

УДК: 338.245

DOI: 10.31857/S2686673023110019

EDN: PRZPSO

ВПК США как фактор сохранения доминирующего положения в мире

С.К. Бабкина

Институт международных исследований МГИМО МИД России.

Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, д.76.

ORCID: 0009-0004-6544-6190

e-mail: babkina.s.k@my.mgimo.ru

Резюме. Военно-промышленный комплекс США испытывает серьезные структурные проблемы, среди которых концентрация производства, неэффективность модели «государство – оборонные подрядчики» и сопутствующие финансовые потери для федерального бюджета, хрупкость производственных цепочек и кадровый дефицит. Чрезмерные траты на оборонный бюджет, объясняемые внешними угрозами, отвлекают внимание от важных внутривнутриполитических сюжетов, например, в социальной сфере. Сверхконсолидация производства в руках пяти крупнейших военных подрядчиков Министерства обороны оказывает негативное влияние на оборонную промышленность и возможности страны в сфере обеспечения национальной безопасности, подрывая возможности США по сохранению доминирующего положения в мире.

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс США, консолидация производства, Министерство обороны США, оборонный бюджет, «вращающиеся двери»

Для цитирования: Бабкина С.К. ВПК США как фактор сохранения доминирующего положения в мире. *США & Канада: экономика, политика, культура.* 2023; 53 (11): 5–17. DOI: 10.31857/S2686673023110019 EDN: PRZPSO

The U.S. Military-Industrial Complex as a Factor in Maintaining its Dominant Global Position

S.K. Babkina

Institute for International Studies MGIMO University,

76 Prospekt Vernadskogo, Moscow, Russia

ORCID 0009-0004-6544-6190

e-mail: babkina.s.k@my.mgimo.ru

Abstract. The article identifies considerable structural problems in the U.S. military-industrial complex, including production concentration, inefficiency of the government - defense contractor model and the associated financial losses to the federal budget, fragile production chains, and personnel shortages. Excessive defense spending, which is attributed to external threats, diverts attention from important domestic political subjects, such as social issues. The over-consolidation of production in the hands of the Pentagon's top 5 major defense contractors negatively affects the defense industry and reduces U.S. national security capabilities, undermining the United States' ability to maintain its dominant position in the world.

Keywords: U.S. military-industrial complex, manufacturing consolidation, Pentagon, U.S. Department of Defense, defense budget, revolving door

For citation: Babkina, S.K. The U.S. Military-Industrial Complex as a Factor in Maintaining its Dominant Global Position. *USA & Canada: Economics, Politics, Culture*. 2023; 53 (11): 5-17. DOI: 10.31857/S2686673023110019 EDN: PRZPSO

ВВЕДЕНИЕ

В 1961 году в своём прощальном обращении к нации 34-й президент США Дуайт Эйзенхауэр впервые употребил термин «военно-промышленный комплекс» (ВПК). Будучи опытным военным, генерал армии Д. Эйзенхауэр предупреждал о необходимости защищаться от приобретения американским ВПК необоснованного влияния [1]. В 2023 г. положение американского военно-промышленного комплекса расходится с идеалистичными тезисами Эйзенхауэра: «Только бдительные и осведомлённые граждане могут заставить правильно сочетать огромный промышленный и военный механизм с нашими мирными методами и целями, чтобы безопасность и свобода процветали вместе».

Объём средств налогоплательщиков (по некоторым расчётам, в 2022 г. среднестатистический житель США заплатил 1087 долл. в виде налогов только за услуги подрядчиков МО. Из них 298 долл. пришлось на пять крупнейших военных подрядчиков. При этом на программу средней школы K-12 расходы составили порядка 270 долл. [2]), которые идут на поддержание ВПК, консолидация производства, выгода определённых групп интересов – держателей акций крупнейших подрядчиков МО и тех, кто приобретает «политические очки», активно продвигая накачивание американский ВПК денежными средствами и влиянием на внутреннюю и внешнюю политику, «мечта», скорее обратная тому, о чём говорил Эйзенхауэр. Мартовские запросы на оборонный бюджет США на 2024 фин. г. предусматривали рекордно высокие расходы на закупку вооружений и военной техники, а также научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), 170 и 145 млрд долл. соответственно из 842 млрд общего запроса на оборону [3]. При этом финальный объём средств, которые будут выделены военных, как показывает практика утверждения бюджета в Конгрессе [4], вырастет ещё на несколько десятков млрд долларов.

СТРУКТУРА ВПК США

Американский ВПК является важной составляющей национальной экономики. На протяжении истории он несколько раз подвергался реструктуризации: после Первой мировой войны в 1916-1917 гг., после Второй мировой войны, а также после окончания холодной войны [Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. 2013: 29, 42]. Рассматривая более современный период его развития с 1945 г., можно выделить несколько подэтапов: 1) становление и начальный рост (1945-1960 гг.); 2) определение и стабилизация в качестве самостоятельной отрасли в период холодной войны (1960-1990 гг.); и 3) фундаментальная перестройка (с 1990 г.) [5].

Несмотря на большое влияние СССР как военного конкурента США во второй половине XX века, процесс перестройки и консолидации американских военных подрядчиков – наиболее важное явление в американском ВПК – начался в середине 1980-х годов. Так, в 1985-1988 гг. 10 из 60 ведущих оборонных подрядчиков Министерства обороны приобрели или были приобретены другими участниками отрасли [6]. Основная причина заключалась в несовпадении ожиданий инвесторов и возможностей по принесению прибыли. По сути, распад Советского Союза ускорил уже начавшиеся процессы реструктуризации и консолидации оборонных предприятий.

В целом процесс монополизации ВПК отражает общую тенденцию к концентрации деловой активности в американской экономике [Grullon G., Larkin Y., Michaely R. 2019].

Однако окончание биполярного противостояния во многом определило нынешнюю олигополическую структуру американского ВПК. Сокращение федеральных военных расходов в 1990-х годах привело к уменьшению числа военно-промышленных предприятий, их консолидации, слиянию, а иногда перепрофилированию. Находясь в процессе выстраивания оптимальной стратегии национальной безопасности, в начале XXI века США столкнулись с изменением характера и масштаба внешних вызовов и угроз. Терракты 11 сентября 2001 г., начало войны в Афганистане, вторжение в Ирак и появление всё новых концепций ведения боевых действий (сетевые войны, кибератаки и т.д.) изменили приоритеты не только американского руководства, но и военных подрядчиков. Оборонные предприятия были вынуждены адаптировать предлагаемые услуги и спектр товаров для соответствия реалиям времени: сохранялся спрос на «классические» товарные позиции (спутники, сенсорные системы, инфраструктура управления и контроля (С2), ракеты-носители, военные корабли, подводные лодки и пр.), увеличился спрос на высокоточное оружие (ВТО), беспилотные летательные аппараты (БПЛА) и модернизированные версии вооружений и военной техники, пригодной для ведения боевых действий в городской застройке и т.д. Несмотря на успешную адаптацию к положению на рынке (как национальном, так и мировом рынке вооружений), американский ВПК переживает ряд взаимосвязанных системных кризисов.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В обобщённом виде основные проблемы американского военно-промышленного комплекса касаются четырёх структурных проблем: (1) концентрация производства; (2) неэффективность модели «государство – оборонные подрядчики» и финансовые потери для федерального бюджета; (3) хрупкость производственных цепочек; (4) кадровый дефицит. При этом концентрация промышленного производства стала катализатором других упомянутых кризисов.

Военно-промышленный комплекс США пережил несколько трансформаций. Одна из ключевых реструктуризаций, объясняющая большинство проблем американского ВПК на нынешнем этапе, пришлась на период 1990-х годов. Администрация У. Клинтона полагала, что окончание холодной войны требовало преобразования вооружённых сил «снизу вверх» [7], что повлекло за собой пересмотр функционирования всей военной машины США и сокращение американского оборонного бюджета с 1991 по 1996 гг. более чем на 15%. В общем, за период с 1987 по 1998 г. американские расходы на оборону демонстрировали понижательный тренд 11 лет подряд при трёх администрациях – Рейгана, Буша и Клинтона, что было определено состоянием внешней среды [8].

В 1993 г. в Министерстве обороны состоялось подобие «Тайной вечера» [9] – секретная встреча с руководителями пары десятков крупнейших американских оборонных подрядчиков. На ней руководство изложило план-предложение по консолидации отрасли [10]: в американском ВПК было «слишком много» компаний и Соединённые Штаты не могли себе позволить иметь большое количество предприятий с полупустыми заводами и недостаточным количеством средств на инвестиции в исследования и разработку (R&D). По некоторым позициям Минобороны вовсе предлагало оставить единственного поставщика. Пытаясь

самостоятельно адаптироваться к противоречивым тенденциям на рынке вооружений после окончания холодной войны, снижению внутреннего спроса на военную продукцию и следуя призывам Пентагона, многие американские оборонные предприятия перешли к стратегии консолидации и слияния. При этом федеральное правительство напрямую не вмешивалось в процессы (за исключением 1998 г., когда Министерством обороны и Министерством юстиций США была остановлена сделка по слиянию «Локхид Мартин» и «Нортроп Грумман»): будущее структуры промышленной базы отдавалось на откуп самим компаниям, в результате чего во многих отраслях оборонной промышленности образовались монополии и дуополии поставщиков. Одними из ключевых сделок по слиянию стало объединение «Локхид» (*Lockheed*) с «Мартин Мариэтта» *Martin Marietta*) и создание «Локхид Мартин» (*Lockheed Martin*), «Нортроп» (*Northrop*) и «Грумман» (*Grumman*) и создание «Нортроп Грумман» (*Northrop Grumman*), а «Боинг» (*Boeing*) «поглотил» конкурирующую компанию «Макдоннелл-Дуглас» (*McDonnell Douglas*), производившую военные самолёты. Несмотря на абстрагирование правительства США от происходящих событий по консолидации отрасли, администрация У. Клинтона выделила десятки миллионов долларов в виде субсидий на слияние, чтобы оплатить закрытие заводов, перемещение оборудования и другие сопутствующие расходы, а также частично оплачивала «золотые парашюты» руководителям оборонных компаний и членам советов директоров, потерявших должности в результате этих сделок [11].

Таблица 1

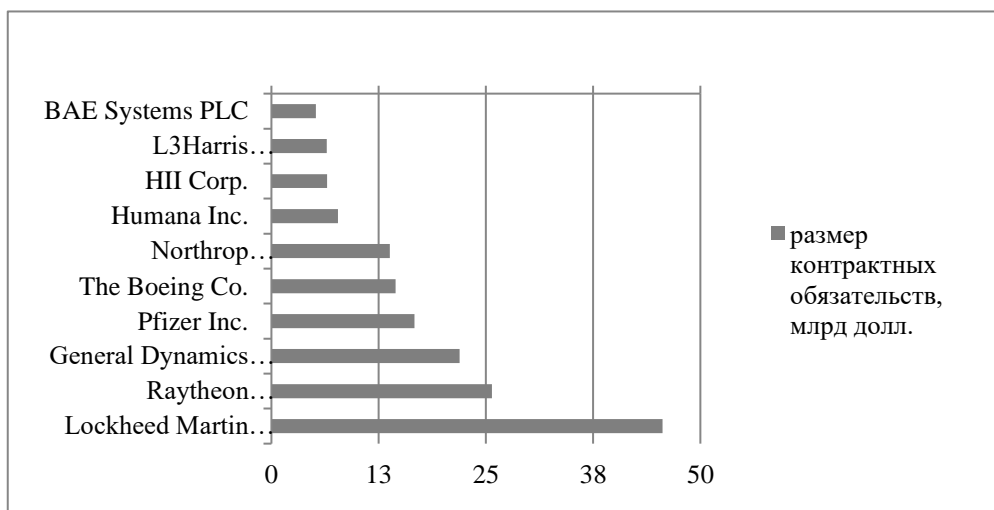
Процесс консолидации основных оборонных подрядчиков по отдельным категориям вооружений 1990-2020 гг.

Категория вооружений	Количество основных оборонных подрядчиков из США		
	1990	1998	2020
тактические ракеты	13	3	3 (<i>Boeing, Lockheed Martin, Raytheon Technologies</i>)
самолёты	8	3	3 (<i>Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman</i>)
ракеты-носители одноразового применения	6	2	2 (<i>Boeing, Lockheed Martin</i>)
спутники	8	5	4 (<i>Boeing, Hughes, Lockheed Martin, Northrop Grumman</i>)
надводные корабли	8	5	2 (<i>General Dynamics, Huntington Ingalls</i>)
тактические колёсные машины	6	4	3 (<i>AM General, General Motors, Oshkosh</i>)
гусеничные боевые машины	3	2	1 (<i>General Dynamics</i>)
стратегические ракеты	3	2	2 (<i>Boeing, Lockheed Martin</i>)
торпеды	3	2	2 (<i>Lockheed Martin, Raytheon Technologies</i>)
вертолёты	4	3	3 (<i>Bell Textron, Boeing, Lockheed Martin (Sikorsky)</i>)

Составлено автором на основе State of Competition within the Defense Industrial Base [12]

С 1993 по 1998 г. было сокращено около 1-2 млн рабочих мест [Tirpak J.A. 1998], а количество основных подрядчиков Министерства обороны резко снизилось с нескольких десятков до пяти: «Локхид Мартин» (*Lockheed Martin*), «Рейтеон» (*Raytheon*), «Боинг» (*Boeing*), «Дженерал Дайнемикс» (*General Dynamics*) и «Нортроп Грумман» (*Northrop Grumman*).

Рисунок 1. **Топ 10 подрядчиков МО, 2022 фин. г.**



Составлено автором по данным *USAspending: Government Spending Open Data*. Вхождение американского фармацевтического гиганта «Пфайзер» обусловлено пандемией *COVID-19* и разработкой вакцины.

По завершении процесса горизонтальной интеграции компании американского ВПК перешли к вертикальной интеграции – скупке разноотраслевых предприятий, связанных единой технологической цепью, например, покупке основных поставщиков сырья. Это позволяло подрядчикам предлагать сразу «пакет услуг», но практически сводило на нет возможности других поставщиков второго, третьего и четвертого уровня по участию в торгах, где доминирует основной военный подрядчик, а «дочка» этого основного подрядчика, не имея конкурентов, не обладает стимулами для внедрения инноваций и поддержания низких затрат [Tirpak J.A. 1998].

В целом консолидация предприятий оборонной промышленности в 1990-х годах скорее привела к негативным последствиям: падению конкуренции и формированию моно-, дуо- и, редко, олигополий в отдельных отраслях производства; резкому уменьшению рентабельности как военной промышленности (например, по сравнению с фармацевтикой), так и инвестиций; падению рыночной капитализации; снижению кредитных рейтингов некоторых оборонных подрядчиков из-за увеличения соотношения заёмных и собственных средств; сокращению НИОКР и прибыли от них; кадровому дефициту из-за повального закрытия рабочих мест и сложностей с привлечением и удержанием высококвалифицированных технических и административно-управленческих кадров и т.д. [Mahoney C.W., Tkach B.K. and Rethmeyer C.J. 2022].

Сверхконсолидация производства в руках, по сути, пяти компаний оказывает негативное влияние на оборонную промышленность и возможности США в сфере обеспечения национальной безопасности [13], [14]. Ввиду уменьшения числа участников рынка и формирования моно- и олигополии снижается конкуренция, стимулирующая инновации. При этом малые предприятия производят в 16,5 раза больше патентов, чем крупные компании, но у них недостаточно финансовых ресурсов для того, чтобы выдержать процессы закупок [15]. Научно-технические инновации всё больше определяются частной коммерциализацией, однако предприятия ВПК неохотно выделяют собственные ресурсы на это, так как инвесторы

ориентированы на возврат вложенных средств. Реалии коммерческого сектора отчасти представляют собой препятствия для партнёрства «частников» с федеральными ведомствами, что неизбежно поднимает вопрос о том, насколько нынешняя структура американского ВПК отвечает требованиям национальной безопасности.

Так же, как и во многих отраслях, военные подрядчики используют практику корпоративного завышения цен. Являясь единственными поставщиками, к примеру, определённых деталей или вооружений, оборонные предприятия могут в целом контролировать процесс ценообразования, а МО не останется ничего, кроме как платить [16], [17].

НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ МОДЕЛИ «ГОСУДАРСТВО – ОБОРОННЫЕ ПОДРЯДЧИКИ»

С 1970-х годов американские оборонные компании всё больше перенимают практику управления из коммерческого сектора. Это привело к тому, что стратегические цели многих оборонных компаний стали более похожи на цели коммерческих фирм. Топ-менеджеры многих оборонных компаний стали всё больше концентрироваться на получении финансовой прибыли для своих акционеров, на увеличении доли на рынке и устранении конкурентов [18].

Но подобная модель управления не коррелирует с интересами национальной безопасности в заявленном виде (группы интересов в федеральном правительстве в целом не позволяют говорить о несоответствии модели их интересам, а скорее наоборот). В частности, несмотря на заявления представителей оборонных компаний о нехватке средств на НИОКР, доля расходов подрядчиков на НИОКР и капитальные расходы (речь идёт о расходах на обновление физической инфраструктуры, оборудования) снизилась, в то время как денежные средства, выплаченные акционерам в виде дивидендов и выкупа акций, увеличились на 73% за период 2010-2019 гг. [19].

Бюджетный запрос на 2024 фин. г. предусматривает траты на оборону чуть более половины дискреционных расходов. При этом от 50 до 60% из почти 900 запрашиваемых млрд долл. на оборону достанутся непосредственного американскому военно-промышленному комплексу, то есть оборонным подрядчикам. Иными словами, 30% федеральных средств оказываются у пяти крупнейших американских военных предприятий. При этом на практике МО получает больше средств, чем запрашивает – дополнительное финансирование сверхбюджетного запроса выделяется на стадии согласования в двух палатах Конгресса США.

ХРУПКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦЕПОЧЕК

Хрупкость производственных цепочек в американском ВПК также объясняется совокупностью факторов. *Во-первых*, на мировую логистическую систему сильно повлияла пандемия ковид-19 [20]. Так, из-за пандемии были нарушены сроки исполнения 48 основных программ оборонных закупок (*major defense acquisition programs, MDAPs*), а в 22 из них задержки продолжаются до сих пор [21]. В дополнение к этому ещё до начала пандемии наблюдались инфраструктурные проблемы из-за перегруженности контейнерных портов в США [22].

Во-вторых, американская промышленность зависит от иностранных поставок ряда металлов, сплавов, микросхем и других элементов, критически важных для производства вооружений и военной техники [23]. Эта проблема вышла на

первый план в последние годы, когда очевидной стала зависимость США от Китая и в меньшей степени от России в вопросах закупок важнейшего минерального сырья, необходимого для производства боеприпасов.

Так, в Соединённых Штатах нет действующих сурьмяных рудников, и поставки сурьмы, важной для производства большой номенклатуры товаров оборонной промышленности, осуществлялись из России и КНР. Данную проблему США стремятся решить путём укрепления стратегического запаса редкоземельных минералов – национального оборонного запаса. Или очевидно доминирование Китая в глобальной цепочке поставок литиевых аккумуляторов (94% гидроксида лития и 70% карбоната лития) [24]. Хотя КНР обладает лишь третью мировых запасов редкоземельных металлов, на её долю приходится 60% их мировой добычи, 85% мощностей по их переработке и более 90% производства высокопрочных редкоземельных постоянных магнитов [25].

Географический охват и привязка к определённому географическому региону важны и по другой причине: события (например, целенаправленное нанесение ущерба, развязывание конфликта или даже чрезвычайные ситуации природного характера) в отдельном территориальном кластере могут нарушить всю цепочку поставок. В этой связи требуется диверсификация источников товаров и сырья.

В-третьих, из-за вертикальной интеграции военных подрядчиков любая крупная компания состоит из сотен, а иногда тысяч более мелких субподрядчиков второго и третьего уровня. Например, средняя американская аэрокосмическая компания опирается примерно на 200 поставщиков первого уровня и порядка 12 тысяч предприятий второго и третьего уровня [26]. В этой связи довольно часто сборки в цепочке поставок могут длительное время оставаться незамеченными крупными головными предприятиями и даже заказчиком.

Кроме того, сама система американской военной промышленности заточена под работу в мирное время и, как показал украинский кризис, не может обеспечивать достаточное изготовление не только военной техники, но и боеприпасов в сжатые сроки.

КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ

В американском ВПК существует разрыв между спросом и предложением на работников с профессиональным и научно-техническим образованием (например, сварщики, инженеры, электрики и другие квалифицированные рабочие). Компании аэрокосмической и оборонной отраслей являются относительно непривлекательными местами для работы. Текучка кадров в этих отраслях объясняется стремлением к более высокой оплате труда, возможностям карьерного роста, более удобным условиям (например, местоположение или удалённая работа). По данным совместного исследования Ассоциации аэрокосмической промышленности, Американского института аэронавтики и астронавтики и консалтинговой компании «Эрнст энд Янг» (*Ernst & Young LLP*) [27], общая текучесть кадров в 2021 г. в компаниях аэрокосмической и оборонной промышленности выросла до 7,1% (более чем на 2 п.п., чем годом ранее).

Пандемия ковид-19 усугубила проблему нехватки рабочей силы из-за временного увольнения сотрудников в разгар коронавируса для снижения издержек компаний. Прогнозы по возвращению сотрудников на работу не оправдались, и американские военные предприятия вынуждены искать способы обеспечения бесперебойного функционирования в условиях недостатка квалифицированных кадров. При этом спрос на товары военной промышленности вырос – из-за

масштабных поставок вооружений и военной техники на Украину. Ввиду нехватки рабочей силы некоторые компании вынуждены нанимать менее опытных и квалифицированных сотрудников для исполнения отдельных видов работ, что влияет на сроки исполнения контрактных обязательств [28].

Решение проблемы кадрового дефицита требует комплексного подхода: финансирование со стороны федерального правительства, улучшение системы STEM-образования (*Science, Technology, Engineering, Mathematics*), организация более широкой сети совместных программ обучения ведущих военных подрядчиков и профессиональными училищами и образовательными учреждениями и изменение системы кадрового планирования с учётом времени, необходимого университетам и профучилищам на подготовку кадров и обновление учебных программ.

ЛОББИЗМ И ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМА «ВРАЩАЮЩИХСЯ ДВЕРЕЙ»

С 2002 по 2022 г. предприятия оборонного сектора потратили порядка 3,6 млрд долл. на лоббирование на федеральном уровне. Кроме того, по данным неправительственной организации, отслеживающей данные по финансированию избирательных кампаний и лоббисткой деятельности «ОпенСекретс» (*OpenSecrets*) [29], в каждом избирательном цикле подрядчики МО делают миллионные взносы в предвыборные кампании высших руководителей Конгресса и ключевых законодателей. За 20 лет компании американского ВПК наняли более 2700 лоббистов для работы с лицами, непосредственно влияющими на определение финансирования, в том числе и военной отрасли. Прежде всего, целевой аудиторией этих лоббистов являются члены комитетов по вооружённым силам и ассигнованиям Палаты представителей и Сената. Таким образом формируется замкнутый самоподдерживающийся круг интересантов: лоббирование – выделение денежных средств – лоббирование.

Кроме того, на американский ВПК оказывает сильное влияние механизм «вращающихся дверей». Многие высокопоставленные чиновники, которые принимают решения о выделении финансирования и контролируют закупки вооружений и военной техники (ВиВТ), по прошествии времени переходят на работу в частный сектор. Так, по данным Проекта по государственному надзору (*Project On Government Oversight, POGO*), с 2008 г. пять основных поставщиков МО наняли на работу 123 бывших высокопоставленных чиновников из Министерства обороны США (табл. 2).

Таблица 2

Количество высокопоставленных чиновников, нанятых на работу в пять крупнейших оборонных подрядчиков, человек

Компания	Количество бывших высокопоставленных чиновников, нанятых на работу с 2008 по 2023 гг.
«Локхид Мартин»	44
«Рейтеон»	24
«Боинг»	23
«Дженерал Дайнемикс»	8
«Нортроп Грумман»	24

Составлено автором по данным POGO Pentagon Revolving Door Database.

В числе некоторых назначений в оборонных предприятиях заместитель помощника министра обороны по промышленной политике (2017-2019), начальник штаба министра обороны (2019-2020) Эрик Чевнинг (исполнительный вице-президент по стратегии и развитию *Huntington Ingalls Industries*), заместитель министра обороны (2017-2019), и.о. министра обороны с 1 января по 24 июня 2019 г. Патрик Шэнахэн (член совета директоров *SAE, Inc.*), амеситель помощника министра обороны по промышленной политике Дженнифер Сантос (директор по стратегическим инициативам *The Charles Stark Draper Laboratory, Inc.*), заместитель секретаря ВВС США (2015-2017) Лиза Дисброу (член совета директоров *Perspecta Inc.*), заместитель министра обороны (2019-2021) Дэвид Норквист (советник *SAIC*) и заместитель министра обороны США по закупкам и тыловому обеспечению (2018-2021) Эллен Лорд (член совета директоров *SAIC*) [Rojas W., DeChalus C., Leonard K., Levinthal D. 2021].

В дополнение к этому среди законодателей – членов комитетов Конгресса по вооружённым силам и ассигнованиям есть держатели акций оборонных предприятий [30]. Представляется, что в условиях получения значительной прибыли сохранять беспристрастность (равно не иметь конфликта интересов) – как минимум затруднительно. Это создаёт риски коррупции и оказания решающего влияния на процесс принятия решений по оборонному бюджету, при этом даже в отсутствии этических нарушений подобная практика негативно сказывается на общественном мнении граждан США [31]. В совокупности диффузия кадров из управления в правительство некоторое количество акционеров среди законодателей в профильных комитетах и захват регуляторных органов обеспечивают имеющуюся структуру ВПК, в которой сложно соблюдать эффективность.

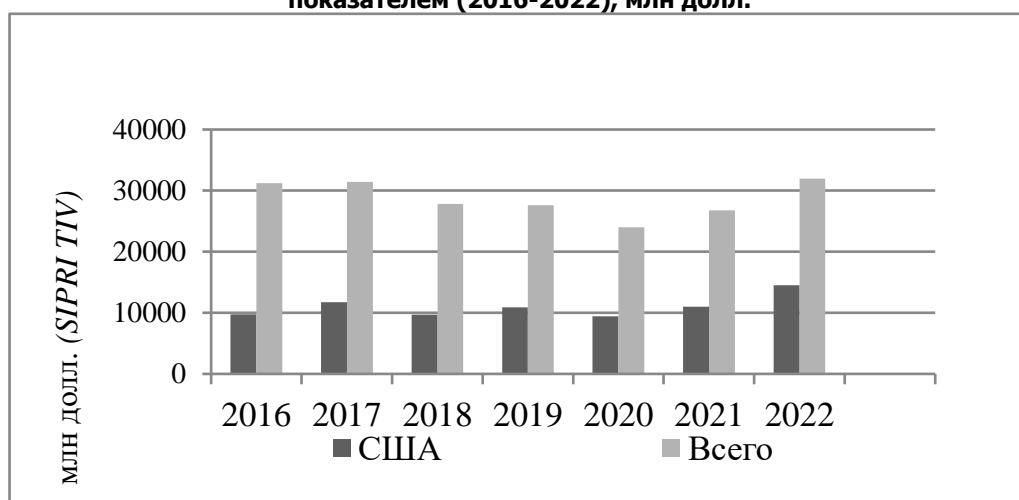
ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализируя статистику по мировому экспорту вооружений и военной техники, можно заметить, что, несмотря на наличие вышеупомянутых серьёзных структурных проблем, доля США на внешнем рынке оружия растёт. Так, в период с 2013-17 по 2018-22 гг. экспорт вооружений из Соединённых Штатов вырос на 14%, а его доля США в общем объёме мирового экспорта вооружений увеличилась с 33% до 40% [32].

В силу институциональных ограничений внутренней конкуренции на американском рынке практически нет, однако она довольно высока на рынке глобальном. Более того, стимулирующим фактором в этом процессе является стремление США по геополитическим причинам вытеснить с рынка ВиВТ крупного игрока – Россию. Это вынуждает военно-промышленный комплекс США идти по пути адаптации для занятия и освобождения ниш.

Поставки американского вооружения на Украину с начала специальной военной операции в феврале 2022 г. наглядно продемонстрировали, что в ходе реальных крупных боестолкновений с серьёзным по военной мощи противником вооружение, военная техника и боеприпасы расходуются с высокой скоростью, намного превышающей возможности военно-промышленного комплекса США. Несмотря на структурные проблемы, работа американского ВПК рассчитана на обеспечение потребностей и эффективное производство в мирное время, а не на массовое производство в военное, поскольку поддержание неиспользуемых мощностей в мобилизационном состоянии имеет высокую цену [33].

Рисунок 2

Объём экспорта вооружений из США в соотношении с общемировым показателем (2016-2022), млн долл.

Составлено автором по данным SIPRI Database.

Чрезмерные затраты на оборонный бюджет, две трети которого идут на поддержание работы военно-промышленного комплекса США, отвлекают внимание от важных внутривнутриполитических сюжетов: социальных проблем и доступа к общественным благам (например, финансирование больниц, образовательных учреждений и пр.). Более того, далеко не очевидно, насколько эффективно расходуются полученные оборонными подрядчиками и военным ведомством в принципе средства ввиду того, что МО ни разу не проходил комплексный финансовый аудит. Проблемы структурного характера снижают возможности США в сфере обеспечения национальной безопасности, негативно влияя на планы Соединённых Штатов по сохранению и укреплению доминирующего положения в мире. В перспективе сверхконсолидация американского ВПК из внутреннего вопроса может стать проблемой обеспечения исполнения контрактных обязательств и во внешней среде, а именно в части экспорта вооружений другим государствам. Более того, справедливо возникает дискуссия о том, насколько высокий уровень поставок ВиВТ на зарубежные рынки соотносится с американскими представлениями о демократии. Например, когда речь заходит об авторитарных государствах по американским, западным «мерилам».

ИСТОЧНИКИ

1. President Dwight D. Eisenhower's Farewell Address (1961). National Archives. n.d. Available at: <https://www.archives.gov/milestone-documents/president-dwight-d-eisenhowers-farewell-address> (accessed 14.07.2023).
2. Koshgarian, L., Siddique, A., Lusuegro, A. Tax Day 2023: Where Your 2022 Tax Dollars Went. *Institute for Political Studies*. 17.04.2023. Available at: <https://ips-dc.org/report-2023-tax-day-receipt/> (accessed 14.07.2023).
3. Department of Defense Releases the President's Fiscal Year 2024 Defense Budget. *U.S. Department of Defense*. 13.03.2023. Available at:

<https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3326875/department-of-defense-releases-the-presidents-fiscal-year-2024-defense-budget/> (accessed 14.07.2023).

4. Gledhill, J., Hartung, W. Scamming the taxpayer: How big defense budgets make us less safe. *Responsible Statecraft*. 13.09.2022. Available at: <https://responsibletatecraft.org/2022/09/13/scamming-the-taxpayer-how-big-defense-budgets-make-us-less-safe/> (accessed 14.07.2023).

5. Watts, B. The US Defense Industrial Base: Past, Present and Future. *Center for Strategic and Budgetary Assessments*. 2008. 90 p. P. 9. Available at: <https://csbaonline.org/uploads/documents/2008.10.15-Defense-Industrial-Base.pdf> (accessed 14.07.2023).

6. Watts, B. The US Defense Industrial Base: Past, Present and Future. *Center for Strategic and Budgetary Assessments*. 2008. 90 p. P. 26. Available at: <https://csbaonline.org/uploads/documents/2008.10.15-Defense-Industrial-Base.pdf> (accessed 14.07.2023).

7. Cancian, M.F., et al. Appendix C: 1993 Bottom-Up Review (BUR) Case Study. Formulating National Security Strategy: Past Experience and Future Choices. *CSIS*. 2017. pp. 95–103. Available at: <https://www.jstor.org/stable/resrep23188.13/> (accessed 14.07.2023).

8. Korb, L.J., Conley, L., Rothman, A. A Historical Perspective on Defense Budgets. *American Progress*. 06.07.2011. Available at: <https://www.americanprogress.org/article/a-historical-perspective-on-defense-budgets/> (accessed 14.07.2023).

9. Chang, J. Chakrabarti, M. 'The last supper': How a 1993 Pentagon dinner reshaped the defense industry. *WBUR*. 01.03.2023. Available at: <https://www.wbur.org/on-point/2023/03/01/the-last-supper-how-a-1993-pentagon-dinner-reshaped-the-defense-industry> (accessed 14.07.2023).

10. Watts, B. The US Defense Industrial Base: Past, Present and Future. *Center for Strategic and Budgetary Assessments*. 2008. 90 p. Available at: <https://csbaonline.org/uploads/documents/2008.10.15-Defense-Industrial-Base.pdf> (accessed 14.07.2023).

11. Hartung, W. Merger Mania: The Military-Industrial Complex on Steroids. *LobeLog*. 21.07.2019. Available at: <https://lobelog.com/merger-mania-the-military-industrial-complex-on-steroids/> (accessed 14.07.2023).

12. State of Competition within the Defense Industrial Base. Department of Defense Report. *Office of the Under Secretary of Defense for Acquisition and Sustainment*. February 2022. Available at: <https://media.defense.gov/2022/Feb/15/2002939087/-1/-1/1/state-Of-Competition-Within-The-Defense-Industrial-Base.Pdf> (accessed 14.07.2023).

13. DOD Report: Consolidation of Defense Industrial Base Poses Risks to National Security. *Department of Defense*. 16.02.2022. Available at: <https://www.defense.gov/News/News-Stories/Article/Article/2937898/dod-report-consolidation-of-defense-industrial-base-poses-risks-to-national-sec/> (accessed 14.07.2023).

14. Спирин Е.Д. Монополия на насилие. Проблема концентрации в оборонной промышленности США. *РСМД*. 27.01.2022. Available at: <https://russiancouncil.ru/analitics-and-comments/columns/military-and-security/monopoliya-na-nasilie-problema-kontsentratsii-v-oboronnoy-promyshlennosti-ssha/> (accessed 14.07.2023).

15. DOD Addresses Supply Chain Resiliency with Lone Star State Industry. *Department of Defense*. 22.06.2022. Available at: <https://www.defense.gov/News/News-Stories/Article/Article/3070036/dod-addresses-supply-chain-resiliency-with-lone-star-state-industry/> (accessed 14.07.2023).

16. Kontham, S. The Bridge: Price Gouging the Pentagon. *Project on Government Oversight*. 29.06.2023. Available at: <https://www.pogo.org/analysis/2023/06/the-bridge-price-gouging-the-pentagon> (accessed 14.07.2023).

17. Hartung, W., Gledhill, J. Throwing More Money at the Pentagon. *TomDispatch*. 20.06.2023. Available at: <https://tomdispatch.com/the-ultimate-all-american-slush-fund/> (accessed 14.07.2023).

18. Watts, B. The US Defense Industrial Base: Past, Present and Future. *Center for Strategic and Budgetary Assessments*. 2008. 90 p. P. 2-3. Available at: <https://csbaonline.org/uploads/documents/2008.10.15-Defense-Industrial-Base.pdf> (accessed 14.07.2023).

19. Gledhill, J. Defense Industry Crying Wolf on Its Finances. *Project on Government Oversight*. 22.05.2023. Available at: <https://www.pogo.org/analysis/2023/05/defense-industry-crying-wolf-on-its-finances> (accessed 14.07.2023).

20. Losey, S., Albon, C. Defense industry reports improving post-COVID supply chain. *Defense News*. 28.04.2023. Available at: <https://www.defensenews.com/industry/2023/04/28/defense-industry-reports-improving-post-covid-supply-chain/> (accessed 14.07.2023).

21. Mehta, A., Insinna, V. Chaos, cash and COVID-19: How the defense industry survived – and thrived – during the pandemic. *Defense News*. 15.03.2021. Available at: <https://www.defensenews.com/industry/2021/03/15/chaos-cash-and-covid-19-how-the-defense-industry-survived-and-thrived-during-the-pandemic/> (accessed 14.07.2023).

22. U.S. Container Port Congestion & Related International Supply Chain Issues: Causes, Consequences & Challenges. Federal Maritime Commission. July 2015. Available at: https://www.fmc.gov/wp-content/uploads/2019/04/PortForumReport_FINALwebAll.pdf (accessed 14.07.2023).

23. Jordan, N., Mapp, J. In The Dark: How The Pentagon's Limited Supplier Visibility Risks U.S. National Security. *War on the Rocks*. 14.06.2023. Available at: <https://warontherocks.com/2023/06/in-the-dark-how-the-pentagons-limited-supplier-visibility-risks-u-s-national-security/> (accessed 14.07.2023).

24. Securing Defense-Critical Supply Chains. *Department of Defense*. February 2022. 74 p. P. 29. Available at: <https://media.defense.gov/2022/Feb/24/2002944158/-1/-1/1/DOD-EO-14017-REPORT-SECURING-DEFENSE-CRITICAL-SUPPLY-CHAINS.PDF> (accessed 14.07.2023).

25. Xianbin, Y. China Is Moving Rapidly Up the Rare Earth Value Chain. *Brink News*. 07.08.2022. Available at: <https://www.brinknews.com/china-is-moving-rapidly-up-the-rare-earth-value-chain/> (accessed 14.07.2023).

26. Securing Defense-Critical Supply Chains. *Department of Defense*. February 2022. 74 p. P. 5. Available at: <https://media.defense.gov/2022/Feb/24/2002944158/-1/-1/1/DOD-EO-14017-REPORT-SECURING-DEFENSE-CRITICAL-SUPPLY-CHAINS.PDF> (accessed 14.07.2023).

27. 2022 Aerospace & Defense Workforce Study. AIAA. n.d. Available at: <https://www.aiaa.org/resources/2022-aerospace-and-defense-workforce-study> (accessed 14.07.2023).

28. Losey, S., Gould, J. Amid hiring boom, defense firms say labor shortage is dragging them down. *Defense News*. 05.08.2022. Available at: <https://www.defensenews.com/industry/2022/08/05/amid-hiring-boom-defense-firms-say-labor-shortage-is-dragging-them-down/> (accessed 14.07.2023).

29. Giorno, T. Defense sector donors contributed \$3.4 million to House Armed Services Committee members in the 2022 election cycle. *OpenSecrets*. 13.07.2022. Available at: <https://www.opensecrets.org/news/2022/07/defense-sector-donors-contributed-3-4-million-to-house-armed-services-committee-members-in-the-2022-election-cycle> (accessed 14.07.2023).

30. Pentagon Revolving Door Database. *Project on Government Oversight*. Available at: <https://www.pogo.org/database/pentagon-revolving-door> (accessed 14.07.2023).

31. Hedtler-Gaudette, D., Siegel, N. Representatives are Too Invested in Defense Contractors. *Project On Government Oversight*. 04.08.2022. Available at: <https://www.pogo.org/analysis/2022/08/representatives-are-too-invested-in-defense-contractors> (accessed 14.07.2023).

32. Wezeman, P.D., Gadon, J., Wezeman, S.T. Trends in International Arms Transfers, 2022. SIPRI Fact Sheet. SIPRI. March 2023. Available at: https://www.sipri.org/sites/default/files/2023-03/2303_at_fact_sheet_2022_v2.pdf (accessed 14.07.2023).

33. Cancian, M. Long Wars and Industrial Mobilization: It Won't Be World War II Again. War on the Rocks. 08.08.2017. Available at: <https://warontherocks.com/2017/08/long-wars-and-industrial-mobilization-it-wont-be-world-war-ii-again/> (accessed 14.07.2023).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: военная экономика (организация и управление). М.: Международные отношения, 2013. ISBN 978-5-7133-1428-6. С. 29, 42.

REFERENCES

1. Fedorovich, V.A., Muravnik, V.B., Bochkarev, O.I. *USA: Military Economy (Organization and Management)*. Moscow: International Relations, 2013. ISBN 978-5-7133-1428-6. P. 29, 42.

2. Grullon, G., Larkin, Y., Michaely, R. Are US Industries Becoming More Concentrated? *Review of Finance*. July 2019. 23(4): 697–743. DOI: 10.1093/rof/rfz007

3. Mahoney, C.W., Tkach, B.K. and Rethmeyer, C.J. Defense Contractors, Private Equity Firms, and US National Security. *Journal of Global Security Studies*. 2022. 7(4). DOI: 10.1093/jogss/ogac018

4. Rojas, W., DeChalus, C., Leonard, K., Levinthal, D. At least 15 lawmakers who shape US defense policy have investments in military contractors. *Business Insider*. 13.12.2021. Available at: <https://www.businessinsider.com/congress-members-are-trading-defense-stocks-while-shaping-military-policy-2021-12> (accessed 14.07.2023).

5. Tirpak, J.A. The Distillation of the Defense Industry. *Air & Space Forces Magazine*. 01.07.1998. Available at: <https://www.airandspaceforces.com/article/0798industry/> (accessed 14.07.2023).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

БАБКИНА Софья Константиновна, эксперт, Институт международных исследований МГИМО МИД России. Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, д.76

Sofia K. BABKINA, Expert, Institute for International Studies MGIMO University. 76 Vernadskogo Prospect., Moscow, Russia.

Статья поступила 16.07.2023. Received 16.07.2023.

Поступила после рецензирования 30.07.2023 / Revised 30.07.2023.

Статья принята к публикации 01.08.2023 / Accepted 01.08.2023.