

ГЕНЕЗИС ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА*

В. Н. РАССАДИН,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник
Тел.: (499) 129-18-33
Институт народнохозяйственного
прогнозирования РАН

В статье раскрыто содержание бюрократической и технократической конверсии. Приведены ограничения применения технологии двойного назначения в советский период. Показан опыт формирования оборонного бюджета в США. В зависимости от последствий скачка цен на гражданскую продукцию выделены группы оборонных предприятий, прошедших в бюрократическую конверсию. Указано, что переход к сокращенному оборонному бюджету должен быть разработан на основе федерального прогноза модернизации и страховых фондов.

Ключевые слова: конверсия, цена, экстренная мера, ресурсное ограничение, двойные технологии, оборонный бюджет, адаптация экономики.

Как известно, в 1987 г. предприятиям оборонной промышленности был спущен заказ на выпуск оборудования для легкой и пищевой промышленности. При этом их производственная специализация почти не учитывалась. Эта акция опиралась на многолетний доперестроечный опыт обложения оборонных предприятий «натуральным налогом» — в виде производства гражданских товаров длительного пользования. Основная идея состояла в том, чтобы, не затрагивая производственных мощностей по выпуску оборонной продукции, использовать резервы ВПК, его организационный и научно-конструкторский потенциал.

Военно-промышленный комплекс с его уникальными возможностями организации производства современных изделий в условиях планово-административной экономики мог бы постепенно перераспределить свои усилия в пользу гражданской продукции. Но для этого не надо было ликвидировать Министерство машиностроения для легкой и пищевой промышленности, так как одномоментная

ликвидация управляющих и управляемых систем не создает иной организационной структуры.

Следующим шагом была Государственная программа конверсии, вступившая в фазу реализации в 1988 г. Показатели программы по увеличению объемов производства не были выполнены, и, хотя темпы прироста гражданской продукции на оборонных предприятиях в 1988–1991 гг. были существенными, прирост был скорее в стоимостном исчислении, чем в реальной натуре. Следует отметить, что на последнем этапе бюрократической конверсии начала разрушаться сама институциональная среда, породившая эту форму использования оборонного потенциала для гражданских нужд.

Громоздкая конструкция гражданских производств, созданных за «железным занавесом», отделявшим оборонный комплекс от остальной экономики, оказалась в критическом состоянии. Тяжелый удар по положению гражданских производств был нанесен списанием на них издержек, связанных с уменьшением финансирования военных заказов. В частности, ввиду резкого сокращения программ по реконструкции Военно-морского флота и подразделений военного космоса не были завершены работы над системами военно-морского и космического наблюдения.

Только Министерством внешнеэкономических связей РФ в 1992 г. на госпредприятиях был размещен заказ на 37,1 млрд руб. в ценах 1991 г., который был оплачен менее чем на четверть. Часть невозмещенных затрат, особенно по заработной плате, предприятия списали на себестоимость гражданской продукции, что усугубило ситуацию с либерализацией цен, а инфляцию увеличило в десятки раз против величин, предполагаемых правительством под руководством Е. Гайдара. К повышению цен на

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ (проект 10-06-00608-а).

металл и энергоносители добавился еще один существенный фактор — возмещение неоплаченных долгов военных и иных заказчиков.

В зависимости от последствий скачка цен на гражданскую продукцию можно выделить три группы оборонных предприятий, прошедших через **бюрократическую конверсию**.

Первая группа — это предприятия с развитыми структурными подразделениями, выпускающими гражданскую продукцию, у которых есть конкуренты в гражданской сфере. Типичный пример — Кировский завод в Санкт-Петербурге, выпускающий тракторы серии «К». Но конкуренты, выпускавшие аналогичные тракторы по более низким ценам, создали серьезные затруднения для реализации продукции Кировского завода.

Вторая группа — это предприятия, которые вообще потеряли заказчиков или же спрос на их продукцию резко сократился. К этой группе относится большинство предприятий судостроения. Объем государственного заказа на суда военного назначения до конца не определен, так как основные заказчики — морской транспортный и рыболовецкий флот — не располагают средствами для закупки судов.

К **третьей группе** можно отнести предприятия, которые сохранили в основном свои позиции на рынке благодаря монопольному положению и достаточно высокой платежеспособности покупателей их продукции (производители шахтных компрессоров, нефтяных насосов-качалок и т. д.).

Но большая часть предприятий, производящих гражданскую продукцию в оборонном секторе, относится к первым двум группам. Возмещение задолженности по военным заказам только начало изменять ситуацию, так как еще не закончилась стагнация трудового потенциала оборонного комплекса. И сдвиги в этой области только намечаются.

Сохранение или возвращение в дееспособное состояние мощностей по производству гражданской продукции на оборонных предприятиях (корпорациях) прежде всего зависит от общего экономического курса. Сейчас высказывается точка зрения, что возрождение экономики можно осуществить только через применение экстренных мер, вплоть до введения моратория на распоряжение имуществом крупными собственниками в базовых отраслях промышленности вне зависимости от вида собственности. А для малых предприятий, это прежде всего технический и технологический патронаж со стороны крупных корпораций-монополистов.

Для относительно жизнеспособных производств большое значение пока еще может иметь низкопро-

центный целевой кредит даже не под конкретные программы, а под реальные проекты модернизации, чтобы снизить комплексные, общепроизводственные и социальные издержки и наладить выпуск конкурентоспособной продукции. Производству продукции, которая сейчас неконкурентоспособна из-за высоких цен, но необходима для модернизации, могут помочь льготное налогообложение и специальное кредитование потребителей этой продукции, включая товарный и партнерский кредит (лизинг).

Во многих случаях выходом из положения для неэффективных производств было бы формальное отделение от основного предприятия при технологическом сохранении общей производственной и социальной инфраструктуры. Однако этот процесс идет крайне медленно, поскольку государственные ведомства и предприятия по-прежнему остаются особой территорией, отделенной от остальной экономики, на которой действуют свои правила и очень часто не вступают в силу новые правовые акты хозяйственной жизни, которые становятся нормой в гражданской экономике. Так, малые предприятия выполняют служебную роль посредников в товарообороте, а не генераторов инноваций.

В целом ситуацию можно выправить только масштабными общенациональными мерами по структурной перестройке народного хозяйства, обязательно сориентировав последнюю на факторы национальной безопасности и государственной ответственности. Эти меры должны включать инвестиционные программы, кредитно-финансовую поддержку, репрофилирование с преобладающим учетом интересов создаваемого государственного рынка. Между тем новая волна организационных мер, пришедших на смену бюрократическому вмешательству, отнюдь не оздоровила, а лишь усложнила ситуацию. Национальные проекты плохо согласуются с создаваемой системой корпораций при зачаточном состоянии малого и среднего предпринимательства.

Технократическая конверсия. На одном из «круглых столов», организованных под эгидой РАН, директора крупнейших предприятий ВПК отметили следующее:

- ключевые отрасли оборонного комплекса обладают устаревшими технологиями в гражданском производстве;
- отсутствует среднесрочный и краткосрочный прогноз оборонного заказа;
- программы реструктуризации не стыкуются с существующей системой управления военно-промышленным комплексом.

Между тем уже в конце 1980-х гг. оборонные предприятия сами начали создавать непрофильные

производства и подразделения, преследующие коммерческие цели. Как правило, это были небольшие участки, использующие современную технологию и высококачественные материалы, тогда еще доступные для оборонных предприятий. Они выпускали конкурентоспособную экспортную продукцию для валютной поддержки слабеющих оборонных производств. Эти своеобразные «валютные поплавки» позволяли оборонным предприятиям держаться на плаву в условиях, когда начал сокращаться военный заказ, а руководство оборонной промышленности всеми силами пыталось отодвинуть начало масштабной конверсии.

Такая инициатива, часто сопровождавшаяся широкой рекламой — списки новой продукции на некоторых предприятиях космической промышленности, например, составляли десятки наименований — в действительности представляла неуклюжую попытку уйти от реальной конверсии. «Малая конверсия», использующая частные технологические результаты, не решала стратегических проблем сохранения коллективов предприятий и их производственного потенциала, а лишь отодвигала «большую конверсию», по сути дела, провоцировала развал ВПК.

Наконец, еще один вариант — попытка самостоятельно выйти из тупиковой ситуации не отдельному предприятию или объединению, а целому ведомству. Речь идет о программе, разработанной предприятиями бывшего Министерства среднего машиностроения РФ. Используя технологические наработки по производству ядерного топлива, это ведомство приступило к массовому производству сверхчистых материалов для создания элементной базы продукции радиоэлектроники, обеспечивая таким образом поддержку сопряженным ведомствам. Программа опиралась на апробированный опыт автаркического развития оборонного суперведомства, которое десятки лет создавало сверхнадежную замкнутую производственную систему со своими машиностроительными, строительными мощностями и научно-исследовательскими центрами.

Воспроизведение указанного способа выживания предполагало внутриведомственное решение всех проблем — от производства технологического оборудования до выпуска конечной продукции. Целостность замысла и глубокая переориентация производства были, несомненно, сильными сторонами конверсионной программы атомной промышленности. Однако ее изолированность и отсутствие единой стратегии, без которой экономика теряет свой динамизм, породили многочисленные трудности и спасительные апокрифы в виде нанотехнологий.

Народнохозяйственные последствия данного этапа конверсии неоднозначны. С одной стороны, создание новых непрофильных производств и реализация крупных проектов способствовали бы сохранению потенциала оборонных предприятий. С другой, отсутствие координации позволило бы реализовать решения, противоречащие национальной безопасности. Что, собственно, и случилось с отечественной кобальтовой промышленностью, которая перестала быть... отечественной.

Спонтанная конверсия породила новые формы изоляции оборонных предприятий от гражданской промышленности: там, где экспортные производства на базе оборонных предприятий, а также научные разработки для внешних потребителей развиваются успешно, возникают новые анклавы, изолированные от традиционных отраслей отечественной гражданской промышленности.

Особенно опасна отмеченная выше тенденция в научных разработках. Внешние заказы приносят валютные доходы, помогают выжить научным коллективам, но ценой этого может быть потеря внутренних источников и целей развития. Встать на путь экономически целесообразной конверсии предприятиям не позволяет целый ряд обстоятельств. В частности, назовем следующее препятствие — жесткие ресурсные ограничения существенно снизили технический уровень реализуемых проектов. Потерявшие военные заказы и не получившие средств на перепрофилирование предприятия вынуждены на свой страх и риск налаживать выпуск не сложных в техническом отношении изделий. Печальный пример — переход от производства сложных многопрофильных станков к примитивным станкам с ручным управлением. Фактически высокотехнологичное отечественное машиностроение как отрасль прекратило свое существование.

В создавшихся условиях, так как новое частнокапиталистическое планирование все еще на подходе, технологические направления опять определяют инженеры. Технократический вариант конверсии, реализуемый в чрезвычайной ситуации (платежный кризис, недоступный кредит, бюджетные ограничения), приводит к тому, что значительная часть разрабатываемых проектов останется нереализованной, либо предприятие попадает полностью под опеку иностранного патронажа подобно объединению «Дельфин».

При сохранении под новым обликом старых отраслевых структур народнохозяйственная перестройка через реализацию *четырех президентских «И» — инновации, инвестиции, инфраструктура, инс-*

титуты — как пути к созданию единого рыночного пространства и перехода к выпуску не отдельных изделий гражданского назначения, а комплексов и систем машин и механизмов для базовых отраслей промышленности (модернизация) становится крайне проблематичной.

Один из источников организационной обособленности военно-промышленного комплекса — это наличие в его составе независимых от экономических реалий управляющих структур, будь-то корпорации, агентства, службы или фонды, которые своеобразно распоряжаются бюджетными ассигнованиями на оборону. Этому же способствует отсутствие правовой регламентации системы конкурентных заказов на военную продукцию.

Отметим, что в 1983 г. в США была создана некоммерческая исследовательская организация «Проект оборонного бюджета», которая накопила определенный опыт, являющийся поучительным. Так, наиболее важная роль федерального правительства (равно как и частного сектора) в процессе перестройки оборонной экономики заключается в разработке политики. Определяющей должна быть роль федеральных властей и в содействии проведению НИР в области технологии. Взаимосвязь между научными исследованиями в оборонном и гражданском секторах является сложной. Некоторые исследования в области оборонной технологии как будто бы оказывают минимальное непосредственное влияние на технологию невоенного профиля (исследования в области лучшей направленной энергии), тогда как в других случаях это влияние огромно (авиационные двигатели, компьютеры, составные материалы, волоконная оптика). Зачастую возможности двойного использования какой-либо определенной технологии скрыты — другими словами, реальные возможности коммерческого применения военной технологии, равно как и использование коммерческой технологии в военных целях, не всегда очевидны. В некоторых областях развитие оборонной технологии может опережать коммерческую (составные материалы), тогда как в других наблюдается обратная картина: гражданский сектор значительно опережает военный (полупроводники). Поток технологических открытий движется в обоих направлениях между оборонным и гражданским секторами экономики [5].

Министерство обороны (МО) и частные компании создали на пути взаимодействия такие барьеры, отрицательный эффект которых отразился на международной конкурентоспособности США в XXI в. Ослабление этих барьеров является необходимым условием здоровой основы для во-

енной технологии в эпоху сокращения оборонных бюджетов. МО и федеральные ведомства, ответственные за развитие технологии, должны будут более внимательно следить за этими отношениями. Несмотря на важную роль, отведенную МО, оно, вероятно, не должно стать основной организацией в определении федеральной политики в области исследований и технологий. Без общенационального подхода к выработке политики в области НИР и передаче технологии сокращение бюджета может привести лишь к ослаблению стимулов использования оборонных субсидий для развития технологий двойного назначения и применения результатов оборонных НИР в гражданских целях и в сфере национальной безопасности [2].

Ограничения применения технологий двойного назначения в советский период. Процесс создания оборонной промышленности в России отличен от аналогичного на Западе. Перед большинством оборонных заводов, относившихся к военному ведомству, ставились, как правило, сугубо военные цели, а не гражданские. В любом случае гражданское производство оказывалось подчиненным военным целям в организациях такого типа. Условия развития производства продукции гражданского назначения на оборонных предприятиях предусматривали возможность быстрой переналадки производственных линий для изготовления продукции военного назначения. Этим обуславливались технологии, применяемые в гражданском производстве, как и свойства готовой продукции. Типичный пример — производство машин для сельского хозяйства. Оно создавалось с таким расчетом, чтобы его можно было быстро перестроить на военные нужды, т. е. сельскохозяйственная техника должна была иметь узлы с характеристиками, сходными с военными. В текущем же производстве для изготовления таких узлов использовалось так называемое «сельскохозяйственное железо».

В итоге в СССР затраты на подготовку производства были довольно высокими, а адаптация к гражданским целям была ограничена. Так, излишний вес тракторов снижал эффективность их применения в сельском хозяйстве.

С одной стороны, превалирование военных целеполагающих установок над гражданскими на самих оборонных предприятиях приводило к ограничению номенклатуры гражданской продукции. Например, видовое разнообразие химической продукции гражданского назначения на одних и тех же заводах зависело прежде всего от потребностей в военной химии, чем объяснялся переко-

в структуре минеральных удобрений в сторону избытка азотосодержащих соединений. С другой стороны, уровень технологических и технических требований к гражданскому производству был существенно занижен по сравнению с военным. Технологические достижения в использовании новых материалов (легких сплавов, стекловолокна, материалов со специальными наполнителями и т. п.) или в дизайне применялись в гражданском производстве в сильно урезанном виде. В рамках оборонной промышленности появилась двойственность применения производственных и технологических стандартов: высоких — к военному производству, заниженных — к гражданскому.

В этом случае ассигнования направляются на цели, которые задаются техническими параметрами, а не эффективностью производства. Другими словами, первостепенным является достижение установленных инженерных характеристик, а не размер затрат. Дополнительным критерием, который обычно определяет военное производство, является продолжительность полного периода нового производства, требуемого для выпуска оборонной продукции — не меньше 10 лет. В отличие от гражданского сектора экономики, где очевидна тенденция к сокращению сроков внедрения новых технологий и производства принципиально новых видов продукции, в военном секторе промышленности наблюдается обратный процесс — производство новых видов вооружений и военной техники все больше растягивается во времени. Удлинение сроков и, соответственно, рост удельных издержек производства военной продукции в значительной степени связаны с нестабильностью и неполнотой финансирования оборонных заказов со стороны Минобороны России. Все это свойственно не только отечественной системе прохождения средств по оплате оборонного заказа. Так, по оценкам командования Военно-воздушных сил США, в 1980-е гг. свыше 60 % роста стоимости программ производства авиационной техники было связано с частичными изменениями в объемах выделяемых на них бюджетных средств.

Указанные различия привели в России к возникновению серьезных проблем в динамике производства товаров гражданского назначения в оборонном секторе, выразившихся в несоответствии производства и спроса. Производственная двойственность в оборонной промышленности нашла отражение в применении в производстве военной продукции технологий высокого уровня, а в производстве гражданской продукции — традиционных, с недостаточно высокой технологической компонентой.

Обратимся к зарубежному опыту. В середине 1980-х гг. экономический отдел МО США провел исследования, охватившие 8 отраслей, поставлявших 74 % вооружения и военной техники (ВВТ), с целью выявить потенциальные рынки сбыта продукции двойного назначения для гражданских нужд. Выяснилось, что военное судостроение, поставлявшее торговые суда, столкнулось с низким спросом и сильной конкуренцией со стороны производителей из других стран. Создание гражданских транспортных самолетов вместо военных из-за большого различия технических требований оказалось длительным и дорогостоящим. Производство ракет требует привлечения значительного количества высококвалифицированного ручного труда, переориентация которого на выпуск гражданской продукции попросту бесперспективна. Большинство изделий радиоэлектронной промышленности военного назначения из-за жестких тактико-технических требований не пригодно для гражданских нужд. Выяснилось также, что компаниям, создающим ВВТ, — самолетостроительным, ракетостроительным, судостроительным — требуется более 5 лет на перестройку своих предприятий.

Большой период времени на перестройку предприятий связан с особенностями организации предприятий военного сектора, в частности:

- **во-первых**, требования Минобороны США к ВВТ представляют собой четко сформулированный документ, гражданская же продукция из-за своих объемных и ценовых характеристик будет испытывать влияние часто плохо прогнозируемых воздействий свободного рынка;
- **во-вторых**, выход на рынок гражданской продукции не предполагает наличия на нем необеспеченного спроса, а переключение производственных мощностей с выпуска военной продукции на товары гражданского назначения ориентируется, как правило, на функциональное и конструктивно-технологическое сходство с военными изделиями, а не на неудовлетворенную потребность;
- **в-третьих**, Минобороны США обеспечивает изготовителей ВВТ авансами и погашает расходы по банковским кредитам на выполняемые заказы. В случае же конверсии все издержки и риск приходятся на производителя гражданской продукции, если это не оговорено соответствующими условиями и обязательствами, взятыми МО на себя;
- **в-четвертых**, администрация и управленческий персонал военного сектора экономики не имеют опыта работы в конкурентной среде,

кроме того, их оклады превышают аналогичные в гражданском секторе. По мнению американских экономистов, в 1970-е гг. только 8 % военных контрактов было заключено на конкурсной основе, что привело к завышению подрядчиками издержек производства военной продукции в среднем на 30 %.

Характерно, что крупные технологические прорывы в XX в. стали возможны в ходе проведения не военных, а гражданских исследований и разработок. Большинство фундаментальных открытий, используемых в военной технике, а именно: расщепление атома, создание летательных аппаратов, достижения в области радиоэлектроники — были сделаны с благими мирными намерениями. Лишь приоритет военного сектора экономики в средствах, предоставляемых ему за счет гражданских НИОКР, позволил военному производству вырваться вперед в области практического их использования и дальнейшего совершенствования. Высокий технический уровень наукоемкой продукции военного производства нередко обеспечивался за счет использования научно-технических достижений гражданских отраслей. Военные ведомства, выявив их потенциальные возможности и подсчитав собственные выгоды от сотрудничества с ними, подключались к финансированию их работ, что обеспечивало снижение стоимости новых военных технологий, но не всегда облегчало выход новых видов продукции на гражданский рынок. В США, однако, дистанция, отделяющая изобретения от материализации в конкурентоспособной рыночной продукции, была значительно сокращена, особенно в начальный период их совместной разработки и реализации. Хотя со временем военная технология в процессе более быстрого развития уходит все дальше от потребностей гражданского сектора экономики.

Следовательно, длительное выполнение работ по военным заказам в условиях развитой рыночной экономики может ограничить возможности товаропроизводителя как конкурента в гражданском секторе, так как Минобороны решает за него, что производить, какую цену назначать за единицу продукции и куда ее направлять. И каким бы ни казалось выгодным использование военных технологий в гражданском секторе экономики, непроизводительное отвлечение средств на военные нужды необходимо сопоставлять с макроэкономическими последствиями подобных действий. Даже для США, где объем военного спроса сравнительно невелик (например, в 1981–1985 гг. доля бюджетных расходов на закупки военной продукции колебалась в пределах 4,4–6,1 % стоимости про-

изведенных в стране товаров), проблема «пушки или масло?» трансформировалась в проблему «пушки или средства труда», так как сократить личное потребление в США без мер принуждения практически невозможно. Для России это невозможно по совершенно другим причинам: для большинства населения фонд личного потребления находится за чертой минимального удовлетворения потребностей. Следовательно, рост военной промышленности скажется прежде всего на росте производства средств труда, т. е. гражданского машиностроения.

Ситуация, сложившаяся сейчас в России, усугубляется и тем, что в СССР на развитие оборонной промышленности направлялись лучшие сырьевые и трудовые ресурсы, а гражданский сектор довольствовался тем, что оставалось от «оборонки». Отсутствие какой-либо конкуренции в среде товаропроизводителей, а значит, и стимулов к повышению качества продукции и полная гарантия реализации готовой продукции по строго фиксированной цене обеспечивали возможность только экстенсивного развития гражданских отраслей народного хозяйства. В итоге образовалось хроническое отставание качества отечественной гражданской продукции от мирового уровня, хотя для военной продукции эта разница была минимальной.

В истории Российской Федерации можно выделить **три этапа адаптации оборонной промышленности к новой экономике**. В первую очередь выделяется **период 1992–1995 гг.**, в который происходят институциональные перемены в российском обществе и доминирует отрицательное отношение руководства организаций оборонной промышленности к изменению своего традиционного поведения, направленного лишь на получение финансовых средств для покрытия текущих производственных нужд. В отношении конверсии руководители заявляли, что их производственные проблемы вызваны разрывом традиционных связей между предприятиями, а также отсутствием государственных заказов. Программа конверсии 1993 г. представляла собой простую переработку программы 1988 г. Однако со стороны правительства не были конкретизированы ни реальные, ни формальные приоритеты конверсии. Результат выразился в распылении финансовых ресурсов между производственными проектами с сомнительной жизнеспособностью.

С 1994 г. стали наблюдаться изменения в управлении оборонными предприятиями в силу того, что стала очевидной невозможность возвращения к прежним отношениям. Наместились попытки развития производства гражданской продукции за

счет применения технологий двойного назначения, однако они столкнулись с комплексом проблем, которые связаны с особенностями продукции, производимой на оборонных предприятиях. Широкое применение технологий двойного назначения тормозится тем, что они изначально жестко милитаризованы, а также тем, что отсутствуют дополнительные инвестиции и соответствующие экономические ресурсы. Кроме того, произошли организационные изменения: на базе цехов и филиалов появились предприятия малых или средних размеров в рамках оборонных предприятий, которые направляли через них часть своих ресурсов. Однако неспособность эффективно использовать результаты производственных преобразований, связанные с возникновением малых предприятий рядом или внутри крупных, наряду с макроэкономическим спадом и отраслевыми диспропорциями выразились в продолжающемся падении производства в оборонной промышленности.

Второй этап относится к 1996—1997 гг. В этот период происходил процесс корректировки, частично изменивший взгляды на оборонную промышленность. В 1997 г. руководители предприятий уже не сомневались в том, что наиболее важные проблемы заключаются в неупорядоченности процесса приватизации, налоговой политике, высоких тарифах на электроэнергию и нестабильности экономической политики, т. е. в тех факторах, которые до сих пор не приведены в единую правовую и хозяйственную систему. С этого года уже в меньшей степени акцентируется внимание на отсутствии государственных заказов, недостаточном спросе и старении оборудования. Все меньший объем ресурсов, выделяемый государством на конверсию, привел к ситуации децентрализованного поведения оборонных предприятий: для решения производственных проблем возникла необходимость поиска внутренних ресурсов и обращения к негосударственным источникам помощи, например, к сотрудничеству с иностранными компаниями.

Третий этап начался в 1998 г., когда наступила некоторая стабилизация в поведении предприятий в рыночных условиях. Важнейшая составная часть политики в этот период — комплекс административных мер, направленных на управление оборонной промышленностью, хотя их эффективность довольно низка из-за отсутствия реальных приоритетов, которые стали бы критериями для принятия среднесрочных решений по оптимизации использования ресурсов. Однако можно отметить одну тенденцию, которая, как предполагается, станет доминировать и в будущем: ограниченный объем

ресурсов сужает возможности реализации любого вида оборонной политики, практически снижая эффективное использование технологий двойного назначения — за одним исключением. Фактором, стимулирующим применение технологий двойного назначения в гражданских целях, стало появление заказчиков с большими финансовыми ресурсами и высоким уровнем спроса, способных заместить объем заказов Минобороны России выпуском техники, ориентированной на производство гражданской продукции. Например, Газпром сделал большие заказы АО «Моторостроитель» (г. Самара) и тем самым заполнил вакуум, появившийся в результате снижения оборонного заказа.

В некоторых случаях применение технологий двойного назначения стимулируется за счет сотрудничества с иностранными предприятиями. Это, в частности, предопределило тот факт, что конверсия стала не всеобъемлющим мероприятием, а уникальным явлением на конкретных объектах с конкретными, только им присущими особенностями. В этом и состоит парадокс конверсии: если применение технологических ресурсов военного назначения в гражданской сфере не давало результата, то оборонные организации приходили в состояние упадка, если же результат был положительным, то он как бы «рассеивался» по всей инфраструктуре.

В итоге оборонные предприятия в большинстве своем все же не стали конкурентоспособными. Несмотря на то, что экономические результаты предприятий улучшаются, превалирует тенденция их сокращения, чтобы избежать оттока ресурсов через налоги и аккумулировать финансовые ресурсы путем получения субвенций государства как федерального, так и регионального уровня.

Как известно, существуют два альтернативных взгляда на конверсию. Первый связан с реорганизацией производственных структур путем создания объединений предприятий. Другой взгляд на применение технологий двойного назначения основан на том, что ресурсы предприятия не должны распыляться, а должны использоваться там, где предприятие расположено. Типичным примером такой конверсии является переориентация персонала, который работает на оборонных предприятиях в рамках одного и того же региона, на другой вид деятельности. Это приводит к потере части квалифицированного персонала, однако стимулирует появление малых предприятий, значительно расширяя российское производственное пространство.

Отметим, что до сих пор реальные возможности коммерческого применения военных тех-

нологий, равно как и использование гражданских технологий в военных целях не всегда очевидны. В США проблемы развития и использования технологий двойного назначения рассматривались еще в 1990 г. (проект «Сокращение оборонного бюджета и экономики», представленный группой «Проект оборонного бюджета») [5]. В указанном проекте особо подчеркивалась сложность взаимосвязей между научными исследованиями в оборонном и гражданском секторах.

Сокращение оборонного бюджета требует обоснованного предвидения и соответствующего планирования эффективного перепрофилирования производств в центре и на местах с целью создания более жизнеспособной экономики. Переход к сокращенному оборонному бюджету должен быть разработан на основе федеральных программ модернизации и страховых фондов. В противном случае реальные возможности высокотехнологичной поддержки гражданского сектора экономики со стороны оборонно-промышленного комплекса останутся только идеей, к тому же плохо представленной в имеющихся корпорациях.

Список литературы

1. Власкин Г., Рассадин В. Инновационный фактор в оборонно-промышленном комплексе // Мир перемен. 2005. № 2. С. 182–185.
2. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537.
3. Рассадин В. Н. Проблемы оборонной безопасности Российской Федерации / Сборник «Реформирование и перспективы инновационного развития оборонного промышленного комплекса». М.: РАН. 2003. С. 144–151.
4. Рассадин В. Н. Военно-промышленный комплекс: версификация / Сборник «Инновационный фактор в стратегии модернизации и развития оборонно-промышленного комплекса». М.: РАН, 2005. С. 112–132.
5. Сокращение оборонного бюджета и экономика // доклад составлен группой «Проект оборонного бюджета» для конференции руководящих деятелей (на русском языке). Вашингтон: Игры доброй воли, 1990.

I международная конференция

«ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ»

27–28 октября 2010 года, ОК «БОР» УД Президента РФ | www.pd-forum.ru

ПРОВОДИТСЯ ПО ИНИЦИАТИВЕ Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций — Уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА: Минкомсвязи России

ПРИ УЧАСТИИ: Госдумы РФ, Минюста России, ФСБ России, ФСТЭК России, МВД России, Исполкома СНГ, ОДКБ, Регионального содружества в области связи, МОО АЗИ, Союза участников рынка инфокоммуникационных услуг, АРБ, Ассоциации Туристических Операторов России

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА: Авангард Центр

ОБСУЖДАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- Правовые, организационные и технологические проблемы трансграничной передачи персональных данных.
- Организационные и правовые проблемы защиты персональных данных в сети Интернет.
- Современные подходы к защите информационных систем персональных данных.
- Организация взаимодействия федеральных органов исполнительной власти при пресечении неправомерной обработки персональных данных граждан в рамках трансграничных процессов.
- Международные аспекты защиты прав субъектов персональных данных.
- Социальная политика как важнейший аспект информационной безопасности.
- Вопросы обеспечения защиты персональных данных в рамках реализации программы «Электронное правительство».