

Статья В.Ф. Байнева «Факторы деиндустриализации и девальвация национальной валюты как важнейший из них» посвящена актуальной проблеме обновления производственно-технической базы экономики страны и содержит ряд положений, которые не обязательно совпадают с позицией редакции журнала. Тем не менее редакция сочла возможным опубликовать статью в порядке дискуссии, полагая, что точка зрения автора имеет право на открытое обсуждение читателями.

Редколлегия

ФАКТОРЫ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И ДЕВАЛЬВАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИЗ НИХ

В.Ф. Байнев,

*доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента
Белорусского государственного университета*

В условиях перехода к инновационной экономике промышленность, где в наибольшей мере сконцентрированы высокотехнологические и наукоемкие производства, – это именно та отрасль, развитие которой не просто определяет место страны в иерархии технологически развитых держав, но и даст ей шансы на элементарное выживание в обостряющейся глобальной конкуренции.

К сожалению, годы рыночно-капиталистических реформ стран бывшего СССР – это период беспрецедентного разрушения их промышленного потенциала, невиданной для условий мирного времени деиндустриализации, примитивизации их национальных экономик (об этом весьма подробно мы уже писали в [1]). Достаточно отметить, что если так называемые новые индустриальные страны с 1990 по 2007 г. смогли увеличить объемы промышленного производства в 2–10 раз (Китай – в 9,1 раза, Южная Корея – в 3,6, Индия – в 2,8 раза), то во многих странах СНГ этот показатель до сих пор существенно ниже дореформенного уровня. Наряду с ухудшением количественных показателей функционирования промышленного комплекса налицо и его качественная деградация, поскольку общая доля стран бывшего СССР на мировом рынке наукоемкой продукции по мере перехода к рыночной экономике уменьшилась как минимум в 20 раз. При этом доля сырьевых товаров и полуфабрикатов в их

экспорте кратно возросла и на рубеже веков достигала значений от 57,5 (Украина) до 85% (Туркменистан) стоимости вывозимых за границу товаров.

Иными словами, рыночно-капиталистическое реформирование некогда индустриально развитой сверхдержавы, которая на равных соперничала с самими США хотя бы по некоторым направлениям науки и техники (космос, мирный атом, электроэнергетика, лазеры, ВПК и др.), стало фактором ее разрушения и ускоренного превращения в пространство технологической отсталости, сырьевую провинцию Запада. Относительное исключение из общего правила составляет, пожалуй, лишь Беларусь, которая к 2008 г. вопреки общей для большинства постсоветских стран тенденции смогла нарастить объем промышленного производства в 1,8 раза. Однако и она существенно уступает технологически развитым державам по качеству производимых товаров, производительности труда, энергоемкости производства и т. д.

Наиболее общая причина развернувшейся и сохраняющейся на территории бывшего СССР крупномасштабной деиндустриализации напрямую связана с его поражением в «холодной войне». В соответствии с пегласными правилами ведения и окончания войны, победитель через назначаемых им марионеточных правителей и соответствующие колониальные, компрадорские режимы, как

правило, решают на «оккупированных» территориях две взаимосвязанные и, по большому счету, сугубо экономические задачи.

Во-первых, организуется масштабный сбор контрибуции (дапи) в пользу победителя. В наши дни эти репарации осуществляются в виде, например, выплат ссудного процента по международным кредитам, вывоза (бегства) капитала в развитые страны, передачи реальных активов западному капиталу под видом привлечения иностранных инвестиций или же банально в форме массированного экспорта в метрополию дефицитного сырья. В последнем случае под благовидным предлогом «выгодного» инвестирования в экономику глобального центра заодно организуется еще и вывоз выручки от продажи этого самого сырья. Сегодня в качестве подтверждения сказанному можно воочию наблюдать, как некоторые пошедшие под внешнее управление постсоветские страны лихорадочно тянут по сути и даже по дну морскому трубопроводы во все уголки планеты, строят предназначенные для тотального вывоза сырья могучие терминалы и крупнейшие в мире нефтеналивные танкеры, судорожно реформируют электроэнергетику. В результате периодически случающихся финансовых кризисов такие страны обычно безвозвратно теряют значительную часть полученных в результате массированного экспорта сырья финансовых ресурсов, инвестированных в ценные бумаги западных, например, шотландских компаний-банкротов («Фэнни Мэй», «Фрэдди Мак» и др.).

Во-вторых, целенаправленно реализуется всемерное ослабление научно-технического и промышленного потенциала (деиндустриализация) периферийных стран, дабы те были лишены экономической, технической и, прежде всего, военно-технической возможности изменить характер их взаимоотношений с победителями, которые сегодня строятся по принципу «центр–периферия» (точнее, «метрополия–колония»). Кроме того, целенаправленная деиндустриализация зависимых территорий неизбежно ведет к снижению потребления на периферии дефицитных природных ресурсов, которые предназначены для их использования исключительно «золотым миллиардом». Вероятно, только этим и можно логично объяснить парадокс

того, что в так называемые «тучные годы» сверхдоходов от сырьевого экспорта денежные власти некоторых стран бывшего СССР хронически недоинвестировали ресурсы в свою национальную экономику, предпочитая вкладывать «лишние» деньги в зарубежные фонды и ценные бумаги западных компаний – будущих банкротов (см. выше). Например, в России масштабы государственного вывоза капитала, несмотря на активные протесты научной общественности по поводу политики «воинствующего монетаризма» (см., например, [2]), приобрели столь серьезные масштабы, что за один только 2006 г. из страны вывезено в 20 раз больше средств, чем потрачено на все шумно рекламируемые национальные проекты. И все это происходит в то время, когда износ машин и оборудования превысил 70% (при норме в 25%) и российские ученые открыто ведут речь о технологическом упадке и застое, возобладавшем в экономике России [3, С. 57–58].

Таким образом, деиндустриализация периферийных стран, под которой понимается не только прямое сокращение их промышленного потенциала, но и снижение его качественных характеристик, связанное с концентрацией в стране трудо-, энерго-, материалоемких и экологически опасных производств, является стратегической целью технологически развитых стран, стремящихся удержать мировое лидерство и решить свои сырьевые и энергетические проблемы за счет остального мира. Инструментарий ускоренной деиндустриализации отсталых стран включает в себя ряд активно навязываемых им «научных» концепций, включая типовые рыночные мифы о малом предпринимательстве и сфере услуг как «локомотивах» инновационной экономики, а также подразумевает широкое использование монетарных факторов разрушения промышленного потенциала периферийных стран.

Так, эксперты журнала «Экономист» убедительно доказали, что данные о «чудотворной» силе малого бизнеса и сферы услуг сознательно и весьма существенно преувеличены. Механическое тиражирование в печати и многократное повторение этих заведомо ложных тезисов, якобы доказанных на основе статистики технологически развитых стран, как выяснилось, с использованием

банального статистического подлога и научной фальсификации, призвано направить развитие периферийных стран по туниковому для них пути рыночной «атомизации» и, соответственно, деиндустриализации их национальных экономик [4]. И действительно, непредвзятая статистика свидетельствует, что из 100 крупнейших субъектов хозяйствования мира – стран и компаний – не менее 29 являются крупными западными транснациональными корпорациями (ТНК) наряду с такими мощными экономическими системами, как национальная экономика США, Японии, Германии, Китая и др. [5. С. 421]. В самих Штатах на долю 100 крупнейших американских корпораций приходится около 60% производимого ВВП страны, 45% используемых в стране трудовых ресурсов, более 60% осуществляемых инвестиций, 50% экспортно-импортных операций [6. С. 6]. В целом же западные мегакорпорации контролируют до 1/2 мирового промышленного производства, 2/3 международной торговли, около 4/5 мирового банка открытий, патентов, лицензий и технологий [7. С. 7]. В то время как периферию извне лукаво ориентируют на ускоренное развитие малого бизнеса и сферы услуг, призванных стать товаропроводящей сетью западных мегакорпораций на национальных территориях, финансово-экономическое могущество крупнейших, с капиталом более 1 млрд долл. США, западных ТНК день ото дня только нарастает (табл. 1). Это озна-

чает, что сегодня надо стимулировать отнюдь не малый бизнес и сферу услуг, как это нам постоянно внушают выразители интересов западных ТНК – зарубежные советники и некоторые отечественные ученые, а поддерживать крупные и сверхкрупные промышленные предприятия, которые одни только и могут хоть в чем-то противостоять в конкурентной борьбе западным ТНК.

Однако наиболее разрушительной силой обладают монетарные факторы, среди которых следует выделить демонетизацию национальной экономики и девальвацию национальной валюты периферийных стран [1; 8]. Неслучайно Дж.М. Кейнс в своей работе «Экономические последствия Версальского договора» писал, что «нет более точного и верного способа переворота существующих основ общества, нежели подрыв его денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах, а сама болезнь протекает так, что диагноз не может поставить ни один из многих миллионов человек» [9. С. 167].

Что касается демонетизации национальной экономики, характеризующейся искусственным снижением ее обеспеченности национальной денежной массой ниже порогового и даже критического уровня, то ее негативное воздействие на инновационно-промышленный потенциал глубоко исследовано отечественным ученым С.А. Пелихом (см., например, [9]). Здесь достаточно упомянуть

Таблица 1

Концентрация капитала и прибыли под контролем корпораций США, 1970–2005 гг.

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала)						1 млрд долл. и выше
		Менее 10 млн долл.	От 10 до 25 млн долл.	От 25 до 50 млн долл.	От 50 до 100 млн долл.	От 100 до 250 млн долл.	От 250 млн долл. до 1 млрд долл.	
<i>Капитал</i>								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
<i>Прибыль</i>								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [4].

лишь о том, что искусственно созданный во всех странах бывшего СССР дефицит национальной валюты ведет их к масштабной долларизации, спекуляции финансовыми ресурсами банковской системой и, как следствие, существенному превышению процентного процента над средним уровнем рентабельности в промышленности [1]. В итоге без доступа к приемлемым по стоимости кредитным ресурсам промышленный комплекс не имеет средств к модернизации, быстро теряет свою конкурентоспособность и разрушается [8. С. 58–72]. Следует пояснить, что для торгово-посреднических структур, имеющих оборачиваемость оборотного капитала и, соответственно, прибыль в несколько раз выше, существующие процентные ставки вполне приемлемы. Это порождает ситуацию принципиального неравенства в доступе к кредитным ресурсам промышленных и функционирующих в сфере обмена предприятий, а значит, их неравные, асимметричные конкурентные условия на рынке.

Кроме того, искусственно созданный дефицит денег «выталкивает» на зарубежные рынки кредитных ресурсов национальные предприятия, что вынуждает последних «кормить» западные банки и, главное, таит в себе угрозу перехода их активов под контроль долларового капитала, а значит, утраты промышленного потенциала страны. Масштабность данного процесса характеризуется стремительным ростом кредиторской, прежде всего, корпоративной задолженности стран бывшего СССР перед западными финансовыми институтами в течение последних 1,5–2 лет. Согласно информации журнала «Беларуская думка», по состоянию на 01.04 2008 г. иностранные обязательства российских предприятий и банков достигли астрономической величины 522,4 млрд долл. США, а суммарный долг России (с учетом обязательств государства и Центробанка) внешним кредиторам составил 564,9 млрд долл. Кстати говоря, согласно тому же источнику, аналогичные проблемы характерны и для Беларуси, поскольку по состоянию на 01.07 2008 г. иностранные обязательства белорусских предприятий и банков превысили 21,0 млрд долл. США, а общий долг страны (с учетом обязательств государства и Нацбанка) иностранным кредиторам достиг 21,8 млрд долл.,

что немало для ее сравнительно небольшой экономики [10. С. 17–18]. Разумеется, масштабные внешние заимствования последних месяцев еще больше осложнили ситуацию.

Паряду с хронической демонетизацией национальных экономик стран бывшего СССР катастрофические последствия для их промышленного комплекса несет в себе искусственное занижение обменного курса национальных денежных единиц по отношению к мировым валютам. Неслучайно рыночно-капиталистические реформы потребовали кратного обесценения (девальвации) советского рубля, который до их начала, как известно, обменивался на другие валюты практически наравне с долларом. Исследования, проведенные в рамках 3-го этапа НИР № 20061700 «Теоретико-методологические основы межгосударственной инновационно-промышленной политики стран ЕвразЭС как фактор их устойчивого развития» (задание ГКПНИ «Экономика и общество», 2006–2010 гг.), показали, что реализуемая по наущению и даже требованию Запада девальвация национальных денежных единиц периферийных стран является мощным, системным фактором их деиндустриализации.

Прежде всего, надо отметить, что определение адекватного, справедливого обменного курса национальных валют – сложная, однако чрезвычайно актуальная задача. Очевидно, что обменный курс двух валют следует считать справедливым в том случае, если и до обмена, и после него обладатель некоторой денежной суммы может приобрести в обеих странах примерно один и тот же набор сопоставимых экономических благ. Если валюта какой-либо страны недооценена относительно ее реальной покупательной способности, то неизбежно возникает ситуация неэквивалентного обмена, связанная с перераспределением выгод и издержек от валютно-обменных операций между их участниками.

Теоретический вдохновитель шведской социально-экономической модели Г. Кассель в своей работе «Инфляция и валютный курс» исследовал проблему определения справедливого обменного курса и пришел к выводу, что «страна, валюта которой недооценена, рассматривается как страдающая, и трудности ее положения ясны каждому... При этом

именно паритеты покупательной силы представляют собой истинное равновесие валют, и поэтому большая практическая ценность заключается в том, чтобы знать эти паритеты. На самом деле, это к ним мы должны обращаться в том случае, если желаем получить представление о действительной ценности валют, курсы которых подвержены произвольным и часто диким колебаниям» [9. С. 170]. При этом под паритетом покупательной способности (ППС) понимается соотношение двух денежных единиц, устанавливаемое по их реальной покупательной способности применительно к конкретному набору товаров и услуг. В частности, для базового (точного) расчета ППС в качестве такого набора (назовем его *условной корзиной эквивалентных благ*) использовалось 2956 продуктов, из которых 1410 приходилось на потребительские товары и услуги, а остальные 1546 – на производственные товары длительного пользования, включая машины и оборудование. Для ежемесячной корректировки ППС применяется «облегченная» условная корзина эквивалентных благ, включающая в себя набор из 92 товаров и услуг [9. С. 65]. В данном случае термин «условная» означает, что в такую корзину могут входить блага в разных комбинациях и количественных соотношениях при соблюдении условия равенства ее стоимости, исходя из соотношения внутренних цен на эти блага.

На рубеже веков теория ППС пережила свое второе рождение. Если МВФ и Всемирный банк до 1992 г. все межстрановые сопоставления осуществляли посредством приравнивания стоимостей по официальному обменному курсу, то сегодня пересчет национальных показателей в доллары осуществляется на базе ППС национальных валют [11. С. 24]. В частности, читатель легко может убедиться в том, что информация о ВВП разных стран мира сегодня рассчитывается, например, Всемирным банком как на базе официального обменного курса национальных валют [12], так и на основе ППС [13], причем оба значения, как правило, весьма сильно разнятся [14]. В последнее время многие отечественные специалисты для объективных международных сопоставлений также все чаще и охотнее прибегают к сравнениям на основе ППС (см., например, [15]).

К сожалению, обменные курсы национальных валют часто очень сильно отклоняются от ППС, что, с одной стороны, приводит к перераспределению выгод и издержек от валютно-обменных операций между их участниками, а с другой – к неоднозначности оценок ВВП. Последнее явление, о котором хорошо известно любому грамотному экономисту, красноречиво иллюстрирует табл. 2, где отражены существенные различия в оценках ВВП разных стран, сделанных внутренними и внешними экспертами. Указанные серьезные расхождения возникают из-за того, что внутренние эксперты используют для пересчета ВВП из национальной валюты в доллары официальный, установленный центральным (национальным) банком обменный курс, в то время как внешние наблюдатели (ООН, МВФ, Всемирный банк) прибегают к сравнениям на основе ППС.

Поясним сказанное на следующем примере. В общем случае ВВП страны в иностранной валюте может быть рассчитан по формуле:

$$GDP = \frac{N}{r}, \quad (1)$$

где GDP – ВВП страны, исчисленный на основе официального, установленного центральным (национальным) банком, обменного курса национальной валюты, долл.;

N – номинальный ВВП страны, выраженный в ее национальной валюте, руб.;

r – официальный обменный курс национальной денежной единицы, руб./долл.

В частности, известно, что в 2008 г. ВВП Беларуси, согласно расчетам на основе официального обменного курса белорусского рубля $r=2150$ руб./долл., составил величину $GDP=53,26 \cdot 10^9$ долл. (см. табл. 2). Внешний эксперт, которому белорусский рубль мало о чем говорит, может адекватно оценивать произведенный в Беларуси продукт лишь в качестве совокупности сопоставимых реальных благ, например в виде Q условных корзин эквивалентных благ, фактически произведенных в ее экономике за год. Исходя из стоимости одной такой корзины в Штатах, где зарплаты и, соответственно, цены выше, внешний наблюдатель (МВФ) рассчитал наш ВВП существенно больше, а именно $GDP_{PPP}=115,03 \cdot 10^9$ долл. (см. табл. 2).

Соотношение официального и определяемого ППС (справедливого) обменных курсов национальной валюты по отношению к доллару США в некоторых технологически развитых державах, государствах ЕвразЭС и странах «третьего мира» в 2008 г.

Страна	ВВП по официальному обменному курсу национальной валюты (GDP), млрд долл.	ВВП по ППС (GDP PPP), млрд долл.	Соотношение официального обменного курса национальной валюты и курса, определяемого ППС ($m=r/r'$), разы	Масштаб занижения официального обменного Курса национальной валюты относительно справедливого курса, определяемого ППС ($k = r'/r=1/m$), разы
<i>Технологически развитые страны</i>				
Япония	4866,92	4438,70	1,10	0,91
Германия	3653,37	2906,42	1,26	0,80
Франция	2843,13	2116,61	1,34	0,74
Великобритания	2833,22	2215,90	1,28	0,78
Италия	2330,01	1826,89	1,28	0,78
Канада	1571,07	1398,31	1,20	0,83
<i>Страны ЕвразЭС</i>				
Россия	1698,65	2274,58	0,75	1,34
Казахстан	133,73	179,54	0,74	1,35
Беларусь	53,26	115,03	0,46	2,16
Узбекистан	26,33	70,67	0,37	2,68
Кыргызстан	4,76	11,46	0,42	2,41
Таджикистан	4,11	12,55	0,33	3,05
<i>Страны «третьего мира»</i>				
Гондурас	13,78	32,78	0,42	2,37
Уганда	12,93	31,72	0,41	2,45
Замбия	12,61	17,26	0,73	1,37
Нигер	4,92	9,48	0,52	1,92
Того	2,81	5,47	0,51	1,94

Источник. Рассчитано с использованием оценок экспертов интернет-сайта глобальной статистики [14].

Очевидно, что при этом также справедливо следующее равенство:

$$GDP_PPP = \frac{N}{r'}, \quad (2)$$

где GDP_PPP – ВВП страны, рассчитанный внешними экспертами на основе определяемого ППС обменного курса национальной валюты, долл.;

r' – определяемый ППС (справедливый) обменный курс национальной денежной единицы, руб./долл.

Решая совместно уравнения (1) и (2) относительно r' , получим:

$$r' = \frac{GDP \cdot r}{GDP_PPP}. \quad (3)$$

С учетом реальных значений переменных выражения (3) получается, что в 2008 г. справедливый, определяемый ППС, обмен-

ный курс белорусского рубля составлял $r' = 53,26 \cdot 10^9 \cdot 2150 / 115,03 \cdot 10^9 = 996$ руб./долл. Кстати говоря, последний результат вполне совпадает с оценками специалистов МВФ, определивших в 2008 г. обменный курс белорусского рубля по ППС величиной в 994,4 руб./долл. [14], что свидетельствует о высокой точности осуществленных нами расчетов. При этом значение официального обменного курса $r = 2150$ руб./долл. свидетельствует о более чем двукратной искусственной недооценке белорусской национальной валюты в 2008 г. (см. табл. 2). И вообще, исходя из выражения (3), для расчета соотношения официального обменного курса национальной валюты и курса, определяемого ППС, достаточно разделить ВВП, рассчитанный в иностранной валюте отечественными специалистами на основе официального обменного курса, на его значе-

ние, определенное внешними экспертами и организациями:

$$m = \frac{r'}{r} = \frac{GDP}{GDP_{PPP}} \quad (4)$$

где m – соотношение официального обменного курса национальной валюты и курса, определяемого ППС, разы.

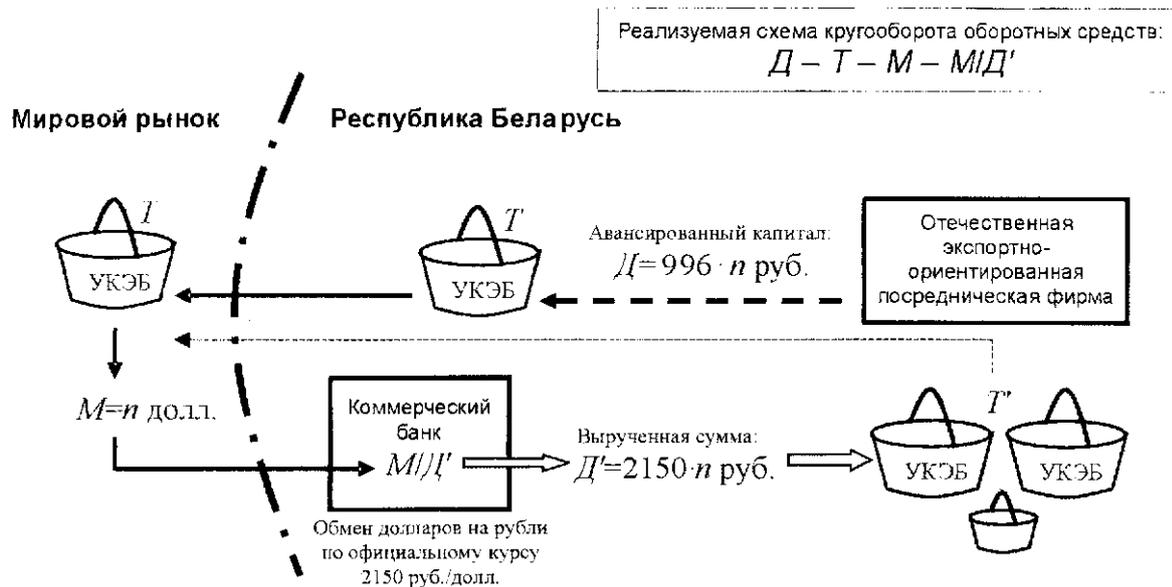
Соответственно, обратная величина $k=1/m$ отражает масштаб искусственного занижения официального курса национальной денежной единицы относительно его справедливого, определяемого ППС значения (см. табл. 2).

Осуществленный с использованием данной методики анализ динамики курсов национальных денежных единиц разных стран по отношению к доллару США, рассчитанных по ППС и определенных по данным центрального (национального) банка, позволяет обнаружить одну весьма важную закономерность. *В развитых и успешно догоняющих их странах официальный обменный курс национальной валюты, как правило, весьма близок к ППС или даже заметно (в 1,2–1,3 раза) выше его. Вместе с тем в отсталых и трансформирующихся государствах официальный обменный курс национальной валюты, наоборот, искусственно занижен в разы по отношению к справедливому, определяемому ППС, курсу* (см. табл. 2). Иными словами, ситуация с отклонением обменного курса национальной валюты от ППС в государствах ЕвразЭС, включая Республику Беларусь, сегодня мало отличается от демонстрируемой странами «третьего мира» и кардинально отличается от той, что имеет место у лидеров мировой экономики.

К сожалению, бытующая среди отечественных экономистов точка зрения идет вразрез с приведенным выше мнением Г. Касселя и в основном сводится к тому, что искусственное занижение (девальвация) национальной валюты – это едва ли не высшее благо для наших экспортно-ориентированных предприятий. С их точки зрения получается, что МВФ, предоставляя выгодный кредит какой-либо стране (например, Беларуси в начале 2009 г.), в качестве платы за эту услугу требует от заемщика девальвации его национальной валюты, которая якобы выгодна тому же кредитополучателю. Разумеется,

это не так. На самом деле *указанная недооценка (девальвация) – это один из наиболее действенных факторов описанной выше деиндустриализации национальной экономики периферийных стран*, в список которых, к сожалению, со всей очевидностью включены Беларусь, Россия и другие постсоветские страны [1; 8]. Дело в том, что если в США (на мировом рынке) условная корзина эквивалентных благ в 2008 г. стоила n долларов, то в Беларуси, согласно изложенным выше соображениям, ее стоимость равнялась $n \cdot r' = 996 \cdot n$ руб. Это обеспечивало возможность *баснословного обогащения экспортно-ориентированным посредническим структурам*, которые, приобретая одну условную корзину экономических благ внутри страны за $996 \cdot n$ руб. и продав ее тем же США за n долл., могли в ближайшем отечественном банке обменять вырученную валюту уже на $2150 \cdot n$ руб. (рис. 1). При этом вполне очевидно, что удвоение авансированной суммы (если абстрагироваться от деталей) осуществлено за счет валютно-обменной операции и слабо связано с управленческим талантом менеджмента таких фирм-экспортеров. Столь высокая эффективность данного вида бизнеса побуждала подобные экспортно-ориентированные, с позволения сказать, предприятия наращивать масштабы тотального вывоза из стран бывшего СССР реальных благ, замещающая их продукцией американского печатного станка. Разумеется, чем глубже девальвирована национальная валюта, тем более эффективна спекулятивная деятельность таких экспортно-ориентированных посредников.

Что касается *отечественных промышленных предприятий*, вынужденных приобретать ресурсы на мировом рынке, то необходимость покупки иностранной валюты по ее кратно завышенному относительно ППС обменному курсу самым серьезным образом подрывает их экономическую эффективность. Докажем последнее утверждение на следующем идеализированном примере. Предположим, что отечественное промышленное предприятие потребляет ресурсы в объеме одной условной корзины экономических благ и при этом производит продукцию в объеме двух таких корзин, демонстрируя исключительно высокую (100%) хозяйственную эффективность (рис. 2). При этом для приобретения одной условной



Примечание. УКЭБ – условная корзина эквивалентных благ; $996 \cdot n$ руб. – цена условной корзины эквивалентных благ в Республике Беларусь; n долл. – цена такой же условной корзины эквивалентных благ на мировом рынке; T – товар; D – деньги; M – иностранная валюта (money); M/D – валютно-обменная операция конвертирования иностранной валюты в национальные деньги.

Рис. 1. «Выкачивание» ресурсов из страны и валютно-обменные операции по искаженному официальному обменному курсу как основной источник высокой эффективности отечественных экспортно-ориентированных посреднических фирм (2008 г.).

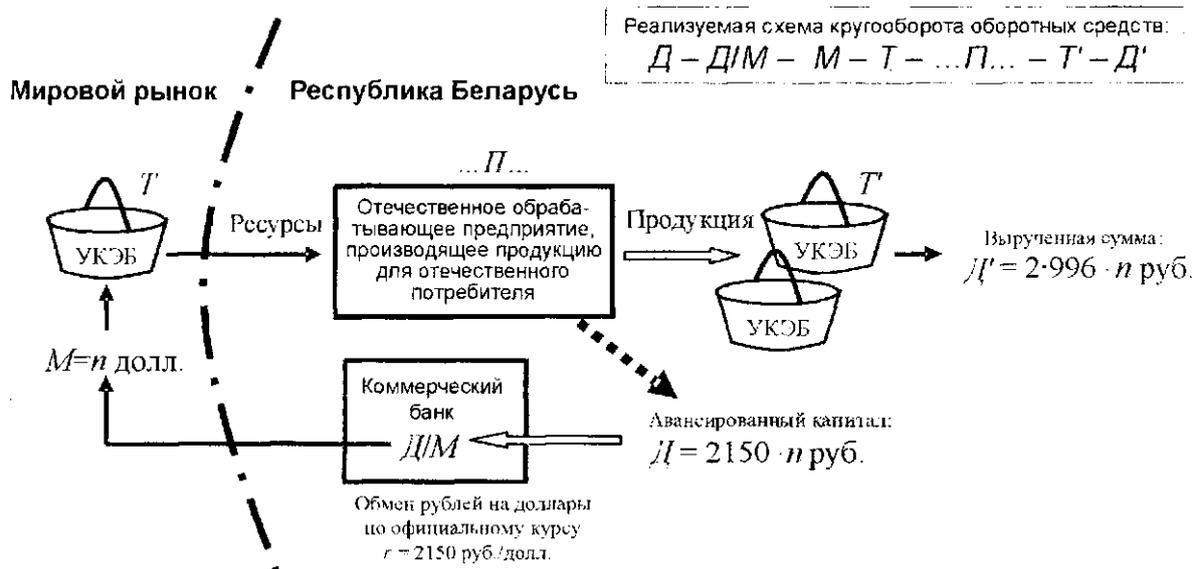
Источник. Собственная разработка.

корзины экономических благ за рубежом, где она стоит n долларов, с учетом необходимости покупки иностранной валюты в банке требуется авансировать сумму в $2150 \cdot n$ руб. После реализации произведенной продукции в виде двух условных корзин экономических благ в Беларуси, где одна такая корзина стоит $996 \cdot n$ руб., предприятие выручит всего лишь $2 \cdot 996 \cdot n$ руб., что меньше авансированной суммы. Так, в одном из белорусских научных изданий приведены конкретные расчеты, отражающие катастрофическое снижение рентабельности отечественного промышленного предприятия с 25,5 до 1,5% за счет одного только искусственно заниженного относительно ППС обменного курса белорусского рубля при всех прочих равных условиях [16. С. 36]. Понятно, что производственные предприятия вновь оказываются дискриминированными, поскольку это именно они являются поставщиками ресурсов для спекулятивной деятельности экспортно-ориентированных фирм, функционирующих в сфере обмена (см. рис. 1 и 2).

Таким образом, из-за кратной недооценки национальной валюты промышленное пред-

приятие с исключительно высокой хозяйственной эффективностью «чудесным образом» превращается в убыточную компанию (см. рис. 1). Описанное явление – одна из главных причин деиндустриализации и технологической отсталости стран, склонных недооценивать свои денежные единицы (см. табл. 2). И даже если рассмотреть отечественное предприятие, реализующее свою продукцию за иностранную валюту за рубежом, то его выгоды от валютно-обменной операции M/D (Money/Деньги) компенсируются издержками от осуществления обратной операции D/M (Деньги/Money) перед приобретением ресурсов на мировом рынке. Нетрудно сообразить, что экспортно-ориентированные производственные компании, вопреки расхожему мнению, ничего не выигрывают от искусственного занижения обменного курса национальной валюты. Однако на фоне обвального падения финансовой эффективности ориентированных на внутреннего потребителя предприятий создается иллюзия возникновения серьезных конкурентных преимуществ компаний-экспортеров.

Предвидя возражения по поводу того, что многие национальные (особенно российские)



Примечание. УКЭБ – условная корзина эквивалентных благ; $996 \cdot n$ руб. – цена УКЭБ в Республике Беларусь; n долл. – цена такой же УКЭБ на мировом рынке (в США); T – товар; D – деньги; M – иностранная валюта (money); D/M – валютно-обменная операция конвертирования национальных денег в иностранную валюту; P – производство.

Рис. 2. Валютно-обменная операция по искаженному (заниженному относительно ППС) официальному обменному курсу как источник неэффективности отечественных обрабатывающих предприятий, производящих продукцию для отечественного потребителя (2008 г.).

Источник. Собственная разработка.

предприятия приобретают ресурсы на внутренних рынках, не прибегая к каким-либо валютно-обменным операциям, предлагаем учесть следующее. Отечественные сырьевые компании (в том числе импортирующие сырье), имея возможность в условиях свободной, открытой экономики реализовывать свою продукцию за рубеж, устанавливая цены на сырье и для отечественных потребителей на столь высоком уровне, который уже учитывает издержки покупателя, связанные с разорительной для него валютно-обменной операцией типа D/M . Таким образом, выгоды от девальвации национальной валюты имеют только банки, сырьевые компании и посредники-экспортеры, в то время как производственные предприятия, в том числе вообще не участвующие в валютно-обменных операциях, несут убытки или, в лучшем случае, просто сохраняют статус-кво своей хозяйственной эффективности. При этом тем, кто склонен использовать типовой аргумент в поддержку девальвации как факторе поддержания конкурентоспособности экспортируемой отечественной продукции за счет снижения ее стоимости на мировом рынке, можно предложить проанализировать вариант

общего снижения внутренних цен по мере их уменьшения на сырьевых рынках, который обеспечил бы тот же самый внешний эффект.

Наряду с угнетением промышленного сектора недооценка национальной валюты и ее периодическая девальвация – это главные условия экспорта инфляции из глобального центра на периферию. В результате такой кратной недооценки отечественные товары стоят для иностранного потребителя в несколько раз дешевле их справедливой, определяемой ППС стоимости, в то время как зарубежные товары реализуются отечественному потребителю во столько же раз дороже ее. Получается, что технологически развитые страны, осуществляя масштабную денежную эмиссию, «разгоняют» инфляцию в глобальном масштабе, а мы, девальвируя свои национальные денежные знаки, импортируем и покорно утилизируем ее.

С учетом изложенного правомерен вывод о том, что искусственная недооценка национальной валюты – это один из наиболее мощных, системно действующих факторов разрушения промышленного потенциала стран бывшего СССР и, соответственно, их масштабной деиндустриализации. Неслучайно С.А. Пелих на

протяжении ряда лет неустанно указывает на то, что «курс нашего рубля к доллару в 3 раза ниже паритета покупательной способности, что свидетельствует о неэквивалентном обмене наших товаров и услуг и громадных потерях для экономики страны... Это законсервировало наше промышленное производство, которое неуклонно теряет свои позиции на международной арене» [17. С. 124–125].

Итак, в самом общем случае деиндустриализация происходит из-за того, что в условиях нерегулируемой (либеральной) рыночной экономики промышленные предприятия попадают в асимметричные, неравные, заведомо худшие, дискриминированные конкурентные условия по сравнению с компаниями, функционирующими в сфере обмена [18]. Данная дискриминация выражается в том, что через спекулятивный банковский кредит, описанные выше потери от валютно-обменных операций по искаженному обменному курсу, присвоение посредниками добавленной стоимости, создаваемой промышленными предприятиями, происходит масштабное «вымывание» оборотных средств из промышленности в сферу обмена.

Решение комплекса обозначенных проблем связано с необходимостью проведения эффективной государственной промышленной политики, которая должна быть нацелена на обеспечение равных конкурентных условий всем категориям субъектов хозяйствования, включая и объективно дискриминированные в рыночной экономике промышленные предприятия. К сожалению, сегодня негативные последствия мирового финансового кризиса оказались перенесенными и на Беларусь, в том числе без участия России, финансовые власти которой в угоду глобальному центру искусственно организовали в стране хроническую демонетизацию экономики и традиционно поддерживают курс российского рубля существенно ниже его ППС [1]. Эти вопиющие отклонения не только объясняют деиндустриализацию российской экономики, но и, к сожалению, вынужденно распространяются на союзную Беларусь, которая также несет от них существенные издержки. В связи с этим вызывают всемерное одобрение и поддержку планы и действия высшего политического руководства Беларуси, нацеленные на государственный патронаж и дальнейшее развитие отечественного производ-

ства, прежде всего крупных стратегически значимых промышленных предприятий.

В целях преодоления комплекса описанных проблем для стран Союзного государства и ЕврАзЭС главным стратегическим приоритетом их развития в XXI веке должно стать *кратное повышение производительности труда на основе неиндустриализации* [1; 4; 8]. При этом государственная промышленная политика в регионе по примеру технологически развитых и успешно догоняющих их стран должна предусматривать следующие меры: предоставление крупным, стратегически значимым компаниям кредитных ресурсов для технико-технологической модернизации производства под формальные проценты (1–5% годовых); предоставление таким компаниям существенных налоговых льгот и преференций; преимущественное использование иностранной валюты для целей технико-технологической модернизации промышленных предприятий; ограничения по внутреннему конвертированию иностранной валюты в целях предотвращения ее «разбазаривания» нашими индивидуальными предпринимателями и туристами в виде инвестиций в экономику и без того развитых стран; восстановление оптимальных параметров функционирования монетарной сферы, включая доведение коэффициента монетизации экономики до 100% и обменного курса национальной валюты до ППС; усиление защиты отечественного банковского, торгово-посреднического (особенно экспортно-ориентированного) и сырьевого секторов от установления контроля над ними со стороны зарубежного капитала; ориентация на ускоренное развитие и всемерную поддержку крупных и сверхкрупных вертикально-интегрированных (в идеале белорусско-российских, белорусско-казахстанских и т. д.) государственных и государственно-корпоративных структур и т. п. При этом речь идет отнюдь не о создании искусственных конкурентных преимуществ крупным промышленным предприятиям, а как раз наоборот – о компенсации им неравных, заведомо худших конкурентных условий и создании для промышленности, производства в целом условий хозяйствования на принципах подлинного равенства по сравнению со сферой обмена. Кстати говоря, перечисленные изменения «правил игры» необходимо реализовать совсем не вопреки желаниям Запада, а как раз в полном

соответствии со столь ценимой им демократической традицией обеспечения равенства возможностей.

Кроме того, давно назрела необходимость решительной смены экономической научно-образовательной парадигмы, которая в ее нынешнем убогом «экономическом» варианте способствует возникновению глобальных кризисных процессов и теоретически легитимирует деиндустриализацию, ибо до предела уничижает созидательный труд и производственную деятельность, абсолютизируя сферу обмена и «труд» всевозможных рыночных менял посредников-спекулянтов, банкиров-ростовщиков и биржевых игроков. Но большому счету, описанное в статье явление асимметрии конкурентных условий, ведущей к возникновению неравенства, заведомо худших конкурентных возможностей промышленности по сравнению со сферой обмена, является частным случаем общей проблемы эксплуатации труда капиталом. Иными словами, если мы придали марксизм-ленинизм анафеме, то это отнюдь не означает, что тем самым мы отменили рыночно-капиталистическую эксплуатацию. В качестве новой экономической парадигмы может быть принята, например, потребительно-стоимостная концепция экономической теории (В.Я. Ельмеев и др.), ставящая во главу угла созидательный труд человека и его производственную деятельность [19].

ЛИТЕРАТУРА

1. Байцев В.Ф. Монетарные факторы деиндустриализации // Экономист. 2009. № 4.
2. Глазьев С.Ю. О практической количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей России // Вопросы экономики. 2008. № 7.
3. Мазур О.А. Зарплаты и цены в современной российской экономике // Задачи коллективных действий работников, объединенных в профсоюзы: Матер. Междунар. науч.-практ. конф., г. Псков, Новгород, 26 октября 2007 г. Псков: Изд-во Псковского института экономики, управления и права, 2008.
4. Губанов С.С. Деиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.

5. Мясникович М.В. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь: источники и перспективы устойчивого роста: сб. науч. тр. Минск: Центр систем. анализа и стратег. исслед. НАН Беларуси, 2005.

6. Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие // Экономист. 2008. № 1.

7. Лемещенко П.С. Новая экономика: онтологические изменения и теоретические начала // Новая экономика. 2007. № 9-10.

8. Байцев В.Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на деиндустриализацию: монография / В.Ф. Байцев, В.Т. Вишняк; под общ. и науч. ред. В.Ф. Байцева. Минск: Право и экономика, 2009.

9. Пелих С.А. Проблемы денежно-кредитных отношений: сб. науч. трудов. Минск: Право и экономика, 2007.

10. Ковалев М., Пасеко С. Уроки кризиса / / Белорусская думка. 2008. № 11.

11. Экономика и деньги: сб. науч. трудов / Автор и составитель С.А. Пелих. Минск: Право и экономика, 2009.

12. ВВП стран мира на основе официального обменного курса национальных валют [Электронный ресурс]. 2009. Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf>. Дата доступа: 15.01 2009 г.

13. ВВП стран мира на основе ИПС [Электронный ресурс]. 2009. Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf. Дата доступа: 15.01 2009 г.

14. Глобальная статистика [Электронный ресурс]. 2009. Режим доступа: <http://www.econstats.com/weo/V004.htm/V010.htm/V013.htm>. Дата доступа: 02.06 2009 г.

15. Ковалев М. Код развития // Белорусская думка. 2008. № 4.

16. Седлухо О.В. Некоторые факторы, препятствующие реализации инновационно-промышленной политики в странах-участницах СНГ // Новая экономика. 2008. № 5-6.

17. Пелих С.А. Деньги, кредит, банки. Новое учебное пособие // Белорусский экономический журнал. 2004. № 3.

18. Вишняк В.Т. Есть на Волге партнер, которому есть что предложить // Экономическая газета. 2009. 22 мая. № 38(1256). С. 1, 4.

19. Байцев В.Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие: теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники: монография / В.Ф. Байцев, Е.А. Ладержкина; под общ. ред. проф. В.Ф. Байцева; Белорусский государственный университет. Минск: Право и экономика, 2008.

Материал поступил 04.06.2009 г.

