

РЫНОЧНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ КАК БАРЬЕР ВХОДА НА РЫНОК (НА ПРИМЕРЕ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ США)

М. А. Крупский¹⁾, К. Д. Кузник²⁾

¹⁾ *магистрант, Белорусский государственный университет, экономический факультет, г. Минск, Беларусь, maxkr3007@gmail.com*

²⁾ *магистрант, Белорусский государственный университет, экономический факультет, г. Минск, Беларусь, kirill.kuznik@gmail.com*

Научный руководитель: О. Е. Трясунова

старший преподаватель, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь, olgattrasunova@gmail.com

В статье рассмотрен рынок оборонной промышленности США. Данный рынок представляет собой производство и разработку продукции военной направленности, а также и в целях гражданского пользования (танки, транспорт, военные самолеты, гражданские, грузовые, пехотное вооружение и различное оборудование). Отличительная особенность данного рынка от белорусского представления военной промышленности – это то, что он является частным, а не государственным.

Ключевые слова: рынок оборонной промышленности; барьеры; конкуренция; рыночная концентрация.

MARKET CONCENTRATION AS A BARRIER TO MARKET ENTRY (THE EXAMPLE OF THE U.S. DEFENSE INDUSTRY)

M. A. Krupsky¹⁾, K. D. Kuznik²⁾

¹⁾ *master student, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Belarus, maxkr3007@gmail.com*

²⁾ *master student, Belarusian State University, faculty of economics, Minsk, Belarus, kirill.kuznik@gmail.com*

Supervisor: O. E. Tryasunova

senior lecturer, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, olgattrasunova@gmail.com

The article examines the US defense industry market. This market encompasses the production and development of military-oriented products, as well as products for civilian use (tanks, transportation, military aircraft, civilian aircraft, infantry weapons, and various equipment). The distinguishing feature of this market, compared to Belarusian perception of the defense industry, is that it is private rather than state-owned.

Keywords: defense industry market; barriers; competition; market concentration.

Рынок оборонной промышленности США. Данный рынок представляет собой производство и разработку продукцию военной направленности, а также и в целях гражданского пользования (танки, транспорт, военные самолеты, гражданские, грузовые, пехотное вооружение и различное оборудование). Отличительная особенность данного рынка от нашего представления военной промышленности – это то, что он является частным, а не государственным.

На данный момент времени оборонно-промышленный комплекс США остается одним из крупнейших и наиболее инновационных в мире. Он включает в себя широкий спектр компаний, занимающихся проектированием, разработкой и производством военной техники, включая самолеты, ракетные системы, корабли, бронетехнику и электронику.

Структуру рынка **ОПК** можно охарактеризовать по следующим критериям: *количество фирм на рынке, условия входа на рынок, характер продукции, возможность контроля цен.*

Рынок оборонно-промышленного комплекса США представлен 38 компаниями, но основными лидерами являются пять крупнейших компаний: Lockheed Martin, специализирующаяся на разработке и производстве военной техники, включая самолеты, ракетные системы и беспилотные аппараты; Boeing, известный производитель авиационных систем; Northrop Grumman, занимающаяся разработкой и производством различных оборонных систем; Raytheon Technologies, специализирующаяся на разработке и производстве систем вооружений, электроники и систем обнаружения; и General Dynamics, предоставляющая широкий спектр оборонных систем и боевой техники.

Барьеры входа на рынок. Основные барьеры входа на рынок оборонно-промышленного комплекса США включают высокие затраты на исследования и разработки, сложные процессы сертификации и лицензирования, высокие стартовые барьеры, сильную конкуренцию, государственные законы и регулирование, ограничения на экспорт, необходимость сотрудничества с правительством и высокий уровень риска и ответственности. Эти факторы создают препятствия для новых участников рынка и облегчают устоявшимся участникам сохранять свое доминирующее положение.

Конкуренция ОПК рынка. Как было описано выше, на данном рынке присутствует 38 корпораций, из них было выбрано 18, т. к. они занимают 95 % доли на рынке и входят топ-100 ОПК в мире. Это сделано для более точного подсчета индексов оценивающих рынок ОПК США. На основании данных о долях корпораций в ОПК рынке были рассчитаны следующие показатели: индекс концентрации (CR), индекс Херфиндаля-Хиршмана (НИ), дисперсии рыночных долей, коэффициент относительной концентрации, индекс Холла-Тайдмена, коэффициент энтропии и индекс Джини. При анализе индексов (коэффициентов) на рынке ОПК США было выявлено, что изменений в рыночных долях не происходило, т.к. за выделенный промежуток времени «новичков» на рынке не появилось и в рейтинге корпорации, в основном, только менялись местами (таблица).

Таблица индексов (коэффициенты) ОПК рынка за 2018–2021 гг.

Индекс (коэффициенты)	2018	2019	2020	2021
Концентрации для 3 корпораций	0,516	0,509	0,498	0,512
Херфиндаля-Хиршмана	1228,151	1227,725	1204,442	1212,720
Степени неравенства	0,0038	0,0039	0,0036	0,0037
Коэффициент относительной концентрации	1,629	1,606	1,568	1,610
Холла-Тайдмена	0,120	0,121	0,116	0,118
Энтропии	2,371	2,371	2,413	2,400
Джинни	0,536	0,537	0,519	0,526

Составлено по: [1; 2].

Таким образом, исходя из полученных значений, можно с уверенностью сказать, что ОПК рынок США за анализируемый период является низкоконцентрированным, то есть конкурентным.

Однако не стоит забывать о том, что все расчеты основаны на данных восемнадцати корпораций, осуществляющие свою деятельность в сфере военной-промышленности США. На деле же их намного больше.

Характер продукции на рынке ОПК США. Продукция на рынке оборонно-промышленного комплекса США включает в себя военные воздушные средства, такие как самолеты,

беспилотные летательные аппараты, военные вертолеты, ракеты и другие средства воздушного боя и поддержки. Также представлена военная наземная техника, включая танки, бронетранспортеры, артиллерию, средства связи, инженерную технику, системы управления и контроля. Морская военная техника включает военные корабли, подводные лодки, военные катера, системы ракетной обороны, системы связи и навигации, обеспечение безопасности и т. д.

В ассортименте также представлены системы беспилотных технологий, военная электроника и компьютерные системы, военные системы связи, оружие и боеприпасы, системы разведки, защитные системы, а также логистическое и обслуживающее оборудование. Это лишь некоторые примеры продукции на рынке ВПК США, объем и разнообразие которой отражают важность и широту военного-технического комплекса США.

Возможность контроля цен ОПК США. Возможность контроля цен на продукцию оборонно-промышленного комплекса США ограничена из-за ряда факторов. ОПК США функционирует в рамках рыночной экономики, где цены формируются на основе спроса и предложения. Продукция ОПК сложна и уникальна, что ограничивает конкуренцию и возможности контроля цен. Большая часть заказов осуществляется через государственные контракты, где цены устанавливаются на основе переговоров между правительством и поставщиками.

ОПК США подвержен строгому законодательству, включая требования к процедурам закупок, прозрачности и конкурсным процессам. Наличие здоровой конкуренции также влияет на ценообразование.

Рынок ОПК является олигополистическим, с небольшим числом компаний, доминирующих на рынке и имеющих значительное влияние на отрасль. Эти компании обладают значительными ресурсами, экономической мощностью и технологическими возможностями для проектирования, разработки и производства сложных военных систем и техники. Олигополистическая структура рынка обусловлена высокими затратами на исследование и разработки, сложными требованиями сертификации, ограничениями на экспорт и сильной конкуренцией. Эти барьеры создают препятствия для новых участников рынка и облегчают устоявшимся участникам сохранять свое доминирующее положение. Взаимодействие с правительством и законы о закупках и контроле цен также оказывают влияние на деятельность и конкуренцию между компаниями.

Модель 5-ти сил конкуренции Майкла Портера применительно к рынку военно-промышленного комплекса (ВПК) США может быть следующей:

Силы конкурентов: Военно-промышленный комплекс США характеризуется присутствием нескольких крупных компаний, которые составляют прямую конкуренцию друг для друга в получении контрактов и заказов от правительства США. Интенсивная конкуренция между этими компаниями стимулирует инновации и снижение цен в отрасли.

Угроза появления новых конкурентов: Барьеры входа на рынок ВПК США, такие как высокие затраты на исследования и разработки, сложные процессы сертификации и требования к сотрудничеству с правительством, создают значительные препятствия для новых участников. Однако, некоторые новые компании и стартапы могут иметь потенциал для появления и инноваций в определенных сегментах рынка.

Угроза замены продукции: Альтернативные военные системы и технологии, как внутри США, так и за его пределами, могут представлять угрозу замены для продукции ВПК США. Продукция из других стран, а также развитие новых технологий и инноваций могут внести конкуренцию в отрасль и принести изменения в спросе на продукцию ВПК США.

Власть покупателей: Правительство США является основным покупателем продукции ВПК. В связи с этим, правительство имеет значительную власть и влияние на цены, объемы закупок и требования к продукции. В рамках закупочных процессов и контрактов, правительство может вести переговоры с компаниями для достижения наилучших условий.

Власть поставщиков: Власть поставщиков в ВПК США может быть разнообразной, и она будет зависеть от специфического сегмента или категории товаров. Некоторые

поставщики ключевых компонентов или технологических решений могут иметь значительное влияние на цены, доступность и качество продукции.

Анализ двух крупных игроков.

Lockheed Martin:

- Преимущества: мощное научно-исследовательское подразделение, внушительный ассортимент военных систем и воздушных судов, стабильное партнерство с правительством США.
- Недостатки: ограниченное присутствие в гражданской авиации и коммерческих рынках, высокая зависимость от военного бюджета и финансирования правительства.

Boeing:

- Преимущества: превосходство в гражданской авиации, гибкость и способность адаптироваться к различным требованиям клиентов, глобальное присутствие и широкая клиентская база.
- Недостатки: проблемы с производством и сертификацией Boeing 737 MAX, высокая конкуренция со стороны Airbus, зависимость от требований и заказов ключевых клиентов, возможные негативные последствия геополитических и экономических факторов на рынок авиации, влияние пандемии COVID-19 на спрос на авиационную продукцию и услуги.

Обе компании известны своими разработками в воздушном транспорте. Lockheed Martin преобладает в сфере производства военного транспорта, в то время как Boeing более известен в сфере гражданских пассажирских воздушных судов. Однако обе компании сталкиваются с конкурентной борьбой. Lockheed Martin Aeronautics производит популярный транспортный самолет Lockheed Martin C-130 Hercules и работает над разработкой гибридных и электрических самолетов. Boeing является одним из крупнейших производителей гражданских самолетов в мире и производит различные модели, включая Boeing 737, Boeing 747, Boeing 777 и Boeing 787 Dreamliner.

Таким образом, сегодня оборонно-промышленный комплекс США остается одним из крупнейших и наиболее инновационных в мире. Он включает в себя широкий спектр компаний, занимающихся проектированием, разработкой и производством военной техники, включая самолеты, ракетные системы, корабли, бронетехнику и электронику.

Библиографические ссылки

1. The sipri top 100 armsproducing and military services companies, 2021 [Электронный ресурс]. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2021-12/fs_2212_top_100_2020.pdf (дата обращения: 19.02.2024).
2. The sipri top 100 armsproducing and military services companies, 2022 [Электронный ресурс]. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2022-12/fs_2212_top_100_2021.pdf (дата обращения: 19.02.2024).