



Генеральная Ассамблея

Distr.
GENERAL

A/47/346
27 August 1992

RUSSIAN
ORIGINAL: ENGLISH/FRENCH

Сорок седьмая сессия
Пункт 63 е) предварительной повестки дня*

РАССМОТРЕНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕКОМЕНДАЦИЙ И РЕШЕНИЙ, ПРИНЯТЫХ ГЕНЕРАЛЬНОЙ АССАМБЛЕЕЙ НА ЕЕ ДЕСЯТОЙ СПЕЦИАЛЬНОЙ СЕССИИ

Институт Организации Объединенных Наций по исследованию проблем разоружения

Экономические аспекты разоружения: разоружение как инвестиционный процесс

Записка Генерального секретаря

1. В резолюции 45/62 G от 4 декабря 1990 года Генеральная Ассамблея просила Институт Организации Объединенных Наций по исследованию проблем разоружения (ЮНИДИР) подготовить с помощью независимых экспертов исследование об экономических аспектах разоружения и через Генерального секретаря представить его Генеральной Ассамблее на ее сорок седьмой сессии.
2. Во исполнение этой резолюции Генеральный секретарь имеет честь препроводить Генеральной Ассамблее исследование ЮНИДИР "Экономические аспекты разоружения: разоружение как инвестиционный процесс".

* A/47/150.

061092

061092

071092

ПРИЛОЖЕНИЕ

Экономические аспекты разоружения: разоружение как инвестиционный процесс

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Глава</u>	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
ПРЕПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО		5
РЕЗЮМЕ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ РАЗОРУЖЕНИЯ ...		8
<u>Часть первая. Общий обзор</u>		
I. ВВЕДЕНИЕ	1 - 10	11
A. Изменения на мировой политической арене	1 - 4	11
B. Перспективы на будущее	5 - 6	12
C. Сфера охвата исследования	7 - 9	13
D. План доклада	10	13
II. РАСХОДЫ НА ОБОРОНУ И РАЗОРУЖЕНИЕ: БРЕМЯ И ВЫГОДЫ	11 - 29	14
A. Введение	11	14
B. Разоружение: проблемы определения	12 - 14	14
C. Бремя и выгоды	15 - 17	15
D. Вклад экономической науки	18 - 20	17
E. Разоружение как инвестиционный процесс	21 - 22	18
F. Эмпирические исследования	23 - 27	19
G. Заключение: ключевые проблемы	28 - 29	21
<u>Часть вторая. Ключевые проблемы</u>		
III. МАСШТАБЫ ПРОБЛЕМЫ	30 - 44	22
A. Введение: потребность в данных	30 - 31	22
B. Трудности получения данных	32 - 34	22
C. Доступность данных: что известно	35 - 41	23
D. Потребности в данных: некоторые предложения	42 - 44	26
IV. СЕКТОР ОБОРОНЫ	45 - 61	27
A. Введение: проблемы политики	45 - 48	27
B. Экономика рынков оборонной продукции	49 - 51	28
C. Людские ресурсы, используемые в военных целях	49 - 51	30
D. Производство вооружений	55 - 60	31
E. Вывод	61	37
V. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ В ВОЕННЫХ ЦЕЛЯХ	62 - 81	37
A. Введение: ключевые проблемы	62 - 63	37
B. Факты	64 - 65	38
C. Экономические последствия	66 - 67	39

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Пункты	Стр.
D. Оборонные НИОКР и вытеснение	68 - 70	40
E. Рост, конкурентоспособность и эффективность промышленности	71 - 74	42
F. Использование оборонных НИОКР в гражданских целях ("спин-офф")	75 - 77	43
G. Оборонные НИОКР, конверсия и государственная политика	78 - 81	44
VI. ЭКСПОРТ ОРУЖИЯ	82 - 95	46
A. Введение: ключевые проблемы	82 - 84	46
B. Определения	85 - 88	47
C. Международная торговля оружием	89 - 90	48
D. Предложения в области политики: трудности регулирования	91 - 95	49
VII. ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ И ПРОБЛЕМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ВООРУЖЕНИЙ	96 - 117	52
A. Введение: ключевые проблемы	96 - 98	52
B. Экономические модели гонки вооружений	99 - 100	52
C. Пример: Ближний Восток	101 - 104	53
D. Соглашения об ограничении вооружений	105 - 106	55
E. Некоторые проблемы: замена, неопределенность и невыполнение соглашений	107 - 109	58
F. Выгоды и издержки	110 - 112	59
G. Выводы	113 - 117	61
VIII. РАЗОРУЖЕНИЕ И РАЗВИТИЕ	118 - 132	62
A. Введение: проблемы	118 - 120	62
B. Обобщение фактов	121	63
C. Расходы на оборону: бремя или выгода	122 - 127	64
D. Проблема: возможности для перемен	128	66
E. Пример: Индия и Пакистан	129 - 130	67
F. Перспективы на будущее	131 - 132	67
IX. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ И КОНВЕРСИЯ	133 - 177	68
A. Введение: ключевые проблемы	133 - 134	68
B. Определение конверсии	135 - 136	69
C. Издержки, связанные с сокращением оборонных расходов	137 - 141	69
D. Проблемы адаптации: рабочая сила	142 - 149	72
E. Проблемы адаптации: основные фонды	150 - 157	75
F. Перестройка в условиях различных экономических систем	158 - 175	77
G. Вывод	176 - 177	84
X. ДИВИДЕНД МИРА	178 - 193	85
A. Введение: ключевые проблемы	178 - 179	85
B. Дивиденд мира: мифы и реальность	180 - 184	85

СОДЕРЖАНИЕ (окончание)

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
<u>Часть третья. Выводы</u>		
C. Препятствия на пути перемен	185 - 187	87
D. От инвестиций в мир - к дивиденду мира	188	88
E. Перспективы на будущее: промышленно развитые страны с рыночной экономикой	189	89
F. Перспективы на будущее: бывшие социалистические страны	190	90
G. Перспективы на будущее: развивающиеся страны	191	91
H. Вывод	192 - 193	91
XI. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ	194 - 208	92
A. Введение: ключевые проблемы	194 - 195	92
B. Необходимость информации и учета опыта	196 - 198	92
C. Варианты политики приспособления экономики ...	199 - 207	93
D. Вывод: некоторые руководящие принципы политики приспособления	208	97
Добавление. Экономика оборонной деятельности		98
Библиография		101

ПРЕПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

24 июня 1992 года

Г-н Генеральный секретарь,

Настоящим имею честь представить Вам доклад-исследование об экономических аспектах разоружения. Просьба к ЮНИДИР подготовить доклад содержалась в пункте 7 резолюции 45/62 G, принятой Генеральной Ассамблеей 4 декабря 1990 года. Как указано в упомянутом пункте, Генеральная Ассамблея

"просит Институт подготовить с помощью независимых экспертов исследование об экономических аспектах разоружения и через Генерального секретаря представить его Генеральной Ассамблее на ее сорок седьмой сессии...".

ЮНИДИР назначил себе в помощь следующих экспертов:

Проф. Амит Бхадури
Проф. экономики
Индийский институт управления, Калькутта
Джока, Калькутта, Индия

Д-р Евгений Владимирович Бугров
Заведующий сектором
Институт мировой экономики
и международных отношений
Москва, Российская Федерация

Д-р Саадет Дегер
Руководитель
Проект "Военные расходы"
Международный институт по исследованию
вопросов мира в Стокгольме
Сольна, Швеция

Его Превосходительство г-н М. Бутрос-Бутрос Гали
Генеральный секретарь
Организация Объединенных Наций
Нью-Йорк, Н.Й. 10017

Проф. Али Э. Хиллаль Дессоуки
Директор
Центр политических исследований
факультет экономики и политологии
Каирский университет
Каир, Египет

Проф. Жак Фонтанель
Проф. экономики
Директор "Эспас Эроп"
Центр исследований в области обороны
и международной безопасности
Университет имени Мендес-Франса
Гренобль, Франция

Проф. Хендрик де Хаан
Проф. экономики
Королевский университет Гронингена
Гронинген, Нидерланды

Проф. Кейт Хартли
Директор
Центр экономики обороны
Йоркский университет
Хеслингтон
Йорк, Соединенное Королевство Великобритании
и Северной Ирландии

Проф. Майкл Д. Интрилигейтор
Проф. экономики и политологии
Факультет экономики
Калифорнийский университет, Лос-Анджелес
Лос-Анджелес, Калифорния, США

Д-р Алехандро Надаль Эгеа
Координатор
Программа "Наука и техника" (ПРОСИМЕНТЕК)
Колледж Мехико,
Мехико, Мексика

В рамках подготовки доклада ЮНИДИР назначил главным консультантом проф. Кейта Хартли, Йоркский Университет (Соединенное Королевство).

Настоящий доклад подготовлен в период с января 1991 года по июль 1992 года. В течение этого периода ЮНИДИР организовал в Женеве два заседания с участием консультанта и членов группы экспертов. Первое заседание состоялось 17-19 июня 1991 года, второе - 13-15 апреля 1992 года.

В начале работы над исследовательским проектом, подготавливаемым ЮНИДИР, первое заседание было посвящено определению главных вопросов, которые предстояло затронуть, а также разработке рабочего плана доклада. Затем эксперты представили подготовительные тексты по этим различным вопросам, и эти тексты послужили основой для разработки консультантом первого проекта доклада. Этот проект был рассмотрен и обсужден на втором заседании. Затем консультант подготовил пересмотренный проект, который был направлен экспертам, чтобы они высказали по нему свои замечания. В итоге был получен окончательный текст доклада. Он был отредактирован консультантом, однако отражает общую позицию членов группы.

Настоящий доклад открывается представлением резюме исполнителей "Экономические принципы разоружения", в котором в сжатом виде излагаются основные выводы, сделанные в ходе исследования. Затем следуют три части доклада. В первой части представлена общая картина состояния проблемы и особо - оценка расходов на оборону и разоружение. Во второй части освещаются главные вопросы, такие как изучение базы данных, экономический подход к сектору обороны, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в военных целях, торговля оружием, ограничение вооружений, развитие и проблемы приспособления экономики и конверсия. В третьей части содержатся различные выводы, особенно по вопросу о дивиденде мира и роли государственной политики, стремящейся использовать его наилучшим образом.

ЮНИДИП является автономным институтом в рамках Организации Объединенных Наций, учрежденным Генеральной Ассамблеей для проведения самостоятельных исследований по разоружению и смежным вопросам, особенно по вопросам международной безопасности. Консультант и эксперты выступали в своем личном качестве. Институт не занимал какой-либо позиции относительно содержащихся в докладе мнений и выводов.

ЮНИДИП хотел бы выразить благодарность консультанту, проф. Киту Хартли, а также всем экспертам за их работу. Заместитель директора Института Серж Сюр обеспечивал координацию исследования с помощью научного сотрудника Чантал де Йонге Судраат. Софи Даниэль обеспечивала работу секретариата группы в ходе подготовки доклада.

Директор ЮНИДИР
(подпись) Джайата ДХАНАПАЛА

РЕЗЮМЕ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Экономические принципы разоружения

ПРИНЦИП I

Разоружение влечет за собой серьезные экономические последствия; они требуют расходов, но вместе с тем приносят прибыль. Что касается расходной части, то требуется коренное перераспределение ресурсов с военного производства на гражданское. Это вероятнее всего приведет в дальнейшем к серьезным проблемам безработицы или неполной занятости рабочей силы, к неиспользованию или недоиспользованию капитала и других ресурсов в процессе разоружения. В результате в краткосрочном плане экономические дивиденды разоружения будут скорее всего небольшими. Однако в конечном счете, в долгосрочном плане разоружение ведет к значительным и серьезным выгодам в результате производства товаров и услуг в гражданских целях, так как ресурсы перераспределяются в сектор гражданского производства. Таким образом, по своим экономическим характеристикам разоружение напоминает инвестиционный процесс, включающий в краткосрочном плане расходы, а в долгосрочном плане — прибыли.

ПРИНЦИП II

Сокращение военных расходов и разоружение могут стать претворяемой в жизнь концепцией только в том случае, если затронутые ими страны считают, что этот процесс не угрожает их национальной безопасности и национальной экономике.

ПРИНЦИП III

Для того, чтобы получить максимально высокую норму прибыли для общества от разоружения, рассматриваемого как инвестиционный процесс, сокращения военных расходов должны быть постепенными и предсказуемыми, чтобы осуществлялось спокойное приспособление экономической и социальной сферы к сокращению расходов на оборону.

ПРИНЦИП IV

Преодоление экономических, технологических и экологических ограничений на конверсию требует финансовых обязательств, управленческих нововведений, переподготовки рабочей силы, капитального технического переоснащения и других инициатив, чтобы свести до минимума расходы и максимально увеличить выгоды от разоружения. Кроме того, физическая конверсия оборонных предприятий и оборудования может оказаться трудной и дорогостоящей. В результате иногда бывает целесообразней просто отказаться от специализированных оборонных предприятий.

ПРИНЦИП V

Необходимо ясно выраженное признание беспрецедентных экономических проблем разоружения в современной международной обстановке. Разоружение происходит без предшествующей ему крупномасштабной войны. Одновременно в нескольких странах разоружение совпадает с переходом от централизованной плановой экономики к рыночной экономике.

ПРИНЦИП VI

Существует ряд методов оценки экономических проблем разоружения. Они включают анализ соотношения расходов и прибылей в ходе предстоящего сокращения вооружений; связи между сокращениями вооружений и экономической ситуацией в национальном и международном масштабах; и обмен соответствующей информацией и опытом конверсии.

ПРИНЦИП VII

При оценке экономических аспектов разоружения необходимо проводить различие между конверсией основного капитала и изменением направления потока расходов. Для некоторых стран разоружение будет иметь последствия главным образом в сфере их производственных мощностей и основного капитала военных отраслей, тогда как для других стран разоружение окажет наибольшее влияние на потоки расходов.

ПРИНЦИП VIII

Поскольку правительства обеспечивают расходы на оборону, их необходимо вовлечь в процесс приспособления экономики к разоружению. Государственная политика, которая содействует изменению и перераспределению ресурсов, может помочь сократить издержки разоружения. Некоторые примеры: политика в отношении рабочей силы, в соответствии с которой предоставляется информация о возможностях альтернативной занятости и помощь в переподготовке и перемещении кадров; а также стимулирование создания новых гражданских предприятий и осуществления научно-технических программ в таких областях, как энергетика, окружающая среда и исследование космического пространства.

ПРИНЦИП IX

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в военных целях ведут к росту стоимости оборонной техники и создают условия для оказания давления в пользу дальнейшего увеличения расходов на оборону. Они порождают надежды на новую технику, которые способствуют крупномасштабным инвестициям, а те, в свою очередь, порождают консервативность, оказывающую сопротивление сокращениям военных расходов. Таким образом, разоружение требует установления контроля над военной техникой, особенно научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками в военных целях. Реальное разоружение, предотвращающее будущее перевооружение, требует контроля над разработкой военной техники (то есть разработкой, испытанием и оценкой).

ПРИНЦИП X

Необходимо повысить транспарентность информации относительно импорта и экспорта вооружений. В этом контексте приятным событием является учреждение Регистра обычных вооружений, а также заседания пяти постоянных членов Совета Безопасности по вопросам поставок оружия и нераспространения ядерного оружия. Необходимо подчеркнуть ответственность многих стран в деле ограничения экспорта вооружений. На региональном и международном уровнях необходимо принять меры для обеспечения того, чтобы разоружение не привело к замене продаж оружия внутри страны экспортом вооружений.

ПРИНЦИП XI

Промышленно развитые страны могли бы использовать часть прибыли, полученной от разоружения, для помощи развивающимся странам. А развивающиеся страны тоже можно было бы поощрить сократить свои расходы на оборону.

ПРИНЦИП XII

Ключевым фактором для успешной конверсии во всех странах, особенно странах, где гражданский сектор экономики игнорировался и подавлялся приоритетом и требованиями военных, является доступ к иностранному опыту и знаниям в развитии гражданского производства и их использование. Совместные программы конверсии следует признать в качестве важного аспекта международного экономического сотрудничества.

Часть первая. Общий обзор

I. ВВЕДЕНИЕ

A. Изменения на мировой политической арене

1. За последние несколько лет произошли драматические изменения, особенно в Европе. Прекращение гонки вооружений периода "холодной войны" между Востоком и Западом открыло перспективу подлинного разоружения, связанного со значительными сокращениями вооружений. Эти события совпали с общим улучшением международного климата, создав новые возможности для мирного урегулирования региональных конфликтов. Усилилась также роль Организации Объединенных Наций в этих действиях. До последнего времени разоружение ограничивалось пределами прежнего конфликта между Востоком и Западом и было сосредоточено в основном в Европе. Расчленение бывшего Советского Союза усложнило выполнение недавно заключенных соглашений об ограничении вооружений, таких как Договор об обычных вооруженных силах в Европе (ОВСЕ) и Договор о сокращении и ограничении стратегических наступательных вооружений (СНВ), хотя добровольные односторонние сокращения и продолжение переговоров до известной степени уравновесили эти трудности и, возможно, придали разоружению новый динамизм. Теперь существуют реальные перспективы гонки разоружения, так как государства и избиратели в них стремятся получить выгоды от "дивиденда мира".

2. Реальное разоружение открывает целый ряд возможностей. Разоружение должно укрепить мир, а мир сам по себе является одним из первых дивидендов мира. Кроме того, ресурсы, высвобождаемые из сектора обороны, в конечном счете станут доступными для альтернативного использования в других сферах экономики (концепция издержек упущенной возможности). В альтернативных способах использования нет недостатка. Странам нужно уменьшить нищету и удовлетворить растущий спрос в областях здравоохранения, образования и обеспечения жильем. Проблемы голода и нищеты особенно остры в развивающихся странах мира. В других странах имеется настоятельная потребность в защите и улучшении окружающей среды, решении проблемы злоупотребления наркотиками и искоренения некоторых серьезных заболеваний (таких как рак и СПИД). Однако говорить, что одно разоружение решит все мировые проблемы, значило бы вводить в заблуждение. Оно может помочь, но бесплатных завтраков не бывает и не бывает решений по мановению волшебной палочки. Необходимо также признать, что эта область вызывает противоречивые суждения, в ней превалируют мифы, эмоции и идеология, часто отсутствует экономический анализ, критическое содержание и необходимые доказательства. В тех случаях, когда это целесообразно, в докладе излагаются разные перспективы и дается общая оценка.

3. Разоружение можно рассматривать как инвестиционный процесс, в котором производятся краткосрочные расходы в обмен на более долгосрочные выгоды. Оно требует перераспределения ресурсов вооруженных сил и оборонной промышленности в пользу гражданской деятельности, а этот процесс перераспределения не является бесплатным или мгновенным: Процесс разоружения порождает потенциальные проблемы безработицы и неполной занятости рабочей силы и неиспользования и недоиспользования других ресурсов, особенно в регионах, которые зависели от расходов на оборону. В высшей степени специализированные оборонные предприятия и объекты могут вообще не найти никакого альтернативного применения в гражданских целях. Рабочая сила, высвобожденная из вооруженных сил и оборонных предприятий, может потребовать переподготовки и перемещения. В некоторых случаях группы и местные общины, в высшей степени зависимые от оборонных расходов, будут

выступать против разоружения. А экономике Восточной Европы и бывшего Союза Советских Социалистических Республик угрожают реальные трудности одновременного разоружения и перехода к рыночной экономике.

4. Конверсия от оборонной к гражданской деятельности занимает время и требует расходов. Конверсию можно рассматривать на двух разных уровнях. Неинформированный уровень – это журналистский уровень или уровень "человека с улицы", на котором конверсия рассматривается как перекладывание денег из одного кармана в другой. На этом уровне сокращение расходов на оборону автоматически означает увеличение средств, немедленно поступающих для использования в других, необоронных целях. В противоположность этому, информированный уровень – это аналитический или экономический уровень, который признает сложности распределения ресурсов и проблемы, связанные с перераспределением ресурсов с военных на гражданские цели. Эти ресурсы охватывают рабочую силу, капитал, управление, энергетику, а также материальные и сервисные ресурсы, вводимые в производственный процесс. В данном случае реальная проблема состоит в том, возможно ли перераспределить ресурсы из военной в гражданскую промышленность таким образом, чтобы избежать значительной длительной структурной безработицы, спадов производства и экономической, политической и социальной нестабильности.

В. Перспективы на будущее

5. Если разоружение рассматривать как инвестицию, то оно открывает возможности и ставит проблемы. Не все инвестиции приносят успех: некоторые кончаются неудачей. Если разоружение несет с собой большие расходы на конверсию, длительные периоды приспособления, связанные с высоким уровнем безработицы, и приносит сравнительно низкие прибыли, тогда норма прибыли общества от разоружения будет низкой или даже отрицательной. И наоборот, если разоружение происходит в расширяющейся экономике, где растет спрос на труд и где правительство проводит соответствующую политику в отношении рабочей силы (например, переподготовка; обеспечение мобильности), там вероятнее всего расходы на изменения будут низкими, переход будет осуществляться быстро, а прибыли от конверсии – высокими, и в результате от разоружения будет высокий уровень дохода. Эти альтернативные сценарии необходимо применять в отношении трех различных районов мира: во-первых, промышленно развитые страны Северной Америки и Западной Европы с рыночной экономикой; во-вторых, бывшие социалистические страны Восточной Европы и бывший СССР; и в-третьих, развивающиеся страны.

6. Хотя разоружение сейчас стоит на первом плане в международной повестке дня, нужно признать, что будущее характеризуется неопределенностью. Будущее неизвестно и непознаваемо, и перспектива гонки разоружения может быть легко заменена новой гонкой вооружений. Например, может произойти развал Содружества Независимых Государств, при котором каждая республика будет идти к полной независимости, при дальнейшем развале экономики в ответ на попытки ввести рыночные отношения, в условиях гражданских волнений и военных конфронтаций и возможного появления недемократической формы правления. Окончание напряженности в отношениях между Востоком и Западом совпало также с усилением национализма, напряженностью в межнациональных отношениях и нестабильностью в других районах мира, таких как Ближний Восток и Югославия. Международное сообщество должно решить множество проблем, если оно хочет обеспечить, чтобы мир стал более безопасным местом для всех народов, тем самым открывая реальную перспективу существенного дивиденда мира.

С. Сфера охвата исследования

7. От Группы экспертов требовалось:

- a) разработать методику анализа экономических последствий разоружения;
- b) предсказать экономические последствия разоружения;
- c) оценить с этой точки зрения политику государств, относящуюся к разоружению и проблеме приспособления экономики к нему.

8. Группу экспертов просили в ходе работы рассмотреть следующие вопросы:

- a) каково будет воздействие конкретных мер по разоружению на военные бюджеты затронутых государств?
- b) каковы будут последствия для структуры военных расходов?
- c) какова будет стоимость уничтожения, преобразования или конвертирования соответствующих вооружений?
- d) каково будет влияние на гражданские и военные отрасли промышленности?
- e) какую часть национальных бюджетов и национальной хозяйственной деятельности в военных целях можно переориентировать и на какой род деятельности?
- f) каковы будут последствия для международной торговли, в особенности для передачи чувствительной технологии?
- g) каково будет воздействие на развитие конкретных государств, а именно развивающихся стран?

9. Группу экспертов просили также рассмотреть стоимость разоружения на трех разных экономических уровнях:

- a) на микроэкономическом уровне фирмы и отрасли с точки зрения занятости и исследований и разработок;
- b) на макроэкономическом уровне региона и страны с точки зрения безработицы, инфляции и платежного баланса;
- c) на международном уровне с точки зрения торговли, движения капитала и помощи в целях развития.

Д. План доклада

10. Доклад разделен на три части:

- a) часть первая представляет общий обзор данной проблемы, особенно вопрос о том, являются ли расходы на оборону бременем или благом;
- b) часть вторая освещает семь ключевых вопросов, касающихся масштабов проблемы (данные), сектора обороны, военных НИОКР, экспорта оружия, ограничения вооружения, развития, а также приспособления экономики и конверсии;

с) часть третья представляет выводы исследования, а именно, дивиденд мира и роль государственной политики.

В добавлении характеризуется новая дисциплина – экономика обороны, а также излагаются некоторые предложения для возможной программы исследований. В библиографии приводятся источники данных и избранные работы, использованные в докладе, которые иллюстрируют разнообразие перспектив в этой области.

II. РАСХОДЫ НА ОБОРОНУ И РАЗОРУЖЕНИЕ: БРЕМЯ И ВЫГОДЫ

A. Введение

11. Поскольку расходы на оборону являются крупнейшим потребителем ресурсов, которых всегда не хватает, экономисты не могут не ставить вопросов о целесообразном размере оборонного бюджета страны: классический вопрос "пушки или масло". Возникают и связанные с этим вопросы о том, слишком много или слишком мало тратится на оборону и являются ли военные расходы бременем или благом. В настоящей главе представлен обзор подходов к расходам на оборону и разоружению с экономической точки зрения. Дается определение разоружению, излагаются дискуссии относительно бремени и выгод как оборонных расходов, так и разоружения, а затем рассматривается вклад экономической науки в эти дискуссии.

B. Разоружение: проблемы определения

12. Разоружение может включать один или несколько следующих факторов:

a) сокращение военных расходов благодаря односторонним инициативам или двусторонним и/или многосторонним соглашениям;

b) сокращение или уничтожение отдельных видов оружия (ядерного, химического и т.п.);

c) запрещение или ограничение производства определенных видов военного снаряжения;

d) контроль над оборонными исследованиями и разработками в военных целях;

e) ограничение поставок оружия;

f) процесс контроля и проверки.

13. На рис. I представлена схематическая диаграмма, показывающая результаты расходов на оборону. На ней показаны взаимосвязи между расходами на оборону, закупками вводимых ресурсов рабочей силы и капитала (оборудование), а также другими вводимыми ресурсами (энергией, материалами, обслуживанием и управлением), получаемый в результате выпуск продукции (оборонные отрасли промышленности и вооруженные силы) и, как следствие, воздействие на макроэкономику. На ней показано, каким образом сокращение оборонных расходов будет влиять на капитал и на труд и каким образом разоружение может быть нацелено на другие элементы функции военного производства. Например, сокращение военных расходов уменьшит спрос на людские ресурсы как в вооруженных силах, так и в оборонной промышленности. Что касается основного капитала, то будут закрыты некоторые оборонительные базы и сооружения, а также некоторые предприятия и объекты в отраслях промышленности, работающих на оборону. В другом месте способы соединения вводимых ресурсов рабочей силы и капитала для производства исходного продукта

в виде обороны показывают, что разоружение может быть направлено на другие элементы процесса производства (функция военного производства), такие как оборонные исследования и разработки, или виды военной техники, приобретаемой вооруженными силами, или ограничения численности персонала вооруженных сил.

14. Однако, проводя анализ, не следует игнорировать физические возможности и шансы для замены. Запрет одного типа вооружений может привести к распространению других видов оружия, не охватываемых регулированием. Аналогичным образом сокращение расходов на оборону может заставить страны заменить один вид вооружения другим или изменить структуру их обороны. Например, государства могут заменить обычные вооружения ядерными или использовать дешевых рекрутов вместо дорогостоящих профессиональных солдат.

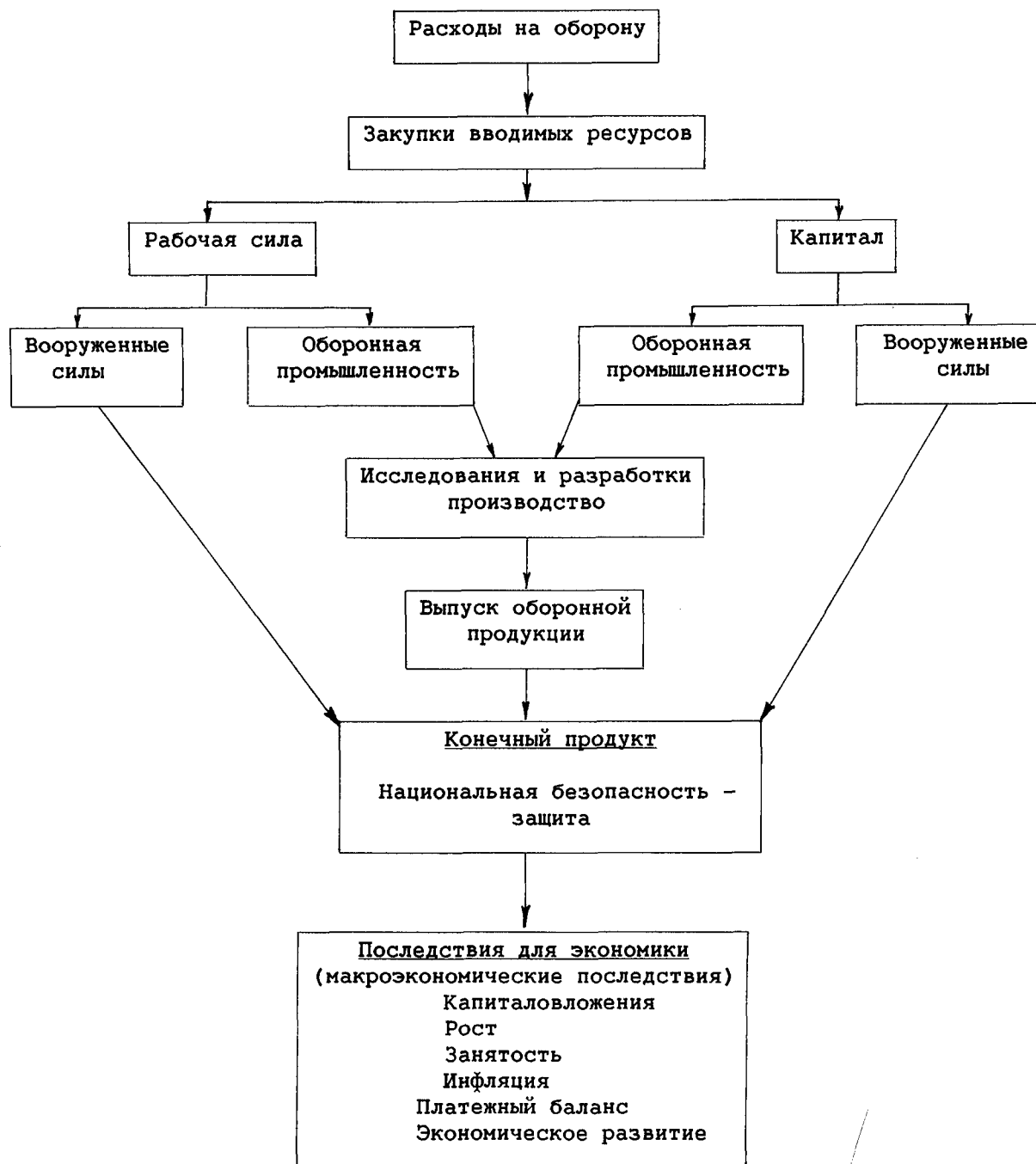
С. Бремя и выгоды

15. Критики утверждают, что расходы на оборону – напрасная трата ресурсов и что они вытесняют полезные капиталовложения в гражданское производство, а это оказывает неблагоприятное влияние на темпы роста экономики и на ее конкурентоспособность в международном плане. В соответствии с этой точкой зрения, "сильная оборона" может на самом деле ослабить экономику, которую она должна защищать. Однако не все разделяют мнение о том, что военные расходы обязательно являются бременем.

16. Согласно одной точке зрения, расходы на оборону можно рассматривать как форму страхового полиса. Странам нужны военные расходы как ответ на реальные или воображаемые угрозы их национальным интересам. Эти угрозы могут отражать борьбу за власть или борьбу за ресурсы, такие как земля, полезные ископаемые или нефть, или они могут отражать разногласия в идеологии или религии или же разногласие любого рода, которое воспринимается как ослабление безопасности страны. Однако оборона обладает тем уникальным свойством, что две страны, участвующие в гонке вооружений, могут не добиться укрепления своей национальной безопасности, наращивая свои военные расходы. Это является контрастом к тем выгодам, которые получают две страны, увеличивая каждая свои расходы на образование или здравоохранение. Утверждают также, что военные расходы приносят дополнительные экономические выгоды в виде профессиональной подготовки, рабочих мест, содействия развитию высокой технологии и использования ее в гражданской экономике. Но эти выгоды – не бесплатные дары. Приходится жертвовать товарами и услугами гражданского назначения, и имеются потенциальные возможности неблагоприятного воздействия на рост экономики страны и конкурентоспособность на международном рынке. Приведем цитату из авторитетного исследования Пола Кеннеди о возвышении и упадке стран: "... прибегая к войне или выделяя значительную часть производственных мощностей страны под расходы на непроизводительные вооружения, рискуешь подорвать экономическую базу страны по сравнению с теми государствами, которые сосредотачивают более значительную часть своего дохода на производительные капиталовложения в долгосрочный рост" (Kennedy, 1988, p. 697; см. аннотированную библиографию соответствующей литературы в Hartley and Hooper, 1990 b, references 736-932)*.

* См. библиографию в конце настоящего доклада, где ссылки приводятся полностью.

Рис. I. Результаты расходов на оборону



17. Из некоторых оценок перспектив военных расходов следует, что разоружение, ведущее к сокращению оборонных бюджетов, потребует ослабления реальных или потенциальных настоящих или будущих угроз национальной безопасности (то есть сценарий более спокойного мира). Экономические выгоды, получаемые в результате разоружения, выразятся в высвобождении и перераспределении ресурсов из военных в гражданские области применения и, возможно, в благоприятном воздействии на рост и конкурентоспособность в международном плане. Однако, могут быть и некоторые неблагоприятные последствия, если, как иногда утверждают, оборонные расходы содействуют техническому прогрессу. Более того, перераспределение расходов и ресурсов, изымаемых из сектора обороны, потребует времени, а при- способность к изменениям влечет за собой расходы. Какой вклад могут внести экономисты в понимание экономических проблем разоружения?

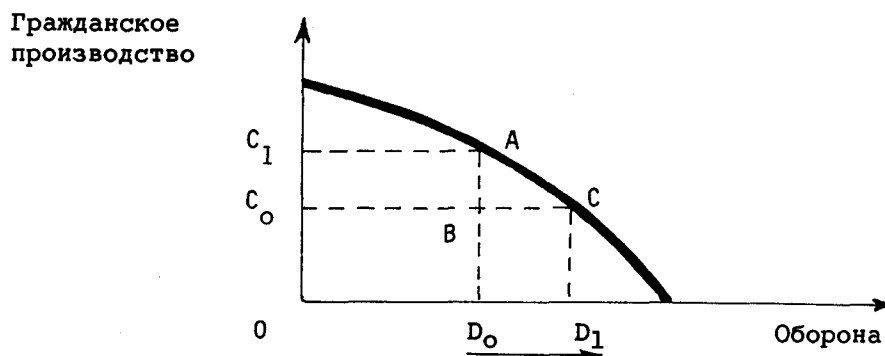
D. Вклад экономической науки

18. Интерес экономистов к бремени и выгодам расходов на оборону и к разоружению не нов. Некоторые из ранее работавших экономистов изучали проблемы "соответствующей" роли государства, экономических причин войны и краткосрочных и долгосрочных последствий военных расходов. Некоторые марксисты утверждали также, что военные расходы необходимы для сохранения капитализма как жизнеспособной системы (Smith, 1977; Smith and Smith, 1983). Сегодня существует значительная литература по макроэкономическим аспектам военных расходов, особенно по вопросу о том, являются ли они бременем или благом для развитых или развивающихся стран (например, Benoit, 1973; Russet, 1970; De Grasse, 1983; Kaldor *et al.*, 1986; Kennedy, 1988; Gold and Adams, 1990). Обширные исследования были также проведены в отношении гонки вооружений (Richardson, 1960; Isard, 1988; Intriligator, 1990) и проблем мира, разоружения и конверсии (Melman, 1962; Dunne and Smith, 1984; Southwood, 1991). Работа в сфере микроэкономики включает изучение политики в области материально-технического снабжения, военно-промышленного комплекса, промышленной базы обороны и конкретные исследования отраслей и программ (Hitch and McKean, 1960; Hartley and Hooper, 1990 b, references 440-660).

19. Отправным пунктом анализа проблем обороны, разоружения и мира часто была стандартная макро- и микроэкономика, обычно кейнсианская и неоклассическая экономика. Кейнсианцы сосредоточивали внимание на оборонных расходах как на компоненте совокупного эффективного спроса. Если в какой-либо экономике существовала безработица, увеличение военных расходов усиливало совокупный спрос и вело к росту национального производства и более высокой занятости. Однако если в экономике уже существует полная занятость, увеличение военных расходов может привести к инфляции или может быть связано с проблемами платежного баланса (Smith and Smith, 1983). Аналогичным образом, если экономика уже переживает спад при широкомасштабной безработице, тогда разоружение, ведущее к крупным внезапным сокращениям военных расходов без каких-либо компенсирующих увеличений в совокупном спросе, усугубит проблему безработицы. В противоположность этому, сокращение расходов на оборону в условиях расширения экономики и стесненных рынков труда может предоставить дополнительные ресурсы, необходимые для устойчивого роста экономики. Это наводит на мысль о том, что для уменьшения воздействия таких последствий разоружения, как спад в экономике и безработица, возможно, будет необходима политика компенсации совокупного спроса при сокращениях расходов на оборону, осуществляемых постепенно и предсказуемо.

20. Неоклассическая экономика сосредоточивает внимание на издержках упущенной возможности и приспособляемости к рынку. Издержки упущенной возможности отражают тот факт, что ресурсов не хватает и их использование в одной сфере деятельности, такой как оборона, означает, что их нельзя использовать для чего-нибудь иного, например образования или здравоохранения. Классический пример – альтернатива "пушки или масло", показанный на рис. II. Если принять, что ресурсы экономики полностью и эффективно задействованы, тогда увеличение расходов на оборону с D_0 до D_1 означает принесение в жертву от C_1 до C_0 гражданских товаров и услуг, таких как школы, больницы, жилье и т.п. Кроме того, неоклассические экономисты используют анализ спроса и предложения для оценки влияния изменения спроса между военными и гражданскими товарами, сосредоточивая внимание на изменениях в ценах и количествах на рынках изделий и рабочей силы. В этих простых моделях предполагается, что цены "очищают" все рынки, не оставляя ни дефицитов, ни излишков рабочей силы, капитала и товаров и услуг. Однако приспособление к рынку не всегда протекает гладко и мгновенно: мы живем в мире, где экономика не подчиняется мановению волшебной палочки. Приспособление к переменам требует времени и вероятнее всего влечет за собой издержки, что отражается в сбоях в экономике, безработице и неполной занятости рабочей силы, капитала и других ресурсов. Пример этого показан на рис. II. Разоружение, предусматривающее сокращение расходов на оборону от D_1 до D_0 , в конечном итоге будет связано с увеличением выхода гражданских товаров и услуг. Но когда экономика движется от позиции С к позиции А, то она скорее всего пройдет через пункт В, который будет ассоциироваться с безработицей. Вероятность того, что разоружение включает как расходы, так и прибыли, предполагает, что его следует рассматривать как инвестиционный процесс.

Рис. II. Пушки или масло



Е. Разоружение как инвестиционный процесс

21. Инвестиция означает жертвы в настоящем в обмен на ожидаемые прибыли в будущем, и общество будет считать инвестицию полезной в том случае, если будущие прибыли превышают нынешние затраты. Хороший пример этого – когда сегодня вы сажаете одно семя, а на следующий год, учтя все другие издержки, получаете несколько семян. Но поскольку текущий доход стоит больше, чем доход того же самого размера через десять лет (если предположить, что нет инфляции), то все прибыли и затраты должны быть выражены в одних и тех же величинах: следовательно, они должны быть учтены и все выражены в ныне существующих ценах.

22. Если рассматривать экономические аспекты разоружения как инвестиционный процесс, тогда в нем имеются первоначальные издержки из-за безработицы и неполной занятости ресурсов, используемых для производства товаров и услуг в военных целях (рабочей силы, основного капитала и других ресурсов, таких как земля и энергия). Эта безработица появляется во время переходного периода, который может длиться несколько лет. Вопрос состоит в том, можно ли использовать эти незанятые ресурсы в других областях, и если можно, то где, когда и как. Издержки конверсии могут быть весьма значительными и длиться долго, включая безработицу, которая будет скорее структурной, чем фрикционной. Более того, группы, которые могут потерять от сокращения расходов на оборону, будут служить главным препятствием на пути разоружения. Однако в конечном счете по мере того, как вводимые ресурсы, высвобожденные вооруженными силами и оборонной промышленностью, перераспределяются на производство товаров и услуг гражданского назначения, прибыли пойдут потоком. Таким образом, дивиденд мира следует рассматривать как социальную норму прибыли от разоружения с учетом всех расходов и доходов инвестиционного процесса. Для политиков важный вопрос состоит в том, как достичь максимального уровня доходов от разоружения, сводя до минимума безработицу, расходы на конверсию и перераспределение ресурсов и максимально увеличивая экономические выгоды от разоружения.

Г. Эмпирические исследования

23. Учитывая разнообразие экономических моделей, предлагающих альтернативные сведения, объяснения и предсказания, можно ожидать, что разногласия между ними могут быть разрешены через эмпирические исследования. Какая экономическая теория наилучшим образом приспособлена к пониманию и предсказанию экономических последствий разоружения? В данном случае имеется по крайней мере два подхода, а именно, качественный и количественный.

24. Во-первых, исторические исследования и исследования отдельных случаев могут дать полезные сведения. Например, изучение предыдущего опыта после сокращения расходов на оборону может определить, насколько хорошо и насколько быстро экономика стран приспосабливается к изменениям. Среди примеров - опыт экономики стран после окончания Первой и Второй мировых войн и опыт экономики США после окончания войн в Корее и Вьетнаме (Hartley and Hooper, 1990 b). Разумеется, после окончания Второй мировой войны экономика Соединенного Королевства, например, должна была осуществить обширную программу перестройки для восстановления своей поврежденной инфраструктуры, поэтому дефицита спроса не было. Для оборонных предприятий Соединенного Королевства правительственные заказы на оборонную продукцию были заменены, например, заказами на строительство жилья. Аналогичным образом изучение отдельных фирм, выполняющих заказы военного ведомства, может способствовать пониманию поведения фирм и проблем конверсии (Southwood, 1991). Изучение опыта отдельных стран, например Германии и Японии после 1945 года, дает основания предполагать, что успех в экономике не требует больших военных расходов. Однако пример Германии и Японии иллюстрирует искушение принять простые корреляции за причинность. Экономический успех определяется разнообразными факторами, а военные расходы являются лишь одним из ряда детерминантов.

25. Во-вторых, имеются различные количественные методики, включая анализ затрат-выпуска, исследования методом моделирования и статистико-эконометрические методы. В одном крупном исследовании применялась модель затраты-выпуск для предсказания последствий для мировой экономики до 2000 года при различных допустимых значениях военных расходов, торговли оружием и передачи помощи от

богатых стран бедным (Leontief and Duchin, 1983, p. 66). Результаты показывают, что при сокращении военных расходов экономика почти всех стран в состоянии увеличить общий выпуск продукции и потребление на душу населения. Более того, в этом исследовании предсказано, что хотя снижение уровня расходов на оборону во всем мире, сопровождаемое передачей помощи от богатых стран, улучшит к 2000 году условия жизни бедных стран, разрыв в экономическом благосостоянии между богатыми и бедными странами едва ли уменьшится.

26. Чрезвычайно привлекательны эконометрические методы с их упором на тщательно разработанные модели и количественное измерение. Ряд последних примеров иллюстрируют некоторые полученные ими результаты, имеющие отношение к данной главе:

a) Экономическое исследование на основе модели функции двухсекторного производства (оборонный и гражданский секторы), проведенное в отношении Соединенных Штатов Америки, обнаружило определенную и значительную связь между расходами на оборону и ростом экономики; но результаты исследования также показали, что ответная реакция роста экономики на изменения в расходах на оборону незначительна. Таким образом, в том, что касается США, если в расходах на оборону производятся значительные сокращения, то неблагоприятные последствия их для роста экономики не должны быть большими (Alesoglu and Mueller, 1990);

b) Исследование с использованием модели функции четырехсекторного производства (секторы включали оборону, правительство, экспорт и прочее), проведенное в отношении группы промышленно развитых стран, привело к выводу о том, что общее воздействие военных расходов на рост экономики не является ни существенно положительным, ни отрицательным, хотя оборонный сектор гораздо менее производителен, чем вся остальная экономика (Alexander, 1990);

c) Значительное число эконометрических исследований подтвердило обратное или отрицательное соотношение между военными расходами и инвестициями (Smith, 1980);

d) Исследование расходов на оборону и экономические показатели США не обнаружило никакой существенной связи ни в одном причинно-следственном направлении между расходами на оборону и уровнем цен, уровнем безработицы и уровнем процентных ставок. Поэтому те аргументы, которые связывают расходы на оборону с плохим функционированием экономики, не получают почти никакого эмпирического обоснования (Kinsella, 1990);

e) Данные, полученные от Соединенного Королевства, Соединенных Штатов и одиннадцати стран - членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), не дают оснований сделать вывод о том, что доля военных расходов оказывает значительное влияние на уровень безработицы. Таким образом, при анализе безработицы нет необходимости специально принимать во внимание военные расходы (Dunne and Smith, 1990 a).

27. Хотя результаты эконометрических исследований кажутся убедительными, они тоже имеют свои недостатки. Например, они могут быть специально разработанными моделями для какого-либо случая и не иметь удовлетворительного теоретического обоснования. Очень немногие проводят сравнение относительного воздействия расходов на оборону и расходов на гражданские цели. Игнорируются проблемы, касающиеся данных, и значительная часть эмпирической работы в высшей степени

агрегирована, при этом игнорируются глубинные микроэкономические основы макроэкономики; результаты могут быть противоречивыми, так как они зависят от условий уравнивания, периодов времени и выбора стран, включаемых в оценку. В этих обстоятельствах разумно использовать сочетание экономических теорий и методов проверки для получения удовлетворительного понимания экономических аспектов расходов на оборону и разоружения (Sur, 1991 b).

G. Заключение: ключевые проблемы

28. Экономический подход к разоружению предполагает выдвижение ряда соответствующих экономических концепций, которые можно суммировать следующим образом:

- a) издержки упущенной возможности (= альтернативы, принесенные в жертву);
- b) анализ затрат-выгод;
- c) разоружение как инвестиционный процесс;
- d) функция производства (= использование вводимых ресурсов для производства продукции).

При оценке проблем обороны и разоружения экономисты должны проводить различие между мифами и идеологией и положениями, которые имеют какое-либо обоснование в экономической теории и могут быть сведены в поддающиеся проверке гипотезы. Экономисты могут применять простые концепции издержек упущенной возможности для критической оценки утверждений, например, о том, что расходы на оборону благотворно влияют на занятость и развитие техники. В таких случаях им нужно ставить вопрос, не внесут ли ресурсы, используемые в настоящее время в оборонной промышленности, больший вклад в обеспечение занятости и развитие техники (если таковы цели общества), если их использовать в других сферах экономики.

29. Имеются многочисленные исследования макроэкономического воздействия расходов на оборону как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах (см. библиографию). Однако заметно отсутствие хороших экономических исследований по разоружению. Следует надеяться, что положение изменится, когда дискуссия о дивиденде мира сосредоточит внимание общественности на экономическом потенциале и проблемах, связанных с разоружением. В качестве вклада в эти дискуссии, часть вторая настоящего доклада рассматривает ключевые проблемы, существующие в данной области.

Часть вторая. Ключевые проблемы

III. МАСШТАБЫ ПРОБЛЕМЫ

A. Введение: потребность в данных

30. Что известно, что не известно и что нам нужно знать для рационального обсуждения экономических аспектов обороны и разоружения, чтобы общество могло сделать свой выбор? Отправной пункт — данные. Нам нужно знать масштаб проблемы. Для оценки экономических издержек и выгод разоружения нам нужны высококачественные и всеобъемлющие данные. Если отсутствуют подробные данные по одной стране, отрасли промышленности или региону, то невозможно оценить, будет или не будет разоружение экономически выгодным. Некоторые утверждения об издержках и выгодах, содержащиеся в настоящем докладе, неизбежно неточны из-за трудностей с данными, особенно в развивающихся странах.

31. В оценке масштабов проблемы отправным пунктом является определение общей суммы расходов на оборону различных стран во всем мире, как промышленно развитых, так и развивающихся. Это позволит оценить ее издержки упущенной возможности и принесение в жертву таких альтернатив как ассигнования на социальное благосостояние (образование, здравоохранение, жилищное строительство), потребление и капиталовложения. Точные данные также важны для обсуждения вопросов торговли оружием, гонки вооружений, контроля над вооружениями и разоружения. Надежные данные позволяют странам контролировать международную торговлю оружием, с тем чтобы определять главных экспортеров и импортеров и устанавливать потенциал возможных региональных гонок вооружений и региональных конфликтов. Хорошим примером как потенциальных возможностей, так и ограниченности данных является торговля оружием с Ираком перед конфликтом в Персидском заливе в 1991 году. В период 1986–1990 годов Ирак был четвертым в мире ведущим импортером вооружений, а его основными поставщиками были бывший СССР, Франция и Китай. Однако пример Ирака иллюстрирует и ограниченность данных, которая отражается в попытках сорвать эмбарго на поставки вооружений и создать собственные тайные отрасли производства ядерного и химического оружия.

B. Трудности получения данных

32. Секретность и забота о национальной безопасности неизбежно влияют на качество и количество открыто публикуемых данных о расходах на оборону. Даже в открытых и демократических обществах имеются разнообразные приемы сокрытия секретных данных, например, о ядерных программах. Информация о новых оборонных НИОКР может быть "спрятана" в общем оборонном бюджете или перенесена в другие гражданские проекты НИОКР, а может быть спрятана по сообщениям "коммерческой тайны". В этом контексте особенно трудно получить данные о расходах на оборонную продукцию. Часто наблюдается, что государства неохотно публикуют данные, указывающие на издержки НИОКР, издержки на производство единицы продукции, издержки производства и размеры закупок. В некоторых случаях могут быть обнародованы издержки на всю программу производства продукции, без какого-либо указания на то, что входит в программу, и без каких-либо данных о размере заказа на производство данной продукции.

33. Государства также по-разному определяют расходы на оборону. Некоторые могут включать в них ассигнования на выплату пенсий ушедшему в отставку личному составу вооруженных сил и на гражданские полицейские силы; возникают также вопросы о том, куда отнести гражданские НИОКР, имеющие применение в военных целях, и военный персонал, выполняющий гражданские работы, за которые платят

гражданские министерства. Существуют также разные определения того, что считать материально-техническим обеспечением обороны. Кроме ассигнований на НИОКР и производство, в определение материально-технического снабжения можно включить расходы на строительство, инфраструктуру, операции и эксплуатационные издержки – один или все четыре фактора. Даже в рамках снаряжения можно провести различие между боевым и небоевым снаряжением; к первому относятся вооружение, боеприпасы и боевая техника, такая как ракеты и танки, а второе включает продовольствие, обмундирование и автотранспорт. Такие проблемы с выработкой определения вовсе не являются пустяками. Считать ли тяжело вооруженные специализированные полицейские силы армейскими частями? Является ли коммерческий авиалайнер потенциальным военным транспортным самолетом? И не превращается ли легко нефтяной танкер в авианосец для боевых истребителей с вертикальным взлетом? Подобным же образом не всегда возможно некоторые компоненты огромной инфраструктуры, требуемой современными системами вооружений, отнести только к чисто военным расходам или чисто военному оборудованию. Хороший пример этого – сложная система установок радиосвязи, необходимая для определения позиций стратегических ядерных подводных лодок, а именно, система Лоран Си энд Омега. Некоторые из этих установок не были отнесены к военным объектам, сооруженным за счет ассигнований на военные цели: отсюда следует, что наиболее заметная часть всей системы, стратегические ядерные подводные лодки, представляет собой лишь верхушку айсберга.

34. Даже если данные открыты и доступны, необходимо признать их ограниченность. Данные о численности личного состава вооруженных сил без информации об их подготовке и боеготовности, а также о количестве и качестве их вооружений и снаряжения можно использовать лишь ограниченно. Подобным же образом озабоченность военными расходами лишь измеряет вводимые ресурсы, но не конечный продукт в виде защиты и национальной безопасности. А если говорить о торговле оружием, то недостаточно сосредоточивать внимание на торговле тяжелым оружием. Необходима информация о торговле стрелковым оружием, которое может быть главным элементом в локальных конфликтах и небольших войнах.

С. Доступность данных: что известно

35. Несмотря на эти трудности, имеющиеся данные обеспечивают общую картину расходов на оборону, численности вооруженных сил и торговли оружием в мире. Источники опубликованных данных указаны в библиографии.

36. Расходы на оборону поглощают большое количество скудных мировых ресурсов. В 1960 году мировые военные расходы оценивались в примерно 950 млрд. долл., при этом почти 85% их производились в промышленно развитых странах (таблица 1), а около 60% всех мировых расходов отражало "холодную войну" в Европе. К концу 80-х годов мировые военные расходы начали уменьшаться, отражая главным образом сокращения расходов в США и бывшем СССР. Однако эти сокращения нужно рассматривать на фоне крупных увеличений расходов на оборону в США и бывшем СССР в 80-х годах [Агентство по контролю над вооружениями и разоружению (АКДА), 1990 год; Международный институт по исследованию вопросов мира в Стокгольме (СИПРИ), 1991 год].

37. На протяжении 70-х и в начале 80-х годов быстро росли расходы на оборону и в странах третьего мира. Этот рост отражал потребности вновь возникших государств в собственных вооруженных силах, региональные конфликты, включая достигшую значительных масштабов войну между Ираком и Ираном в 1980–1988 годах,

Таблица 1. Военные расходы и вооруженные силы мира, 1990 год

А. <u>Расходы</u> (млрд. долл. США)	
Промышленно развитые страны (включая Восточную Европу)	
США и СССР	560
ЕЭС	<u>167</u>
Промышленно развитые страны, всего	800
Страны третьего мира	<u>150</u>
Всего	<u>950</u>
В. <u>Доля обороны в ВВП, 1980-1989 годы</u> (в %)	
Западные промышленно развитые страны	4
Страны третьего мира	5
В среднем для всего мира	4,9
С. <u>Личный состав: вооруженные силы а/</u> (в тыс.)	
Промышленно развитые страны	10 040
Развивающиеся страны	<u>18 250</u>
Всего	<u>28 290</u>

Источники: Международный институт по исследованию вопросов мира в Стокгольме (СИПРИ), 1991 год; Агентство по контролю над вооружениями и разоружению (АКДА), 1990 год.

а/ Данные о вооруженных силах приводятся по состоянию на 1989 год.

появление военных диктатур и нефтяной бум на Ближнем Востоке. К середине 80-х годов в общих военных расходах развивающихся стран наметилась отчетливая тенденция к сокращению, хотя имеются существенные различия по регионам. В 1990 году расходы развивающихся стран на оборону составили, по оценке, 16% мировых военных расходов, однако личный состав их вооруженных сил составил 65% всех вооруженных сил в мире. Кроме того, доля их средних оборонных бюджетов в национальном продукте была выше, чем в промышленно развитых странах. При таком бремени расходов на оборону не вызывает удивления тот факт, что выдвигались различные предложения о сокращении развивающимися странами их военных расходов и использовании высвобожденных таким образом ресурсов на оказание помощи их экономическому развитию (ПРООН, 1992 год).

38. Нельзя предполагать, что нынешняя тенденция к снижению военных расходов в мире сохранится. Будущее неопределенно, и важнейшие политические события в различных регионах мира, таких как Ближний Восток, бывший СССР и Югославия, легко могут породить новые и опасные витки гонки вооружений и конфликтные ситуации. Более того, оборонные НИОКР постоянно создают новые и более

дорогостоящие вооружения, которые потребуются вооруженным силам для сохранения их оперативной боеготовности. Например, стоимость строительства 15 бомбардировщиков-невидимок Б-2 оценивается в 35 млрд. долл. (слушания в сенате Соединенных Штатов Америки, 1990 год). В процесс разработки такой высокотехнологичной боевой техники вовлекаются ученые и технологии, которых и без того мало, а для управления ею и ее обслуживания требуется квалифицированный военный персонал. Надежные данные получить трудно, но, по оценкам, в 1990 году в вооруженных НИОКР во всем мире было занято от 750 тыс. до 1,5 млн. ученых и инженеров, большая часть их – в США и бывшем СССР [эти две страны плюс Китай, Франция, Германия и Соединенное Королевство осуществляют более 90% всех военных НИОКР в мире (Thee, 1990)].

39. В дополнение к данным о расходах на оборону, еще одним важным экономическим показателем служат данные о международной торговле оружием. Поскольку при оценке таких международных сделок возникают трудности (например, бартер, дарение, субсидии, черный рынок), то эти данные полезны только как показатели общих тенденций. Мировая торговля оружием весьма значительна и оценивается примерно в 45 млрд. долл., как показано в таблице 2. В 1989 году доля развивающихся стран составила 76% общего объема, что является снижением по сравнению с 1979 годом, когда она составила 84%. Страны Ближнего Востока по-прежнему остаются самым крупным в мире рынком оружия, но наиболее значительное изменение произошло в Южной Азии, которая из одного из самых малых импортеров оружия в 1979 году стала в 1989 году вторым по величине регионом, импортирующим вооружения. Импорт оружия, особенно в развивающихся странах, поглощает скудную иностранную валюту, которая нужна для использования в других целях (тем самым применяется концепция издержек упущенной возможности); он может усугубить проблемы платежного баланса и связанную с этим потребность в проведении дорогостоящих мер по приспособлению экономики к изменившимся условиям для ликвидации этих проблем; он может привести к увеличению военных расходов на оперативную деятельность и материально-техническое обеспечение; и он может привести к тому, что будет оказываться давление с целью создания собственной промышленной базы для оборонного производства.

40. Промышленно развитые страны доминируют в мировом экспорте оружия. В 1989 году их доля в общей мировой экспортной торговле составила 90%, остальные 10% приходятся на развивающиеся страны. В 1989 году ведущими мировыми экспортерами оружия были бывший СССР и Соединенные Штаты, за ними следовали Соединенное Королевство, Франция, Китай и Германия (ACDA, 1990).

41. Кроме национальных данных имеются дополнительные данные на уровне отдельных компаний. Международный институт по исследованию вопросов мира в Стокгольме составил список 100 крупнейших компаний – изготовителей вооружений в странах ОЭСР и третьего мира (см. главу IV). В конце 80-х годов американские фирмы занимали 9 мест из первых десяти и 14 мест из первых двадцати компаний по производству оружия. Примерно 12% из упомянутых 100 фирм находились в весьма большой зависимости от оборонной продукции, которая составляла 90% и более всех их продаж (например, "Нортроп и Ньюпорт ньюс", США; ДСН и ЖИАТ, Франция; "Ординанс фэкторис и Хиндустан аэронотикс", Индия; однако в эти данные не включены фирмы бывшего СССР, других стран бывшего Варшавского Договора и Китая).

Таблица 2. Торговля оружием, 1989 год

<u>Общая стоимость импорта оружия (млрд. долл.)</u>	
Промышленно развитые страны	10,7
Развивающиеся страны	34,6
Итого	45,3
Главные импортеры	Доля общего импорта (в %)
Ближний Восток	26,6
Южная Азия	17,4
Европейские страны НАТО	14
Восточная Азия	11,8
Африка	8,8
Страны Варшавского Договора	7
Латинская Америка	5,6
Прочие регионы	8,6
Главные экспортеры	
Бывший СССР	43,1
США	24,7
Соединенное Королевство	6,6
Франция	5,9
Китай	4,4
Прочие страны НАТО	4,3
Прочие страны Варшавского Договора	4,2
Развивающиеся страны	3,7
Прочие	3,1

Источник: ACDA, 1990.

D. Потребности в данных: некоторые предложения

42. Имеются достаточно полные данные и оценки данных о мировых военных расходах и, в меньшей степени, о торговле оружием. Но расходы используются для того, чтобы покупать реальные ресурсы рабочей силы, основного капитала, энергии и других вводимых ресурсов, которые все вместе образуют сектор обороны. Отсутствуют достоверные данные о суммарном выпуске продукции, общей занятости, включая персонал, занятый НИОКР, и основных фондах мировой индустрии вооружений. Равным образом мало сведений об основных фондах мировых вооруженных сил (например, военные базы и сооружения: см. главы IV и V). Не имеется и исчерпывающих данных о географическом и региональном распределении оборонных отраслей промышленности и вооруженных сил. Какие экономические регионы в каких странах зависят от расходов на оборону и, следовательно, уязвимы в случае сокращения военных расходов?

43. Необходимы данные для обсуждения со знанием предмета расходов на оборону и разоружение. Они нужны также для формулирования политики; для наблюдения за потенциалом гонок вооружений и региональных конфликтов; и для оценки прогресса в издержках и прибылях разоружения. Следует приветствовать последнюю инициативу Организации Объединенных Наций в виде учреждения Регистра обычных вооружений (см. резолюцию 46/36 L Генеральной Ассамблеи). Государствам-членам предлагается предоставить для Регистра данные о международных поставках оружия по различным категориям боевой техники, а также информацию об их военных запасах и закупках за счет отечественного производства. Такой Регистр мог бы заложить основу для создания более полного банка данных, определяющего местоположение сектора обороны всех стран мира, вводимые в него основные ресурсы и получаемую продукцию. Необходимы надежные оценки ресурсов рабочей силы и основного капитала, потребных для отраслей промышленности и компаний, разрабатывающих и выпускающих оборонную продукцию, а также обеспечиваемого за их счет производства для продаж на внутреннем рынке и на экспорт. Необходимы также оценки профессиональной структуры или человеческого капитала занятости в оборонной промышленности и вооруженных силах.

44. Новые политические проблемы и инициативы создадут спрос на новые данные. Например, рост озабоченности проблемами прав человека требует данных о расходах на внутреннюю безопасность, например, на полувоенные и полицейские формирования. Контроль за получением выгод от разоружения требует информации о том, кто выигрывает от сокращения военных расходов. В рамках центральных правительственных ассигнований получают ли преимущество расходы на здравоохранение, образование и социальные нужды или же высвобожденные ресурсы выделяются на полицию и внутреннюю безопасность? На деле взаимозаменяемость высвобождаемых ресурсов затрудняет или делает вообще невозможным определение того, какие секторы действительно получают выгоду. Хотя повышение транспарентности будет полезным, разумеется, необходимо признать, что некоторые государства могут не выполнять соглашений или могут обманывать, и что информация лишь обеспечивает основу для ведения дискуссии со знанием дела, и необходимой для того, чтобы общество сделало разумный выбор.

IV. СЕКТОР ОБОРОНЫ

A. Введение: проблемы политики

45. Разоружение как инвестиционный процесс включает издержки приспособления к изменениям в экономике в обмен на ожидаемые в будущем прибыли. Процесс приспособления к более низкому уровню расходов на оборону займет время: перемены не являются мгновенными и даровыми. Группы, города и регионы, зависящие от расходов на оборону, будут нести на себе бремя приспособления к новым условиям. В их число войдет личный состав вооруженных сил, персонал министерств, связанных с обороной, лица, работающие в учреждениях, занимающихся НИОКР в военных целях, и в оборонной промышленности (иногда все это называют военно-промышленным комплексом). Города и регионы, в которых расположены военные базы и оборонные предприятия, будут нести существенные потери, особенно там, где общины зависят от расходов на оборону как от основного источника занятости. Например, расходы на оборону могут обеспечить рабочие места непосредственно, а также опосредованно, в системе снабжения, а также через эффекты мультипликации местных расходов, являющиеся результатом наличия оборонных предприятий. Закрытые военные города в бывшем СССР являются типичным примером населенных пунктов, зависящих от расходов на оборону.

46. Группы, которые могут потерять в результате разоружения, очевидно, выступят против сокращения расходов на оборону. Такая оппозиция ставит перед правительствами задачу информировать и просветить эти группы и само общество о долговременных выгодах разоружения: в конечном счете могут выиграть все. Одновременно правительства должны признать, что для того чтобы разоружение стало социально выгодным, потенциальные прибыли должны превысить предполагаемые издержки. Вкратце, для этого потребуются, чтобы те, кто оплачивает издержки приспособления к новым условиям, получили бы какую-то помощь в приспособлении к изменениям, с целью уменьшения издержек и максимального увеличения выгод разоружения (например, путем принятия мер по обеспечению перемещения рабочей силы и переподготовки управляющих и рабочих: см. главу XI).

47. В качестве отправного пункта для выявления групп, которые могут нести на себе издержки разоружения, необходимо определить масштабы проблемы. Какая занятость создается вооруженными силами и оборонной промышленностью во всем мире; насколько важен сектор обороны как пользователь основных фондов (например, военных баз, производственных предприятий), земли, технологии и других вводимых ресурсов; каковы основные оборонные предприятия (компании) и насколько зависят они от продаж оружия? Возникают также вопросы о распределении по регионам и размещении сектора обороны. В данном случае необходимо знать не только размещение сектора обороны в стране, но и его региональное распределение внутри страны.

48. Как и всегда в этой области, существуют неизбежные проблемы с получением данных, их ограниченностью и секретностью. Хотя есть данные о личном составе вооруженных сил, не всегда имеются данные о численности гражданского персонала, занятого в материально-техническом обеспечении военнослужащих; и, конечно, страны различаются по "структуре" своих сил, набранных на добровольной и мобилизационной основе. Размеры и местонахождение военных баз и сооружений часто являются тайной. Аналогичным образом, в отношении оборонной промышленности не всегда ясно, включает ли численность занятых в ней опосредованную занятость (например, среди субподрядчиков и поставщиков) и занятость, созданную эффектами мультипликации дополнительных потребительских расходов, образуемых работой на оборону. Слишком часто внимание сосредоточено на крупных генеральных подрядчиках, при этом относительно игнорируются поставщики, многие из которых в разной степени будут зависеть от оборонного бизнеса, они географически рассеяны и иногда являются единственными или крупнейшими предпринимателями в данном населенном пункте. Не всегда возможно также получить точную информацию о зависимости какой-либо фирмы от продаж оборонной продукции и о размещении предприятий, зависящих от оборонных заказов. Некоторые экономические характеристики рынков оборонной продукции изложены в данной главе. Затем представлен широкий обзор занятости в вооруженных силах, в оборонной промышленности, самые крупные фабриканты вооружений и их зависимость от оборонных заказов.

В. Экономика рынков оборонной продукции

49. На рынках военных подрядов имеются покупатели и продавцы. Обычно национальное правительство, представленное министерством обороны, закупает живую силу, технику и сооружения, с тем чтобы его вооруженные силы были в состоянии обеспечить защиту страны и национальную безопасность. Живая сила закупается непосредственно в виде военнослужащих и гражданских лиц, необходимых для обеспечения вооруженных сил, и опосредованно через рабочую силу, требуемую для поставок оборонной продукции и сооружений, таких как военные базы. На рис. III показана простейшая схема.

Рисунок III. Рынки оборонной продукции

50. Однако имеются некоторые отличительные черты рынков оборонной продукции, которые важны для понимания их функционирования, а именно: роль правительства и особенности процесса приобретения вооружений.

а) Для того, чтобы разобраться в функционировании рынков оборонной продукции, нужно понять, что главную роль на них играют правительства. Они могут определить, закупать ли личный состав армии на открытом рынке (полностью добровольческая армия) или использовать воинскую повинность (обязательная военная служба для всех или большинства граждан). Как единственный покупатель, или монополист, правительство определяет технический прогресс благодаря выбору техники, и оно может сделать выбор между импортом техники и закупками ее у своей отечественной промышленности. Также, будучи единственным или самым крупным покупателем, например, боевых самолетов, ракет, подводных лодок, танков и боевых кораблей, правительство может определять масштабы своей отечественной оборонной промышленности, ее структуру, выпуск продукции и его прекращение, собственность, цены, прибыли, производительность и экспортные продажи. Неудивительно, что такая покупательная способность часто используется как орудие индустриальной и технологической политики, направленной на достижение более широких экономических и социальных целей, связанных с занятостью, платежным балансом и экономическим ростом.

b) Процесс приобретения вооружений включает закупку правительствами оборонной техники либо у иностранных поставщиков (поставки оружия), либо у своей отечественной базы оборонной промышленности. Для этого процесса обычно характерно следующее:

- i) Защита правительствами своей национальной оборонной промышленности;
- ii) В оборонной промышленности часто господствует одна фирма (монополия) или несколько сравнительно крупных фирм (олигополия), из них некоторые принадлежат государству. Такие структуры рынка обнаруживаются в секторах высокой технологии, особенно в производстве аэрокосмической техники, радаров, торпед, танков и подводных лодок. Например, в США аэрокосмическая промышленность представляет собой частную олигополию, тогда как во Франции промышленность по производству вертолетов является государственной монополией (например, "Аэроспасьяль");
- iii) Фирмы часто получают контракты, рассчитанные на основе издержек производства и предоставляемые на неконкурентной основе. Это такое положение, при котором монополия торгуется с монопольным или олигопольным поставщиком. В этих условиях цена является результатом сложного процесса уторговывания, отражающего экономические и внеэкономические факторы (например, умение торговаться, угрозы, блеф);
- iv) Субсидии, принадлежность государству и правительственное регулирование прибылей от контрактов на оборонную продукцию побуждают фирмы ставить перед собой некоммерческие цели. Например, управляющие могут быть удовлетворены спокойной жизнью; они могут загубить в себе ценных ученых и предпочесть управленческие блага в виде роскошных кабинетов, представительских расходов, служебных автомобилей и других дополнительных льгот.

51. Результатом таких условий на рынке является производство дорогостоящей техники, для которого характерны перерасход средств, задержки с поставками, "золочение" и отмена заказов. Например, по некоторым сложным проектам затраты на разработку могут по меньшей мере вдвое превысить первоначальную оценку (в постоянных ценах), осуществление проекта может быть задержано на несколько лет, а некоторые технические характеристики могут отражать желание военного подрядчика максимально увеличить техническую сложность ("золочение"), не обращая внимания на соотношение между затратами и эффективностью техники. Именно в этих условиях правительства и подрядчики часто подвергаются критике за некомпетентность управления, излишние траты, обман, неэффективность и чрезмерные прибыли (Hartley, 1991; Peck and Scherer, 1962; Hartley and Hooper, 1990 b, references 440-566). И именно эта среда была охарактеризована как военно-промышленный комплекс (Galbraith, 1967; Pursell, 1972). В этот комплекс входят министерства обороны, включая вооруженные силы, политико-институциональная структура и военные подрядчики, включая связующие звенья между заинтересованными группами и их общей заботой о сохранении расходов на оборону.

C. Людские ресурсы, используемые в военных целях

52. Данные о численности вооруженных сил почти каждой страны легко доступны, но сравнимой статистики о занятости в оборонной промышленности не существует. По самым общим расчетам, совокупная численность занятых в секторах, связанных с военными целями, во всем мире была оценена в 60-80 млн. человек (см. A/43/368). В рамках этого совокупного показателя вооруженные силы всего мира

насчитывали около 28 млн. человек; и до заключения в 1990 году Договора об обычных вооруженных силах в Европе значительная часть их базировалась в Европе, включая размещенные там иностранные войска (Renner, 1991). Разумеется, внутри каждой страны определенные города и регионы в высшей степени зависят от занятости, созданной, и расходов, вызванных к жизни, местными оборонными объектами, такими как военно-морские базы, армейские гарнизоны, учебные базы и базы ВВС, некоторые из которых размещены в отдаленных сельских районах, где практически нет перспектив альтернативной занятости.

53. Таблица 3 представляет данные о численности людских ресурсов, используемых в военных целях, по некоторым ведущим странам и оценку для всего мира – всего около 50 млн. человек. Эти цифры следует рассматривать как приближенные и как величины самого общего порядка. В некоторых странах, где внутренние полицейские силы имеют высокий уровень подготовки и оснащены тяжелым оружием и, следовательно, являются почти равной заменой регулярных частей армии, возникают проблемы с определением понятия вооруженных сил; а после Договора об ОБСЕ 1990 года и событий в Восточной Европе и бывшем СССР численность военного персонала в государствах – членах Организации Североатлантического договора (НАТО) и бывших странах Варшавского Договора скорее всего существенно снизится. В странах и регионах, где были размещены иностранные войска, таких как Германия и Восточная Европа, их вывод приведет вначале к общей потере в способности осуществлять затраты и, следовательно, в занятости. Напротив, иностранные войска, вернувшиеся в свои страны, вначале сделают дополнительные инъекции в способность осуществлять затраты в этих странах. Однако вовлечение вернувшихся людских ресурсов снова во внутреннюю экономику породит проблемы создания рабочих мест, жилья и социальных услуг.

54. Интересно, что в таблице 3 выявлены две характерные особенности: первая касается того, что относительная концентрация всей занятости, связанной с военными целями, в Китае, бывшем СССР, США и Индии, достигла почти половины общей мировой занятости к концу 1980-х годов; а вторая состоит в том, что весьма значительно число развивающихся стран, попавших в первую двадцатку, в основном из-за численности своих вооруженных сил. В таких странах занятость в оборонной промышленности относительно невелика, поскольку многие полагались главным образом на импорт вооружений.

D. Производство вооружений

55. В таблице 3 представлены также оценки общей занятости в оборонной промышленности в ведущих странах и во всем мире. Опять-таки, к этим цифрам нужно относиться с осторожностью. В проведении сравнения имеются серьезные проблемы, особенно в отношении того, включают ли оценки как косвенную, так и прямую занятость. Однако можно видеть, что в конце 1980-х годов около 80% всей общемировой занятости в оборонной промышленности приходилось на три государства, а именно, Китай, бывший СССР и Соединенные Штаты.

56. Договор об ОБСЕ 1990 года окажет самое серьезное влияние на количество боевой техники, состоящей на вооружении стран НАТО и бывшего Варшавского Договора, и, следовательно, на перспективы рынка для оборонной промышленности в государствах-членах. Оценки показывают, что к 1995 году продажа вооружений (как внутри страны, так и экспортные продажи) западноевропейской индустрией вооружений сократится по крайней мере на 15%, а, возможно, достигнет и 30-процентного сокращения. Такие сокращения могут означать, что между 1990 и 1995 годами будет потеряно от 300 до 500 тысяч рабочих мест. Особенно уязвимы для этого верфи и предприятия по производству наземных систем, тогда как

Таблица 3. Общая занятость: вооруженные силы и оборонная промышленность

Страны, занимающие первые двадцать мест	Вооруженные силы	Оборонная промышленность (в тыс. человек)	Всего
Китай	3 783	5 000	8 783
СССР	3 993	4 400	8 393
Соединенные Штаты	2 246	3 350	5 596
Индия	1 362	280	1 642
Франция	550	400	950
Соединенное Королевство	324	620	944
Корейская Народно-Демократическая Республика	842	55	897
Турция	847	40	887
Польша	430	272	702
Германия а/	495	191	685
Республика Корея	626	30	656
Египет	452	100	552
Пакистан	484	40	524
Италия	390	103	493
Тайвань, провинция Китая	390	50	440
Бразилия	319	75	394
Испания	304	66	370
Чехословакия	211	125	336
Индонезия	284	26	310
Израиль	<u>191</u>	<u>90</u>	<u>281</u>
Всего в 40 странах	20 555	15 889	36 444
Всего в мире	<u>28 400</u>	<u>21 950 б/</u>	<u>50 350 б/</u>

Источник: Renner, 1991, p. 15.

Примечание: Данные отобраны по отдельным годам конца 1980-х годов. В число 40 стран входят еще в основном остальные члены НАТО и бывшего Варшавского Договора, а также Аргентина, Малайзия, Перу, Сингапур, Таиланд и Чили.

а/ Федеративная Республика Германия до воссоединения.

б/ Данные по оборонной промышленности всего мира, а также общие итоговые данные таблицы представляют собой оценки, экстраполированные на основе коэффициентов.

сектора высокой технологии на деле могут даже выиграть от этого (например, электроника: Anthony *et al.*, 1990). В таблице 4 приводятся основные показатели количества боевой техники в соответствии с Договором об ОВСЕ 1990 года. Возможно, еще большее влияние на уровень военных расходов окажут добровольные односторонние их сокращения отдельными странами, особенно бывшим СССР и США, о которых объявлено после подписания этого Договора. Действительно, в отношениях между этими великими державами гонка вооружений времен "холодной войны" вполне возможно будет заменена гонкой разоружения.

Таблица 4. Договор об обычных вооруженных силах в Европе, 1990 год

Виды боевой техники	Максимальное количество для каждой группы государств	Максимальное количество для каждого отдельного государства	Фактическое объявленное количество	
			НАТО	Бывший Варшавский Договор
Танки	20 000	13 300	24 366	31 713
Артиллерийские орудия	20 000	13 700	20 744	24 745
Боевые бронированные машины	30 000	20 000	34 225	41 832
Боевые самолеты	6 800	5 150	5 646	8 427
Боевые вертолеты	2 000	1 500	1 594	1 662

Источник: United Kingdom, Cmnd. 1559, 1991.

57. Обследование 100 ведущих компаний по производству вооружений в странах ОЭСР и третьего мира показало, что в 1989 году почти 50% их находилось в США, и еще 33% – во Франции, Германии, Италии и Соединенном Королевстве. Для сравнения, среди этих 100 было только две фирмы из Индии и одна – из Республики Кореи. Среди этих крупнейших 100 на долю компаний США приходилось более 60% продаж вооружений, Западной Европы – около 30%, а развивающихся стран – около 2% (исключая бывший СССР, страны Варшавского Договора и Китай: SIPRI, 1991).

58. В таблице 5 показаны крупнейшие 10 фирм, а также самые крупные изготовители вооружений в каждой стране, входившие в первую сотню в 1989 году. Из таблицы видно, что особенно широк представлены авиация, электроника и ракеты, и что фирмы находятся в разной зависимости от продаж оборонной продукции.

59. Что касается разоружения, то наибольшие трудности в приспособлении к нему вероятнее всего встретят те работающие на оборону фирмы, которые полностью или в значительной степени зависят от продаж оборонной продукции. В таблице 6 названы те фирмы из 100 самых крупных в странах ОЭСР и третьего мира, деятельность которых на 90 и более процентов зависит от оборонных заказов (см. также главу IX). Выявляются два обстоятельства. Первое: аэрокосмическая промышленность и кораблестроение являются секторами, зависящими от оборонных заказов, особенно во Франции, Соединенном Королевстве и США. Второе: от оборонных заказов зависят только 13% из 100 самых крупных фирм (90–100% продаж оборонной продукции) с общим числом занятых, превышающим 210 000 человек. Эта цифра удивительно мала. Однако в нее не вошли зависящие от оборонных заказов фирмы в остальных странах мира, особенно в Китае, бывшем СССР и других бывших государствах Варшавского Договора.

Таблица 5. Примеры самых крупных компаний по производству вооружений,
1989 год

Место <u>a/</u>	Компания <u>b/</u>	Продукция, или отрасль	Продажи вооружений (млн. долл. США)	Продажи вооружений (в процентах от всех продаж)	Общая численность занятых
1	Макдонелл Дуглас (США)	Ав, Эл, Р	8 500	58	128 000
2	Дженерал дайнамикс (США)	Ав, ВМ, Эл, Р, К	8 400	84	103 000
3	Локхид (США)	Ав	7 350	74	82 500
4	Бритиш аэроспейс (Соединенное Королевство)	Ав, Эл, Р, СО/В	6 300	42	125 600
5	Дженерал электрик (США)	Ав, Д	6 250	11	292 000
6	Дженерал моторс (США)	Ав, Д, Эл, Р	5 500	4	775 000
7	Рейтеон (США)	Эл, Р	5 330	61	77 600
8	Боинг (США)	Ав, Эл, Р	4 800	24	164 500
9	Нортроп (США)	Ав	4 700	90	41 000
10	Рокуэлл интернэшнл (США)	Ав, Эл, Р	4 500	36	109 000
12	Томсон СА (Франция)	Эл, Р	4 320	36	100 000
13	Даймлер Бенц (Германия)	Ав, Д, ВМ, Эл, Р	4 260	10	368 226
20	Мицубиси хеви индастриз (Япония)	Ав, Р, К	2 640	17	43 914
23	ИРИ (Италия)	Ав, Д, Эл, К	2 230	5	363 449
36	Орднанс фэкториз (Индия)	А, СО/В, Пр	1 330	96	...
37	ИНИ (Испания)	Ав, А, ВМ, Эл, К, СО/В	1 290	8	149 910

Таблица 5. (продолжение)

Место <u>a/</u>	Компания <u>b/</u>	Продукция, или отрасль	Продажи вооружений (млн. долл. США)	Продажи вооружений (в процентах от всех продаж)	Общая численность занятых
46	Эрликон-Бюрль (Швейцария)	Ав, А, Эл, СО/Б	1 040	36	27 236
47	Израэл эркрафт индастри (Израиль)	Ав, Эл, Р	1 030	80	16 600
49	Нобель индастри (Швеция)	Эл, Р, СО/Б	950	27	22 246
56	Филипс (Нидерланды)	Эл	800	3	304 800
65	Дазву (Республика Корея)	Эл, К	600	3	91 056
98	Армскор (Южная Африка)	А, Ав, ВМ, Эл, СО/Б	340	49	19 000

Источник: SIPRI, 1991.

А - артиллерия; Ав - авиация; ВМ - военные машины; Д - двигатели;
К - корабли; Р - ракеты; СО/Б - стрелковое оружие/боеприпасы;
Эл - электроника; Пр - прочее.

a/ Место определено на основе положения среди 100 самых крупных компаний по производству вооружений в странах ОЭСР и третьего мира (исключая СССР, другие страны Варшавского Договора и Китай).

b/ В таблице показана самая крупная компания в каждой стране, упомянутая среди 100 самых крупных компаний мира. Общая численность занятых приводится в отношении всей деятельности компании.

Таблица 6. Зависимость от оборонных заказов, 1989 год

Место а/	Компания б/	Продукция, с/ или отрасль	Продажи вооружений (млн. долл. США)	Продажи вооружений (в процентах от всех продаж)	Общая численность занятых
9	Нортроп (США)	Ав,	4 700	90	41 000
15	Дирексьон де конструксьон наваль (Франция)	К	3 630	100	28 000
27	Ньюпорт ньюс (Теннеко, США)	К	1 950	100	28 000
36	Орднанс фэкторис (Индия)	А, СО/Б, Пр	1 330	96	...
45	Инглас шипбилдинг Литтон индастри (США)	К	1 050	100	14 000
48	ЖИАТ (Франция)	А, ВМ, СО/Б	1 020	97	14 000
54	ВСЭЛ (Соединенное Королевство)	К, ВМ	870	99	16 610
54	Бофорс (Нобель индастри) (Швеция)	А, Эл, Р, СО/Б	870	97	7 669
58	Матра (Франция)	Р	710	100	...
66	Ото Мелара (Италия)	А, ВМ, Р	580	100	2 329
68	ЭР (Швейцария)	Ав, Д, А, СО/Б	550	94	4 248
84	Хиндустан аэронотикс (Индия)	Ав, Р	440	96	43 403
87	Девонпорт мэнеджмент (Соединенное Королевство)	К	410	98	7 500

Источник: SIPRI, 1991.

а/ Место определено на основе положения среди 100 самых крупных компаний по производству вооружений в странах ОЭСР и третьего мира (исключая СССР, прочие страны Варшавского Договора и Китай).

б/ В таблице показана самая крупная компания в каждой стране, упомянутая среди 100 самых крупных компаний мира.

с/ Сокращения см. в примечаниях к таблице 5.

60. Во многих странах оборонная промышленность сосредоточена в одном или нескольких регионах. Примеры в Европе: Иль-де-Франс (Париж), Аквитания и Прованс во Франции; юго-восток и юго-запад в Соединенном Королевстве; Мюнхен, Бремен, Баден-Вюртемберг, Гамбург и Киль в Западной Германии; Ломбардия, Кампанья, Лигурия и Лациум в Италии; и Валлония в Бельгии (Renner, 1991). В Соединенных Штатах: Коннектикут, Массачусетс (Бостон), Миссури (Сент-Луис), Южная Калифорния, Техас (Даллас) и Вирджиния (Ньюпорт-Ньюс). Однако то, окажет ли разоружение сильное отрицательное воздействие на регион, зависит от разнообразия экономической деятельности в нем и перспектив выбора альтернативной занятости (т.е. его абсолютная зависимость против его относительной зависимости). В любую оценку географического распределения всей деятельности в сфере обороны необходимо также включать региональное распределение оборонных объектов, таких как базы. Наконец, широкий региональный анализ может быть слишком обобщенным, что не позволяет определить конкретные города и населенные пункты, которые, возможно, очень сильно зависят от расходов на оборону и, следовательно, потенциально уязвимы при осуществлении разоружения.

Е. Вывод

61. В этом общем обзоре внимание сосредоточено на масштабах и размещении сектора обороны, включающего как вооруженные силы, так и оборонную промышленность, с охватом всего мира. Именно эти группы будут нести на себе издержки разоружения. Фактически эти группы представляют рабочую силу и основной капитал. Рабочая сила включает личный состав вооруженных сил и министерств, имеющих отношение к обороне, а основной капитал – военные базы и сооружения, например, базы ВВС и центры связи, вместе с предприятиями и их оборудованием в оборонной промышленности. Вероятно, каждый из этих факторов производства будет сталкиваться с трудными проблемами в процессе перехода к разоружению (см. главу IX).

В. НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ В ВОЕННЫХ ЦЕЛЯХ

А. Введение: ключевые проблемы

62. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) в военных целях являются важным элементом национальной безопасности, а также решающим фактором гонки вооружений. НИОКР являются крупнейшей сферой занятости научно-технического персонала. Они ведут к появлению новых, более дорогостоящих видов оборонной техники, которая, может быть, укрепляет национальную оборону, одновременно являясь угрозой для других стран, тем самым вызывая новые НИОКР в военных целях в тех странах, которые считают, что им угрожают, и способствуя гонке вооружений. Контракты на НИОКР в военных целях возбуждают также надежды на производственные заказы у фирм-изготовителей военной продукции и тем самым побуждают их не уходить с рынка. Наконец, утверждают также, что НИОКР в военных целях снабжают гражданскую экономику ценными "излишками" ("спин-офф") своей деятельности и являются крупным источником технической конкурентоспособности страны (например, путем внедрения высокой технологии в такие отрасли, как аэрокосмическая промышленность и электроника: Vayrynen, 1992).

63. НИОКР, осуществляемые в военных целях создают также неопределенность для соглашений об ограничении вооружений. Например, кто бы в 1930 году предсказал, что в течение 15 лет Соединенные Штаты создадут и применят атомную бомбу, тогда как Германия разработает первое поколение крылатых и баллистических ракет (ракеты Фау-1 и Фау-2)? Иными словами, соглашения о сокращении расходов

на оборону и ограничении вооружений основаны на существующем вооружении и технологии, а не на неизвестных и неопределенных достижениях в будущем. Государства, участвующие в соглашениях о сокращении вооружений, обычно исключают из них новые технологии или системы оружия, потенциал которых еще не полностью использован. Конечно, есть некоторые исключения. Заключенный в 1972 году между США и СССР Договор об ограничении противоракетных систем (Договор по ПРО) содержит четкое ограничение одной очень важной части военных НИОКР, а именно, испытаний систем ПРО на продвинутой стадии. Кроме того, НИОКР часто не включаются в соглашения об ограничении вооружений из-за трудности создания надежной системы проверки. Далее, соглашения об ограничении вооружений могут создать стимулы для разработки новых видов вооружений, не подпадающих ни под какие соглашения. Не следует также сосредоточивать внимание исключительно на НИОКР в военных целях. Гражданские НИОКР имеют военное применение, а все больший упор на технологию двойного назначения создает дальнейшие сложности для переговоров об ограничении вооружений и подлинного разоружения.

В. Факты

64. По определению, НИОКР в военных целях включают исследование, разработку, испытание и оценку. Для некоторых видов техники НИОКР могут составить одну треть от общей стоимости ее приобретения. Постоянные поиски вооруженными силами технического превосходства привели к появлению дорогостоящей военной техники, расходы на которую все увеличиваются. Стоимость разработки современной военной техники велика, и расходы четырех европейских стран на создание истребителя оцениваются примерно в 8 млрд. английских фунтов стерлингов (в ценах 1990–1991 годов). Война в Персидском заливе (1991 год), показавшая превосходство высокотехнологичной боевой техники, вероятно, приведет к увеличению спроса на оборонные НИОКР. Стоимость военной техники возрастает ежегодно в реальном выражении примерно на 10%, что означает ее удвоение каждые 7,25 года (Pugh, 1986). Такие тенденции роста стоимости заставили некоторых комментаторов не без озорства думать о будущем, когда ВВС будут состоять из одного самолета, а военно-морской флот – из одного корабля. При одновременном ограничении военных бюджетов эти тенденции роста стоимости ведут к меньшим по численности, но более дорогостоящим вооруженным силам и связанным с этим изменениям в объемах и структуре отраслей промышленности, поставляющих боевую технику: процесс, который называли экономическим или структурным разоружением. Вероятно, в НИОКР для военных целей произойдут дальнейшие изменения в новых международных условиях после окончания "холодной войны" между Востоком и Западом.

65. Секретность, окружающая НИОКР в военных целях, означает, что получить точные оценки всех общемировых расходов и связанных с ними вводимых ресурсов основных фондов (например, лабораторий и их оборудования) и рабочей силы, особенно квалифицированных ученых и инженеров не возможно. Тем не менее, некоторое представление о порядках величин получить можно:

а) В таких государствах, как Соединенные Штаты, Соединенное Королевство и Франция в конце 1980-х годов НИОКР в военных целях поглощали около 10–12% общих расходов на оборону. По оценке, в бывшем СССР их доля в 1989 году составляла почти 20%, а в 1991 году – около 11% (SIPRI, 1991);

б) Расходы на НИОКР в военных целях сосредоточены в нескольких странах мира. В конце 1980-х годов доля США и бывшего СССР в общих мировых НИОКР в военных целях составила 80%, а добавление к ним Китая, Франции, Германии и Соединенного Королевства поднимало этот показатель до 90%;

с) В 1985 году общие расходы на НИОКР в военных целях странами ОЭСР составили около 40 млрд. долларов США, причем 80% их проводилось в Соединенных Штатах;

d) В 1989 году США израсходовали на оборону около двух третей своих правительственных ассигнований на НИОКР, по сравнению с примерно половиной – в Соединенном Королевстве, примерно одной третью – во Франции, одной четвертой – в Швеции, одной восьмой – в Германии и одной десятой – в Италии;

е) В середине 1980-х годов из 5–7 миллионов человек, занятых в НИОКР во всем мире, около 1,5 миллионов работали над НИОКР в военных целях (Thee, 1990, p. 10).

С. Экономические последствия

66. Наука и технология являются важными факторами, определяющими конкурентоспособность страны на международном рынке. Индустриальные страны все больше рассматривают высокую технологию как средство сохранить преимущество в конкуренции с новыми индустриализирующимися странами. Сторонники НИОКР в оборонных целях считают их средством развития секторов высокой технологии, таких как аэрокосмическая промышленность и электроника, и снабжения гражданской экономики ценными "излишками" ("спин-офф") своей деятельности. Однако НИОКР в оборонных целях поглощают дефицитные ресурсы, которые можно использовать в других областях. Их критики утверждают, что НИОКР, осуществляемые в целях обороны, лишают гражданский сектор дефицитных научных ресурсов, что отрасли промышленности и фирмы, зависящие от оборонных работ, плохо выступают на мировых рынках и что остальной экономике достается слишком мало поступлений ("спин-офф") от оборонных НИОКР. Таким образом, НИОКР в военных целях имеют два экономических последствия. Во-первых, они ведут к отвлечению дефицитных ресурсов НИОКР, особенно научных кадров. Во-вторых, они влияют на выпуск продукции, включая гражданское производство, использующее результаты НИОКР, не востребованные в военных целях ("спин-офф"), и в свою очередь используют результаты НИОКР гражданского сектора ("спин-ин"). Более того, это влияние на выпуск продукции может длиться ряд лет, может быть, даже десятилетий.

67. Для экономистов споры и противоречивые мнения относительно НИОКР в оборонных целях поднимают целый ряд аналитических и эмпирических вопросов:

а) "Вытесняют" ли оборонные НИОКР гражданские НИОКР? Почему и каковы доказательства этого? И каково будет альтернативное применение вводимых научно-технических ресурсов (рабочей силы и основного капитала) в случае сокращения оборонных бюджетов?

б) Способствует или препятствует росту экономики страны и ее конкурентоспособности на мировом рынке приверженность к оборонным НИОКР? Например, увеличивается или уменьшается доля отраслей промышленности и компаний, работающих главным образом на оборону, на рынке, особенно в таких высокотехнологичных секторах, как аэрокосмическая промышленность и электроника?

с) Существует ли отдача ("спин-офф") от оборонных НИОКР в гражданский сектор и наоборот; является ли такая отдача случайной; и как ее можно сравнить с любой отдачей от гражданских НИОКР в другие сферы гражданской экономики? В тех случаях, когда проводится различие между отдачей как передачей технологии по сравнению с передачей способов повышения производительности, возникают вопросы о роли НИОКР в военных целях как генератора повышения производительности в остальных отраслях экономики по сравнению с гражданскими НИОКР.

D. Оборонные НИОКР и вытеснение

68. Гипотезу о вытеснении можно кратко изложить следующим образом:

"Инвестиции, необходимые для оборонных НИОКР, могут вытеснять полезные инвестиции в гражданском секторе. Хотя оборонные НИОКР внесли вклад в прогресс технологии, ресурсы квалифицированных ученых и инженеров страны, а также обслуживающей их квалифицированной рабочей силы, не являются беспредельными. Работа на оборону и гражданское производство конкурирует между собой за привлечение работников одних и тех же профессий и квалификации, и было бы жаль, если бы работа на оборону стала столь непреодолимо притягательной для имеющейся рабочей силы, что серьезно пострадала бы способность промышленности конкурировать на международном рынке в области высокотехнологичной гражданской продукции". (United Kingdom, 1987. Цитата изменена и обобщена).

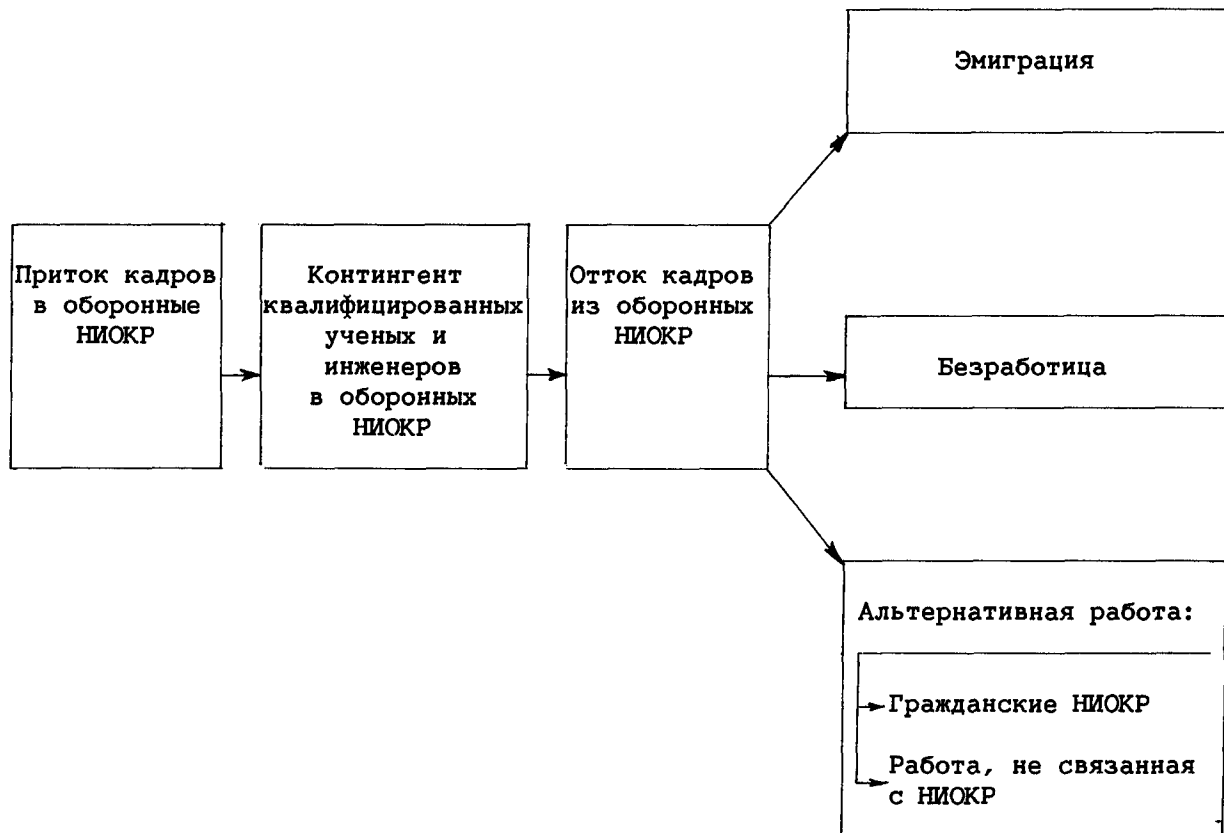
Гипотеза о вытеснении в таком ее виде допускает по крайней мере две интерпретации:

а) Стандартная интерпретация с точки зрения полных издержек производства. В экономике, работающей на полную мощность, оборонные НИОКР не являются исключением, и любой выбор и всякое решение о распределении расходов приводят к вытеснению в той или иной форме. В приведенной цитате говорится о вытеснении полезных инвестиций в гражданском секторе (означает это инвестиции или гражданские НИОКР?) и предполагается, что предложение рабочей силы квалифицированных ученых и инженеров является неэластичным. В конечном итоге, разумеется, приток квалифицированных ученых и инженеров должен увеличиться в ответ на сравнительно высокие заработки. В конечном итоге, разумеется, приток квалифицированных ученых и инженеров должен увеличиться в ответ на сравнительно высокие заработки. В данном случае полезно проводить различие между существующей численностью рабочей силы и дополнительными потоками, которые в конечном итоге увеличат эту численность;

б) Эффект магнита, притягивающего дефицитную рабочую силу, что оказывает неблагоприятное влияние на конкурентоспособность промышленности на международном рынке. Это предполагает не столько эффект прямого вытеснения, сколько убеждение в том, что оборонные НИОКР действуют как магнит, притягивающий фирмы, особенно из машиностроительного сектора, к безопасным, защищенным, рынкам оборонной продукции, цены на которую всегда перекрывают издержки производства. Считается, что в результате возникает отрицательное внешнее воздействие, поскольку оборонные фирмы действуют не в условиях предпринимательства, а в условиях зависимости, что неблагоприятно сказывается на их конкурентоспособности на международных рынках (ACOST, 1989; Hutton, 1991). При такой интерпретации прямое сокращение оборонных НИОКР – это не только не единственное, но и не обязательно самое целесообразное политическое решение. Политика приобретения боевой техники на конкурентной основе изменит традиционные "теплые отношения" между министерством обороны и его подрядчиками. Кроме того, сокращения, планируемые в расходах на оборону в НАТО и государствах бывшего Варшавского Договора в 1990-х годах, произведут "шоковый эффект", изменив ожидания фирм относительно будущих перспектив рынка и прибыльности и заставив их рассмотреть возможности диверсификации продукции для проникновения на рынки гражданских товаров.

69. Гипотеза прямого вытеснения поднимает интересные вопросы о взаимных связях, периоде приспособления к новым условиям и распределительных механизмах, посредством которых она должна работать. По этой гипотезе предполагается, что полезные гражданские инвестиции представляют собой альтернативу, вытесняемую оборонными НИОКР. Однако в условиях полной занятости могут быть вытеснены другие виды деятельности, а именно, частное потребление, правительственные расходы и экспорт. Конечно, если ресурсы заняты не полностью, вытеснения не происходит. Тем не менее, сокращение расходов на оборонные НИОКР высвободит ресурсы, что окажет воздействие на контингент квалифицированных ученых и инженеров, занятых в данное время в оборонном производстве, а также на их будущие потоки. Рабочая сила, высвобожденная из оборонной отрасли, может остаться без работы, или эмигрировать, или найти другую работу, как показано на рис. IV. Что произойдет в реальности, зависит от уровня совокупного спроса и функционирования рынка квалифицированных ученых и инженеров. Бюджетные сокращения на оборонные НИОКР могут быть компенсированы соответствующим увеличением гражданских НИОКР, финансируемых правительством, или других правительственных расходов, или через сокращения налогов, личных расходов. Возникшая в результате структура расходов вызовет появление нового комплекса сигналов на рынке рабочей силы. Одновременно квалифицированные ученые и инженеры, высвобожденные из оборонных отраслей, будут искать новую работу. Добьются ли они успеха, зависит от их доступа к информации о рынке рабочей силы, минимального размера заработной платы, при котором они захотят работать, и от возможности использовать их специальности в других отраслях или их специфичности. Представляется, что правительственная интерпретация гипотезы о вытеснении часто предполагает существование неудовлетворенного спроса на квалифицированных ученых и инженеров в гражданском секторе и что квалифицированные ученые и инженеры из сектора обороны обладают профессиями общего назначения, которые имеют ценность для большого числа фирм в экономике. Однако, последние, может быть, имеют в высшей степени специфические специальности, отражающие некоммерческий характер военных рынков. Из этого также не следует, что все квалифицированные ученые и инженеры, высвобожденные из сектора обороны, перетекут в частный сектор гражданских НИОКР. Некоторые могут перейти на работу, не связанную с НИОКР, в государственный или частный секторы, например, в административно-хозяйственные структуры или образование. Как только будет видно, что в оборонных НИОКР продолжатся сокращения, этот сектор покажется менее привлекательным для новичков, вступающих на рынок рабочей силы, и тем самым в будущем изменятся потоки квалифицированных ученых и инженеров.

70. Сведений, подтверждающих гипотезу о вытеснении оборонными НИОКР гражданского сектора, мало. Некоторые утверждают, что предпринять удовлетворительную проверку этой гипотезы вообще невозможно. По мнению других, казуальный эмпиризм, основанный на противопоставлении показателей экономики Соединенных Штатов как страны с высоким уровнем военных расходов, и Японии – страны с низким уровнем военных расходов, убедителен и доказывает, что расходы на оборону отрицательно влияют на функционирование экономики (Kaldor et al., 1986). В противоположность этому, другие заявляют, что вытеснение ничем не обосновано. Например, диаграмма разброса данных о Соединенных Штатах не показала обратной зависимости между ежегодными изменениями в расходах на военные и гражданские НИОКР (Weidenbaum, 1990). Такие противоречивые выводы показывают ограниченность упрощенного анализа. Однако оценка более сложных моделей для выборки стран показала, что оборонные НИОКР имеют позитивное, негативное и незначительное влияние на инвестиции (Hartley and Singleton, 1990). Редко обращается внимание на проблемы, связанные с данными, и трудности получения таких определений и количественного выражения оборонных НИОКР, которые не вызывали бы противоречий и позволили бы провести удовлетворительное сопоставление их в международном плане.

Рисунок IV. Перераспределение научных кадров

Е. Рост, конкурентоспособность и эффективность промышленности

71. Может показаться, что в западных странах огромное бремя оборонных НИОКР связано со снижением конкурентоспособности на международных рынках, что находит отражение в таких показателях, как производительность и проникновение импорта в технологически интенсивные отрасли промышленности. В обоснование этого аргумента часто приводят противоположный опыт, с одной стороны, Соединенных Штатов и Соединенного Королевства, несущих большое время расходов на оборонные НИОКР, и, с другой стороны, Германии и Японии. Реальность, однако, гораздо сложнее, чем можно судить на основании поверхностных сравнений, которые сосредотачиваются только на одном (НИОКР в военных целях) из целого ряда возможных факторов, определяющих эффективность экономики страны.

72. Часто говорят о негативном воздействии военных НИОКР на тенденции изменения производительности (Vaughan, 1992). Эконометрическое исследование взаимосвязи между промышленными НИОКР и тенденциями изменения производительности не смогло дать убедительных результатов. В некоторых исследованиях как будто выявляется наличие значительной позитивной связи между ростом производительности и расходами на НИОКР, но, как показывают другие исследования, это отношение между двумя переменными не играет важной роли. Поэтому не вызывает удивления, когда обнаруживается, что расходы на военные НИОКР нельзя легко соотнести с тенденциями в эволюции фактора производительности.

73. Еще один способ изучения этого отношения основывался на в высшей степени разукрупненных данных и на характере деятельности НИОКР. Инновационные процессы, полученные в результате НИОКР, означают выигрыш в производительности для отрасли, осуществляющей НИОКР. В противоположность этому, инновационные изделия, например, станки, используемые как факторы производства потребляющих отраслей, могут передать важные достижения в области производительности отраслям, не осуществляющим НИОКР. Поскольку военные НИОКР сосредоточены на технологии изделий для непосредственного использования в военных целях и не существует отраслей – конечных потребителей, использующих разработанные инновационные изделия в качестве факторов производства, то можно сделать вывод, что военные НИОКР вероятнее всего оказывают незначительное влияние на повышение производительности в отраслях-потребителях.

74. Однако эмпирическая деятельность в этой и других областях имеет свои проблемы. Корреляции часто ошибочно используются для доказательства причинной связи; могут игнорироваться другие важные детерминанты эффективности экономики страны; а агрегированные данные могут скрывать главные тенденции, проявляющиеся на уровне разукрепления. Секретность также является проблемой; кроме того, имеются трудности в определении оборонных НИОКР и различие их от невоенных НИОКР и некоторой производственной деятельности, такой как издержки в период освоения новой продукции; а в некоторых случаях данные временных рядов и перекрестного анализа могут дать противоречивые результаты. В этом случае также эмпирические результаты в этой области зависят от включения или исключения определенных стран (например, США и Японии как выпадающих показателей) и точной спецификации уравнения оценки. Наконец, имеется потребность в динамических моделях, в которых признается, что экономическое воздействие текущих оборонных НИОКР распространится на длительный период времени.

Г. Использование оборонных НИОКР в гражданских целях ("спин-офф")

75. В историческом плане потребности обороны были одним из ряда важных факторов, определявших технический прогресс, особенно во время войн. Например, после 1945 года военные поддерживали такие новые технологии как радар, электроника, компьютеры и аэрокосмическая техника, которые имели и продолжают иметь самое разнообразное применение в гражданском секторе. Поскольку имеются такие ценные побочные результаты (положительные внешние воздействия), то было выражено опасение, что сокращение оборонных НИОКР окажет неблагоприятное воздействие на гражданскую экономику и что эти неблагоприятные последствия будут сказываться на протяжении многих лет. Такие аргументы относительно ценных побочных результатов оборонных НИОКР требуют более аналитического и критического подхода.

76. К началу 1980-х годов такие государства как Соединенные Штаты и Соединенное Королевство поставили под сомнение модель односторонней направленности побочных результатов оборонных НИОКР. Германия и Япония, у которых бремя оборонных НИОКР было небольшим, выявились как страны с высокоэффективной экономикой, добившейся крупного технического прогресса в производстве компьютеров и электроники. В то же время в некоторых секторах гражданская технология ушла далеко вперед по сравнению с военной технологией (например, программная техника; полупроводники); имеются также свидетельства существенных передач технологии от гражданских секторов военным (электроника как пример "спин-ин", то есть использования результатов гражданских НИОКР в военных целях; POST, 1991). Выявилось также, что некоторые военные технологии, предъявляющие жесткие требования к рабочим характеристикам, становятся в высшей степени специфическими и не представляют почти никакой ценности для гражданского сектора;

например, технология "стелс" не применима в гражданской авиации, тогда как ранее некоторые побочные результаты НИОКР в военной авиации передавались в гражданскую. На пути передачи технологии от оборонной промышленности к гражданской имеются также организационные барьеры, часто отражающие различные культуры организации производства в этих двух секторах. В рамках фирм барьеры возникают в тех случаях, когда военные подрядчики отделяют свою военную деятельность от гражданской, чтобы удовлетворить требования военных о сохранении секретности, соблюдать нормы отчетности, установленные правительством, и жесткие требования военных спецификаций, или чтобы использовать выгоды специализации. Передача технологии между фирмами будет зависеть от общего или специфического характера технологии, прав собственности и деятельности информационных рынков (POST, 1991).

77. Главной проблемой в оценке аргумента о передаче побочных результатов военных НИОКР гражданской промышленности является отсутствие сведений, которые позволили бы провести соответствующий анализ издержек и прибылей. С обеих сторон выдвигаются убедительные аргументы, и чтобы сделать вывод, нужен анализ и доказательства. Большая часть свидетельств носит качественный характер, они являются как бы описанием того или иного эпизода и основываются на отдельных примерах успешных или неудачных "спин-офф". Конечно, представить в количественном выражении и измерить выгоды "спин-офф" трудно. Однако, возможно, частые ссылки на трудности измерения "спин-офф" отражают тот факт, что измерять нечего: вероятно, некоторые примеры были утрированы в пользу военных НИОКР. Более того, необходимо признать, что инвестирование в военные НИОКР, возможно, не является самым эффективным способом содействия развитию гражданской технологии: аналогичная государственная поддержка гражданских исследований частного сектора вполне могла бы создать больше пригодных для рынка изделий.

Г. Оборонные НИОКР, конверсия и государственная политика

78. Сокращения оборонных бюджетов не обязательно могут привести к соответствующим сокращениям военных НИОКР. Давление с целью защитить бюджеты оборонных НИОКР может оказываться с двух позиций. Во-первых, будет оказано давление ради сохранения базы передовой оборонной технологии, способной реагировать на будущие угрозы, — например, через оказание поддержки фирмам, демонстрирующим технологию. Оно может также отражать высокий уровень издержек возвращения к военным НИОКР, если страна захочет воссоздать у себя этот сектор. Во-вторых, военные НИОКР часто рассматриваются как инструмент индустриальной политики, направленной на развитие таких секторов высокой технологии, как аэрокосмическая техника и электроника. Развивающиеся страны могут использовать такие НИОКР для развития зарождающихся отраслей промышленности и приобщения к новым технологиям; тогда как индустриальные страны используют военные НИОКР для сохранения своей конкурентоспособности на международном уровне. Следует признать, что существуют альтернативные способы достижения таких целей: например, путем правительственного финансирования изучения космоса и фундаментальных исследований в гражданском секторе. Тем не менее, комплекс военных НИОКР скорее всего явится главным препятствием на пути сокращения таких расходов, указывая на якобы "катастрофические" последствия для высокой технологии страны и ее способности "выжить" в условиях современной мировой экономики, конкурируя новыми индустриализирующимися странами.

79. Оборонные НИОКР обладают также определенными характерными чертами, которые создают трудности для конверсии. В некоторых случаях основные средства производства, квалифицированные ученые и инженеры и другой персонал сектора оборонных НИОКР являются в высшей степени специализированными, специфичными только

для обороны и, следовательно, не могут быть переданы в другие секторы (см. также главу IX). Оборонные НИОКР нацелены на достижение высокого качества и выполнение жестких эксплуатационно-технических требований, что отражается в росте издержек, нарушении сроков поставок и "золочении". Часто результатом этого является создание атмосферы зависимости, когда функционирование фирмы зависит от деятельности правительств в сфере обороны, а не от атмосферы предпринимательства, в условиях которой фирмам приходится идти на риск, определяя выгодные возможности, предоставляемые рынком. Опять-таки, эти проблемы конверсии и возможного сопротивления сокращениям расходов на оборонные НИОКР предоставляют правительствам возможность просветить общество относительно долгосрочных выгод разоружения и помочь ученым, занятым в военном секторе, получить новую квалификацию и новое место работы.

80. Какие виды применения главных комплексов военных НИОКР возможны в будущем, особенно в Соединенных Штатах и бывшем СССР (например, Лос-Аламос, Соединенные Штаты)? Проблемы возможного будущего использования особенно важны для бывшего СССР, причем не столько по экономическим, сколько по политическим и стратегическим причинам. Для таких комплексов существует ряд возможностей:

- a) Они могут продолжать вести работу над военными НИОКР;
- b) Они могут по-прежнему сохранять свой персонал, но ему будут платить за то, что он ничего не делает;
- c) Они могут перевести свои военно-научные кадры в иностранные государства;
- d) Они могут переместить свои научные кадры в родственные гражданские НИОКР и другие гражданские отрасли. Например, можно было бы поощрять связи между персоналом военных НИОКР, научно-исследовательскими институтами и гражданской промышленностью (например, преподавание; испытание опытных образцов). Или могло бы развиваться международное сотрудничество путем разработки совместных научно-исследовательских проектов в гражданской технологии (например, между Соединенными Штатами и бывшим СССР и их лабораториями по созданию вооружений).

81. Некоторые из этих будущих сценариев могут содействовать региональной гонке вооружений и повышать потенциал региональных конфликтов (например, если военные специалисты-ученые переселятся в иностранные государства). Аналогичным образом, выбор в пользу продолжения работы над военными НИОКР может не быть дестабилизирующим, если бы было меньше разработок опытных образцов, испытаний и оценок (т.е. продолжались бы только исследования в целях обороны). Однако, очевидно, что привлекательным является переход от военных НИОКР к гражданским. Это может быть достигнуто различными путями, например, через налоговое стимулирование, предоставление правительственных подрядов и программ переподготовки и перемещения персонала. В некоторых случаях целесообразным решением было бы закрытие комплекса военных НИОКР и оказание помощи его персоналу в переподготовке и переходе в другие секторы экономики. В других случаях некоторые комплексы военных НИОКР могли бы быть реорганизованы в частные фирмы гражданских НИОКР, которым, чтобы выжить, потребовалось бы бороться за получение работы в гражданских целях в условиях конкуренции на рынках. Разумеется, нет недостатка в проблемах высокой технологии, решение которых требует научных кадров. Существуют проблемы, связанные с окружающей средой, перспективными источниками энергии, производством продовольствия в развивающихся странах, преобразованием

экономики стран с централизованным планированием в рыночную экономику и ликвидацией таких все еще распространенных заболеваний, как СПИД и рак: такие проблемы предоставляют возможности использовать ресурсы НИОКР на благо человечества.

VI. ЭКСПОРТ ОРУЖИЯ

A. Введение: ключевые проблемы

82. После войны в Персидском заливе возобновился интерес к наблюдению и контролю за международной торговлей оружием со стороны Организации Объединенных Наций, Европейского сообщества (ЕС) и других организаций, таких как Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк. Постоянно выражается опасение, что экспорт оружия приведет к региональным гонкам вооружений и увеличит вероятность локального или даже глобального конфликта. Среди регионов, вызывающих особую озабоченность, — Ближний Восток, Персидский залив, Северная Африка, субконтинент Индии, части Юго-Восточной Азии, Южная и Центральная Америка. Эти регионы охватывают развивающиеся страны, перед которыми стоят огромные проблемы нищеты, голода, болезней, бездомности и неграмотности. Для таких стран гонка вооружений обходится особенно дорого (см. главу VIII). Были даже сделаны предложения о том, чтобы такие международные учреждения, как Всемирный банк и МВФ в качестве помощи производили выплаты развивающимся странам при условии сокращения ими своих расходов на оборону (McNamara, 1991). Были внесены также предложения об ограничении экспорта оружия в конкретные регионы, например, на Ближний Восток (Конференция по разоружению, 1991 год). Хорошей инициативой, содействующей повышению транспарентности, является учреждение в 1992 году Регистра обычных вооружений, которые предоставляет данные о международных поставках оружия (Резолюция Генеральной Ассамблеи 46/36 L, приложение).

83. Существуют и другие черты международной торговли оружием, которые нельзя игнорировать. Во-первых, после недавних сокращений военных расходов в НАТО и странах бывшего Варшавского Договора военные подрядчики будут скорее всего активно добиваться продаж на экспорт, чтобы компенсировать сокращение внутренних закупок. В результате разоружение в одной части мира (НАТО и бывшие государства Варшавского Договора) может реально увеличить вооружение и способствовать нестабильности в других районах мира. Во-вторых, в отсутствие соответствующих договоренностей о международной безопасности экспорт и импорт оружия могут быть необходимы для обеспечения способности некоторых стран защитить себя. Разумеется, трудность здесь состоит в том, что в отсутствие какого-либо международного соглашения страны, поставляющие вооружения, расходятся между собой в отношении того, какие страны являются "дружественными" и каково соответствующее количество и требуемое качество экспортируемого оружия, необходимого для обеспечения "адекватной" национальной обороны. В-третьих, экспорт оружия может быть важным источником занятости для экспортной компании и страны, и тем самым образуется заинтересованная группа, которая будет выступать против контроля за продажей оружия за границу. Для страны-экспортера появляются дополнительные экономические выгоды в тех случаях, когда экспорт позволяет поставщикам вооружений разложить высокие фиксированные издержки на исследования и разработки на больший объем производства и получить эффект масштаба, ведущий к снижению издержек производства на единицу продукции. В некоторых отраслях, например, в аэрокосмической промышленности, эта экономия на издержках может быть значительной (Hartley, 1991 a, Chap.7). Более того, политические основания для экспорта оружия, такие как поддержка союзников и друзей, все больше заменяются экономическими критериями, особенно среди стран, лишь недавно ставших поставщиками вооружений, которые стремятся заработать иностранную валюту.

Интересно, однако, что не всегда получается так, чтобы государства – экспортеры оружия, в отличие от подрядчиков, обязательно получали выгоду от продаж оружия за границу. Известны случаи, когда экспортируемое оружие продается в убыток, или издержки на исследования и разработки не засчитываются, и есть примеры, когда оплата вообще не производилась.

84. Политики, стремящиеся контролировать международную торговлю оружием, должны знать о проблемах определения торговли, ее масштабах и трудностях регулирования, особенно с учетом мощного давления в пользу продолжения производства вооружений в НАТО, бывших странах Варшавского Договора и других странах-экспортерах.

В. Определения

85. Международная торговля военной техникой отражается непосредственно в экспорте и импорте вооружений. Она также отражается косвенно в международных связях поставщиков (например, американские и европейские главные подрядчики закупают узлы и компоненты в, скажем, Азии и Японии), в передаче технологии и в разнообразных международных связях, отражающихся в соглашениях о лицензиях и совместном производстве, взаимодополняющих программах и зачетах во взаимных расчетах (Willett, 1991).

86. Традиционная теория международной торговли показывает, что международная торговля будет основываться на разнице в сравнительной выгоде для разных стран и что объем и стоимость внешней торговли будут определяться рыночными ценами на основе конкуренции. Рынки вооружений отходят от этой традиционной модели. Правительства контролируют экспорт своих военных подрядчиков. Они могут определять цены, предоставляя субсидии или отказываясь от взыскания своих расходов на исследования и разработки или соглашаясь на бартерные сделки; они могут предложить экспорт в качестве безвозмездного подарка и могут определить, каким странам разрешено получать экспортируемое ими оружие.

87. Трудности с получением данных бесчисленны. Международные соглашения по вооружениям часто окутаны секретностью, а частично торговля осуществляется нелегально или на черном рынке. Открыто публикуемые данные обычно относятся к полностью укомплектованным системам главных видов вооружений и ничего не говорят о торговле узлами, компонентами и запасными частями, а также о торговле в области инфраструктуры, сооружений и вспомогательных служб (например, строительство аэродромов и центров связи; ремонт и эксплуатация; подготовка персонала). Существуют также различия в источниках регулярно публикуемых данных. Международный институт по исследованию вопросов мира в Стокгольме и Агентство Соединенных Штатов по контролю над вооружениями и разоружению регулярно предоставляют данные о международных поставках оружия; но первый сосредоточивает внимание на главных системах обычных вооружений, тогда как второе включает и главные виды вооружений и стрелковое оружие (см. A/46/301).

88. Было бы также ошибочно сосредоточиваться исключительно на поставках оружия. Идет широкая международная торговля гражданскими товарами, услугами, технологией и рабочей силой, которые имеют потенциальное военное применение сейчас или в будущем (двойное назначение). В качестве примера можно привести экспорт мощных компьютеров, которые могут использоваться для разработки новейших систем вооружений, или прецизионные станки для обработки "тихих" гребных винтов подводных лодок. Аналогичным образом, международная мобильность научных кадров может привести к передаче военной технологии, например, ядерного оружия и производства ракет, от, скажем, бывшего Советского Союза на Ближний Восток.

С. Международная торговля оружием

89. Фактические данные о международной торговле основными видами обычных вооружений суммированы в таблице 7. По данным СИПРИ, ее главные черты следующие:

- а) В 1990 году мировая торговля основными видами обычных вооружений составила около 21,73 млрд. долл. США, по сравнению с почти 40 млрд. долл. в 1987 году (в ценах 1985 года; СИПРИ, 1991 год). Это снижение частично отражает значительное сокращение импорта Ираком и дальнейшее сокращение его Египтом, Индией, Израилем и Сирийской Арабской Республикой. Данные АЦРА оценивают общую мировую торговлю оружием (основные виды боевой техники и стрелковое оружие) в 1989 году приблизительно в 45 млрд. долл. США (в текущих ценах; АЦРА, 1990 год);
- б) В 1990 году доля стран третьего мира в общих поставках составила около 55%. Что касается количественных показателей, то в экспорте оружия в страны третьего мира в период между 1983 и 1990 годами преобладали ракеты, бронированные машины и артиллерия (Willett, 1991).
- в) Основными экспортерами оружия были бывший Советский Союз, Соединенные Штаты, Франция, Соединенное Королевство и Китай. В 1986–1990 годах на долю этих государств приходилось почти 90% мирового экспорта оружия;
- г) Во втором эшелоне производителей оружия главными экспортерами являются Чехословакия, Бразилия, Израиль и Испания;
- д) В 1990 году ведущими импортерами оружия были Саудовская Аравия, Япония, Индия и Афганистан, на долю которых приходилось около одной трети мирового импорта оружия;
- е) В 1986–1990 годах экспорт из бывшего СССР сосредоточивался в девяти странах, на долю которых приходилось 80% всего советского экспорта, а именно, Индии, Ираке, Афганистане, Корейской Народно-Демократической Республике, Сирийской Арабской Республике и Анголе (в странах третьего мира) и Польше, Чехословакии и Германской Демократической Республике (в странах бывшего Варшавского Договора). Договор об ОВСЕ 1990 года, война в Персидском заливе и события, произошедшие в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе, приведут, вероятно, к крупным изменениям на рынках экспорта оружия Российской Федерации;
- ж) В период 1986–1990 годов основными экспортными рынками для вооружений из Соединенных Штатов была Япония, Испания, Египет, Саудовская Аравия, Республика Корея, Германия, Израиль, Австралия, Канада и Турция. Главными экспортными рынками Франции были Саудовская Аравия, Индия, Ирак и Объединенные Арабские Эмираты, а Соединенного Королевства – Саудовская Аравия и Индия;
- з) В некоторых странах экспорт оружия является важным источником занятости. По оценкам, по крайней мере 25% из 1,5 млн. рабочих в Западной Европе, занятых производством оружия, зависят только от экспорта в страны третьего мира; в Соединенных Штатах зависимость от экспорта оружия в конце 1980-х годов составляла около 10–15%, по сравнению с 25% (оценка) в бывшем СССР (Renner, 1991). Военная промышленность в Австрии, Бельгии, Чехословакии, Франции, Италии и Швеции особенно зависит от экспорта оружия: в середине 1980-х годов они экспортировали 40 и более процентов своего военного производства (Renner, 1991, p. 128).

Таблица 7. Торговля оружием, 1986-1990 годы
(млн. долл. США; в ценах 1985 года)

Экспорт				
Экспортеры	Страны третьего мира	Индустриальные страны	Всего 1986-1990	Всего 1990
Первые 5 стран				
СССР	43 169	17 631	60 779	6 373
Соединенные Штаты	21 761	32 050	53 811	8 738
Франция	10 490	3 293	13 873	1 799
Соединенное Королевство	6 210	1 542	7 752	1 220
Китай	7 569	-	7 684	926
Всего	101 464	63 767	165 232	21 726
Импорт				
Импортеры	Страны третьего мира	Индустриальные страны	Всего 1986-1990	Всего 1990
Первые 5 стран				
Индия	16 989		16 989	1 541
Япония		10 971	10 971	2 083
Саудовская Аравия	10 838		10 838	2 553
Ирак	10 314		10 314	59
Афганистан	5 742		5 742	1 091
Всего	101 464	63 768	165 232	21 726

Источник: SIPRI, 1991.

90. Один из главных выводов заключается в том, что экспорт и импорт оружия в высокой степени сконцентрирован в руках нескольких продавцов и нескольких покупателей (олигополия и олигопсония). В принципе при таком малом числе стран становится легче контролировать международную торговлю оружием.

D. Предложения в области политики: трудности регулирования

91. Было много призывов об установлении контроля над международной торговлей оружием. Некоторые государства добровольно приняли односторонние меры контроля, отказываются от экспорта любого оружия или отказываются от экспорта определенных видов вооружений, таких как ядерные или химические, либо отказываются экспортировать оружие в определенные страны и регионы. Кроме того, были обращения к Организации Объединенных Наций с призывом принять меры во всемирном

масштабе, и к таким организациям, как ЕС, о мерах регионального масштаба. В ответ на многочисленные и разнообразные призывы к действию был достигнут некоторый прогресс.

92. Оружие массового уничтожения является предметом международных соглашений — уже существующих или находящихся сейчас в стадии переговоров. Эти реально существующие и запланированные соглашения касаются ядерного, химического и биологического оружия, и ни одно из них не разрешает или не будет разрешать международные поставки такого оружия. Однако существует возможность приобретения такого оружия государствами через незаконную международную торговлю или путем разработки собственного потенциала с помощью ведущих ученых, приобретенных на международном рынке рабочей силы. Еще одной мерой явилось принятие в 1987 году режима нераспространения ракетной технологии, в соответствии с которым ряд стран пришли к договоренности относительно руководящих принципов по уменьшению опасности распространения ядерного оружия путем контроля за поставками, которые могли бы способствовать развитию иных систем доставки ядерного оружия, помимо пилотируемых самолетов (например, ракет; см. A/46/301). Совсем недавно, в 1991 году, пять постоянных членов Совета Безопасности согласовали руководящие принципы поставок обычных вооружений (Конференция по разоружению, 1991 год), а затем в 1992 году последовало учреждение Регистра обычных вооружений. К государствам-членам обращена просьба предоставлять для Регистра сведения об их импорте и экспорте боевых танков, боевых бронированных машин, артиллерийских систем, боевых самолетов, боевых вертолетов, военных кораблей и ракет. Показывая и покупателей, и продавцов, Регистр будет служить более надежным средством оценки международных поставок оружия по сравнению с данными о военных расходах, которые сообщаются только одним источником.

93. Не следует недооценивать трудностей достижения многостороннего соглашения о поставках оружия. Чтобы указать на масштабы задачи, достаточно просто перечислить некоторые основные проблемы, а именно:

а) Проблемы определения. Например, Регистр сосредоточивает внимание на крупной обычной военной технике. Однако некоторые типы техники может быть трудно классифицировать, например, учебные самолеты, которые обладают боевыми возможностями, или вертолеты, которые легко превратить в боевые. Кроме того, сосредоточение внимания на крупных системах вооружений упустит из вида легкое вооружение и международную торговлю основными узлами и компонентами. Наконец, возникают проблемы из-за международной торговли гражданскими товарами и услугами, имеющими двойное назначение;

б) проблемы контроля и претворения в жизнь международного соглашения, особенно такого, которое охватывает большое число стран. Признают ли все страны-поставщики это соглашение, и как добиваться его осуществления? Вероятно, возникает черный рынок и нелегальные поставки (например, Ирак). В таких ситуациях для уменьшения стимулов к обману и попыткам обойти какое-либо соглашение нужен институциональный механизм;

в) давление экономики для сохранения экспорта. В дополнение к обеспечению рабочих мест и иностранной валюты, экспорт оружия иногда используется для оправдания разработок в стране программ производства дорогостоящего нового вооружения. Например, какая-либо страна может принять решение разработать новый дорогостоящий боевой самолет на том основании, что он имеет шансы завоевать обширный экспортный рынок, а это представит средства для покрытия издержек на исследования и разработки и приведет к снижению расходов на единицу

продукции благодаря экономии за счет масштаба (например, Франция и Соединенное Королевство). Давление в пользу развития экспорта и отказа от ограничений на экспорт будет также оказываться со стороны оборонных предприятий в странах НАТО и бывшего Варшавского Договора, которые ищут новые рынки, чтобы заменить свои сокращающиеся внутренние рынки;

d) эффект замены. Страны, неспособные импортировать оружие для обеспечения своей безопасности и обороны, скорее всего создадут свою собственную отечественную оборонную промышленность. Более того, имеются свидетельства, что все большее число стран-импортеров из третьего мира требует лицензии на производство и заключение сделок на основе зачета с целью создать свои производственные мощности для оборонной промышленности. Это особенно ярко выражено там, где оборонная промышленность рассматривается как ведущий сектор высокой технологии (зарождение промышленности). Какая-либо страна может также создать технологические оборонные мощности, выйдя непосредственно на международный рынок рабочей силы и нанимая ведущих ученых, технологов и инженеров. А как только страна третьего мира создаст отечественную оборонную промышленность, она тоже будет искать экспортные рынки.

94. Подчеркивание проблем регулирования не предполагает, что международное или региональное соглашение о торговле оружием нежелательно или невозможно. Вероятно, ведение переговоров о таком соглашении будет сложной и трудной задачей, но если ничего не предпринимать, последствия могут быть серьезными и дорогостоящими. В данном случае можно предвидеть различные альтернативные сценарии на будущее:

a) Политика *laissez-faire*, оставляющая международную торговлю оружием в руках рыночных сил (находящихся под сильным влиянием правительств);

b) использование Регистра обычных вооружений путем обеспечения выполнения его положений всеми странами и расширения Регистра включением в него легкого вооружения, изделий двойного назначения и торговли ключевыми технологиями;

c) поощрение односторонних ограничений со стороны покупателей и продавцов оружия;

d) поощрение ограниченных соглашений, охватывающих небольшое число стран, таких как главные экспортеры оружия, конкретные виды вооружений и определенные регионы мира;

e) движение к всеобъемлющему соглашению с целью охватить все страны мира; например, использовать существующие соглашения в области вооружений, такие как Договор о нераспространении ядерного оружия.

95. Некоторые из этих сценариев, например, b), c) и d), могут осуществляться одновременно. Ясно, что наиболее реальными, вероятно, будут дальнейшие шаги по усилению роли Регистра. В этом случае целью будет дальнейшее повышение транспарентности, которая, в свою очередь, может облегчить осуществление односторонних или многосторонних мер по ограничению международных поставок оружия (см. A/46/301). Однако, прежде чем сделать выбор в пользу проведения этой или какой-либо иной политики, необходимо задать вопросы о целях и причинах, лежащих в основе международных ограничений или соглашений о поставках оружия. Такие соглашения могут помочь сделать мир более безопасным местом, но они не обязательно означают конец гонки вооружений.

VII. ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ И ПРОБЛЕМЫ ОГРАНИЧЕНИЯ ВООРУЖЕНИЙ

A. Введение: ключевые проблемы

96. Ограничение вооружений охватывает как международные соглашения о контроле над вооружениями на основе договоров, так и односторонние ограничения и сокращения вооружений. После 1986 года в области ограничения вооружений произошли важнейшие события. Соглашения о ядерных и обычных вооружениях, а также политические перемены в Восточной Европе и бывшем СССР привели к перспективе замены гонки вооружений времен "холодной войны" гонкой разоружения.

97. Сравнительно новым явлением стали инициативы в области разоружения отдельных стран через односторонние сокращения, а не через сокращения на основании договоров, например, заключенного между Соединенными Штатами и СССР Договора о ликвидации их ракет средней дальности и меньшей дальности (Договор о РСМД) и Договоров о СНВ и ОВСЕ. В стимулировании сокращений расходов на оборону эти односторонние сокращения, особенно осуществляемые в Советском Союзе и республиках, ставших его преемниками, в других странах бывшего Варшавского Договора, а также в Соединенных Штатах и других странах НАТО, стали гораздо более важными, чем двусторонние или многосторонние договоры. До выступления президента СССР Горбачева на сорок третьей сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций 7 декабря 1988 года (см. A/43/PV.72), главные пути к разоружению пролегли через сокращения, достигнутые в ходе переговоров, но после его речи и последовавших событий в мире, главным направлением стали односторонние инициативы, включая сокращения, объявленные президентом Бушем в сентябре 1991 года, ответные сокращения президента Горбачева в октябре 1991 года, дальнейшие сокращения, объявленные президентами Бушем и Ельциным в январе 1992 года, и принятые позднее решения Соединенных Штатов, Российской Федерации и других европейских стран.

98. Цель ограничения вооружений — уменьшить опасность региональных или глобальных конфликтов путем сокращения или прекращения гонки вооружений, ведущейся между странами. Примеры: гонка вооружений между США и бывшим СССР с конца 1940-х годов и до 1990 года, и региональные гонки вооружений на Ближнем Востоке, в Индии и Пакистане, Корейской Народно-Демократической Республике и Республике Корея, и в Центральной и Южной Америке. В 1990-х годах возникло беспокойство относительно того, что новая технология создаст новые гонки вооружений в будущем (например, стратегическая оборонная инициатива (СОИ)), и что страны не захотят пожертвовать своей новейшей технологией из-за опасения потерять военное превосходство. Выражаются и другие озабоченности: о новых региональных гонках вооружений; о распространении ядерного, химического и биологического оружия; и о международном терроризме и опасности нестабильности, чреватой войнами. Но уменьшение опасности войны не является единственной целью ограничения вооружений. Есть и экономические выгоды. Контроль над вооружениями экономит деньги и высвобождает ресурсы, которые в конечном итоге могут использоваться для производства полезных гражданских товаров и услуг (Schelling, 1966; A/43/368).

B. Экономические модели гонки вооружений

99. Гонка вооружений возникает в тех случаях, когда два или несколько соперничающих государств соревнуются друг с другом в приобретении оружия. Для объяснения гонки вооружений и формулирования соответствующих мер по ограничению вооружений самое большое значение имеет понимание того, почему страны приобретают оружие. Модели гонки вооружений исходят из простого утверждения о

том, что государства вооружаются в ответ на угрозы, которые, как они полагают, исходят от соперничающих государств. Модель Ричардсона показывает, что государство увеличит свои расходы на оборону в ответ на более высокие военные расходы своих соперников и что на его реакцию влияет также чувство обиды и усталости или экономические факторы (Richardson, 1960). Чувство обиды может отражать желание взять реванш за прошлые поражения (например, Германия после 1918 года). Эта модель признает также, что издержки или экономическое бремя расходов на оборону таковы, что с течением времени, по мере того, как все больше ресурсов выделяется на оборону, страна обнаруживает, что продолжать приносить ей в жертву гражданское потребление, и притом в существенных размерах, становится слишком дорого: отсюда возможность того, что давление на экономику является высшим сдерживающим фактором вооружений (Hartley and Hooper, 1990 b).

100. В анализе возникновения войны очевидной отправной точкой являются модели гонки вооружений. Некоторые аналитики утверждали, что непрерывно идущая вверх спираль вооружений в двух соперничающих странах должна неизбежно привести к войне (Richardson, 1960). Однако, альтернативные модели говорят, что в разных ситуациях гонка вооружений, идущая между двумя странами, может привести либо к войне, либо к миру, и, наоборот, разоружение может либо сохранить мир, либо привести к войне. Например, гонка вооружений может привести к миру и стабильности, если в результате ее обе стороны достигли положения взаимного сдерживания; например, гонка вооружений между Соединенными Штатами и СССР в 1960-е и 1970-е годы. В противоположность этому, разоружение может привести к войне, если обе стороны изменят стабильное положение взаимного сдерживания на нестабильное, при котором каждая может напасть на другую (Intriligator and Brito, 1984). Примеры, когда разоружение в конечном итоге было связано с войной, включают Европу в 1930-е годы и Фолклендские (Мальвинские) острова в начале 1980-х годов. Однако возникают трудности, потому что в мире господствует неопределенность: нестабильные ситуации обычно определяются ретроспективно. Неопределенность усиливается техническим прогрессом (через военные исследования и разработки), который предоставляет возможность одной стороне получить временное военное преимущество: например, ядерная монополия Соединенных Штатов после 1945 года. Дополнительный потенциал нестабильности возникает в "многополюсном" мире скорее, чем в двухполюсном: отсюда возможность того, что уменьшение напряженности в отношениях между великими державами может усилить региональную напряженность и нестабильность.

С. Пример: Ближний Восток

101. Ближний Восток служит примером регионального конфликта и связи между региональной и мировой стабильностью. Он дает возможность проведения конкретного исследования индустриализации для производства вооружений, торговли оружием, влияния "холодной войны", гонок вооружений, войн и потенциала ограничения вооружений. Там было несколько арабо-израильских войн, крупномасштабная война между Ираком и Ираном и совсем недавно – война в Персидском заливе. Эти конфликты часто были следствием соперничества стран и международных споров о территории и о собственности (запасы нефти). Угроза конфликта отражалась в импорте оружия. В 1986–1990 годах страны Ближнего Востока импортировали основные виды боевой техники (обычные вооружения) на сумму более 50 млрд. долл. США, что представляло собой более 40% всего импорта оружия странами третьего мира, при этом поставщиками были 5 стран – главных экспортеров оружия (в ценах 1985 года: СИПРИ, 1991 год). В последнее время в регион было ввезено оружие массового уничтожения и средства его доставки (т.е. ядерное, химическое и,

возможно, биологическое оружие), хотя официально это не всегда признается. Кроме того, некоторые страны создали отечественную оборонную промышленность, особенно Египет и Израиль и до недавнего времени Ирак.

102. Для ослабления конфликта заключались различные соглашения, например: Договор о мире между Египтом и Израилем 1979 года, который уменьшил возможность внезапного нападения; Трехстороннее соглашение между Францией, Соединенным Королевством и Соединенными Штатами (1955 год), по которому ограничивался экспорт оружия на Ближний Восток, пока в 1958 году не начались поставки советского оружия в Египет (пример влияния "холодной войны" на регион); и присутствие сил Организации Объединенных Наций по поддержанию мира в ряде стран. Далее, Совет Безопасности в своих резолюциях 687 (1991) от 3 апреля 1991 года и 707 (1991) от 15 августа 1991 года постановил, что Ирак должен согласиться на ликвидацию всего своего химического и биологического оружия и обеспечивающих их объектов, уничтожение или удаление всех баллистических ракет и связанных с ними производственных объектов и прекращение всей ядерной деятельности.

103. Опыт прошлого подчеркивает необходимость сотрудничества между внешними и региональными действующими лицами в выполнении соглашений по разоружению. В отсутствие региональной поддержки меры, инициированные извне, недостаточны, если к тому же они не включают всех поставщиков оружия. Например, режим контроля над вооружениями, воплощенный в Трехстороннем соглашении 1955 года, несколько лет спустя был сорван желанием Египта получить оружие и готовностью Советского Союза удовлетворить это желание. Важна также связь между мерами по разоружению и разрешением конфликта. Эти меры – не просто технические вопросы, они скорее отражают качество политических отношений между государствами. Так, в современном процессе укрепления мира меры по разоружению обсуждаются в более широком политическом контексте, который включает переговоры по таким региональным проблемам, как водоснабжение, беженцы, окружающая среда и экономическое развитие.

104. Опыт Ближнего Востока предлагает политикам извлечь три урока. Во-первых, возникают вопросы об адекватности существующих институциональных структур для мирного решения международных споров. Представляется, что в существующих структурах есть бреши, что означает, что страны не в состоянии начать взаимовыгодные обсуждения и обмены. После войны в Персидском заливе 1991 года наметился некоторый прогресс на переговорах и начало мирного процесса между традиционными противниками. Во-вторых, опыт Ближнего Востока говорит о том, что демилитаризованные зоны или зоны, свободные от оружия массового уничтожения, наблюдатели и нотификация (как это было в отношении наблюдателей Организации Объединенных Наций на Синае), ограничение передвижений войск и меры по укреплению доверия могут способствовать уменьшению международной напряженности и возможности развязать региональный конфликт. В-третьих, новый раунд международных мер по ограничению вооружений мог бы сосредоточиться на ограничении экспорта оружия в регионы потенциального конфликта, особенно на Ближний Восток. Проблема заключается в обеспечении обязательного характера такого соглашения, а также в том, чтобы ни одна страна не воспользовалась этими возможностями для заключения сделок об экспортных продажах. В 1991 году был достигнут некоторый ограниченный прогресс, когда пять постоянных членов Совета Безопасности согласились информировать друг друга о поставках на Ближний Восток танков, бронированных машин, военных самолетов, вертолетов, военных кораблей и некоторых ракетных систем (Конференция по разоружению, 1991 год).

D. Соглашения об ограничении вооружений

105. В высказываниях о гонках вооружений и ограничении вооружений часто проявляется склонность чрезмерно упрощать сложную ситуацию. Ограничение вооружений охватывает любую инициативу по сокращению или ограничению вооружений или вооруженных сил. Инициатива может быть односторонней, двусторонней или многосторонней, и может быть добровольной или вынужденной. Например, после войны победители могут навязать разоружение побежденной стране. Еще одним примером является состоявшаяся в июле 1992 года встреча Группы семи государств, на которой была подчеркнута безотлагательная необходимость остановить распространение ядерного и других видов оружия массового уничтожения, включая оказание помощи с целью предотвратить передачу атомных материалов от бывшего Советского Союза. Действующие соглашения об ограничении вооружений и главные обязательства по ним показаны на таблице 8.

Таблица 8. Соглашения об ограничении вооружений

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Женевский протокол, 1925 <u>a</u> /								x						
Договор об Антарктике, 1959									x	x				
Договор о космическом пространстве, 1967 <u>b</u> /									x	x				
Договор Тлателолко, 1967 <u>c</u> /								x	x	x	x	x	x	
Договор о нераспрост- ранении, 1968 <u>d</u> /											x	x	x	
Договор о морском дне, 1971 <u>e</u> /									x					
Конвенция о биологиче- ском оружии, 1972 <u>f</u> /								x	x	x	x	x	x	
Договор по ПРО, 1972 <u>g</u> /			x	x		x							x	x
Договор об ОСВ I и II, 1972-1979 <u>h</u> /			x		x	x								
Договоры об ограниче- нии ядерных испытаний, 1974-1976 <u>i</u> /					x									
Конвенция о воздействии на окружающую среду, 1977 <u>j</u> /								x						

Таблица 8. (окончание)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Соглашение о Луне, 1979 <u>к</u> /								x	x	x				
Конвенция об обычных вооружениях, 1981 <u>л</u> /		x						x						
Договор Раротонга, 1985 <u>м</u> /									x	x	x	x		
Стокгольмский документ, 1986 <u>н</u> /		x												
Венский документ, 1990 <u>п</u> /														
Договор о РСМД, 1987 <u>о</u> /	x								x	x	x	x		x
Соглашение о хими- ческом оружии между США и СССР 1990 <u>р</u> /					x							x		x
Договор об ОБСЕ, 1990 <u>q</u> /			x		x									x
Договор о СНВ, 1991 <u>р</u> /			x		x	x				x	x			x

Источник: De Jonge Oudraat, in Sur, 1991 а.

1: Учреждение базы данных; 2: Ограничение применения; 3: Ограничение развертывания; 4: Ограничение испытаний; 5: Ограничение владением; 6: Ограничение производства; 7: Ограничение передачи; 8: Запрещение применения; 9: Запрещение развертывания; 10: Запрещение испытаний; 11: Запрещение владения; 12: Запрещение производства; 13: Запрещение передачи; 14: Уничтожение.

а/ Протокол о запрещении применения на войне удушливых, ядовитых и других подобных газов и бактериологических средств ведения войны.

б/ Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела.

с/ Договор о запрещении ядерного оружия в Латинской Америке и Карибском бассейне.

д/ Договор о нераспространении ядерного оружия.

e/ Договор о запрещении размещения на дне морей и океанов и в его недрах ядерного оружия и других видов оружия массового уничтожения.

f/ Конвенция о запрещении разработки, производства и накопления запасов бактериологического (биологического) и токсинного оружия и об их уничтожении.

g/ Договор между Соединенными Штатами и СССР об ограничении систем противоракетной обороны.

h/ Различные соглашения, достигнутые после первого этапа Переговоров об ограничении стратегических вооружений; а также Договор между Соединенными Штатами и СССР об ограничении стратегических наступательных вооружений (Договор об ОСВ II; в силу не вступил).

i/ Договор между Соединенными Штатами и СССР об ограничении подземных испытаний ядерного оружия (1974 год); Договор между Соединенными Штатами и СССР о подземных ядерных взрывах в мирных целях (1976 год).

j/ Конвенция о запрещении военного или любого иного враждебного использования средств воздействия на природную среду.

k/ Соглашение о деятельности государств на Луне и других небесных телах.

l/ Конвенция о запрещении или ограничении применения конкретных видов обычного оружия, которые могут считаться наносящими чрезмерные повреждения или имеющими неизбирательное действие.

m/ Договор о создании безъядерной зоны в южной части Тихого океана.

n/ Документ Стокгольмской конференции о мерах по укреплению доверия и безопасности и разоружении в Европе; Венский документ (1990 год) переговоров о мерах по укреплению доверия и безопасности.

o/ Договор между Соединенными Штатами и СССР о ликвидации их ракет средней дальности и меньшей дальности.

p/ Соглашение между Соединенными Штатами и СССР об уничтожении и отказе от производства химического оружия и мерах по содействию заключению многосторонней конвенции о запрещении химического оружия. В силу пока не вступило.

q/ Договор об обычных вооруженных силах в Европе. В силу пока не вступил.

r/ Договор о сокращении и ограничении стратегических наступательных вооружений. В силу пока не вступил.

106. Сначала правительствам и их представителям на переговорах об ограничении вооружений необходимо решить, какие аспекты оборонных расходов, структур вооруженных сил и вооружений они хотят регулировать. В этом случае возникают проблемы применения моделей гонки вооружений, с тем чтобы они могли явиться руководством для участников переговоров по контролю над вооружениями: каковы вероятные последствия для мира и стабильности соглашений и инициатив разного вида, скажем, по живой силе или ядерной или обычной технике? Таблица 9 представляет рамочную основу, содержащую набор оборонных переменных, которые могут

быть в фокусе инициатив и соглашений об ограничении вооружений. В ней используется подход с точки зрения цикла развития вооружений, в котором возможные переменные для контроля включают исследования и разработки, испытания, производство, развертывание, хранение, передачу, снятие с вооружения или уничтожение.

Таблица 9. Цикл развития вооружений и примеры соглашений об ограничении вооружений

Цикл развития	Примеры
Исследования и разработки	Конвенция о биологическом оружии (1972 год)
Испытания	Договор о частичном запрещении испытаний (1963 год) <u>а/</u>
Производство	Договор о РСМД (1987 год)
Развертывание	Договор об ОВСЕ (1990 год)
Хранение	Соглашение о химическом оружии (1990 год)
Передача	Договор о нераспространении ядерного оружия (1968 год)
Снятие с вооружения или уничтожение	Договор о СНВ (1991 год)

Источник: Crawford, in Sur, 1992.

а/ Договор о запрещении испытаний ядерного оружия в атмосфере, в космическом пространстве и под водой.

Е. Некоторые проблемы: замена, неопределенность и невыполнение соглашений

107. Деятели экономики в военно-промышленном комплексе всегда ищут альтернативные пути обеспечения национальной безопасности, возможностей заработать и защиты своих доходов и бюджетов. Таким образом, успешное заключение соглашения об ограничении вооружений для одного вида оружия может привести к поискам новых видов вооружений и продолжению гонки вооружений в новых и иных формах. Например, контроль над ядерным оружием может привести к росту обычных вооружений; или контроль над крылатыми и баллистическими ракетами может привести к увеличению закупок самолетов (Brito and Intriligator, 1981).

108. Технический прогресс делает жизнь участников переговоров по контролю над вооружениями еще более трудной. Он увеличивает неопределенность, так что никто не может точно предсказать будущее. Новые виды оружия, получаемые в результате текущих военных и/или гражданских исследований и разработок, могут привести к нестабильности и создать угрозу международному миру в будущем (например, РГЧ, ИН, СОИ). Однако великие державы не хотят включать новые оборонные технологии

в какое-либо соглашение об ограничении вооружений, опасаясь потерять военное преимущество, что может поставить под угрозу национальную безопасность. Возможно также, что государства могли бы подписать соглашение, зная, что они могут выйти из него позднее.

109. Выполнение соглашений об ограничении вооружений также представляет собой крупную проблему; вот почему государства настаивают на согласованных процедурах проверки. Некоторые соглашения контролировать легче. Например, Договор 1987 года о РСМД можно контролировать, среди прочего, путем наблюдения за уничтожением ракет — при условии, что обе стороны представили точные данные об их количестве. Для обнаружения несоблюдения соглашений могут также использоваться национальные технические средства, например, спутники. Однако, когда соглашения об ограничении вооружений затрагивают важные гражданские секторы и гражданские фирмы, как это происходит с химическим оружием, проблемы контроля становятся намного сложнее. Понятно, что гражданские фирмы захотят защитить законные технологические и коммерческие тайны, которыми они владеют в результате осуществленных ими исследований и разработок, и будут сопротивляться контролю, опасаясь промышленного шпионажа. Кроме того, контроль может явиться для фирм в затронутой им сфере серьезным бременем, поскольку им придется выполнять требования об отчетности и посещениях объектов на местах (Sur, 1991 a, 1991 b, 1992).

Г. Выгоды и издержки

110. Гонки вооружений обходятся дорого. Они потребляют дефицитные ресурсы квалифицированных ученых и инженеров, квалифицированных рабочих, неквалифицированную рабочую силу, предприятия и оборудование, энергию и материалы. Все эти вводимые ресурсы требуются для производства техники, обеспечения личного состава и вспомогательной инфраструктуры для вооруженных сил. Имеются также и косвенные издержки, поскольку компании и их рабочая сила, связанные с военно-промышленным комплексом, приобретают навыки зависимости от правительственных оборонных подрядов, а не навыки предпринимательства, когда фирмам нужно выжить в условиях рыночной конкуренции; а навыки зависимости могут оказывать неблагоприятное влияние на конкурентоспособность на международных рынках. Эти издержки гонки вооружений показывают потенциальные выгоды ограничения вооружений, ведущего к разоружению: высвобождение ресурсов для альтернативного использования в гражданских целях.

111. Разоружение, осуществляемое в результате инициатив по ограничению вооружений, влечет за собой некоторые расходы на адаптацию к изменившимся условиям (см. главу IX). Бремя этой адаптации к новым условиям будут нести главным образом отрасли промышленности, рабочая сила, личный состав вооруженных сил и города, зависящие от расходов на оборону. Адаптация займет время и будет отражаться в определенной незанятости как основных фондов, так и рабочей силы, а также в издержках по перераспределению ресурсов для альтернативного использования. Аналогичным образом, потребуется время, чтобы получить выгоды от разоружения. Как инвестиционный процесс, разоружение включает кратковременные издержки в обмен на долговременные выгоды. Кроме издержек, связанных с приспособлением экономики к последствиям разоружения, соглашения об ограничении вооружений влекут за собой существенные оперативные издержки в ходе ведения переговоров и торгов, а затем в ходе контроля за выполнением соглашения и обеспечения его реализации.

112. В Соединенных Штатах проведено несколько исследований по оценке расходов, которые понесут Соединенные Штаты в процессе выполнения и контроля за выполнением другой стороной пяти соглашений об ограничении вооружений. В одном исследовании, проведенном Бюджетным управлением конгресса, анализировались Договор о СНВ, Договор об ограничении подземных испытаний ядерного оружия (Договор о "пороговом" запрещения испытаний), Договор о подземных ядерных взрывах в мирных целях, и Соглашение 1990 года о химическом оружии (все между Соединенными Штатами и бывшим СССР) и Договор об ОВСЕ. В оценках расходов проводилось различие между целевыми расходами и периодическими ежегодными расходами. Целевые расходы включали уничтожение оборудования и объектов и создание возможностей для проведения инспекций на местах: вероятно, эти расходы придется нести в течение 5-10 лет после вступления в силу соглашений. Ежегодные или периодические расходы включают регулярные инспекции, постоянный контроль за некоторыми участками и инспекции на местах, в отношении которых есть подозрения, что они скрывают технику, подпадающую под договор о ее ограничении. Оценки расходов по пяти упомянутым соглашениям, произведенные Бюджетным управлением Конгресса, представлены в таблице 10. Расходы Соединенных Штатов на выполнение соглашений и контроль составляют от 0,6 млрд. до 3 млрд. долл. США на целевые издержки, и от 0,2 млрд. до 0,7 млрд. долл. США на покрытие периодических издержек (в ценах 1990 года: United States, Congressional Budget Office, 1990). Более половины расходов связано с Договором о СНВ. Взамен Соединенные Штаты получают существенную экономию. Ожидается, что в конечном итоге Договоры о СНВ и об ОВСЕ приведут к сокращению расходов на оборону по крайней мере на 9 млрд. долл. США в год ниже их уровня в 1990 году (*ibid.*, 1990). Дополнительная существенная экономия будет получена от других соглашений по контролю над ядерным оружием. Например, по данным Бюджетного управления Конгресса, после выполнения Договора о СНВ, выбор в пользу сокращения числа стратегических боеголовок до 3000 может дать экономию Соединенным Штатам ежегодно более 15 млрд. долл. (*ibid.*, 1991).

Таблица 10. Расходы Соединенных Штатов на выполнение соглашений и инспекции
(в млн. долл. США; в ценах 1990 года)

Договор или соглашение	Целевые расходы	Ежегодные расходы
СНВ	410 - 1 830	100 - 390
ОВСЕ	105 - 780	25 - 100
Договор о "пороговом" запрещения испытаний и Договор о мирных ядерных взрывах	85 - 200	50 - 100
Соглашение о химическом оружии	45 - 220	15 - 70
Всего	645 - 3 030	190 - 660

Источник: United States Congressional Budget Office, 1990.

Г. Выводы

113. Соглашения об ограничении вооружений влекут за собой как затраты, так и выгоды. Затраты будут как прямые, связанные с переговорами о реализации соглашений и обеспечением их соблюдения через контроль и инспекции, так и связанные с приспособлением к изменениям. Соглашения об ограничении вооружений, ведущие к крупным расходам на контроль, инспекции и уничтожение техники, должны подвергаться критическому рассмотрению с точки зрения соотношения затрат и выгод, чтобы определить, что их стоит претворять в жизнь. Например, в отношении химического оружия тщательно разработанная и ресурсоемкая система инспекций может оказаться слишком дорогостоящей, а гораздо более низкий уровень инспекции может дать значительную экономию и сделать соглашение рентабельным (то есть выгоды превысят затраты). Иными словами, наилучшим решением может быть не во всем совершенная и не совсем всеобъемлющая система инспекций (Sur, 1991 b, part four). Не следует также игнорировать экологические издержки уничтожения оружия. Уничтожение ядерного и химического оружия затрагивает серьезные экологические проблемы. В то же время организация уничтожения оружия создаст новый рынок и возможности занятости для замены части рабочих мест, потерянных в оборонной промышленности.

114. Ограничение вооружений – область, сравнительно мало изученная экономистами. Имеются привлекательные возможности применить и интегрировать различные экономические системы и аналитические методы; есть необходимость поразмышлять и предсказать характер гонок вооружений будущего (например, какие страны будут в них вовлечены и какие виды оружия?); а также необходимость предсказать вероятный ответ военно-промышленного комплекса на различные режимы контроля над вооружениями.

115. Во всех трех основных регионах мира – промышленно развитом, бывшем социалистическом и развивающемся – в результате разоружения могут быть получены существенные экономические выгоды, однако только в том случае, если проводится соответствующая политика, особенно на национальном уровне. Такой политике во многом способствовал бы новый раунд соглашений об ограничении вооружений, достигнутых на двусторонней или многосторонней основе путем переговоров между бывшими противниками и бывшими союзниками. В 1960-х, 1970-х и 1980-х годах соглашения о контроле над вооружениями, особенно те, в которых участвовали Соединенные Штаты и Советский Союз, например, об ОСВ и СНВ, были достигнуты путем переговоров и подписаны с целью добиться стратегической стабильности во избежание войны. Эти соглашения оказали лишь относительно малое воздействие на оборонные расходы, которые продолжали расти. В настоящее время в Соединенных Штатах, бывшем Советском Союзе, странах НАТО и бывшего Варшавского Договора снижаются расходы на оборону, а вместе взятые, они составляют значительную часть военных расходов во всем мире. Нельзя забывать, что одной из трех целей контроля над вооружениями, как провозгласил Томас Шеллинг в 1960-е годы (Schelling, 1966), было сокращение стоимости обороны (две другие цели – уменьшение вероятности войны и уменьшение ущерба в случае войны).

116. Эта экономическая цель может быть достигнута новой серией соглашений об ограничении вооружений. Эти соглашения могли бы помочь сократить издержки разоружения, сократить время перехода от затрат к выгодам, увеличить блага разоружения и тем самым намного увеличить экономическую отдачу от разоружения, если считать его за инвестиционный процесс. Такие соглашения могли бы быть достигнуты путем переговоров между бывшими врагами и союзниками. Эти соглашения предусматривали бы постепенные, постоянные и прогнозируемые сокращения оборонных расходов, сокращения личного состава вооруженных сил и оборонного

сектора, сокращения закупок и запасов военной техники, сокращения военных исследований и разработок и так далее. Они также предусматривали бы осуществление взаимных и совместных программ по оказанию помощи в переподготовке и перераспределении освободившегося военного и гражданского персонала и в перераспределении других ресурсов, на которые повлияло разоружение.

117. Еще одним аспектом этого нового раунда соглашений об ограничении вооружений было бы ограничение экспорта оружия в регионы потенциального конфликта, особенно на Ближний Восток. В отсутствие обязательных к выполнению многосторонних соглашений любая страна, сокращающая расходы на оборону, будет испытывать колоссальное искушение увеличить экспорт оружия, с тем чтобы сохранить работу производственных линий, сохранить занятость рабочей силы, избежать расстройств экономики и заработать иностранную валюту. Еще одной чертой этого нового раунда соглашений об ограничении вооружений было бы укрепление и придание официального характера ранее достигнутым официальным и неофициальным соглашениям не экспортировать оружие массового уничтожения и чувствительных технологий, необходимых для производства такого оружия, чтобы ограничить их распространение. Такие соглашения могли бы основываться на Договоре о нераспространении ядерного оружия и Лондонской группе поставщиков (Комитет Цанггера) для ядерного оружия, Режиме нераспространения ракетной технологии для ракет и Австралийской группе по химическому оружию. Еще одним аспектом этих новых соглашений было бы создание совместных предприятий для перераспределения научно-технического персонала и объектов, использовавшихся раньше в лабораториях по разработке оружия и в производстве вооружений, для сотрудничества в решении основных глобальных проблем, включая окружающую среду, энергию и использование или демонтаж ядерных реакторов, что направило бы научно-технический потенциал в производственные секторы и позволило бы избежать утечки квалифицированного персонала в страны, разрабатывающие оружие массового уничтожения. Иными словами, возможности для новых соглашений об ограничении вооружений многочисленны и интересны, а конечные выгоды могут быть значительными и привлекательными. Однако в кратковременном плане будут издержки переходного периода и приспособления к новым условиям.

VIII. РАЗОРУЖЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

A. Введение: проблемы

118. Расходы на оборону в развивающихся странах в принципе аналогичны расходам на оборону в промышленно развитых странах, однако различаются размеры и характер связанных с ними совокупных издержек. Развивающиеся страны, как правило, являются бедными. Значительная часть их населения страдает от нищеты, результатами которой являются голод, плохое состояние здоровья людей, плохие жилищные условия и неграмотность. Расходование крайне дефицитных капиталов, в том числе иностранной валюты, а также использование квалифицированной рабочей силы в интересах обороны производятся в значительной мере за счет сокращения расходов на другие экономические цели, что влияет на экономический рост и развитие. Это оказывает негативное воздействие на уровень жизни как в настоящем, так и в будущем (ПРООН, 1992). Именно в то время, когда крупные державы переходят от гонки вооружений к гонке разоружения, перед развивающимися странами открывается — перспектива гонки вооружений в регионах и региональных конфликтов. Ирано-иракская война 1980–1988 годов и война в районе Персидского залива 1991 года являются последними и весьма дорогостоящими примерами таких конфликтов. Что касается будущего, то на международном уровне усиливается озабоченность по поводу того, что отдельные развивающиеся страны приобретают ядерные,

биологические и химические вооружения, что ведет не только к возникновению новой опасной и дорогостоящей гонки вооружений в регионах, но и оказывает дестабилизирующее влияние на перспективу установления всеобщего мира (см. главу VII).

119. Желание многих развивающихся стран иметь современные вооружения выражается также в импорте ими оружия, что значительно увеличивает их внешний долг и бремя производимых ими платежей. Перспектива разоружения как внутри НАТО и государств, являвшихся членами Организации Варшавского договора, так и между ними придаст новый размах этой проблеме. Производители оборонной продукции, столкнувшись с сужением рынка в вооруженных силах своих стран, будут активно искать новые возможности для сбыта за рубежом, а развивающиеся страны являются потенциальными потребителями избыточной продукции, производимой в оборонных отраслях промышленно развитых стран (см. главу VI). При этом в 1989 году восемь развивающихся стран (согласно определениям АЦРА): Китай, Израиль, Корейская Народно-Демократическая Республика, Египет, Болгария, Чили, Югославия и Испания – входили в число 20 крупнейших стран-экспортеров оружия (АЦРА, 1990).

120. В связи с перспективой разоружения Востока и Запада неизбежно будут высказываться требования о частичном использовании дивиденда мира, которые окажутся в распоряжении промышленно развитых стран, для содействия развитию более бедных стран, и возникнут соответствующие ожидания (ЮНИДИП, 1987; ЮНКТАД, 1992). Однако реализация этих предложений сопряжена с трудностями. Во-первых, разоружение, рассматриваемое в качестве инвестиции, не приведет немедленно или в краткосрочной перспективе к высвобождению ресурсов. Во-вторых, ресурсы, которые будут высвобождены и станут доступны для использования, вероятно, окажутся незначительными. В-третьих, возникновение в развитых странах возможностей для финансирования и выделения ресурсов не означает, что они будут направлены на нужды развития стран третьего мира. Иными словами, нет такого механизма, который автоматически обеспечивал бы немедленную международную передачу средств из оборонного сектора в сферу развития (то есть международное перераспределение доходов: Schmidt, 1989). Однако развивающиеся страны имеют возможность разоружаться самостоятельно, с тем чтобы способствовать своему развитию.

В. Обобщение фактов

121. На долю стран третьего мира приходится 15% общемировых военных расходов, однако бремя оборонных расходов этих стран относительно велико, если выразить его размер в виде доли расходов на оборону в ВВП или их доли в объеме бюджета центрального правительства. Причиной высоких расходов на оборону нередко служат реальные или потенциальные межгосударственные конфликты. В таблице 11 показаны 20 стран, на которых лежит наиболее тяжелое бремя расходов на оборону. Парадокс очевиден: сравнительно бедные страны нередко несут самое тяжелое бремя оборонных расходов.

Таблица 11. Двадцать стран, несущих наиболее тяжелое бремя расходов на оборону

Страна	Расходы на оборону в процентах от ВВП	Расходы на оборону (в млн. долл. США), в ценах 1988 года
Никарагуа	28,3	350
Ирак	23,0	9 268
Ангола	21,5	703
Саудовская Аравия	19,8	15 213
Йемен а/	18,5	232
Оман	15,8	1 352
Эфиопия	13,6	786
Монголия	11,7	266
Куба	11,3	1 804
Иордания	11,0	522
Бахрейн	10,7	200
Израиль	9,2	3 807
Сирийская Арабская Республика	9,2	2 070
Корейская Народно-Демократическая Республика	8,8	2 003
Гондурас	8,4	279
Зимбабве	7,9	350
Ливийская Арабская Джамахирия	7,4	1 780
Греция	6,8	3 041
Пакистан	6,7	2 906
Кувейт	6,5	1 518
США б/	5,8	268 113
Соединенное Королевство б/	4,0	32 470
Япония б/	1,0	30 483

Источник: SIPRI, 1991.

а/ Бывшая Народно-Демократическая Республика Йемен.

б/ Показаны для сравнения.

С. Расходы на оборону: бремя или выгода?

122. Существуют сложные взаимосвязи между проблемой оборонных расходов и процессом экономического развития (см. также главу II). Согласно одному из мнений, расходы на оборону являются позитивным фактором, поскольку вооруженные силы осуществляют подготовку кадров и развивают экономическую и социальную инфраструктуру (например, системы связи), отчего выигрывает гражданская экономика. Кроме того, вооруженные силы могут содействовать осуществлению гражданских программ путем оказания чрезвычайной помощи, в том числе медицинской; они могут бороться с коррупцией, устанавливать дисциплину, необходимую для общественного согласия; изменять традиционные ценности, содействуя тем самым модернизации и становлению нации, а также обеспечивать внутренний порядок, необходимый для поощрения экономической деятельности. Военные расходы могут также стимулировать рост совокупного спроса, что приводит к большей загрузке производственных мощностей и может способствовать увеличению занятости и повышению

темпов роста. Создание собственной оборонной промышленности может использоваться даже как средство устранения нехватки иностранной валюты, ограничивающей экономическое развитие, если удастся достичь достаточного объема экспорта вооружений (Benoit, 1973).

123. Критики расходов на оборону указывают на очевидное непроизводительное использование ресурсов и связанные с такими расходами тяготы и бесцельную трату средств, особенно в развивающихся странах. Имеется в виду, что высокий уровень оборонных расходов в краткосрочном плане усугубляет экономические трудности в стране, а в долгосрочной перспективе может обусловить более низкие темпы роста в результате отвлечения ресурсов от реализации крайне необходимых социальных программ, в частности, в сферах образования и здравоохранения и проектов экономического развития например, по увеличению объема сельскохозяйственного производства в целях борьбы с голодом. В то же время развивающиеся страны являются крупными импортерами оружия, и его импорт поглощает ограниченные ресурсы иностранной валюты, имеющиеся у этих стран, и усугубляет проблему их задолженности. На долю этих стран, в которых создается примерно пятая часть общемирового дохода, приходится больше половины торговых поставок оружия (Deger and Sen, 1990 a). Военные могут также стать консервативным институтом со своими собственными экономическими интересами и сопротивляться переменам. На довод о том, что военные обеспечивают образование и подготовку кадров, можно возразить, что нередко существуют альтернативные, более экономичные методы формирования людских ресурсов необходимых для обеспечения экономического развития.

124. В этой связи возможен вывод о том, что истинность того или другого мнения о влиянии оборонных расходов на развитие можно установить эмпирическим путем. В своем новаторском статистическом исследовании Бенуа выявил наличие позитивной взаимосвязи между бременем оборонных расходов и темпами роста и, таким образом, пришел к заключению, что военные расходы не обязательно наносят ущерб экономическому росту (Benoit, 1973). Однако эти результаты были подвергнуты критике из-за упрощений в статистических расчетах, что нашло выражение в специальной форме использованных уравнений, из-за возможности того, что результаты были ошибочны в связи с воздействием других переменных и наличия воздействий в обоих направлениях, а также из-за невозможности выявления конкретных причинно-следственных связей и механизма влияния оборонных расходов на экономический рост. Впоследствии были проведены более сложные эконометрические исследования. Они, как правило, подтверждают позитивное прямое воздействие оборонных расходов на темпы роста, но одновременно – их негативное косвенное воздействие на норму накопления. Поскольку этот показатель оказывает значительное позитивное влияние на темпы роста, сочетание прямого и косвенного воздействия может обусловить в итоге негативное влияние военных расходов на темпы роста (Deger and Smith, 1983; Deger, 1986). Однако при рассмотрении этих противоречивых данных следует иметь в виду, что используемые экономистами модели роста и развития отнюдь не являются удовлетворительными. "До тех пор, пока не удастся надлежащим образом объяснить рост, будет невозможно сделать определенные эмпирические выводы о влиянии военных расходов на рост" (Hewitt, 1991, p. 28).

125. Кроме того, как известно, страны неодинаковы и эмпирические выводы относительно взаимосвязи обороны и развития различны для разных моментов времени и разных государств. Многое зависит от альтернативного использования расходов на оборону и в особенности от его структуры. Расходы на оборону могут способствовать росту, если они заменяют собой или вытесняют частные или государственные расходы на потребление; однако они, очевидно, оказывают негативное воздействие на рост, если вытесняют производительные частные инвестиции или

эффективные государственные инвестиции в инфраструктуру. Более того, положительное воздействие оборонных расходов на экономический рост легче обеспечить, если осуществлять программы, направленные непосредственно на достижение конкретных целей, к примеру, расходуя средства на образование, профессиональную подготовку и здравоохранение, которые представляют собой более эффективные способы формирования людских ресурсов, необходимых рынку (Hewitt, 1991). Однако усилия по передаче ресурсов из военного сектора в гражданский могут быть особенно затруднены в развивающихся странах, где рынки рабочей силы и капиталов из-за своей недостаточной развитости не смогут выдать соответствующие ценовые сигналы или же где такого рода переменам окажут сопротивление военные (см. главу IX о проблемах конверсии в бывших странах с централизованным планированием экономики, где имеется аналогичная проблема отсутствия рыночных ценовых сигналов).

126. Следует также проводить различие между странами, производящими оружие, и странами, не производящими его. Страны – производители оружия, очевидно, столкнутся с более серьезными проблемами, при приспособляясь к условиям разоружения, и в краткосрочном плане их расходы в переходный период будут связаны как с потерей высоких технологий, так и с прекращением экспорта оружия.

127. И в промышленно развитых, и в развивающихся странах разоружение оказывает влияние на денежные расходы и на реальные ресурсы рабочей силы, капитала, земли и предпринимательской активности. Потоки расходов в принципе легче переключить с военного сектора на гражданский, однако преобразовать структуру основного капитала в области военного производства для его использования в гражданской экономике сложнее. Действительно, во многих развивающихся странах, где остро стоит проблема безработицы, такая конверсия может скорее создать дополнительную краткосрочную технологическую безработицу, чем высвободить квалифицированную рабочую силу для содействия росту и развитию (см. главу XI). С другой стороны, проблема конверсии больших объемов основного капитала в военном производстве не является столь острой во многих развивающихся странах, поскольку они не имеют значительной собственной военно-промышленной базы.

D. Проблема: возможности для перемен

128. Огромная совокупная стоимость расходов на оборону для развивающихся стран, продолжающаяся региональная гонка вооружений и возможности возникновения новых конфликтов представляют собой угрозу для мира во всем мире и вызов Организации Объединенных Наций и международному сообществу. Предлагалось принять меры к обеспечению большей гласности в том, что касается военных расходов и торговли оружием. Такие меры распространялись бы на все страны, как промышленно развитые, так и развивающиеся; сбором информации занималась бы Организация Объединенных Наций как всеобщая организация. Начало этому процессу было положено в 1992 году, когда был учрежден Реестр обычных вооружений для регистрации международной передачи вооружений по конкретным группам вооружений и для предоставления информации о военном имуществе, находящемся во владении государств-членов и приобретаемом ими (Генеральная Ассамблея, резолюция 46/36 L, приложение). Очевидно также, что в период успешного заключения соглашений по контролю над вооружениями между крупными державами "обращает на себя внимание отсутствие регионального контроля над вооружениями в третьем мире" (Deger and Sen, 1990, p. 26). Его отсутствие может отражать пробелы в существующей международной организационно-правовой системе, препятствующие проведению полноценных переговоров между государствами и заключению ими соглашений по контролю над вооружениями (исключением являются проводимые в настоящее время переговоры по Ближнему Востоку). Оно может свидетельствовать и о том, что причины, лежащие в основе гонки вооружений в различных регионах, осмыслены еще не до конца.

Е. Пример: Индия и Пакистан

129. Индийский субконтинент – один из беднейших регионов мира с огромной численностью населения. Военные расходы в условиях массовой бедности представляют собой исключительно высокие издержки. Однако напряженность, сохраняющаяся в отношениях между Индией и Пакистаном в течение более чем четырех десятилетий, служит примером того, как региональный конфликт может выродиться в региональную гонку вооружений. В этот период две страны трижды вели между собой полномасштабные войны, а кроме того имели место многочисленные пограничные столкновения, вследствие чего не удалось сколько-нибудь значительно сократить военные расходы ни в одной из стран. Тем не менее, по крайней мере частично, эта гонка вооружений обусловлена внутренними причинами. Обе страны являются сравнительно молодыми национальными государствами, возникшими в обстановке враждебности в результате разделения колониальной Британской Индии, и им оказалось трудно сотрудничать и достигать компромиссов. С другой стороны, жесткая военная доктрина, отрицающая сотрудничество, стала предпочтительным вариантом в ходе строительства национальных государств.

130. Случай с Индией и Пакистаном иллюстрирует две важные проблемы. Первая состоит в необходимости систем раннего оповещения, которые позволили бы Организации Объединенных Наций уделять особое внимание "опасным" регионам до того, как в них фактически развернется гонка вооружений. Вторая проблема связана с необходимостью выявления и обсуждения соответствующих внутренних факторов, которые проявляются за пределами стран в виде региональной гонки вооружений.

Г. Перспективы на будущее

131. Роберт Макнамара разработал всеобъемлющее и масштабное предложение, которое имеет форму модели или основных черт нового мирового порядка (McNamara, 1991). Цель этого нового мирового порядка – достижение в долгосрочном плане значительной экономии средств в оборонных бюджетах и получение таким образом средств для структурной перестройки экономики как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах, причем эти перемены предполагается осуществить без ущерба для безопасности. Для построения этого нового мирового порядка необходимо предпринять ряд инициатив в области политики:

a) следует заключить новые соглашения по контролю над вооружениями, касающиеся ядерных, биологических и химических вооружений, а также баллистических ракет. Обеспечивать выполнение этих соглашений должен Совет Безопасности, применяя при необходимости экономические санкции и военную силу;

b) США и странам третьего мира предлагается сократить оборонные бюджеты на 50%;

c) необходимо ввести ограничения на международную торговлю оружием;

d) помощь развивающимся странам необходимо увязывать с сокращением ими расходов на оборону;

e) Организации Объединенных Наций и региональным организациям следует обеспечивать коллективную безопасность и выполнять функции по поддержанию мира, используя многонациональные силы;

f) имеется в виду, что эти перемены займут некоторое время, вероятно, десять лет или более.

132. Хотя перечисленные цели, очевидно, получают широкую поддержку, споры будут вестись в основном по поводу средств их достижения и проблем, которые возникнут в ходе построения этого нового всемирного порядка. К примеру, международному сообществу будет необходимо прийти к согласию в отношении свода общих правил, которые регулировали бы поведение государств и отношения между ними, а также обязанности международного сообщества. Одни государства, например, экспортеры нефти, не зависят от иностранной помощи; другие выступят против реализации этого предложения как ущемляющего их национальный суверенитет. Следует также признать, что военно-промышленный комплекс в промышленно развитых странах будет стремиться сорвать заключение соглашений по контролю над вооружениями либо обойти их, а правительства некоторых развивающихся стран — устранить увязку оказания им помощи с сокращением оборонных расходов. Эти предложения могут также дать непредвиденные побочные результаты. К примеру, контроль за экспортом оружия может привести к созданию или расширению в различных странах собственной оборонной промышленности (Hartley, 1991 b). Тем не менее такое представление о новом всемирном порядке свидетельствует о масштабе проблемы и о широте возможностей, открывающихся перед Организацией Объединенных Наций и международным сообществом. Согласно одной из оценок, сокращение на 3% военных расходов в богатых и бедных странах в течение 90-х годов позволило бы к 2000 году получить дивиденд мира в размере 1,5 трлн. долл. США для использования их в целях развития людских ресурсов (в том числе 1,2 трлн. долл. США в промышленно развитых странах и 279 млрд. долл. США в развивающихся странах: UNDP, 1992, p. 8).

IX. ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ И КОНВЕРСИЯ

A. Введение: ключевые проблемы

133. Как правило, считается, что сокращение оборонных расходов сулит немедленные выгоды в форме дивиденда мира. Это неверное и обманчивое утверждение. Будучи инвестиционным процессом, разоружение связано с первоначальными расходами на перестройку и другими расходами переходного периода, что находит свое выражение в безработице и недостаточном использовании реальных ресурсов. Нередко эти проблемы и издержки игнорируются или ими пренебрегают, либо утверждается, что их можно устранить посредством соответствующей политики государства. Такая надлежащая политика формулируется редко, вследствие чего те, кто окажется в потенциально проигрышном положении в результате урезания расходов и разоружения, неизбежно будут выступать против политики, которая ухудшает их материальное положение. В этой связи элементарные законы, действующие в сфере общественного благосостояния, предполагают, что благосостояние общества можно повысить только тогда, когда будут так или иначе компенсированы потери тех, кто потенциально окажется в проигрыше. Именно так выглядит проблема, если рассматривать ее с точки зрения политики, и именно здесь заложены возможности для сведения к минимуму издержек перестройки; об этом идет речь в третьей части (см. главу XI). Прежде чем перейти к рассмотрению вариантов политики, необходимо проанализировать проблемы, связанные с конверсией, переходом и приспособлением к сокращению военных расходов. Все эти проблемы являются спорными вопросами, которые окружены мифами, имеют эмоциональную и идеологическую окраску; в этой сфере отсутствуют данные анализа, доводы "за" и "против", касающиеся тех или иных утверждений (Kirby and Hooper, 1991; Paukert and Richards, 1991).

134. В настоящей главе основное внимание уделяется инвестиционным расходам, которые необходимо произвести, чтобы в будущем получить экономическую выгоду

от разоружения. Экономические аспекты перемен, перестройки и конверсии анализируются применительно как к трудовым ресурсам, так и к ресурсам капиталов в странах с рыночной экономикой, с централизованным планированием экономики и с экономикой, находящейся в состоянии перехода. Отправной точкой служит определение конверсии; излагаются принципы анализа экономических последствий сокращения военных расходов.

В. Определение конверсии

135. Имеется как минимум два толкования понятия "конверсия". Во-первых, существует узкое толкование, при котором имеется в виду преобразование военных заводов в предприятия, производящие гражданскую продукцию, и, наоборот, преобразование гражданских заводов в предприятия, производящие военную продукцию. По сути дела, в этом толковании речь идет о замене вида продукции, когда на том же самом заводе с помощью той же рабочей силы начинает выпускаться гражданская продукция вместо военной. Такая замена вида продукции невозможна для вооруженных сил, остающихся в военном секторе. Однако в случае перехода объектов к новым владельцам возможна замена вида продукции в том, что касается некоторых оборонных объектов вооруженных сил, которые можно использовать в гражданских целях. Например, базы военно-воздушных сил можно использовать в качестве гражданских аэропортов.

136. При втором, более широком понимании конверсии в центре внимания оказывается процесс перераспределения ресурсов, высвобождаемых вооруженными силами и сокращаемыми военными отраслями промышленности и поступающих, в расширяющиеся сектора экономики, в том числе в новых регионах. Этот процесс перераспределения факторов производства происходит непрерывно в любой динамичной экономике, а успех его зависит от функционирования рынков рабочей силы и капиталов и от общего состояния экономики (например, спада или процветания). В настоящей главе за основу принимается более широкое определение конверсии. Как будет разъяснено впоследствии, использование более узкого толкования конверсии повело бы к выводу о том, что во многих случаях конверсия не является целесообразной ни с технической, ни с экономической точки зрения.

С. Издержки, связанные с сокращением оборонных расходов

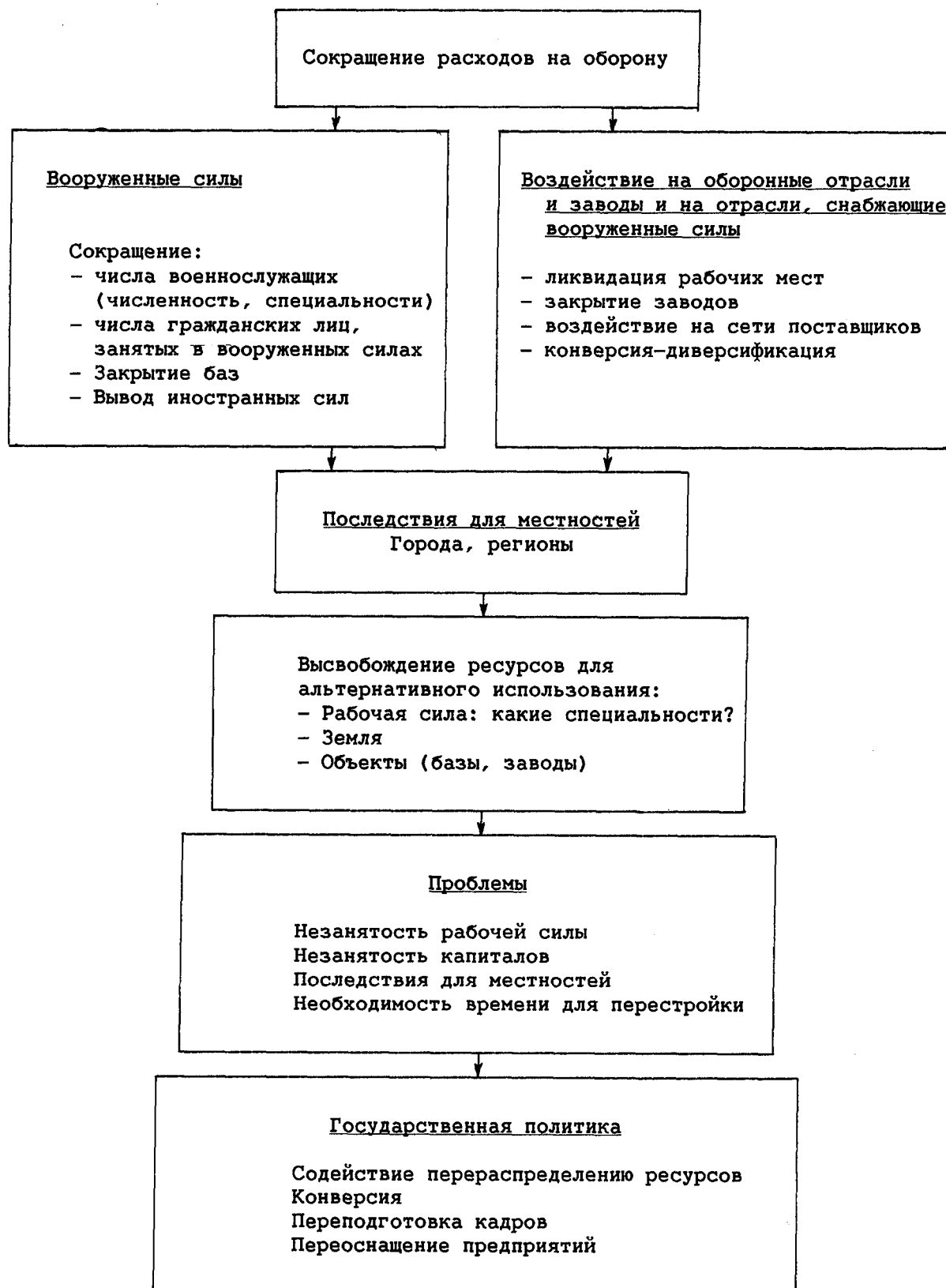
137. В тех случаях, когда сокращение оборонных расходов является составной частью политики ограничения вооружений, возникают издержки двух видов. Во-первых, сокращение вооружений само по себе сопряжено с расходами: это расходы, связанные с достижением соглашений, контролем, инспекциями и уничтожением вооружений (см. главу VII). Эти расходы могут быть как сравнительно небольшими, так и значительными. При односторонних инициативах по сокращению вооружений некоторых из этих расходов удастся избежать, хотя могут потребоваться затраты на уничтожение вооружений. Во вторых, - и это более важно, - разоружение сопряжено с расходами на перестройку, которые обуславливаются высвобождением ресурсов из вооруженных сил и оборонных отраслей промышленности (см. главу II, рис. II). Это, к примеру, расходы на демобилизацию военнослужащих и их возможное трудоустройство, а также расходы, связанные с изменением сферы применения ресурсов, высвобождаемых для оборонной промышленности. Эти процессы будут влиять на распределение ресурсов (трудовых ресурсов, капиталов, сырья, услуг, управленческих функций) на уровнях всей экономики, отрасли и фирмы; эти последствия будут различными в разных регионах, а также в краткосрочном и долгосрочном плане.

138. Элементарные принципы определения издержек разоружения показаны на рис. V (выгоды, получаемые в долгосрочном плане, рассматриваются в части третьей главы X). Этот рисунок иллюстрирует экономические последствия сокращения оборонных расходов для вооруженных сил, оборонных отраслей промышленности и отраслей, снабжающих оборонный сектор, которые выражаются в высвобождении людских ресурсов, закрытии оборонных баз и оборонных заводов и свертывании отраслей, снабжающих такие базы и заводы. Такие последствия будут проявляться на местном уровне или в региональном масштабе. Таким образом, разоружение влияет на национальную экономику стран как прямо, так и косвенно. Непосредственное воздействие связано с высвобождением ресурсов для альтернативного использования, а косвенное будет проявляться в таких формах, как уменьшение объема производства и числа рабочих мест в отраслях, снабжающих оборонный сектор, а также воздействие на обмен технологиями между оборонным и гражданским секторами. Возможно, будет также меняться предпринимательская культура фирм, выполняющих оборонные заказы: эти фирмы, ранее зависевшие от правительств, будут делать ставку на предприимчивость, риск и реагирование на действие рыночных сил (Hartley and Hooper, 1991).

139. В связи с этим возникает вопрос о том, как быстро страны с рыночной и централизованно планируемой экономикой, а также с экономикой, находящейся в стадии перехода, могут приспособиться к сокращению оборонных расходов (страны с экономикой, находящейся на стадии перехода, — это страны, где происходит отказ от административных методов распределения и продвижение к рыночной системе). От ответа на этот вопрос зависит возможное значение государственной политики: если она может повлиять на этот процесс, то следует ли при ее формировании обращать особое внимание на передачу ресурсов из свертываемых оборонных секторов в другие сектора экономики или же следует содействовать оборонным подрядчикам в переключении на гражданскую деятельность? Некоторые из этих проблем перестройки, очевидно, окажутся еще более серьезными в бывших социалистических странах и странах с централизованным планированием экономики — в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе, — где усилия по преобразованию оборонных отраслей промышленности предпринимаются одновременно с приватизацией и мерами по переходу к рыночной экономике. Но эти проблемы перестройки не новы и возникают не только применительно к обороне. Гражданская экономика имеет уже большой опыт приспособления к переменам. Более того, крупные сокращения оборонных расходов уже имели место в прошлом, к примеру, после окончания первой и второй мировых войн. Однако такой уже накопленный опыт может оказаться неприменимым к нынешней ситуации. Ныне, в отличие от периода после окончания второй мировой войны, сокращение оборонных расходов происходит в условиях мира, причем отсутствуют резервы спроса на гражданскую продукцию. Кроме того, за период после 1945 года существенно возросла специализация оборонных фирм, и они используют менее гибкие технологии, которые не столь полезны для гражданского использования, вследствие чего ограничены возможности для замены видов продукции.

140. Схема, подобная той, что показана на рис. V, может служить отправной точкой для оценки издержек сокращения оборонных расходов и выгод этого процесса. Роль государственной политики в минимизации краткосрочных издержек перестройки и максимизации долгосрочных выгод от инвестиций в разоружение рассматривается в части третьей. В настоящей главе анализируются прежде всего издержки перестройки, а на рис. V названы вопросы, которые должны рассмотреть экономисты, исследователи и должностные лица, ответственные за выработку политики, для того чтобы можно было провести осмысленную дискуссию и сделать выбор с учетом мнения информированной общественности. В некоторых случаях имеются

Рисунок V. Издержки разоружения



результаты исследований, содержащие ответы на вопросы; однако нередко отсутствуют удовлетворительные научные выводы и эмпирический опыт, которые позволили бы получить такие ответы, хотя некоторые пробелы в знаниях обусловлены отсутствием реального опыта разоружения (Hartley and Hooper, 1990 b). Тем не менее можно выделить некоторые важные для выработки политики вопросы, относящиеся к аспектам разоружения, связанным с перестройкой:

a) Какие отрасли, регионы и местности наиболее уязвимы в случае сокращения оборонных расходов в ходе разоружения? Сокращение будет воздействовать на фирмы и отрасли, зависящие от оборонных рынков, и сети их поставщиков и будет включать в себя закрытие военных баз или свертывание их деятельности, что негативно повлияет на платежеспособный спрос в городах и регионах (Paukert and Richards, 1991).

b) Какая рабочая сила, специалисты с какой квалификацией будут высвобождаться из вооруженных сил, оборонных отраслей промышленности и снабжающих их отраслей, какова будет их численность и в каких местностях произойдет сокращение числа рабочих мест?

c) Насколько ценны для рынка высвобождаемые трудовые ресурсы и ресурсы капиталов? К примеру, профессиональные навыки некоторых военнослужащих, таких как операторы торпедных аппаратов и ракет, наводчики в танковых экипажах, отличаются высокой специализацией и могут быть ценными только для военных. Ценность навыков общего характера, которые приобретаются на военной службе и, как правило, представляют интерес для гражданских отраслей промышленности, может быть снижена в результате внезапного появления на рынке труда большого числа бывших военнослужащих. Аналогичным образом некоторые оборонные объекты, такие как ракетные заводы и верфи, где строятся подводные лодки, могут быть в высокой степени специализированы для использования в военных целях, тогда как другие заводы и объекты можно легко и с минимальными расходами преобразовать для гражданского использования. Примеры таких объектов – военные аэродромы, которые могут быть переоборудованы в гражданские аэропорты, и авиационные заводы, которые могут выпускать гражданские авиалайнеры вместо боевых самолетов и вертолетов.

141. В последующей части этой главы эти вопросы рассматриваются под двумя углами зрения. Сначала используется подход, предполагающий рассмотрение производственных функций: при этом анализируются проблемы перестройки применительно к рабочей силе и капиталам как вводимым ресурсам функции военного производства. Здесь проводится различие между военным персоналом и гражданской рабочей силой и между военными и гражданскими капиталами. Далее рассматривается опыт конверсии в странах с рыночной экономикой, с экономикой, находящейся в стадии перехода, и в развивающихся странах.

D. Проблемы перестройки: рабочая сила

1. Перестройка в сфере распределения рабочей силы

142. Расходы на оборону являются важным фактором роста занятости в странах с рыночной, централизованно планируемой экономикой и с экономикой, находящейся в стадии перехода, как промышленно развитых, так и развивающихся стран. Они обуславливают занятость персонала различных специальностей в вооруженных силах, на гражданской службе в оборонных министерствах, занятость ученых и специалистов в области технологии в исследовательских учреждениях государственного

оборонного сектора и частного сектора, а также занятость специалистов, квалифицированных и неквалифицированных рабочих в отраслях, поставляющих оборонную технику, выполняющих строительные работы и производящих другие товары и услуги (см. главы IV и V). В общее число рабочих мест, зависящих от оборонных расходов, реально входят те, которые имеют к ним как прямое, так и косвенное отношение. Примерами служат, в частности, рабочие места в сетях поставщиков (например, поставщиков алюминия для самолетостроительных фирм) и рабочие места, зависящие от платежеспособного спроса вооруженных сил и производителей оборонной продукции, в том числе в населенных пунктах, где оборонные подрядчики и военные базы являются основными источниками занятости. Такое разнообразие форм прямого и косвенного воздействия крайне затрудняет получение точных данных об общем влиянии оборонных расходов на занятость (см. главу IV). Действительно, имеется недостаток подробной информации о сетях поставщиков, о географическом размещении поставщиков, снабжающих первичных подрядчиков, об их зависимости от продажи оборонной продукции и от их важности для местных рынков труда (Paukert and Richards, 1991; Hartley and Hooper, 1990 b). Аналогичным образом, как правило, отсутствуют данные о важности национальных и иностранных военных баз для местных рынков труда (Sharp, 1990).

2. Военный персонал

143. Одним из основных результатов разоружения является переход к меньшим вооруженным силам. Вследствие этого на рынок труда придет большое число высвобожденных военнослужащих. Перспективы их трудоустройства будут зависеть от масштабов сокращения сил, длительности периода, в течение которого будет происходить сокращение персонала, ценности их навыков для рынка и общего состояния экономики, в которой они высвобождаются. Крупное и быстрое сокращение персонала в условиях уже существующего экономического спада и высокого уровня безработицы приведет к наиболее серьезным негативным сдвигам и вызовет наиболее высокие издержки перестройки.

144. Перспектива, связанная с необходимостью искать новое место после работы в течение всей жизни по одной профессии и, возможно, в одной компании, ставит значительные личные проблемы приспособления перед многими работниками. Столь же серьезные, если не более серьезные проблемы, очевидно, возникнут перед лицами, прослужившими длительное время на военной службе. Профессиональные солдаты и офицеры, прослужив всю жизнь в вооруженных силах, начинают руководствоваться некоторыми подходами и ценностями, которые не позволяют им быстро приспособиться к иной культуре и иным требованиям гражданских фирм и организаций (различаются, например, требования к дисциплине). С другой стороны, для некоторых профессиональных военнослужащих переломный момент приходится на середину их карьеры, тогда как военнослужащие срочной службы чаще всего служат меньше срока активной трудовой деятельности. Аналогичным образом в силах, формируемых на основе призыва, срок службы гораздо короче и не превышает двух-трех лет. Таким образом, для некоторых военнослужащих вследствие ожидания перемен в карьере переходный период может оказаться несколько более легким, чем он был для работников гражданских отраслей промышленности, которые быстро приходили в упадок.

145. Последствия сокращения персонала вооруженных сил для занятости будут частично зависеть от профессионального состава высвобождаемого контингента. Некоторые военнослужащие приобретают специальность, которая весьма ценна для рынка и может найти применение в гражданской экономике. Примером служит специальность пилотов транспортной авиации, инженеров, операторов компьютеров, механиков по обслуживанию транспортных средств, водителей и медицинского

персонала. Специальность других военнослужащих является весьма узкой, не может быть использована в гражданском секторе и представляет ценность только для военных: это, к примеру, операторы ракет, парашютисты и члены экипажей атомных подводных лодок. В результате разоружения человеческий капитал этих групп военнослужащих морально устаревает. В других случаях многие военнослужащие, особенно те, кто поступает на службу, не имея официально присвоенной квалификации, получают в последующей гражданской жизни выгоду от профессиональной подготовки, полученной в период военной службы. Многие эмпирические данные об опыте гражданского трудоустройства военнослужащих относятся к военнослужащим Соединенных Штатов и носят несколько противоречивый характер (Hartley and Hooper, 1990 b). Некоторые данные свидетельствуют об отсутствии значительных различий между профессиональной подготовкой, полученной на военной службе и в гражданском секторе. По данным других исследований, преимущества военной профессиональной подготовки более существенны для обездоленных групп населения и меньшинств (Browning et al., 1973). Важность военной службы и военной профессиональной подготовки для будущей занятости и доходов определяется также состоянием рынка труда в момент возвращения военнослужащих в состав гражданской рабочей силы. Например, ветераны войны во Вьетнаме после возвращения в состав рабочей силы испытывали при трудоустройстве большие трудности по сравнению с их конкурентами, не участвовавшими в войне, чем в свое время ветераны, оставившие службу после войны в Корее. Такое различие было обусловлено быстрыми переменами, происшедшими в состоянии гражданской рабочей силы, потерей привилегий, связанных со стажем работы и спадом на рынке труда (Berger and Hirsch, 1983).

3. Занятость в гражданской сфере

146. Разоружение снизит спрос на рабочую силу в оборонных отраслях промышленности и снабжающих их отраслях. В результате этого персонал, высвобождаемый из вооруженных сил, будет искать возможности для трудоустройства в то же самое время, когда оборонные отрасли промышленности будут высвобождать работников, которые также придут на рынок труда.

147. Подобно другим формам расходов, военные расходы создают и поддерживают занятость. Однако возникает вопрос о том, является ли их влияние на занятость особым и специфическим. Результаты исследований, посвященных взаимосвязи между военными расходами и безработицей, показывают, что на уровне совокупных данных нет необходимости отдельно учитывать военные расходы. В связи с этим сокращение доли военных расходов в национальном продукте, очевидно, не приведет к возникновению более высокого среднего уровня безработицы, чем в случае сокращения других расходов (Dunne and Smith, 1990 a). Однако будет иметь место локальное воздействие на те города и населенные пункты, которые в большой степени зависят от военных расходов, что связано с наличием оборонных фирм или военных баз (Richards, 1990).

148. В исследовании, выполненном Бюджетным управлением конгресса Соединенных Штатов, оцениваются экономические последствия осуществления разработанных в 1991 году планов администрации по реальному сокращению оборонных расходов на 20% в период с 1991 по 1997 год. Предполагается, что в результате потери рабочих мест в оборонном секторе при одновременном возникновении новых рабочих мест в гражданской экономике (вследствие сокращения бюджетного дефицита) к 1995 году число рабочих мест уменьшится в общей сложности примерно на 300 тыс. Этот показатель является итоговым, тогда как в ходе данного процесса число рабочих мест, имеющих отношение к обороне, сократится к 1995 году примерно на 1,1 млн.; в это число войдут 400 тыс. рабочих мест непосредственно в оборонном

секторе и еще 200 тыс. рабочих мест, в снабжающих его отраслях, то есть связанных с ним косвенно. В число оборонных отраслей промышленности, где должно произойти существенное сокращение числа рабочих мест, входят производство танков, ракет, судостроение, авиационная промышленность, производство боеприпасов. По оценке авторов исследования, на региональном уровне даже в штатах, где оборонный сектор наиболее развит, краткосрочные последствия сокращения оборонных расходов в 1991 году не будут очень серьезными, хотя в некоторые населенные пункты в краткосрочной перспективе пострадают весьма существенно (например, в результате закрытия базы Форт Окс в Монтерее, предприятия "Бат айрон уоркс", штат Мэн: United States, Congressional Budget Office, 1992).

149. Для Соединенного Королевства было проведено моделирование последствий для занятости, которые наступят в результате сокращения оборонного бюджета к 2000 году на 50%, для чего будет необходимо сокращать его в среднем на 8-9% в год, с тем чтобы снизить его размер до 2% от ВВП. Согласно этой модели, при отсутствии компенсирующих расходов такое сокращение приведет к падению объема национального производства и увеличению числа безработных более чем на 460 тыс. человек. Однако если средства, высвобожденные в ходе сокращения оборонных расходов, будут включены в другие статьи государственных расходов, в частности, израсходованы на нужды образования или здравоохранения, то конечным результатом этого процесса станет рост производства и сокращение числа безработных более чем на 500 тыс. человек (Dunne and Smith, 1990 b). Однако совокупные результаты, получаемые с помощью этой модели, маскируют серьезные проблемы, которые возникнут в некоторых отраслях, регионах и городах, в большой степени зависящих от оборонных расходов. Разумеется, в определенной мере последствия разоружения для занятости будут зависеть от того, как отреагируют на него фирмы.

Е. Проблемы адаптации: основные фонды

150. Разоружение окажет существенное воздействие на капитал, используемый в ходе научных исследований по вопросам обороны, а также на оборонных заводах и базах. Оборонные фирмы должны решить, следует ли им оставаться на рынках оборонной продукции, изыскивать новые виды продукции для выпуска на своих заводах, реконструировать и переоснастить заводы или же продать их. В странах с рыночной экономикой многое будет зависеть от того, является ли основной капитал (машины и оборудование) узко специализированным или он может быть использован в гражданской сфере: преобразование узко специализированного оборонного завода для его использования в гражданских целях может оказаться нецелесообразным из-за весьма высоких расходов. Однако фирмы в странах с рыночной экономикой и других странах могут принять различные меры, с тем чтобы сохранить стоимость своего капитала.

1. Реакция фирм

151. В результате заключения Договора 1990 года об ОВСЕ и последующих односторонних инициатив были сокращены военные расходы и был изменен баланс вооруженных сил, что будет иметь значительные последствия для размеров, структуры, состава и показателей работы оборонных отраслей промышленности. В результате сокращения сухопутных, военно-морских и военно-воздушных сил снизится спрос на сухопутную, морскую и авиационную военную технику, что будет иметь серьезные последствия для поставляющих их отраслей. Однако одновременно с общим уменьшением объемов оборонного производства в странах НАТО и бывшего Варшавского договора, очевидно, увеличится емкость некоторых новых рынков в результате

перехода от наступательных к преимущественно оборонительным силам (что предполагает, например, более широкое использование радиолокационного наблюдения, систем раннего оповещения и оборонительных ракет). В рамках самого процесса разоружения возникнут новые рынки для продукции, используемой в ходе инспекций, проверок и уничтожения излишков военной техники (например, ядерного оружия).

152. Оборонные подрядчики отреагируют на сокращение расходов по-разному. Они будут изыскивать новые военные или гражданские сферы деловой активности либо приспособятся к более низким объемам производства и будут ожидать новых оборонных заказов. Очевидно, будет расти конкуренция на экспортных рынках, по мере того как фирмы европейских стран, Соединенных Штатов и бывшего СССР будут реагировать на снижение оборонных расходов и возможность появления незагруженных мощностей, стремясь найти зарубежные рынки — возможно, при поддержке государства. Однако ныне, после войны в регионе Персидского залива, могут быть предприняты международные усилия по регулированию торговли оружием, особенно поставок оружия на Ближний Восток (см. главы VI и VII).

153. Ожидаемое сужение внутренних и внешних рынков приведет к закрытию заводов, ликвидации рабочих мест и уходу работников из оборонной промышленности, а также к слиянию фирм, действующих в одной или разных странах. Такие изменения будут углублять тенденцию к уменьшению числа международных фирм, выполняющих оборонные заказы и работающих в нескольких сферах военной и гражданской деятельности.

154. При решении вопроса о формах реагирования на сокращение оборонных расходов фирмы будут исходить из необходимости как выживания, так и сохранения рентабельности. В краткосрочном плане их возможности для перестройки будут ограничиваться как неликвидностью средств производства, так и договорными обязательствами. Они будут вынуждены использовать уже имеющиеся оборудование и рабочую силу при их прежнем размещении, а также прежние рынки и системы распределения. Закрытие завода и увольнение большого числа работников занимают длительное время. Аналогичным образом, необходимо время для пересмотра стратегии фирмы и выявления новых выгодных рынков, на которых фирма могла бы использовать свои преимущества в конкурентной борьбе. В долгосрочном плане фирма может изменить любые свои характеристики, включая размер предприятия, и произвести наиболее эффективную перестройку. Так, работники, особенно занятые по краткосрочным контрактам, очевидно, будут в первую очередь нести непосредственные издержки перестройки (например, в виде сокращения рабочего дня с последующим увольнением работников). Организационные мероприятия по закрытию заводов займут больше времени, поскольку фирмам потребуется время для пересмотра схемы географического размещения своих предприятий с подбором для продажи или реорганизации производств на тех площадках, которые пригодны, с точки зрения рынка, для иного использования. Другим видом краткосрочной реакции фирм станет поиск возможностей для увеличения реализации продукции на традиционных рынках фирмы, отказ от услуг субподрядчиков и создание субподрядного производства. В течение более длительного срока, например трех-пяти лет, фирма может осуществить инвестиции, необходимые для выхода на совершенно новые военные или гражданские рынки; ее руководство может решить, следует ли выходить на такие рынки путем внутреннего расширения, слияния с другими фирмами или поглощения фирм.

155. В то же время подрядчики и другие круги, которые, как предполагается, понесут убытки вследствие разоружения, будут заниматься лоббистской деятельностью с целью побудить правительства выступить против сокращения оборонных расходов и изменить свою политику. Они будут добиваться отсрочки или пересмотра изменений в политике, а также оказания им поддержки со стороны правительства или предоставления компенсационных гражданских заказов, например,

выплаты субсидий для организации выпуска гражданских самолетов или торговых судов; они будут также настаивать на том, чтобы правительство выплачивало щедрую компенсацию за убытки. Здесь следует признать, что некоторые меры, принимаемые в рамках государственной политики, действительно могут воспрепятствовать эффективному и желательному в социальном плане перераспределению ресурсов и могут быть использованы для продолжения оказания дорогостоящей поддержки (см. главу XI) существующим заинтересованным группам неэффективных производителей.

2. Военные капиталы: конверсия оборонных объектов

156. Сокращение вооруженных сил будет приводить к закрытию баз. Вооруженным силам уже не потребуется прежнее число военно-воздушных баз, армейских гарнизонов, учебных заведений, военно-морских баз и обслуживающих их объектов. Уже в результате заключения Договора 1990 года об ОВСЕ и осуществления односторонних инициатив сокращение размеров вооруженных сил во всей Европе привело к закрытию ряда оборонных объектов в связи с выводом зарубежных воинских контингентов Соединенных Штатов, Соединенного Королевства и бывшего СССР. Некоторые из этих баз нередко являются важными компонентами местной экономики и расположены в местностях, где мало возможностей для альтернативного трудоустройства; вследствие этого их закрытие может оказать существенное воздействие на занятость гражданского населения и на объем платежеспособного спроса в местной экономике. Однако закрытие баз происходило не только в 90-х годах и имеет место не только в военном секторе (United States, Congressional Budget Office, 1992).

157. Закрытие большого количества баз произошло после окончания второй мировой войны. С того времени многим из этих баз, оказавшимся излишними, было найдено иное применение (то есть капитал пригоден для альтернативного использования). Некоторые бывшие военно-воздушные базы стали аэропортами; некоторые другие базы были превращены в торговые центры или склады (например, для сельскохозяйственной продукции); на месте некоторых баз были созданы магазины и жилые комплексы либо было возобновлено сельскохозяйственное использование земель. В странах с рыночной экономикой оборонные объекты имеют рыночную цену, отражающую их ценность для альтернативного использования (в том числе стоимость расчистки площадок на месте узкоспециализированных оборонных объектов, не представляющих ценности с точки зрения альтернативного использования). Нет ничего нового в том, что общинам в населенных пунктах приходится реагировать на закрытие крупного предприятия, обеспечивавшего занятость в городе, такого как шахта, сталеплавильный завод или судостроительный завод. Успех или неудача в приспособлении к переменам будут зависеть от общего состояния экономики, от того, насколько удачно и быстро местная экономика сможет отреагировать на перемены, и от влияния государственной политики (см. часть третья). Однако в условиях различия экономических систем проблемы перестройки, затрагивающие как рабочую силу, так и капиталы, могут оказаться различными.

Г. Перестройка в условиях различных экономических систем

1. Конверсия в промышленно развитых странах с рыночной экономикой

158. Опыт, накопленный в прошлом в западноевропейских и североамериканских промышленно развитых странах с рыночной экономикой, свидетельствует о том, что лишь немногие предприятия, выпускающие оборонную продукцию, займутся выпуском практически той же продукции для гражданского рынка. В число возможных исключений входят аэрокосмическая продукция военного и гражданского назначения, в

том числе самолеты, двигатели, вертолеты и космические спутники, а также возможный переход со строительства военных кораблей на выпуск торговых судов. Поставщики и изготовители компонентов располагают в этом отношении большим потенциалом для конверсии, чем основные подрядчики. К примеру, поставщики танковых гусениц могут быстро переналадить свое оборудование и переобучить работников для выпуска гусениц к землеройным машинам. Некоторые фирмы попытаются использовать технологию, ресурсы и квалифицированную рабочую силу, которые ранее использовались при производстве оборонной продукции, в новых, гражданских сферах деятельности. Такие усилия будут сопряжены с четырьмя видами трудностей:

a) Многие оборонные компании являются специализированными и не имеют опыта деятельности на конкурентных гражданских рынках. Их производственные мощности, рабочая сила и предпринимательская культура пригодны для решения исключительно оборонных задач. Процесс получения и выполнения заказов, порядок заключения контрактов, стандарты и все аспекты ведения дел на военных и гражданских рынках неодинаковы. Некоторые оборонные компании приобрели оборонную специализацию в связи с выгодами специализации как таковой: они успешно действуют в оборонном секторе, где приходится руководствоваться иной предпринимательской культурой, чем в гражданском секторе (Melman, 1970);

b) необходимость определения гражданских рынков и видов продукции, выпуск которой может быть налажен с использованием ресурсов, имеющихся в распоряжении специализированных оборонных фирм;

c) необходимость выявления выгодных гражданских рынков. Возникает вопрос о том, почему, если существуют потенциально выгодные гражданские рынки, которые могут быть использованы, их еще не заняли существующие фирмы;

d) трудности конверсии в период спада. Даже тогда, когда фирмам удастся быстро и легко перевести свое оборудование и рабочую силу с производства оборонной продукции на выпуск гражданской, эти их усилия могут не иметь успеха вследствие спада в гражданском секторе экономики.

159. Можно использовать несложные принципы оценки перспектив для переключения производственных мощностей в промышленности с выпуска военной продукции на выпуск гражданской. Здесь важны две характеристики фирмы. Это, во-первых, зависимость фирмы от продажи оборонной продукции единственному покупателю по контрактам, заключаемым без какой-либо конкуренции просто на основе затрат, в условиях государственного финансирования научных исследований и разработок, защищенного рынка, гарантированных прибылей и культуры зависимости, а не культуры предпринимательства (Melman, 1970). Во-вторых, это зависимость фирмы от технологии, разрабатываемой преимущественно в оборонном секторе, и специфичной для него технологии. Некоторые оборонные технологии могут широко применяться в гражданской сфере — такие, как радиолокационная, авиационная техника, авиационная электроника; возможности применения в гражданском секторе других технологий, если оно вообще возможно, являются весьма ограниченными: это такие технологии, как технология "стелс", технология производства бронированной техники и ядерных вооружений (см. главу V). На рис. VI в общих чертах показаны принципы анализа, которые служат отправной точкой для оценки перспектив конверсии (Dussauge, 1987). В группу А входят фирмы, где конверсия является наиболее легкой и наиболее вероятной. И напротив, фирмы из группы D столкнутся в ходе конверсии с наибольшими трудностями: в их деловых операциях

преобладает продажа оборонной продукции, и они зависят от технологии, разрабатываемой преимущественно в оборонном секторе, которая весьма специфична для него (подробные сведения о фирмах, зависящих от продажи оборонной продукции, см. в главе IV).

Рисунок VI. Исходные принципы конверсии

Зависимость от технологий, разрабатываемой преимущественно в оборонном секторе и специфичной для него технологии	Зависимость от продаж оборонной продукции		
	Низкая		Высокая
	Низкая	А относительно легкая	В
	Высокая	С	Д самая трудная

160. Для специализированных оборонных фирм, целиком зависящих от оборонного производства, непосредственная конверсия является трудной в техническом плане, дорогостоящей и, вероятно, нецелесообразной. Используемые на таких предприятиях машины и оборудование, занятые на них менеджеры и работники имеют весьма узкую специализацию для производства оборонной продукции и не могут быть использованы в других сферах деятельности – по крайней мере при разумных расходах. В таких обстоятельствах наиболее эффективной мерой, вероятно, является закрытие специализированных оборонных предприятий, и при наличии тех, кто готов купить площадку, – ее вторичное освоение для других целей, таких как создание жилых районов, промышленных зон или торговых центров.

161. Сторонники непосредственной конверсии специализированных оборонных заводов нередко утверждают, что гражданский рынок открывает перед такими фирмами много возможностей. При этом, как правило, не обращают внимания на следующие проблемы:

- а) расходы, связанные с конверсией оборонных заводов и переобучением работников;
- б) расходы, связанные с выходом на гражданские рынки;
- в) вопрос о том, предполагается ли, что гражданские рынки являются выгодными.

162. Если сторонники такой конверсии правы и имеется много возможностей, еще не используемых существующими специализированными гражданскими фирмами, то в конечном счете произойдет испытание фирм рынком капитала, то есть оборонные фирмы будут куплены либо их оборонные заводы можно будет продать для альтернативного использования. Иными словами, когда оборонные заводы будут выставлены на продажу, их купят фирмы, считающие, что они могут найти способ выгодного

использования данного имущества. Однако обычно бывший оборонный завод и площадка, на которой он расположен, осваиваются вторично для более подходящего альтернативного использования. При этом в первоначальный период либо высвобожденные работники будут безработными и, возможно, потребуются их переподготовка, либо они будут трудоустроены в других секторах экономики (в зависимости от эффективности местных рынков труда: см. исследования по Лондону, штату Мичиган, Мюнхену и Риму в Paukert and Richards, 1991).

163. Вопреки предположениям сторонников конверсии, приспособление к переменам требует времени: оно не бывает мгновенным и сопряжено с расходами. Многие зависят от возможностей, открываемых гражданским рынком, но в типичном случае для перестройки может потребоваться срок до пяти лет. Кроме того, при обсуждении вопросов конверсии не следует учитывать интересы одних только крупных основных оборонных подрядчиков. Для поставщиков и субподрядчиков непосредственная конверсия представляет собой менее серьезную проблему. Как правило, это фирмы, которые заняты выполнением не только оборонных заказов либо располагают ресурсами, которые пригодны для использования в различных целях и позволяют переходить с выпуска военной продукции на выпуск гражданской и обратно. В числе примеров – литейные заводы и цеха, где могут производиться изделия для использования как на оборонных, так и на гражданских предприятиях; аналогичным образом коробки передач для танков могут использоваться на тракторах и тяжелых транспортных средствах.

164. Некоторые основные подрядчики располагают возможностями для непосредственной конверсии, при которой оборонные ресурсы фирмы используются для выпуска гражданской продукции. Наглядным примером служит аэрокосмическая промышленность, в которой оборудование и рабочая сила фирмы пригодны для альтернативного использования, то есть для выпуска как военных, так и гражданских самолетов, вертолетов и авиационных двигателей. В других случаях конверсия оказывалась не столь успешной. К примеру, попытка фирмы "Виккерс" в Соединенном Королевстве перейти после 1945 года с выпуска танков на производство тракторов была неудачной в финансовом плане – по той простой причине, что фирма "Виккерс" оказалась неспособной конкурировать с уже существовавшими специализированными фирмами – производителями тракторов (Hartley and Hooper, 1990 a). Причины подобных неудач достаточно серьезны. Фирма "Виккерс" – специализированная оборонная фирма, способная конкурировать и обеспечивать свое выживание только на специализированном рынке. Аналогичным образом фирмы – производители тракторов выживают благодаря использованию своей специализации как преимущества в конкурентной борьбе. Если имеются возможности для выгодного использования гражданского рынка тракторов, то есть все основания полагать, что уже существующие фирмы – производители тракторов выявят и используют такие возможности. Оборонным фирмам, стремящимся осуществить непосредственную конверсию, необходимо выявить такие выгодные гражданские рынки, которые соответствуют их ресурсам. Однако во многих случаях ресурсы оборонных фирм и квалификация их работников являются узкоспециальными и не могут быть использованы в гражданском секторе; отсюда необходимость в соответствующих программах переподготовки кадров и, возможно, переоснащения – как для рабочей силы, так и для основного капитала.

165. С этой проблемой связана и другая проблема, с которой сталкиваются специализированные оборонные фирмы, особенно те, которые целиком зависят от выполнения оборонных заказов, – необходимость изменения предпринимательской культуры. Возникают трудности, когда вместо императивных требований обороны фирма начинает руководствоваться иными требованиями, свойственными гражданским рынкам. К примеру, оборонная продукция нередко имеет высокое качество, а такую

продукцию нередко бывает трудно продать на гражданских рынках, предъявляющих иные требования к качеству. Что касается специализированных оборонных фирм, то предпринимательскую культуру фирмы определяет правительство, и возникает тенденция к формированию культуры зависимости от правительства вместо культуры предпринимательства, предполагающей реагирование на меняющиеся требования рынка. Оборонных подрядчиков, действующих на внеконкурентных рынках, в ряде случаев подвергали критике за высокие затраты, эскалацию затрат, просрочку выполнения заказов, неудовлетворительные показатели использования оборудования, неэкономное расходование ресурсов и получение чрезмерных прибылей (Hartley, 1991 a).

2. Конверсия в странах, экономика которых находится
в стадии перехода: на примере бывшего СССР

166. В странах с централизованным планированием экономики конверсия создает в принципе те же проблемы, связанные с перераспределением ресурсов в пользу гражданской деятельности вместо военной. Однако механизмы распределения здесь иные: в странах с рыночной экономикой существуют частная собственность и ориентация на ценовые сигналы рынка товаров и услуг, а также вводимых факторов производства – земли, рабочей силы, капиталов и предпринимательской активности. В странах с централизованным планированием экономики решения о распределении ресурсов, в том числе о том, что и как производить, принимаются центральным плановым учреждением государства. Впрочем, бывший СССР находится сейчас в стадии перехода от централизованного планирования экономики к рыночной экономике, что создает еще большие трудности в ходе конверсии и приспособления к сокращению оборонных расходов (Paukert and Richards, 1991).

167. Для правильного осмысления политических и военных реальностей, существующих в бывшем СССР, важно анализировать конверсию как двухэтапный процесс. Первый этап пришелся на период с 1989 года и до государственного переворота в августе 1991 года. Второй этап – период с конца 1991 года, когда, в частности, бывшими советскими республиками было создано Содружество Независимых Государств. Между этими двумя этапами имеются существенные различия как в масштабах конверсии, так и в методах распределения ресурсов.

168. Первый этап конверсии начался с объявления в 1988 году об односторонних мерах в области разоружения, которые предусматривали сокращение численности вооруженных сил и расходов на оборонные научные исследования и разработки, закупку техники, а также уменьшение размеров оборонного бюджета в целом. Потенциальные масштабы конверсии были весьма широкими, поскольку, по оценкам, в оборонной промышленности и смежных отраслях было занято 12 млн. человек, или примерно одна треть от общей численности всех занятых в обрабатывающей промышленности бывшего СССР. Около 700 предприятий были объявлены участвующими в конверсии, что предполагало более чем 20-процентное снижение объема производства примерно на 50% из них; было объявлено, что доля гражданской продукции в общем объеме их производства, составлявшая в 1988 году 43%, к 1995 году будет увеличена до 65%. В действительности конверсия стала политическим лозунгом; ее проекты разрабатывал главным образом военно-промышленный комплекс для защиты своих интересов, причем ими совершенно не были затронуты некоторые крупные производственные подразделения. Такая "конверсия" была ложно представлена общественности бывшего СССР как средство эффективного и быстрого преодоления обострившихся экономических и социальных проблем страны.

169. В Государственной программе конверсии оборонной промышленности 1990 года были поставлены две цели: во-первых, увеличить производство потребительских

товаров и оборудования, необходимого для выпуска продуктов питания, одежды, жилищного строительства и медицинского обслуживания (то есть планировалось получить "дивиденды мира" в виде телевизоров, стиральных машин, холодильников, жилья, услуг здравоохранения и т.д.); во-вторых, содействовать техническому прогрессу в важнейших отраслях, особенно в электронике, компьютерной техники, связи, гражданской авиации, гражданском судостроении и освоении космоса. В основу всех проектов и окончательного варианта Программы были положены принципы централизованного планирования и управления, при которых предприятиям давалось указание производить совершенно новую продукцию. Она стала известна как нерыночная программа, поскольку ее составители исходили из принципов традиционной административно-командной системы с ее бюрократическим контролем, безразличием к издержкам производства, централизованным регулированием производства и распределением государственных заказов и принуждением к перестройке производственного процесса (Бугров, 1989).

170. Первый этап конверсии в бывшем СССР был охарактеризован и научными кругами, и прессой как абсолютно неудачный. Этот опыт конверсии показывает, насколько ограниченными могут быть возможности применения военных предприятий и их оборудования военного назначения в гражданских целях. Для конверсии оборонных заводов требуются новое оборудование (нередко зарубежного производства), новая организационная культура (без опоры на получение оборонных контрактов в неограниченных объемах и щедрых льгот), переобучение руководителей и работников для выпуска альтернативной продукции гражданского назначения, исследование рынка и готовность идти на риск при разработке новых видов продукции. Однако в период перестройки государство предоставляло гарантии занятости и доходов. К примеру, в 1990-1991 годах в результате сокращения оборонных расходов более 500 тыс. работников должны были сменить работу, однако большинство из них продолжало работу на тех же фирмах и было переведено на новые рабочие места, созданные в ходе увеличения выпуска гражданской продукции. Было также признано, что процесс конверсии и перестройки, возможно, займет четыре - пять лет и потребует значительных капиталовложений; все это означало, что дивиденд мира можно будет получить лишь в долгосрочной перспективе.

171. Основным отличием второго этапа конверсии, начавшегося в конце 1991 года, стало то обстоятельство, что объем закупок вооружений и военной техники, который в 1990-1991 годах уже уменьшился на 30%, в 1992 году будет сокращен в Российской Федерации еще более чем на 50%. Такое резкое уменьшение закупок военной продукции правительством, ведущее к глубокому преобразованию оборонной промышленности и ее коренной переориентации на выпуск гражданской продукции, российские специалисты и широкая общественность называют "обвальнoй" конверсией.

172. Этот второй, во многих отношениях новаторский этап конверсии обещает быть более реалистичным и плодотворным, несмотря на огромные трудности. Выпуск оборонной продукции в Российской Федерации поставлен под гражданский контроль и должен быть радикально реформирован в рамках объединенного министерства промышленности. Принято конверсионное законодательство, регулирующее решение проблем, которые появятся вследствие ожидаемого роста безработицы и потери доходов, а также других социальных проблем, которые возникнут в ходе радикальной демилитаризации российской экономики. Российские оборонные предприятия, испытывающие огромные экономические и финансовые трудности, выражают готовность войти в формирующуюся рыночную экономику и действовать в условиях конкуренции. Они сделали выбор в пользу создания акционерных, арендных, совместных, малых и других компаний, ориентированных на рынок. Активное, хотя и ограниченное воздействие государства на процесс конверсии включает в себя налоговые, кредитные

стимулы и льготы, в частности, связанные с амортизацией, а также другие средства, в том числе конкурентные торги при перераспределении государственных заказов на гражданскую продукцию. Идея принятия единой государственной программы или национального плана конверсии в Российской Федерации отвергается как неспособная заменить собой практические проекты, которые предприятия, проводящие конверсию, уже разработали и осуществляют.

173. В Российской Федерации, на Украине и в других государствах – членах Содружества Независимых Государств процесс перестройки дополнительно осложняется двояким подходом к переменам. В ходе его ставятся одновременно задачи конверсии и создания рыночной экономики, действующей на основе частного предпринимательства. Решить хотя бы одну из этих задач достаточно трудно; одновременное решение обеих представляет собой грандиозную проблему. Возможно, здесь должны сыграть свою роль другие государства и международное сообщество, которые могли бы организовать оказание Содружеству Независимых Государств международной помощи; она предусматривала бы предоставление технических консультаций и оборудования, а также подготовку кадров, что необходимо для содействия переходу к рыночной экономике мирного времени. Программу такой помощи могли бы финансировать государства – участники Договора 1990 года об ОБСЕ. Хотя на ее осуществление уйдет часть дивиденда мира, которые получают государства НАТО, эта программа стоит того, тем более если это исключит возврат к гонке вооружений периода "холодной войны".

3. Конверсия в развивающихся странах

174. Некоторые проблемы конверсии и перестройки в развивающихся странах будут аналогичны возникающим в странах с рыночной экономикой, централизованным планированием экономики и с экономикой, находящейся на стадии перехода. Однако проблемы перестройки в развивающихся странах имеют и некоторые отличия. Как правило, в развивающихся странах большинство занятых в оборонном секторе служит в вооруженных силах (см. главу IV). Таким образом, при решении проблем перестройки в этих странах будет необходимо либо увольнять военнослужащих, которые затем придут на рынок труда, либо – в случае формирования вооруженных сил на основе призыва – не призывать новых военнослужащих. В краткосрочной перспективе этот процесс, вероятно, усугубит проблемы развивающихся стран в сфере занятости, в частности вызовет рост безработицы. Кроме того, очевидно, возникнут проблемы с расселением людей и оказанием им социальных услуг, предоставлявшихся ранее вооруженными силами. Такие проблемы возникли в бывшем СССР, когда его войска, которые ранее базировались за рубежом, возвратились на родину. Однако развивающиеся страны с централизованным планированием экономики возможно смогут свести безработицу к минимуму путем определения альтернативных гражданских занятий для военнослужащих. И напротив, развивающиеся страны с рыночной экономикой могут столкнуться в ходе перестройки с более серьезными проблемами, если им придется иметь дело с географически ограниченными рынками труда, которые имеют малую емкость и не могут выдать соответствующие ценовые сигналы.

175. Некоторые развивающиеся страны располагают значительной базой оборонной промышленности, прежде всего Китай, Индия, Египет и Бразилия (см. главу IV, выше, и Renner, 1991). В тех странах, где оборонные компании и их заводы созданы как специализированные оборонные заводы, не занимающиеся никакой гражданской деятельностью, конверсия является значительно более трудной задачей. Примером такой компании служит фирма "Хиндустан аэронотикс": поставки вооружений составляют 97% от объема всех ее продаж. Подобного рода примеры имелись и в бывшем СССР, где проблемы перестройки являются еще более острыми в "закрытых

городах", которые полностью зависели от военной деятельности, таких как Челябинск-65 к востоку от Урала. Проблема конверсии в развивающихся странах, располагающих оборонно-промышленной базой, имеет и другую сторону. Некоторые из таких стран, в частности Египет, Китай, Корейская Народно-Демократическая Республика, Республика Корея и Чили, относятся к числу крупнейших экспортеров оружия в мире. В этих странах прекращение экспорта оружия непосредственно скажется на их способности зарабатывать дефицитную иностранную валюту. В то же время можно утверждать, что ликвидация национальной оборонной промышленности оказала бы существенное негативное воздействие на способность развивающейся страны обеспечить экономический рост путем содействия развитию своей технологической базы. Однако здесь следует признать, что существуют альтернативные способы содействия разработке высоких технологий в гражданском секторе. В числе возможных примеров – поддержка научных исследований и разработок в области сельского хозяйства, развитие гражданской авиационной промышленности для улучшения сообщений на внутренних авиалиниях и совместные проекты в области научных исследований и разработок с развитыми странами.

G. Вывод

176. Разоружение сопряжено с серьезными проблемами перестройки и издержками в том, что касается реальных ресурсов рабочей силы, управленческих функций и капитала, а также соответствующих им факторов производства в виде сырья, энергии и вспомогательных услуг. Проблемы перестройки и конверсии аналогичны для рабочей силы и для капитала: их характер определяется тем, можно ли легко и быстро передать их для использования на гражданских рынках вместо военных. Некоторые ресурсы весьма специфичны для военного сектора и не могут быть использованы в гражданском. При наличии таких ресурсов возникают наиболее острые проблемы перестройки, особенно для работников, поскольку в результате потери рабочих мест и вызываемой этим потери доходов им приходится испытывать страдания и лишения. Здесь должна сыграть свою роль государственная политика, направленная на содействие переменам посредством таких мероприятий, как переобучение работников, переоснащение предприятий и предоставление информации о возможностях трудоустройства (см. главы X и XI).

177. Кроме того, в странах с различными экономическими системами перестройка создает неодинаковые проблемы. Вероятно, наиболее сложные проблемы перестройки возникают в развивающихся странах с развитым оборонным сектором и в таких странах, как бывший СССР, где институты централизованного планирования экономики упразднены, а институты рыночной экономики еще не созданы. Очевидно также, что в любой стране издержки перестройки будут выше, если крупномасштабное разоружение будет происходить в период экономического спада. Однако в долгосрочном плане разоружение приносит экономические выгоды, поскольку ресурсы, высвобождаемые в военном секторе, перераспределяются в интересах производства гражданских товаров и услуг: это – дивиденд мира. Для максимизации получаемой обществом отдачи от разоружения необходимо добиваться минимальных издержек перестройки и максимальных выгод.

Часть третья. Выводы

Х. ДИВИДЕНД МИРА

А. Введение: ключевые проблемы

178. Одним из первых дивидендов мира является собственно мир. Кроме того, существуют экономические выгоды разоружения, которые часто называют дивидендом мира. Это понятие окружено рядом мифов, которые требуют критического анализа и оценки. В настоящем докладе дивиденд мира рассматривается как инвестиционный процесс, в ходе которого в настоящее время производятся расходы с целью получения выгод в будущем. В рамках такого подхода можно ожидать, что в краткосрочном плане дивиденд мира окажется небольшим, поскольку на него будут влиять высокие издержки приспособления экономики к разоружению, вызываемые безработицей и перераспределением ресурсов в пользу гражданского применения вместо военного, что необходимо для получения в долгосрочной перспективе выгод в виде увеличения производства гражданских товаров и услуг.

179. Величина долгосрочных выгод разоружения будет зависеть от того, как будут использоваться ресурсы, высвобождаемые в военном секторе. Они могут быть перераспределены в интересах увеличения имеющегося в стране физического и людского капитала, например через образование и подготовку кадров, либо использованы для увеличения потребления; оба эти мероприятия окажут разнородное долгосрочное воздействие на ВВП страны (A/9770/Rev.1; ЮНИДИП, 1984). В этой главе рассматриваются некоторые мифы, которыми окружена проблема дивиденда мира и анализируются возможные сценарии будущего развития событий в промышленно развитых странах с рыночной экономикой, в бывших социалистических странах Восточной Европы и бывшем СССР, экономика которых ныне находится в стадии перехода, и в развивающихся странах.

В. Дивиденд мира: мифы и реальность

180. Возможное понимание природы дивиденда мира подразделяется на три уровня:

а) как простого перераспределения государственных расходов с обороны в пользу других статей бюджета; такое понимание можно считать мнением неинформированного наблюдателя;

б) как полной взаимозаменяемости обороны и другой экономической деятельности; такое мнение можно считать упрощенным пониманием;

с) как процесса, который требует крупномасштабного перераспределения ресурсов, связан с расходами и занимает некоторое время: приспособление к переменам не происходит мгновенно. Это уровень понимания информированного наблюдателя, который сознает издержки и трудности перераспределения ресурсов и видит как краткосрочные издержки, так и долгосрочные выгоды.

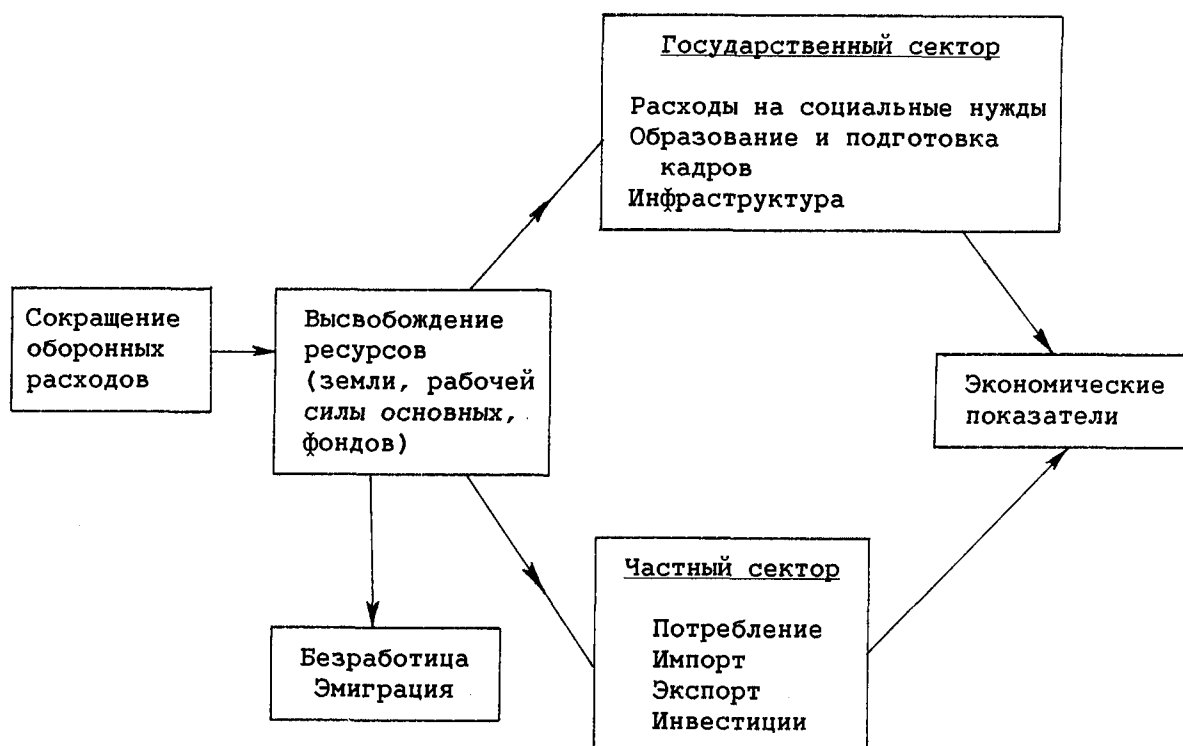
181. Понятие дивиденд мира окружено по меньшей мере четырьмя мифами. Во-первых, некоторые считают, что он велик и может быть получен моментально. Согласно этому мифу, разоружение немедленно приносит дивиденд мира, который можно выплатить гражданам разоружающейся страны либо использовать каким-либо другим образом, например для снижения налогов, выплаты государственного долга, создания или реконструкции инфраструктуры, финансирования социальных услуг, либо передать в фонд развития для развивающихся стран. При таких наивных взглядах неинформированного наблюдателя или при столь упрощенном понимании

военные расходы рассматриваются как некая категория социальных расходов, которые можно перевести в другую категорию наподобие перекладывания денег из одного кармана в другой. При этом игнорируется то обстоятельство, что конверсия и приспособление экономики к разоружению влекут за собой крупное перераспределение ресурсов в экономике, в ходе которого потребуются реально перестраивать структуру занятости, использование основных фондов, менять размеры и структуру отраслей промышленности и землепользование.

182. Второй миф состоит в том, что дивиденд мира разрешит экономические и социальные проблемы страны. Он действительно может помочь, что зависит от размеров дивиденда и от того, как он используется: будет ли он, к примеру, использован для увеличения государственного и частного потребления или для инвестиций? Однако имеется опасность того, что в ходе анализа взаимосвязи между оборонными расходами и плохими экономическими показателями корреляция будет принята за причинно-следственную связь. Даже простая иллюстративная модель показывает, что возможные взаимосвязи между разоружением и экономическими показателями определяются сложным комплексом факторов, как показано на рис. VII. Первоначально сокращение оборонных расходов приведет к экономии бюджетных средств, которые могут быть использованы для удовлетворения альтернативных потребностей в государственных расходах (например на нужды здравоохранения или образования) или возвращены гражданам в виде снижения налогов. Такое приспособление в финансовой сфере приведет, в свою очередь, к изменению потоков реальных (физических) ресурсов земли, рабочей силы, капиталов и предпринимательской активности в экономике. Из вооруженных сил и из оборонных отраслей промышленности будут высвобождаться военнослужащие и работники различных специальностей; кроме того, будут высвобождаться основные фонды в виде ставших излишними военных баз и оборонных производственных мощностей. На начальном этапе эти ресурсы в большинстве случаев использоваться не будут, а впоследствии будет налажено их альтернативное использование в государственном или частном секторе, что будет соответствовать взглядам информированного наблюдателя на дивиденд мира. Степень вероятного воздействия дивиденда мира на экономические показатели (занятость, темпы роста, инфляцию и т.д.) зависит от того, как он будет распределяться между государственным и частным секторами и между инвестициями и потреблением. Выделение дивиденда мира для частных инвестиций в новые машины и оборудование или для государственных инвестиций в образование и подготовку кадров (людской капитал) и инфраструктуру, вероятно, скорее улучшит экономические показатели, особенно темпы роста, по сравнению, например, с социальными выплатами, хотя они будут способствовать достижению социальных целей.

183. Третий миф – миф о крахе экономики или сценарий катастрофы. Согласно ему, разоружение приведет к необратимому экономическому спаду; авторы его предполагают, что экономика целиком зависит от военных расходов. Носители этих циничных взглядов игнорируют опыт успешной конверсии, имевшей место в прошлом после крупных войн; однако этот опыт показывает, что экономика может успешно перестроиться и приспособиться к условиям разоружения, а затем пользоваться плодами увеличения выпуска гражданской продукции. Они игнорируют то обстоятельство, что, по крайней мере, в странах – членах НАТО доля военных расходов в общем объеме производства сравнительно невелика и в 1991 году составляла менее 6% от ВВП. Они игнорируют и то, что приспособление к существенным изменениям условий рынка происходит не только в оборонных отраслях. В гражданских отраслях промышленности стран Европы и Северной Америки, например, были произведены крупные изменения после спада, происшедшего в основных отраслях их обрабатывающей промышленности например, угольной, сталеплавильной, судостроительной и текстильной.

Рисунок VII. Оборона и экономические показатели



184. Четвертый миф состоит в том, что проблемы и издержки приспособления экономики к разоружению будут сравнительно небольшими и локальными, вследствие чего ими можно с успехом пренебречь. На деле проблемы и издержки приспособления экономики к разоружению для некоторых групп и населенных пунктов, которые, как ожидается, пострадают в результате разоружения, могут оказаться существенными и сохраняться длительное время, особенно в период спада. При отсутствии надлежащей политики в области приспособления экономики к разоружению, в частности политики в отношении рабочей силы и регионов, эти группы серьезно страдают от разоружения и могут оказать сопротивление переменам (см. главу XI).

С. Препятствия на пути перемен

185. Против разоружения в некоторых случаях выступают те круги, которые считают, что они окажутся в проигрыше в результате такой политики, а именно оборонные министерства, вооруженные силы, подрядчики, регионы и города, зависящие от оборонных расходов. В частности, министерства обороны и вооруженные силы стран НАТО, стремясь сохранить свои бюджеты, будут подчеркивать необходимость сильной обороны и указывать на сохраняющиеся факторы, которые угрожают безопасности, общую неопределенность в отношении будущего и перспективу возникновения новых опасностей, например международного терроризма. Ученые и профсоюзы будут озабочены технологическими, социальными последствиями ликвидации крупных проектов по производству техники и ее последствиями для занятости. Будет также выражаться озабоченность по поводу экономических и социальных последствий закрытия военных баз в отдаленных сельских районах, где отсутствуют возможности для альтернативного трудоустройства.

186. Для защиты от существенного сокращения оборонные министерства и вооруженные силы будут обещать повысить эффективность своей деятельности путем внедрения конкуренции, увеличения доли гражданской продукции, рационализации и международного сотрудничества. Они также предлагать значительное сокращение своих планируемых расходов в будущем, рассчитывая на смену правительства или на появление какой-либо новой угрозы. Вооруженные силы будут стремиться защитить свои традиционные имущественные права и свои престижные и привлекательные проекты производства высокотехнологичных вооружений. В условиях сокращения расходов вооруженные силы, вероятно, будут экономить на подготовке военнослужащих, вспомогательных функциях, накоплении запасов, содержании резервных сил и найме гражданских служащих, а не жертвовать крупными программами приобретения техники. Например, вспомогательным кораблям, транспортным самолетам и грузовикам они будут предпочитать авианосцы, самолеты, обеспечивающие превосходство в воздухе, и основные боевые танки. Угрозы, возникающие в других районах мира, приведут к росту запросов вооруженных сил на соответствующую технику для увеличения потенциала реагирования на них, например, морских десантных подразделений. В условиях сокращения расходов вооруженные силы, вероятно, будут добиваться снятия с вооружения устаревшей техники, уменьшения текущих заказов и уделения особого внимания разработке следующего поколения техники, которая позволила бы им выполнять новые, меняющиеся функции. Вероятное сокращение численности военнослужащих также предполагает рост зависимости от наличия сложной техники и, соответственно, рост потребности в ней. Военные фактически будут претендовать на часть дивиденда мира с целью обеспечить, чтобы их менее многочисленные силы были лучше оснащены для выполнения своих новых, изменившихся задач, так, чтобы повысилась их способность защищать национальные интересы (Hartley, 1987).

187. Изменения политики будут добиваться и другие заинтересованные круги, которые, как ожидается, пострадают от сокращения оборонных расходов; они также будут требовать компенсации. В числе примеров – города, зависящие от оборонных компаний или от военных баз. Правительствам, добивающимся переизбрания и остро нуждающимся в голосах избирателей, возможно, будет трудно проигнорировать такие просьбы о помощи. Все это подтверждает мнение о том, что даже если существенная экономия на военных расходах возможна, мероприятия по приспособлению вооруженных сил, местной экономики и рынков рабочей силы к изменившимся обстоятельствам могут оказаться дорогостоящими. Некоторые заинтересованные круги, имеющие различные мнения и взгляды на разоружение, показаны на рис. VIII. Подход к разоружению как к инвестиционному процессу означает, что в долгосрочном плане общество выигрывает, но за счет краткосрочных издержек приспособления экономики к разоружению.

D. От инвестиций в мир – к дивиденду мира

188. Любые инвестиции потенциально являются успешными или неудачными. Выгоды от разоружения как успешной или неудачной инвестиции будут зависеть от таких факторов, как состояние экономики и эффективность контроля правительства над переменами. Издержки и выгоды разоружения как инвестиционного процесса показаны на рис. IX. Сценарий I соответствует успешной инвестиции, когда в течение небольшого периода времени производятся небольшие расходы, а затем следует получение значительных выгод, что приводит к высокой социальной норме прибыли от разоружения. Низкие расходы могут быть обусловлены успешным вмешательством правительства через политику в отношении рабочей силы, включающую в себя переподготовку, обеспечение географической мобильности, предоставление информации и т.д. Сценарий II соответствует неудачной инвестиции, когда на протяжении значительного периода времени (ряда лет) производятся значительные расходы, за

Рисунок VIII. Заинтересованные круги и разоружение

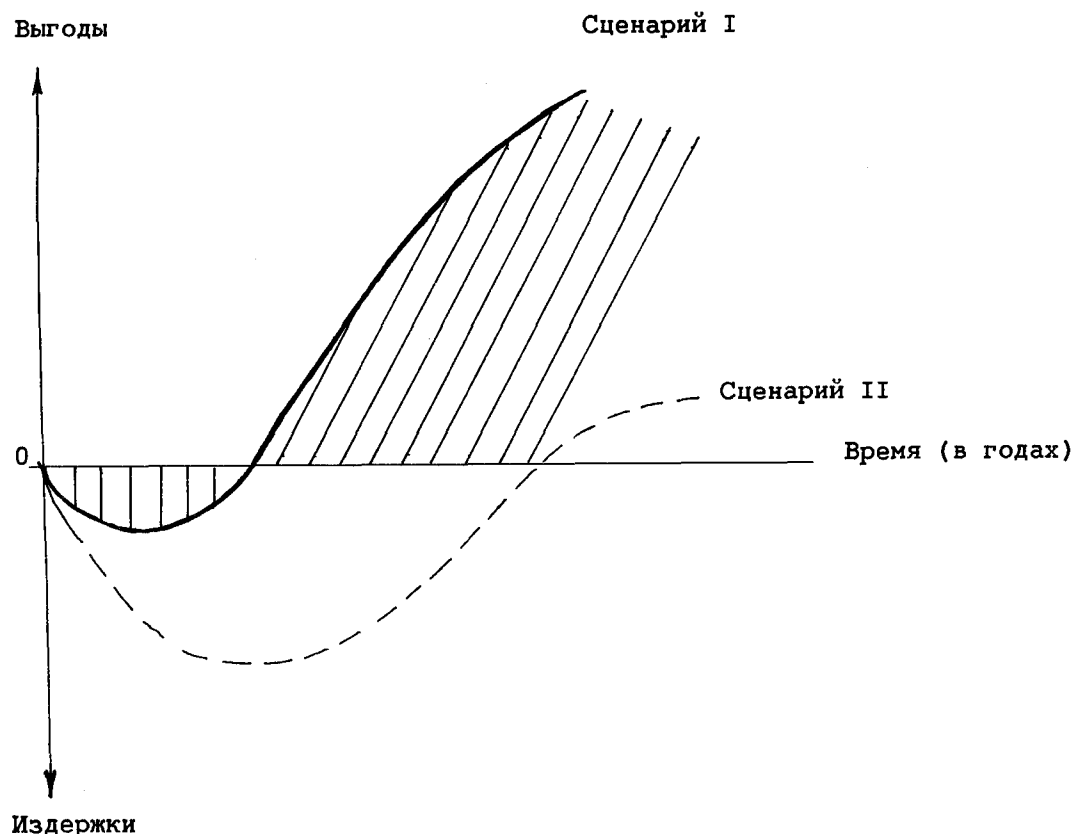


которыми следует получение сравнительно небольших выгод, вследствие чего социальная норма прибыли от разоружения оказывается нулевой или даже отрицательной. При этом сценарии высокие издержки могут иметь место в экономике, в которой единственным двигателем перемен являются рыночные силы и эти силы действуют в период спада. Результаты анализа, показанные на рис. IX, отражают принципы для рассмотрения возможных в будущем сценариев для различных стран.

Е. Перспективы на будущее: промышленно развитые страны с рыночной экономикой

189. В североамериканских и западноевропейских промышленно развитых странах с рыночной экономикой в результате длительного и неуклонного постепенного снижения военных расходов в условиях экономической экспансии при стесненном рынке рабочей силы и наличии больших сумм для инвестирования в новые машины и оборудование в сочетании с государственной политикой, направленной на переподготовку работников, помощь военнослужащим и работникам оборонной промышленности в трудоустройстве и содействие оборонным отраслям промышленности в выявлении новых рыночных возможностей, могут иметь место невысокие издержки, короткий переходный период (между расходами и получением выгод) и высокие прибыли, вследствие чего отдача от разоружения окажется высокой, как это было, например, в Соединенных Штатах после окончания Второй мировой войны. И, напротив, при эпизодическом сокращении военных расходов в течение коротких периодов в условиях экономического спада, высоких уровней безработицы и наличия лишь сравнительно небольших сумм, доступных для инвестирования в новые машины и оборудование издержки окажутся высокими, переходный период – длительным, а отдача от разоружения – низкой (или даже отрицательной), особенно в случае либо отсутствия действий правительства по решению этих проблем, либо выплаты

Рисунок IX. Выгоды и издержки разоружения



правительством расточительных субсидий незанятым работникам и пострадавшим отраслям промышленности и регионам. К сожалению, при отсутствии коренного изменения политики может оказаться, что именно к такому негативному исходу движутся Соединенные Штаты и другие страны — члены НАТО, не получая никакого дивиденда мира (Barker *et al.*, 1991).

Г. Перспективы на будущее: бывшие социалистические страны

190. В бывших социалистических странах — бывшем Советском Союзе и странах Восточной Европы — в результате длительного и неуклонного постепенного снижения военных расходов в условиях экономического роста и высокой доли инвестиций, при наличии государственной политики направления производства и использования ресурсов в гражданских целях, могут иметь место невысокие издержки, короткий переходный период и значительные прибыли, вследствие чего отдача от разоружения окажется существенной, как это было, например, в Советском Союзе после окончания Второй мировой войны. И напротив, при резком и стремительном сокращении военных расходов в условиях экономического кризиса издержки будут высокими, переходный период — длительным, а отдача от разоружения — низкой (или даже отрицательной), как это имеет место сегодня в бывшем Советском Союзе, где эти неблагоприятные экономические условия дополняются отсутствием как централизованного планирования, так и рынков и продолжением расточительной поддержки государством оборонных отраслей и персонала. Потребуется необычное сочетание целенаправленной национальной экономической политики и технической помощи других стран и международных организаций для содействия созданию соответствующих рынков рабочей силы, капитала и других рынков и для создания необходимых

рыночных условий для перераспределения ресурсов, высвобождаемых в результате сокращения военных расходов, что позволит избежать катастрофических последствий и получить выгоды от разоружения (МОТ, 1990).

Г. Перспективы на будущее: развивающиеся страны

191. В развивающихся странах Юга в результате длительного и неуклонного постепенного снижения военных расходов на Ближнем Востоке, в Южной Азии и других регионах, если оно будет проводиться в условиях экономического роста и высокого уровня инвестиций, что будет обусловлено высокими ценами на экспортные товары особенно на нефть, иностранной помощью и эффективной макроэкономической политикой, могут иметь место невысокие издержки, короткий переходный период и значительные прибыли, вследствие чего отдача от разоружения окажется высокой. И напротив, при резком и стремительном сокращении военных расходов в условиях экономического спада, вызванного низкими ценами на экспортные товары, уменьшением иностранной помощи и неудачной макроэкономической политикой, издержки будут высокими, переходный период — длительным, а отдача от разоружения — низкой (или даже отрицательной). Именно это может произойти в ближайшее время в нескольких таких странах, если этим процессам не будут противодействовать международная техническая и финансовая помощь и национальная макроэкономическая, торговая и оборонно-экономическая политика, вырабатываемая на основе полной информации. Однако в развивающихся странах перспективы получения дивиденда мира могут оказаться более благоприятными, так как они, вероятно, располагают меньшими объемами капиталов военного назначения и в них имеет место относительно более активный приток ресурсов в военный сектор и отток из него.

Н. Вывод

192. Международное сообщество должно решить задачу сохранения мира в обозримом будущем и при этом исключить новые гонки вооружений и перевооружение стран. Длительные периоды мира и разоружения приносят крупные экономические выгоды. В результате даже скромного, но повсеместного сокращения общемировых военных расходов на 10% (из расчета их величины в 1990 году) можно было бы сэкономить 95 млрд. долларов ежегодно. 20-процентное сокращение военных расходов только в промышленно развитых странах позволило бы сэкономить примерно 160 млрд. долл. в год (на основе данных за 1990 год; см. главу III). Разумеется, в краткосрочной перспективе часть средств, полученных в результате сокращения военных расходов, будет необходимо использовать для финансирования новых инвестиций в рабочую силу и основные фонды, чтобы облегчить приспособление экономики к разоружению и перераспределение ресурсов.

193. Во всех трех крупнейших регионах мира — промышленно развитых странах с рыночной экономикой, бывших социалистических и развивающихся странах — возможно получение существенных экономических выгод от разоружения, но только в случае, если будет проводиться правильная государственная политика, особенно на национальном уровне. Государственная политика действительно может в значительной мере способствовать сведению к минимуму издержек приспособления экономики к разоружению и конверсии и, следовательно, получению в будущем максимальных выгод от разоружения.

XI. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

A. Введение: ключевые проблемы

194. Приспособление экономики к разоружению должна способствовать государственная политика. Для этого имеются по крайней мере два основания. Во-первых, расходы на оборону производят правительства, которые являются крупнейшими покупателями как рабочей силы, так и основных фондов, вследствие чего правительства неизбежно становятся участниками процесса приспособления. Во-вторых, государственная политика может содействовать эффективному приспособлению экономики к разоружению и, соответственно, минимизации издержек и длительности переходного периода. При отсутствии правильной государственной политики процесс приспособления может оказаться долгим и болезненным.

195. Существуют различные варианты государственной политики; характер их использования может быть разным в зависимости от типа экономики. Не все варианты государственной политики пригодны для содействия перераспределению ресурсов в пользу гражданской деятельности вместо военной. Некоторые из них могут фактически препятствовать процессу приспособления экономики; другие могут оказаться неприменимыми в условиях тех или иных стран. Например, политика, которая была бы правильной в условиях промышленно развитых стран с рыночной экономикой, будет неприменима к странам, где отсутствует развитая рыночная система. Иными словами, может быть недостаточной информационная база для формулирования государственной политики.

B. Необходимость информации и учета опыта

196. В случае отсутствия необходимой информации при формулировании государственной политики немедленно возникают проблемы. Что известно, что неизвестно и что должны знать правительства, для того чтобы сделать выбор в данной сфере на основе информации? Имеется мало опубликованных данных о размерах оборонных отраслей промышленности и оборонных фирм в странах мира, о числе занятых в них работников, их квалификации, о структуре этих отраслей и фирм, степени их диверсификации и конкурентоспособности и об их размещении. К примеру, какая фирма является оборонным подрядчиком, какова сеть связей поставщиков с первичным подрядчиком, насколько зависят поставщики от оборонных контрактов, на каких фирмах заняты работники каких специальностей, какую ценность представляют эти работники для рынка, насколько важны оборонные поставщики и субподрядчики для формирования местных рынков рабочей силы? Имеется также недостаток информации о том, насколько легко и быстро оборонные подрядчики различных категорий могут переключить ресурсы с традиционного оборонного производства на новые рынки. Нередко фирмы располагают производственными мощностями и рабочей силой, которые можно легко использовать для выполнения и оборонных, и гражданских контрактов (например литейные, кузнечные производства, предприятия аэрокосмической промышленности). Отсутствует также аналогичная опубликованная информация об оборонных объектах стран мира, их расположении и важности для регионов и о составе военнослужащих стран мира с точки зрения их специальностей.

197. Даже при отсутствии полной информации можно извлечь полезные уроки из опыта прошлого. Результаты тематических исследований, к примеру, показывают, что предложения, касающиеся конверсии промышленных мощностей для их использования в гражданском производстве вместо военного (в качестве примеров назывались перевод танковых заводов на выпуск тракторов, аэрокосмических заводов - на выпуск чайников из нержавеющей стали и вагонов метро), нередко являются

лишь благими пожеланиями и выдвигаются без учета опыта. Усилия крупных оборонных подрядчиков, направленные на конверсию, редко оказывались успешными (см. главу IX).

198. Имеется также значительный опыт приспособления фирм, действующих на гражданских рынках в странах Запада, к переменам на их традиционных рынках без необходимости какой-либо поддержки со стороны государства. В числе примеров — приспособление экономики к повышению цен на нефть в 70-х годах и реакция табачной промышленности Соединенного Королевства на сужение ее традиционных рынков, которая включала в себя диверсификацию с переходом в сферы страхования, инжиниринга, гостиничного бизнеса, розничной торговли и т.п. (Hartley et al., 1990). С другой стороны, в странах Запада были случаи, когда фирмы, отрасли и населенные пункты в результате перемен исчезали (например, угольная промышленность, судостроение, сталеплавильная и текстильная отрасли), а также случаи, когда правительства ошибались в выборе победителей в конкурентной борьбе (например "Конкорд"). К примеру, правительства стран Европейского сообщества в условиях ликвидации рабочих мест и безработицы, вызванной спадом в отраслях и регионах, приняли ряд решений о политике в отношении отраслей, рабочей силы, технологий и регионов (Hartley and Tisdell, chaps. 10, 11 and 15). Эти результаты представляют собой богатый опыт, показывающий степень эффективности различных мер в области политики. В некоторых случаях политика в отношении гражданских отраслей промышленности оказывалась неудачной, так как носила протекционистский характер и вследствие этого препятствовала желательным с социальной точки зрения переменам и перераспределению ресурсов (например политика субсидирования неэффективных фирм).

С. Варианты политики приспособления экономики

199. Существует ряд вариантов государственной политики, призванной помочь экономике приспособиться к условиям разоружения. Можно выстроить классификацию этих вариантов на основе экономического понятия производственной функции. При таком подходе предполагается, что производство товаров и услуг в экономике является результатом использования различных вводимых ресурсов, а именно рабочей силы, основных фондов, земли и технологий. Данный подход был применен при составлении таблицы 12, в которой показан набор возможных вариантов политики, которую могут принять или не принять правительства, с пояснительными примерами.

200. При оценке различных вариантов политики приспособления экономики к разоружению следует проводить различие между политикой, содействующей перераспределению ресурсов из свертываемого оборонного сектора в гражданские отрасли промышленности и другие секторы экономики, и такой политикой, которая препятствует перераспределению ресурсов и переменам. Наглядным примером служат государственные субсидии. Субсидирование переподготовки работников, консультаций по вопросам трудоустройства и мероприятий по повышению географической мобильности способствует необходимому перераспределению трудовых ресурсов. Напротив, субсидии неэффективно работающим фирмам используются для сохранения базы оборонной промышленности, что препятствует желательным в социальном плане переменам и может представлять собой бессмысленную трату ресурсов. В любом случае дивиденд мира невозможно получить без перемещения ресурсов из оборонного сектора для увеличения производства гражданских товаров и услуг.

Таблица 12. Варианты политики

Виды политики	Примеры
Политика в отношении рабочей силы	Профессиональная подготовка Переподготовка руководителей и работников Информация о трудоустройстве Обеспечение мобильности рабочей силы Создание условий для досрочного выхода на пенсию
Политика в отношении основных фондов	Замена устаревших машин и оборудования Инвестиции в новые машины и оборудование Производство новых потребительских товаров
Научно-техническая политика	Использование ученых и инженеров Новые гражданские программы научных исследований и разработок, например в области энергетики, охраны окружающей среды, космических исследований
Общегосударственная политика в отношении регионов	Политика в отношении размещения промышленности
Политика в отношении социальной инфраструктуры	Строительство аэропортов, дорог, расширение системы связи
Промышленная политика	Субсидии для гражданских научных исследований и разработок Субсидии для рабочей силы и/или основных фондов Правительственные контракты на производство товаров гражданского назначения
Государственный орган по вопросам конверсии	Меры по содействию конверсии заводов с их переходом с оборонных на гражданские рынки
Политика в отношении совокупного спроса	Использование государственных расходов для предупреждения спада
Политика в отношении международной торговли	Поддержка экспорта и экономия на импорте
Выплаты в связи с дефицитом доходов	Направлена на возмещение убытков от разоружения тем, кто их терпит; например, пособия по безработице (социальное страхование)
Деятельность международных организаций	Роль международных органов в распространении информации о приспособлении экономики к разоружению и опыта в этой области

201. В любой стране характер приспособления экономики к разоружению, вероятно, будет зависеть от того, насколько четко и быстро действуют рынки рабочей силы. Однако существуют и различия между странами с различными экономическими системами. В промышленно развитых странах с рыночной экономикой рынки рабочей силы выдают ценовые сигналы (размер заработной платы), которые способствуют распределению работников между различными специальностями, отраслями и секторами экономики. В таких странах снижение спроса на рабочую силу в вооруженных силах и оборонных отраслях промышленности приведет к ликвидации рабочих мест и возникновению относительно менее привлекательных перспектив трудоустройства и получения доходов. Эти перемены затронут не только существующий состав работников, но и вновь поступающих на работу. В условиях предстоящего сокращения оборонных расходов выпускники школ и высших учебных заведений будут проходить обучение более привлекательным альтернативным профессиям для последующей работы в гражданском секторе. Но в промышленно развитых странах с рыночной экономикой, конечно, имеются различные рынки рабочей силы – для работников различных специальностей и в различных отраслях и местностях, – и четкость работы этих рынков может быть различной. Удовлетворительное положение на рынке рабочей силы в целом может маскировать серьезные проблемы приспособления к новой ситуации, существующие в каком-либо конкретном городе, зависящем от закрываемой фирмы – оборонного подрядчика или военной базы. В таких обстоятельствах государственная политика может быть направлена на улучшение работы местных рынков рабочей силы посредством политики в отношении рабочей силы, которая будет предусматривать профессиональную подготовку, переподготовку, распространение информации о возможностях для трудоустройства и обеспечение мобильности рабочей силы.

202. Однако рабочая сила – лишь один из вводимых ресурсов производственного процесса. Производство товаров и услуг обеспечивают также основные фонды, земля и технологии. В промышленно развитых странах с рыночной экономикой рыночные ценовые сигналы будут способствовать передаче и этих ресурсов из оборонного сектора в гражданский. Однако, будучи предоставленными сами себе, частные рынки, возможно, не будут действовать должным образом. В таких обстоятельствах государственная политика может улучшить работу рынков, например, посредством содействия перераспределению основных фондов (машин и оборудования) в интересах альтернативного гражданского использования, что в некоторых случаях может потребовать их перемещения в другие регионы.

203. В странах с централизованным планированием экономики командная система перераспределяет ресурсы для их использования в гражданском секторе вместо военного. Например, центральным планом может быть предусмотрен перевод рабочей силы и основных фондов с производства баллистических ракет на выпуск потребительских товаров длительного пользования, таких как стиральные машины, телевизоры и холодильники (см. главу IX). Однако возникают трудности в странах Восточной Европы и бывшем СССР, где еще не сформирована система действующих должным образом рынков, которая заменила бы прежнюю командную систему централизованного планирования. В таких странах будет ощущаться недостаток необходимых рынков для перераспределения ресурсов, высвобождаемых при сокращении оборонных расходов. Вследствие этого возникает реальная перспектива дорогостоящего и болезненного процесса приспособления экономики к разоружению и невозможности использования потенциальных выгод разоружения. Для исключения таких последствий потребуются необычное сочетание национальной экономической политики и технических консультаций и помощи других стран и международных экономических организаций.

204. В странах с рыночной экономикой правительство также может принять государственную политику с опорой на активную стратегию действий в отношении промышленности и политику в отношении регионов. К примеру, оно может исходить из предположения, что действие рыночных сил будет определяться критериями краткосрочной рентабельности, что может противоречить национальным интересам. Соответственно правительство может непосредственно вмешиваться в процесс принятия фирмами решений об инвестициях и о размещении производства и субсидировать создание рабочих мест, научные исследования и разработки в области высоких технологий, экспортную деятельность и ключевые отрасли промышленности, руководствуясь стремлением защитить национальные интересы. В некоторых случаях может быть создан специализированный орган для воздействия на экономику, который будет обеспечивать изменение структуры отраслей (например путем поощрения рационализации или слияния фирм) или изменение форм собственности, когда частные фирмы, возможно, будут переводиться в государственную собственность для обеспечения соответствия их деятельности национальным интересам.

205. Применительно к свертываемым оборонным отраслям промышленности в странах с рыночной экономикой тактика активного воздействия на экономику может принимать форму политики в отношении регионов, предусматривающей приближение мест приложения труда к местам проживания работников и направленной на создание новых возможностей для трудоустройства в районах, которые могут пострадать от сокращения оборонных расходов. При другом ее варианте оборонным фирмам, которым угрожает закрытие, могут предоставляться правительственные контракты на осуществление высокотехнологичных гражданских проектов, таких как проекты по созданию новых транспортных систем, нового сверхзвукового авиалайнера или по исследованию морей и космоса. Еще один вариант политики предусматривает создание государственного органа по диверсификации, конкретной задачей которого будет помощь оборонным подрядчикам в получении новых гражданских рынков. Однако и здесь возникает вопрос о том, насколько эффективно эта или другая государственная политика будет содействовать или препятствовать переменам, и о том, будет ли она способствовать перераспределению ресурсов и минимизации издержек, связанных с приспособлением экономики к разоружению.

206. В странах Восточной Европы и бывшего СССР, экономика которых находится в стадии перехода, правительства стоят перед столь же трудным выбором, касающимся способов конверсии оборонной промышленности. Одним из вариантов могло бы быть продолжение выдачи зарплаты работникам оборонной промышленности при полной остановке производства, однако такая политика будет препятствовать необходимому перераспределению ресурсов. Другим вариантом стала бы закупка правительством продукции оборонной промышленности и либо ее складирование, либо продажа на экспортных рынках. Опять-таки, это не будет содействовать необходимому перераспределению ресурсов из оборонного сектора и, в случае экспорта, может привести к региональным гонкам вооружений. Третий вариант, который способствовал бы приспособлению экономики и позволил бы получить экономические выгоды от разоружения, состоит в переподготовке правительством работников и переоснащении предприятий, что позволит им — там, где это возможно — производить гражданскую продукцию (Wiseman, 1991).

207. Серьезные проблемы приспособления к разоружению стоят также перед ранее закрытыми военными городами бывшего СССР, которые полностью зависели от военных расходов. В таких городах отсутствует диверсифицированная местная экономика с широкой базой. Государственная политика может преследовать цель создания в этих городах предприятий других отраслей или содействия переподготовке работников и их переезду в другие регионы. Трудность состоит в том, что в период

перехода от централизованного планирования экономики к рыночной экономике резкое и крупное сокращение военных расходов в условиях экономического кризиса не будет способствовать осуществлению грамотной и правильной политики приспособления экономики к новым условиям.

D. Вывод: некоторые руководящие принципы политики приспособления

208. Правильная политика в области приспособления экономики к разоружению имеет целью свести к минимуму издержки и сроки перераспределения ресурсов, высвобождаемых из оборонного сектора, в пользу гражданской экономики. Для стран с любыми экономическими системами, где происходит разоружение, существуют некоторые руководящие принципы государственной политики в области приспособления экономики к разоружению:

a) Крупное и быстрое сокращение оборонных расходов в условиях спада, сокращения производства и большой безработицы при наличии сравнительно малых сумм, доступных для переподготовки работников и перевода инвестиций в новые машины и оборудование, по всей вероятности, будет способствовать тому, что издержки приспособления и конверсии окажутся большими, переходный период — длительным, а выгоды от конверсии — небольшими, вследствие чего отдача от разоружения будет низкой.

b) В некоторых своих вариантах государственная политика может фактически препятствовать желательному в социальном плане перераспределению ресурсов или даже исключать его. Наглядным примером служат некоторые виды субсидий в странах с рыночной экономикой и с экономикой, находящейся в стадии перехода, где они могут использоваться для сохранения существующей схемы распределения ресурсов (например субсидии для поддержки отраслей, в которых происходит спад). Однако там, где субсидии используются для перераспределения ресурсов в рамках разоружения (например субсидирование переподготовки работников или экспорта), международная торговая политика не должна предусматривать санкции против применяющих их стран.

c) Долговременное постепенное сокращение оборонных расходов в условиях экономического подъема и государственной политики, стимулирующей новые инвестиции и переподготовку военнослужащих и работников оборонных отраслей для работы в гражданской экономике создает потенциал для получения высокой отдачи от разоружения. Такой потенциал существует в странах с любыми экономическими системами, где целью государственной политики станет обеспечение минимальных издержек и продолжительности процесса приспособления и максимальных выгод разоружения, что позволит получить высокую отдачу от разоружения.

ДОБАВЛЕНИЕ

Экономика оборонной деятельности

А. Новая дисциплина

Интерес к данной области

1. В экономической науке сформировался ряд специализированных областей, таких как экономика денежного обращения, роста, международной торговли, организации промышленности, трудовых ресурсов и государственных финансов. В последнее время к ним добавились экологическая экономика, экономика здравоохранения и экономические аспекты принятия государственных решений. Экономика оборонной деятельности представляет собой сравнительно новую специализацию внутри предметной области экономической науки. В рамках этой специализации экономические принципы применяются для анализа проблем обороны, разоружения и мира. По сравнению с другими областями экономической науки это новая и относительно малоисследованная область знания.

2. Интерес к данной области науки неудивителен. В большинстве стран на цели обороны выделяется значительная часть дефицитных ресурсов; поэтому оборона затрагивает проблемы издержек упущенной возможности, которая находится в центре внимания экономической науки. Хотя исследования в данной области важны как для решения вопросов использования ресурсов, так и для лучшего понимания будущего цивилизации, примечательно, что она привлекает внимание небольшого числа экономистов. Большинство их работает в других областях экономической науки, таких как макроэкономика и общая теория равновесия. Такая схема распределения "ресурсов" экономистов отражает систему стимулов, действующую на рынке их услуг. Экономисты выбирают ту или иную специализацию с учетом возможностей для роста, профессионального престижа, фактора уважения тех или иных дисциплин и норм (жизненной мудрости), а также доступности данных, средств, выделяемых на исследования, и исследовательских расходов, необходимых для получения знаний о рынке.

Аспекты экономики оборонной деятельности

3. Предметную область экономики оборонной деятельности можно в общем плане определить как охватывающую все аспекты экономики обороны, разоружения и мира. В число примеров входят экономические проблемы мира и войны, гонимости вооружений, союзов, участия в расходах, терроризма, соглашений об ограничении вооружений, контроля, разоружения и конверсии экономики. Она изучает экономические последствия военных расходов в развитых и развивающихся странах, воздействие оборонных научных исследований и разработок, результаты политики закупки вооружений, деятельности оборонных отраслей промышленности и торговли оружием.

4. Кроме того, в сферу рассмотрения этой дисциплины входят эффективное использование оборонных ресурсов, в том числе составление бюджетов (например бюджетов по программам), внутренние рынки вооруженных сил, военная производственная функция, возможности взаимной замены основных фондов и рабочей силы (оборудование или рабочая сила), роль контрактов о найме, состав военнослужащих, комплектование армии на основе призыва и на добровольной основе, набор военнослужащих, их подготовка и сохранение военных кадров. Неудивительно, что ко всем этим проблемам экономисты могут подойти со своим стандартным "набором

инструментов". В данной области работали экономисты, занимающиеся теоретическими, эмпирическими вопросами и вопросами политики. В таблице приводится схема, согласно которой разоружение и ограничение вооружений включаются в более широкий контекст.

Области экономики оборонной деятельности*

- A. Макроэкономика: развитые и развивающиеся страны
1. Определяющие факторы оборонных расходов
 2. Бремя и выгоды расходов (включая соотношение выгод и потерь)
 3. Рост и развитие
 4. Исследования по странам
- B. Международная торговля: торговля оружием
- C. Союзы: международное государственное имущество
- D. Микроэкономика: спрос и предложение
1. Свойства оборонных рынков (государственное имущество)
 2. Приобретение
 3. Типы контрактов
 4. Оборонные отрасли промышленности
 5. Научные исследования и разработки
 6. Возможные способы приобретения (импорт; совместное производство)
 7. Воздействие на регионы
 8. Тематические исследования (по отраслям и проектам)
 9. Рынки рабочей силы:
 - a) Занятость в оборонных отраслях
 - b) Военнослужащие: набор, подготовка, сохранение кадров
- E. Разоружение, конверсия и мир
1. Причины войн
 2. Модели гонки вооружений
 3. Ограничение вооружений
 4. Разоружение
 5. Конверсия
 6. Издержки приспособления к разоружению
-

* В настоящем докладе рассматриваются следующие области: A.1-3; B; D.1, 4, 5, 7, 9 и E.

B. Направления исследований

Разоружение и ограничение вооружений ставят сложные задачи перед экономистами. Необходимо изучение ряда вопросов, связанных с экономическими аспектами разоружения. Это, к примеру, следующие вопросы:

a) Каковы причины снижения общемировых военных расходов, начавшегося в 1987 году? Каковы причины их снижения в конкретных регионах и странах?

b) Каково воздействие разоружения на занятость и безработицу в том или ином регионе и во всемирном масштабе? Какое конкретное воздействие оно оказывает на бывших военнослужащих, бывших работников оборонных заводов и на другие группы работников? Как оно влияет на рабочую силу конкретных оборонных отраслей? Каково его воздействие на регионы? Какая государственная политика может смягчить неблагоприятные последствия разоружения в сфере занятости и безработицы?

c) Каково влияние разоружения на использование основных фондов, образование основных фондов и производительность основных фондов в стране, регионе и в мировом масштабе? Какое конкретное воздействие оно оказывает на бывшие оборонные объекты (сухопутные, военно-воздушные, военно-морские базы), на заводы, ранее производившие вооружения, и на другие основные фонды? Какая государственная политика может смягчить неблагоприятные последствия разоружения в сферах использования основных фондов, образования основных фондов и производительности основных фондов?

d) Какие характеристики оборонных объектов и заводов необходимы для их успешной конверсии и использования в гражданских целях вместо военных?

e) Применительно к бывшему Советскому Союзу и другим государствам, осуществляющим переход от централизованного планирования экономики к рыночной экономике: создаст ли конверсия военного производства более сложные проблемы? Каковы возможности для решения этих проблем международными усилиями?

f) Смягчает ли производство оружия на экспорт экономические последствия снижения их производства для использования внутри страны? Каково экономическое воздействие экспорта оружия на платежный баланс, занятость и технологию?

g) Каковы были в прошлом экономические последствия разоружения, в том числе после окончания двух мировых войн и других крупных войн последнего времени, включая войну в регионе Персидского залива, войну между Ираном и Ираком, войны в Афганистане, во Вьетнаме и в Корее? Каковы аналогии и различия между экономическими последствиями разоружения после окончания войны и при отсутствии какой-либо войны, как, например, после окончания "холодной войны"?

h) Каким образом можно использовать различные экономические модели, в том числе методы моделирования, анализ соотношения издержек и прибылей, модели "затраты-выпуск" и другие методики для количественной оценки последствий разоружения? Каковы сильные и слабые стороны каждой методики? Можно ли разработать эклектическую методологию, которая сочетала бы в себе лучшие свойства каждой из них?

Библиография

А. Источники

Имеется ряд источников опубликованных данных по военным расходам, производству оружия, международной торговле оружием и вооруженным силам. Ниже перечислены некоторые важнейшие источники данных:

Financial and Economic Data Relating to NATO Defence Expenditure. Brussels, NATO.

Government Finance Statistics Yearbook. Washington, D.C., IMF.

Jane's Yearbooks: All The World's Aircraft; Armour and Artillery; Avionics; Fighting Ships; Infantry Weapons; Military Communications; Military Vehicles and Ground Support Equipment; Weapons Systems. London, Janes Publishing Company.

Статистический ежегодник, Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций.

Sivard, R. L. World Military and Social Expenditures. Washington, D.C.

SIPRI Yearbook, World Armaments and Disarmament. Stockholm International Peace Research Institute.

The Military Balance. London, International Institute for Strategic Studies.

World Military Expenditures and Arms Transfers. Washington, D.C., US Arms Control and Disarmament Agency.

В. Журналы и библиографические издания

В число журналов по данной теме входят:

Defence economics; the Journal of Conflict Resolution; and the Journal of Peace Research.

Аннотированный библиографический список соответствующей литературы см. Hartley, K. and N. Hooper, The Economics of Defence, Disarmament and Peace. Aldershot, Elgar, 1990. См. также Bibliographical Survey of Secondary Literature on Military Expenditures, UNIDIR Research Paper No. 6, 1989; UNIDIR Newsletter, vol. 1, No. 1 (March 1988); и Relationship between Disarmament and Development: A Bibliographical Survey of Recent Literature. 7 February 1986 (43p.) и 3 April 1987 (12p.) (A/CONF.130/PC/INF.4 и Corr.1 и Add.1)

С. Избранная литература

Aben, J. Désarmement, activité et emploi. Défense Nationale, vol. 37. Paris, Comité d'Etudes de Défense Nationale, May 1981, pp. 105-125.

ACDA. World Military Expenditures and Arms Transfers. Washington, D.C., US Arms Control and Disarmament Agency, 1990.

ACOST. Defence R&D: A National Resource. London, Advisory Council on Science and Technology. HMSO, 1989.

- Albrecht, U. New concepts for conversion strategies in Western Europe: analysing the Lucas experience. Bulletin of Peace Proposals, vol. 9, No. 4, 1978, pp. 348-358.
- Alexander, W.R.J. The impact of defence spending on economic growth. Defence Economics, vol. 2, No. 1, 1990, pp. 39-55.
- Anthony, I. et al. West European Arms Production. Stockholm, SIPRI, 1990.
- Arad, R. et al. The Economics of Peacemaking: Focus on the Egyptian-Israeli Situation. London, Macmillan, 1983.
- Atesoglu, H.S. and M.J. Mueller. Defence spending and economic growth. Defence Economics, vol. 2, No. 1, 1990, pp. 19-27.
- Благоволин, С. Военная мощь - сколько, какая, зачем. Мировая экономика и международные отношения, № 8, 1989, сс. 5-9.
- Ball, N. Converting Military Facilities. Geneva, ILO, 1985.
- Barker, T., P. Dunne and R. Smith. The peace dividend in the UK. Journal of Peace Research, vol. 28, No. 4, November 1991, pp. 337-358.
- Benoit, E. Defence and Economic Growth in Developing Countries. Lexington, Massachusetts, Lexington Books, D.C. Heath, 1973.
- Benoit, E. and K. Boulding, eds. Disarmament and the Economy. New York, Harper and Row, 1963.
- Berger, M.C. and B.T. Hirsch. The civilian earnings experience of Vietnam-era veterans. Journal of Human Resources, vol. 18, No. 4, Fall 1983, pp. 453-479.
- Bishak, G.A. Towards a Peace Economy in the United States. London, Macmillan, 1991.
- Bremen, S. and B. Hughes. Disarmament and Development: A Design for the Future? Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1990.
- Бугров, Е. Концептуальные и практические аспекты конверсии. Мировая экономика и международные отношения, № 6, 1989, сс. 20-36.
- Brito, D.L. and M.D. Intriligator. Strategic arms limitation treaties and innovations in weapons technology. Public Choice, vol. 37, No. 1, 1981, pp. 41-59.
- Browning, H.L., S.C. Lopreato and D.L. Poston, Jr. Income and veteran status: variations among Mexican Americans, Blacks and Anglos. American Sociological Review, vol. 38, February 1973, pp. 74-85.
- Cars, H.C. and J. Fontanel. Military expenditure comparisons. In C. Schmidt and F. Blackaby, eds., Peace, Defence and Economic Analysis. London, Macmillan, 1987.

- Chan, S. and A. Mintz. Defence, Welfare and Growth, Boston, Unwin & Hyman, 1991.
- Chatterji, M. and J. Brauer, eds. Economic Issues of Disarmament. New York, New York University Press, 1991.
- Deger, S. Military Expenditure in Third World Countries: The Economic Effects, London, Routledge, 1986.
- Deger, S. and S. Sen. Military Expenditure. The Political Economy of International Security. SIPRI. Oxford, Oxford University Press, 1990 a.
- Deger, S. and S. Sen. Military security and the economy: defence expenditure in India and Pakistan. In K. Hartley and T. Sandler, eds., The Economics of Defence Spending, pp. 189-227. London, Routledge, 1990 b.
- Deger, S. and R. Smith. Military expenditure and growth in less developed countries. Journal of Conflict Resolution, vol. 27, No. 2, June 1983, pp. 335-353.
- Deger, S. and R. West, eds., Defence, Security and Development. London, Frances Pinter, 1987.
- De Grasse, R.W. Military Expansion, Economic Decline: The Impact of Military Spending on US Economic Performance. Armonk, New York, Sharpe, M.E., 1983.
- De Haan, H. Military Expenditures and economic growth. In C. Schmidt, ed., The Economics of Military Expenditures, pp. 87-97. London, Macmillan, 1987.
- Dumas, L.J. The Political Economy of Arms Reduction. Boulder, Colorado, Westview Press, 1982.
- Dumas, L.J. The Overburdened Economy, Berkeley, California, University of California Press, 1986.
- Dumas, L. and M. Thee, eds., Making Peace Possible: The Premise of Economic Conversion, New York, Pergamon, 1989.
- Dunne, P. and R. Smith. The economic consequences of reduced UK military expenditure. Cambridge Journal of Economics, vol. 8, No. 3, September 1984, pp. 297-310.
- Dunne, P. and R. Smith. Military expenditure and unemployment in the OECD. Defence Economics, vol. 1, No. 1, 1990 a, pp. 75-74.
- Dunne, P. and R. Smith. The peace dividend and the UK economy. Cambridge Econometrics, Report No. 1, Spring 1990, pp. 47-61 (1990 b).
- Dussauge, P. The conversion of military activities. In F. Blackaby and C. Schmidt, eds., Peace, Defence and Economic Analysis, London, Macmillan, 1987.
- Faramazian, R. A. The Arms Race and Conversion from Military to Civilian Economy. Moscow, Nauka, 1985.

- Fontanel, J. L'économie du désarmement: dix conseils pratiques. Arès, vol. XIII, No. 1, avril 1992, pp. 83-92.
- Fontanel, J. Les technologies militaires et le développement économique contemporain. In J. Fontanel and J.F. Guilhaudis, eds., La Vérification du désarmement. Grenoble, Arès, 1989, pp. 93-110.
- Fontanel, J. and J. Aben. Economie de la défense. Arès, vol. XII, No. 4, 1991, 145 p.
- Fontanel, J. and J.F. Guilhaudis. Le Désarmement pour le développement. Grenoble, Arès, 1986, 412 p.
- Fontanel, J. and J. Saraiva. Les industries d'armement comme vecteur du développement économique des pays du tiersmonde. Paris, Institut français de polémologie, 1986.
- Fontanel, J. and M. Ward. Les exportations d'armes et la croissance économique: L'exemple de la France. In J. Fontanel and J. Aben, eds., Développement économique et défense Arès, vol. XII, No. 4, décembre 1991, pp. 86-98.
- Fontanel, J., A. Humm and R. Smith. The economics of exporting arms. Journal of Peace Research, vol. 22, No. 3, 1985, pp. 239-247.
- Galbraith, J. K. The New Industrial State. London, Hamish Hamilton, 1967.
- Gandhi, V.P. India's self-inflicted defence burden. Economic and Political Weekly, 31 August 1974.
- Gold, D. and G. Adams. Defence spending and the American economy. Defence Economics, vol. 1, No. 4, 1990, pp. 275-294.
- Гончар, К. Это трудное дело: экономика разоружения. Коммунист, № 9, 1990, сс. 97-106.
- Hartley, K. Reducing defence expenditure: a public choice analysis and a case study of the UK. In C. Schmidt and F. Blackaby, eds., Peace, Defence and Economic Analysis. London, Macmillan, 1987.
- Hartley, K. Les industries de défense; l'ajustement aux changement. In Economie de la défense. Arès, vol. XII, décembre 1990, pp. 71-85.
- Hartley, K. The Economics of Defence Policy. London, Brasseys, 1991 a.
- Hartley, K. Comments on Robert McNamara. Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics. Washington, D.C., 1991, pp. 127-130.
- Hartley, K. and N. Hooper. The Economic Consequences of the UK Government Decision on the Chieftain Replacement. Research Monograph, Series 1. Centre for Defence Economics, University of York, 1990 a.
- Hartley, K. and N. Hooper. The Economics of Defence, Disarmament and Peace: An Annotated Bibliography. Aldershot, Elgar, 1990 b.

- Hartley, K. and N. Hooper. UK defence and dependence: economic burden or benefit. In J. Hutton *et al.*, eds., Dependency to Enterprise. London, Routledge, 1991.
- Hartley, K. and J. Singleton. Defence R&D and crowding-out. Science and Public Policy, vol. 17, No. 3, June 1990, pp. 152-156.
- Hartley, K. and C. Tisdell. Micro-Economic Policy, London, Wiley, 1981.
- Hartley, K. *et al.* Industry: structure, performance and policy. In A. Maynard and P. Tether, eds., Preventing Alcohol and Tobacco Problems, vol. 1. Aldershot, Avebury, 1990.
- Hewitt, D. P. Military Expenditure: International Comparison of Funds. IMF Working Paper. Washington D.C., 1991 (WP/91/54).
- Hitch, C. J. and R.N. McKean. The Economics of Defence in the Nuclear Age. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1960.
- Hutton, J. *et al.*, eds., Dependency to Enterprise. London, Routledge, 1991.
- Klein, L. R. Disarmament and socio-economic development. Disarmament, vol. IX, No. 1, New York, United Nations, Spring 1986, pp. 49-63.
- ILO. Disarmament and Employment Programme, Part I. Problems of Conversion from Military to Civilian Production following the Soviet-US Treaty on the Elimination of Intermediate and Short Range Nuclear Forces: Example of the Votkinsk Plant. Working Paper No. 16 Geneva, International Labour Office, 1990.
- Intriligator, M. D. On the nature and scope of defence economics. Defence Economics, vol. 1, No. 1, 1990, pp. 3-11.
- Intriligator, M. and D. Brito. Can arms races lead to the outbreak of war? Journal of Conflict Resolution, vol. 28, No. 1, March 1984, pp. 63-84.
- Isard, W. Arms Races, Arms Control and Conflict Analysis: Contributions from Peace Science and Peace Economics, Cambridge, Massachusetts, Cambridge University Press, 1988.
- Изюмов А. Конверсия и переход к рынку. Вопросы экономики, № 2, 1991, сс. 30-36.
- Kaldor, M. *et al.* Industrial Competitiveness and Britain's defence. Lloyds Bank Review, vol. 162, October 1986, pp. 31-49.
- Kennedy, G. Defence Economics, London, Duckworth, 1983.
- Kennedy, P. The Rise and Fall of the Great Powers, London, Fontana Press, 1988.
- Kinsella, D. Defence spending and economic performance in the United States. Defence Economics, vol. 1, No. 4, 1990, pp. 295-310.
- Kirby, S. and N. Hooper, eds., The Cost of Peace: Assessing Europe's Security Options. Reading, Harwood, 1991.

- Klein, L. R. Disarmament and development. In J. J. Salomon, ed., Science, War and Peace. Paris, Economica, 1990.
- Klein, L. R. and K. Mori. The impact of disarmament on aggregate economic activity: an econometric analysis. In B. Udis, ed., The Economic Consequences of Reduced Military Spending, pp. 59-78. London, Lexington, 1973.
- Leontief, W. and F. Duchin. Military Spending. Oxford, Oxford University Press, 1983.
- Lynch, J. E., ed. Economic Adjustment and Conversion of Defence Industries. Boulder, Colorado, Westview Press, 1987.
- McNamara, R. S. The Post Cold-War World: Implications for military expenditure in the developing countries. Annual Conference on Development Economics. Washington D.C., World Bank, 1991, pp. 95-140.
- Melman, S., ed. Disarmament: Its Politics and Economics. Boston, American Academy of Arts and Sciences, 1962.
- Melman, S. Conversion of Industry from a Military to a Civilian Economy. New York, Praeger, 1970.
- Melman, S. Economic consequences of the arms race. American Economic Review, vol. 78, No. 2, May 1988, pp. 55-59.
- Mosley, H. G. The Arms Race: Economic and Social Consequences. Lexington, Lexington Books, 1985.
- Murdoch, J. and T. Sandler. A theoretical and empirical analysis of NATO. Journal of Conflict Resolution, vol. 26, No. 2, June 1982, p. 237-263.
- Nadal, A. Arsenales Nucleares: Tecnologia decadente y control de armamentos. Mexico, El Colegio de Mexico, 1991.
- Olson, M. and R. Zeckhauser. An economic theory of alliances. Review of Economics and Statistics, vol. 48, August 1966, pp. 266-279.
- Paukert, L. and P. Richards, eds. Defence Expenditure, Industrial Conversion and Local Employment. Geneva, ILO, 1991.
- Peck, M. J. and F. M. Scherer. The Weapons Acquisition Process: An Economic Analysis. Boston, Harvard University Press, 1962.
- POST. Future Relations Between Defence and Civil Science and Technology. London, Parliamentary Office of Science and Technology, Science Policy Support Group, 1991.
- Pugh, P. The Cost of Sea Power. London, Conway, 1986.
- Pursell, C. W., ed. The Military-Industrial Complex. New York, Harper and Row, 1972. Includes President Eisenhower's farewell address.
- Renner, M. Economic Adjustment After the Cold War. UNIDIR publication. Aldershot, Dartmouth, 1991.

- Richards, P. J. Disarmament and employment. Defence Economics, vol. 2, No. 4, 1990, pp. 295-312.
- Richardson, L. F. Arms and Insecurity: A Mathematical Study of the Causes and Origins of War. Pittsburgh, Boxwood Press, 1960.
- Russett, B. M. What Price Vigilance? The Burdens of National Defense. New Haven, Connecticut, Yale University Press, 1970.
- Salomon, J. J. Science, Guerre et Paix. Paris, Economica, 1989.
- Sapir, J. URSS: La conversion de l'industrie militaire vers le secteur civil. Information et Commentaires, 68, juillet-septembre, 1989.
- Schelling, T.C. Arms and Influence. New Haven, Connecticut, Yale University Press, 1966.
- Scherer, F. M. The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives. Boston, Harvard University Press, 1964.
- Schmidt, H. Facing One World. Report by an Independent Group on Financial Flows to Developing Countries. Bonn, June 1989.
- Sharp, J., ed. Europe After An American Withdrawal. SIPRI. Oxford, Oxford University Press, 1990.
- Smith, D. and R. Smith. The Economics of Militarism. London, Pluto, 1983.
- Smith, R. Military expenditure and capitalism. Cambridge Journal of Economics, vol. 1, No. 1, March 1977, pp. 61-76.
- Smith, R. Military expenditure and investment in OECD countries, 1954-1973. Journal of Comparative Economics, vol. 4, March 1980, pp. 19-32.
- Southwood, P. Disarming Military Industries. London, Macmillan, 1991.
- Stockholm International Peace Research Institute. World Armaments and Disarmament. Stockholm, 1991.
- Subrahmanyam, K. Planning and defence. In P. Streeten and M. Lipton, eds., The Crisis of Indian Planning, pp. 351-378. Oxford, Oxford University Press, 1968.
- Sur, S., ed. Verification of Current Disarmament and Arms Limitation Agreements: Ways, Means and Practices. UNIDIR publication. Aldershot, Dartmouth, 1991 a.
- Sur, S., ed. Disarmament Agreements and Negotiations: The Economic Dimension. UNIDIR publication. Aldershot, Dartmouth, 1991 b.
- Sur, S., ed. Verification of Disarmament or Limitation of Armaments: Instruments, Negotiations, Proposals. UNIDIR publication. New York, United Nations, 1992.
- Terhal, P. Guns or grains: macroeconomic costs of Indian defence 1960-70. Economic and Political Weekly, vol. XVI, No. 4, 5 December, 1981, pp. 1995-2004.

Thee, M. Science and Technology: Between Civilian and Military R&D. UNIDIR Research Papers 7. New York, United Nations, 1990.

United Kingdom. Statement on the Defence Estimates, 1987, vol. 1, Cmnd. 101. London, HMSO, 1987. См. также Statement on the Defence Estimates, 1991. Cmnd. 1559. London, HMSO, 1991.

United States. Congressional Budget Office. US Costs of Verification and Compliance Under Pending Arms Treaties. Washington, D.C., September 1990.

United States. Congressional Budget Office. The START Treaty and Beyond. Washington, D.C., October 1991.

United States. Congressional Budget Office. The Economic Effects of Reduced Defence Spending. Washington, D.C., 1992.

United States Senate. Hearings on the B-2 bomber programme. Washington, D.C., October 1990.

Vayrynen, R. Military Industrialization and Economic Development: Theory and Historical Case Studies. UNIDIR publication. Aldershot, Dartmouth, 1992.

Weidenbaum, M. Defence spending and the American economy: how much change is in the offing? Defence Economics, vol. 1, No. 3, 1990, pp. 233-242.

Willett, S. Controlling the Arms Trade. Faraday Discussion Paper 18. Council for Arms Control. London, University of London, 1991.

Wiseman, J. Privatization in the command economy. In A. Ott and K. Hartley, eds., Privatization and Economic Efficiency. Aldershot, Elgar, 1991.

Wolfson, M. Essays on the Cold War. London, Macmillan, 1992.

D. Документы Организации Объединенных Наций

Сокращение военных бюджетов

О сокращении военных бюджетов государств - постоянных членов Совета Безопасности на 10 процентов и об использовании части сэкономленных средств на оказание помощи развивающимся странам (A/9770/Rev.1)
Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.75.I.10.

Сокращение военных бюджетов: оценка и международная отчетность о военных расходах (A/31/222/Rev.1) Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.77.I.6.

Сокращение военных бюджетов: международная отчетность о военных расходах (A/35/479) Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.81.I.9.

Сокращение военных бюджетов: совершенствование международной отчетности и сопоставление военных расходов (A/S-12/7). Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.83.IX.4.

Сокращение военных бюджетов: разработка индексов цен на военную продукцию и паритетов покупательной способности для сопоставления военных расходов (A/40/421). Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.86.IX.2.

Экономические и социальные последствия гонки вооружений

Экономические и социальные последствия гонки вооружений и военных расходов (A/37/386). Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.83.IX.2.

Исследование экономических и социальных последствий гонки вооружений и военных расходов (A/43/368). Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.89.IX.2.

Другие документы

Centre for Science and Technology for Development. Conversion: Opportunities for Development and Environment. Conference report, Dortmund, 24-27 February 1992. New York, 1992.

Конференция по разоружению. Коммюнике, принятые по итогам заседаний пяти постоянных членов Совета Безопасности по вопросам, связанным с поставками вооружений и нераспространением, которые проходили в Париже 8-9 июля 1991 года (CD/1103) и в Лондоне 17-18 октября 1991 года (CD/1113).

_____. Справочный документ, содержащий перечень документов Организации Объединенных Наций, относящихся к резолюции 46/36 L Генеральной Ассамблеи по вопросу о транспарентности в разоружении.

Генеральная Ассамблея. Исследование о путях и средствах содействия транспарентности в вопросах международной передачи обычных вооружений: доклад Генерального секретаря. 9 сентября 1991 года (A/46/301).

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД). A New Partnership for Development: The Cartagena Commitment. Geneva, UNCTAD, April 1992.

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Human Development Report 1992. Oxford, Oxford University Press, 1992.

ЮНИДИП. Establishment of an International Disarmament Fund for Development Geneva, UNIDIR, 1984.

ЮНИДИП. Disarmament and Development: Some Practical Suggestions to Bypass the Present Deadlock, by Nicole Gnesotto. Geneva, UNIDIR, 1987.

ЮНИДИП. Disarmament and Development. UNIDIR Newsletter, vol. 1, No. 1, March-April 1988.

ЮНИДИП. Bibliographical Survey of Secondary Literature on Military Expenditure. UNIDIR Research Papers No. 6. New York, 1989.

Другие соответствующие документы ЮНИДИП перечислены в разделе С, выше.