



ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издается
с марта
1924 года

До июля 1991 года выходил под названием «Плановое хозяйство»

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

С. Губанов – Императив общегосударственных интересов 3

АНАЛИЗ, ВЫВОДЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Б. Плышевский – Товары и услуги в ВВП России 9

А. Алтухов – Зерновое хозяйство России: рост без развития 20

Ф. Глисин, В. Безруков – Начальные проявления кризиса
(по результатам опроса региональных экспертов) 29

ИССЛЕДОВАНИЯ

В. Байнев – Монетарные факторы деиндустриализации ... 35

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ

В. Наймушин – «Постиндустриальные» иллюзии или системная неоиндустриализация: выбор современной России 47

№ 4

Апрель

2009

Москва

БИБЛИОТЕКА
БГУ

МОНЕТАРНЫЕ ФАКТОРЫ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В. Байнев,

*д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента
Белорусского государственного университета*

Развитые страны, во многом опустошив свои собственные недра и столкнувшись с «диктатурой лимитов природы», оказались перед суровым выбором – либо начать разумно ограничивать свои неумные потребности, либо всеми способами искать доступ к природным ресурсам других стран. К сожалению, выбор «цивилизованного» Запада со всей очевидностью сделан в пользу последнего варианта, о чем убедительно свидетельствуют события, наблюдаемые в геополитике и мировой экономике на протяжении последних десятилетий. При этом в арсенале инструментов реализации сделанного выбора одним из наиболее действенных служит *деиндустриализация*.

Сокращение промышленного производства в переходных и развивающихся странах объективно высвобождает дефицитные сырьевые ресурсы, необходимые для «золотого миллиарда». Поскольку значительные ресурсы достались другим народам, в начале 1990-х гг. экономический советник английского парламента Д. Росс в докладе «Российская экономика в тупике» откровенно указывал, что необходимым условием резкого увеличения экспорта энергоносителей и металлов являлся быстрое падение промышленного производства – иначе не высвободилось бы сырье для экспорта. Очевидно, целенаправленная деиндустриализация зависимых от ТНК стран ведет к усилению эксплуатации их населения в рамках неокOLONиального проекта Запада, разработанного и энергично реализуемого в целях массированного «выкачивания» из периферии в центр дефицитных природных ресурсов и результатов созидательного труда.

В условиях активно навязываемой слаборазвитому миру либерально-капиталистической доктрины развития проявляет себя закон выравнивания средней нормы прибыли на вложенный (авансированный) капитал, заключающийся в том, в условиях беспрепятственного трансграничного перемещения капиталов норма прибыли на каждую единицу вложенного (авансированного) капитала стремится к выравниванию в масштабах мирового пространства. Используя на первый взгляд безобидные, основанные на теории преимущества тезисы об эффективности международного разделения труда, проводники глобализации призывают разные страны к совместному производству конечной продукции. Однако при этом развитые державы (их ТНК), диктующие на свободных рынках «правила игры», концентрируют под своим контролем капиталоемкие, а значит, высокопроизводительные производства, использующие достижения науки и техники, а на периферию «выталкивают» трудоемкие, характеризующиеся низкой производительностью труда технологические процессы.

В результате совместно заработанная прибыль распределяется в следующих пропорциях (рис. 1): капиталоемкие ($K \gg L$) производства присваивают 90% совместно заработанной прибыли, а трудоемкие ($L \gg K$) довольствуются 10%, несмотря на то что вложенные в совместное производство ресурсы примерно одинаковы – по 10 единиц ($9K + L$ ед. предприятием А и $K + 9L$ ед. предприятием Б).

Таким образом, становится вполне объяснимым ставший обыденностью

факт, что в странах «золотого миллиарда» среднестатистический работник получает за аналогичный по затратам труд заработок, в разы и десятки раз больший, чем его «незолотой» коллега. Подобная неравная ситуация, которую вполне можно охарактеризовать термином «межстрановая эксплуатация», реализуется посредством столь желанной для Запада деиндустриализации периферийных стран, под которой следует понимать не только, а порой даже не столько разрушение их промышленного потенциала, сколько снижение его качественных характеристик.

В результате на периферии концентрируются трудо-, энерго-, материалоемкие производства, жестоко эксплуатирующие труд и условия окружающей среды, а основными плодами довольствуется в основном «золотой миллиард». На уровне межгосударственных взаимоотношений закон выравнивания нормы прибыли действует как закон неравномерного экономического развития: он поддерживает экономический рост развитых стран и усугубляет технологический и структурный консерватизм наиболее отсталых.

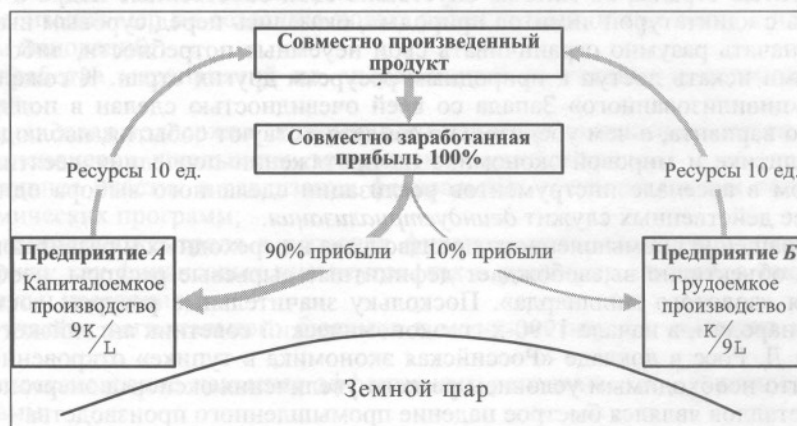


Рис. 1. Действие закона выравнивания нормы прибыли на вложенный капитал в современных условиях (K – капитал, L – труд)

Предписанное по рецепту «Вашингтонского консенсуса» заморское «чудодейственное снадобье» серии «три Д» (денационализация, дерегулирование, деиндустриализация), которым реформаторы долгие годы врачевали и до сих пор продолжают врачевать экономику стран бывшего СССР, на самом деле нацелено на оздоровление составителей этого рецепта, а не пациентов. Не случайно статистика неумолимо свидетельствует о том, что годы активного частнокапиталистического реформирования стран бывшего СССР – это период стремительного разрушения их научно-технического и промышленного потенциалов, ведущего к превращению некогда могучей сверхдержавы в пространство технологической отсталости. При этом наряду с ярко выраженным количественным снижением объемов промышленного производства, которое выглядит ужасающе на фоне успехов новых индустриальных и демонстрирующих догоняющее развитие стран (табл. 1), налицо и его качественная деградация.

В последнее время появилось множество публикаций, где эксперты отмечают столь желанный для Запада «сырьевой перекус» в приоритетах отечественной промышленной политики. Он выражается, например в России, в том, что в 2006 г. на сырьевые и связанные с первичной переработкой сырья отрасли приходилось более 60% объемов производства и свыше 80% национального экспорта. Износ основных фондов в обрабатывающей промышленности – удельный вес полностью изношенного основного капитала превышает 17%, средний возраст промышленного оборудования достиг 23,5 лет (в 1970 г. – 8,4

года, в 1990 – 10,8 лет) – четко выявил сырьевой приоритет и в инновационно-инвестиционной политике государства.

Таблица 1

Индексы промышленного производства в некоторых странах мира (1990 г. = 100)

Типическая группа стран	Страна	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Технологически развитые	Австрия	112	151	154	155	162	170	177	190	199
	Великобритания	106	114	112	109	109	110	108	108	109
	Германия	96	110	110	109	109	112	117	121	121
	Италия	107	115	114	113	112	112	110	113	112
	Канада	113	142	138	141	141	146	150	150	150
	США	116	150	144	144	144	150	155	158	161
	Финляндия	115	165	166	169	171	180	180	198	207
Догоняющего развития	Франция	102	116	118	116	115	118	119	120	122
	Венгрия	88	148	154	159	169	182	195	215	232
	Польша	124	178	178	181	197	222	231	259	284
	Республика Корея	151	232	233	252	265	293	312	338	361
	Индия	135	178	182	193	206	223	240	260	280
ЕврАзЭС	Китай	257	448	492	545	605	670	740	820	910
	Белоруссия	61	101	107	112	120	139	153	170	184
	Казахстан	48	58	66	73	80	88	92	98	106
	Кыргызстан	27	42	44	39	46	48	42	38	41
	Россия	50	53	54	56	61	66	68	70	72
	Таджикистан	43	41	47	51	56	64	70	74	81

Источник: рассчитано автором с использованием данных из справочника «Важнейшие социально-экономические показатели развития России (к пятнадцатилетию российских реформ): Альбом статистических таблиц». – М.: Институт экономики РАН. 2007. С. 233-234; а также информации Межгосударственного статистического комитета СНГ и Национального сборника статистики США.

Так, в 2006 г. в добычу топливно-энергетических ресурсов, где затраты на инновации составляют лишь 2,5%, было направлено 13,9% промышленных инвестиций, в то время как машиностроение, где расходы на инновации достигают 57%, получило только 2,4%. К сожалению, из некогда мощной индустриально развитой державы Россия постепенно, но неуклонно превращается в крупнейшего импортера машин и оборудования – их ввоз из-за рубежа с 2000 по 2006 г. вырос с 10,6 до 65,6 млрд. долл. (в 6,2 раза), а доля в структуре импорта увеличилась с 31,4 до 47,7%.

Быстро нарастает отставание от лидеров мировой экономики в технологическом уровне промышленного производства. Это вполне объяснимо, ибо доля затрат на технологические инновации в стоимости продукции российской промышленности не более 1,6%, в то время как, скажем, в Германии эта величина равна 5%. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства российской промышленности составляет 5,5% и уступает аналогичным показателям европейских стран в 5-6 раз. Доля инновационно активных предприятий не превышает 10%, что также в 4-5 раз ниже, чем в ведущих европейских странах.

Все это позволило главе Минэкономразвития России Э. Набиуллиной констатировать, что сегодня «по существу Россия находится в самом начале перехода к инновационной экономике»¹. Другие специалисты еще более критичны в оценках, отмечая, что «глубочайший кризис поразил лучшие наукоемкие отрасли индустрии: машиностроение, ВПК, электронную, радиотехническую промышленность. На грани исчезновения самолетостроение, станкостроение...

Сектор обрабатывающей промышленности также находится в глубочайшем кризисе... В стране сложилась не просто сырьевая, а зависимая экономика, управляемая ценами сырьевых бирж². Справедливость такого рода оценок подтверждает нынешний кризис российской экономики, определяемый ее критической зависимостью от «главного привода» – нефтегазовой трубы.

Не лучше обстоят дела и в промышленном комплексе других республик бывшего СССР. На рубеже веков почти все страны СНГ имели ярко выраженную сырьевую ориентацию экспорта, поскольку в большинстве из них на долю трех-пяти видов сырьевых продуктов и полуфабрикатов приходилось от 57,5 (Украина) до 85% (Туркменистан) стоимости вывозимых за границу товаров. Даже Белоруссия, занимая лидирующие позиции среди стран ЕврАзЭС по количественным показателям развития промышленности, уступает развитым странам по наукоемкости ВВП, производительности труда в сфере материального производства, и прежде всего в промышленности (рис. 2 и 3), производству высокотехнологичной продукции, качеству товаров.

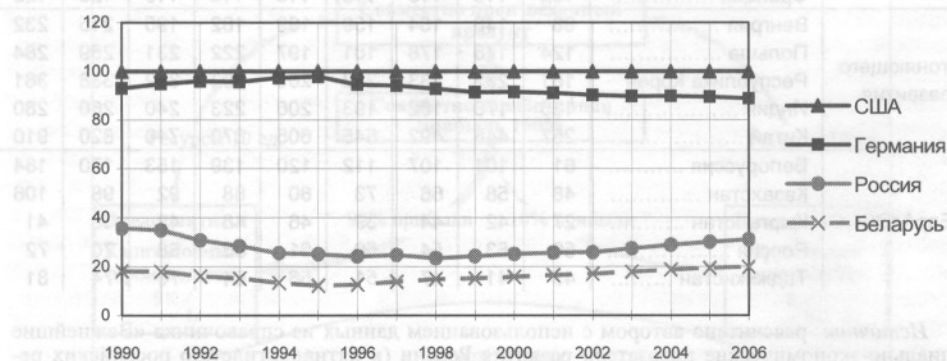


Рис. 2. Динамика производительности труда в некоторых странах мира, % (по народному хозяйству в целом, США = 100%)

Износ машин и оборудования в белорусской промышленности превысил 70%. Только 4% применяемых в ней технологических процессов соответствуют мировому уровню, 16% можно отнести к технологиям «реликтового» уровня, большинству из них свыше 15 лет. Как следствие, в белорусском экспорте в страны дальнего зарубежья в 2000-2007 гг. существенно вырос удельный вес минеральных продуктов (с 34,5 до 61,5%) при неуклонном снижении в нем доли машин и оборудования (с 3,7 до 1,7%). Это означает, что даже Белоруссия, не обладающая значимыми запасами природных ресурсов, на фоне нарастающей деиндустриализации ее национальной экономики постепенно превращается в сырьевую провинцию для западных стран.

Среди стандартных факторов деиндустриализации периферийных государств самыми разрушительными следует признать *монетарные*.

Демонетизация национальной экономики проводится, как правило, под благовидным предлогом подавления инфляции. При этом активно используется идея о монетарном характере инфляции и соответствующих мер борьбы с ней. В ходе реформ благодаря подобным слаженным действиям общая обеспеченность национальной экономики денежной массой, которая может быть охарактеризована коэффициентом монетизации экономики K_m (отношением объема денежного агрегата M2 и ВВП), была быстро доведена до чрезмерно низких значений. При оптимальном значении коэффициента монетизации 60-100%, пороговом – не менее 50% и кризисном – не менее 30%, его реальное значение в Белоруссии традиционно не только в несколько раз меньше порога безопас-

ности, но и даже ниже кризисного уровня. Аналогичное положение с монетизацией национальной экономики и во всех других республиках бывшего СССР (табл. 2).

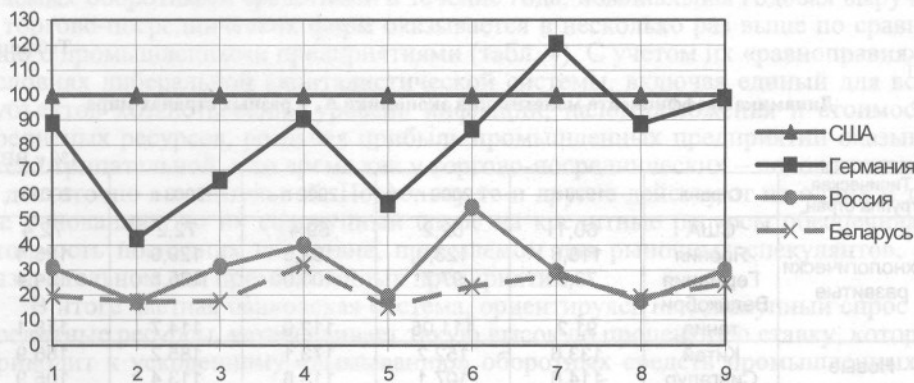


Рис. 3. Производительность труда в некоторых странах мира по сферам деятельности в 2006 г., % (США = 100%)

Обозначения по оси абсцисс: 1 – народное хозяйство в целом; 2 – сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота; 3 – промышленность; 4 – строительство; 5 – транспорт и связь; 6 – торговля, гостиницы и рестораны; 7 – финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом; 8 – образование, здравоохранение, социальные услуги; 9 – прочие услуги.

Примечание: рассчитано автором.

Таблица 2

Динамика коэффициента монетизации экономики K_m в странах бывшего СССР

	(% к ВВП)						
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Азербайджан	7,0	6,6	6,7	7,3	7,3	6,5	11,9
Армения	14,7	7,1	9,1	8,2	7,6	10,0	12,9
Белоруссия	2,9	3,6	4,7	5,5	6,8	8,3	15,7
Казахстан ...	11,2	10,6	13,2	15,0	19,8	20,3	27,8
Киргизстан ...	8,1	8,4	11,0	13,2	14,4	15,9	28,5
Молдавия ...	-	-	-	20,3	25,4	30,8	28,3
Россия	15,6	18,0	19,7	24,3	25,7	28,0	33,7

При этом сравнение динамики анализируемого параметра в разных странах мира позволяет выявить стойкую закономерность: технологически развитые и успешно догоняющие их державы демонстрируют K_m существенно больше порогового (>50%) и даже оптимального его значения (>100%), в то время как в отсталых и индустриально регрессирующих странах этот параметр в разы ниже оптимального и даже кризисного уровня (табл. 3).

Наряду с частной собственностью в сырьевом секторе демонетизация экономики, реализуемая под предлогом борьбы с инфляцией, является одним из ключевых факторов деиндустриализации стран бывшего СССР. Масштабное искусственное снижение уровня обеспеченности национальной экономики денежной массой вызывает комплекс крайне негативных процессов. Среди них: глубокая долларизация национальной экономики, что ведет к потере управляемости отечественной кредитно-денежной системы, повышению ее зависимости от внешних факторов, высокой уязвимости к воздействию деструктивных атак спекулянтов; кризис неплатежей и массовые банкротства предприятий; эконо-

мически необоснованный рост стоимости кредитных ресурсов из-за спекуляции в паразитарной банковской системе, вследствие чего практически на всем постсоветском пространстве стоимость кредитов существенно превышает рентабельность промышленных предприятий.

Таблица 3

Динамика коэффициента монетизации экономики K_m в разных странах мира

		(% к ВВП)				
Типичная группа стран	Страна	1998 г.	2000 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Технологически развитые	США	60,1	62,2	69,4	72,2	72,4
	Япония	116,8	123,0	132,5	129,9	123,4
	Германия	73,5	97,7	100,0	125,8	154,4
	Великобритания	91,2	111,05	112,9	114,7	118,1
Новые индустриальные	Китай	133,6	152,2	173,1	185,2	186,9
	Сингапур	114,8	107,1	113,8	113,4	105,9
	Республика Корея	58,2	71,4	75,8	75,9	77,7
Страны «третьего мира»	Аргентина	28,7	31,8	27,9	31,1	26,3
	Нигерия	18,2	20,8	28,5	24,7	24,0
	Танзания	18,4	19,2	21,9	22,8	25,3

Искусственное «сжатие» национального рынка кредитных ресурсов из-за их дефицита неизбежно «выталкивает» отечественные предприятия на соответствующие зарубежные рынки, приводит к стремительному росту кредиторской задолженности, долговой зависимости от иностранного капитала.

Разумеется, избыток денежной массы вызывает инфляцию, однако ее искусственно созданный недостаток, дефицит угнетает в первую очередь инновационный и промышленный секторы экономики. Последнее следует из того, что в условиях дефицита финансовых средств согласно общеизвестной формуле количественной теории денег функционирование экономики возможно лишь за счет увеличения скорости их обращения. Как известно, наивысшая оборачиваемость финансового капитала, достигающая 5-20 оборотов в год, наблюдается в сфере торговли, монетарных услуг, а наименьшая (1 оборот за 3-10 лет) – в инновационном секторе экономики, связанном с осуществлением долгосрочных НИР и НИОКР, их внедрением в производство в виде базисных инноваций. Поскольку длительность производственного цикла не может быть изменена произвольно и определяется спецификой реализуемых технологических процессов, денежная масса в условиях ее дефицита неизбежно «выдавливается» в те сферы национальной экономики, которые характеризуются высокой оборачиваемостью денежных ресурсов, а именно в сферу торговли, услуг.

Механизм такого перераспределения ресурсов основан на том, что вопреки бытующей даже среди профессионалов точке зрения либеральный капитализм создает принципиально неравные конкурентные условия для разных групп субъектов хозяйствования. Разные отрасли национальной экономики имеют свои технологические особенности, кардинально влияющие на оборачиваемость оборотного капитала, на итоговые результаты их хозяйственной деятельности, важнейший из которых – добавленная стоимость как финансовая база накопления капитала и расширенного воспроизводства. В розничной торговле время оборота оборотных средств, как правило, оказывается в пределах одного месяца, в то время как в сельском хозяйстве оно возрастает в несколько раз и достигает восьми месяцев. В некоторых отраслях промышленного комплекса (например, в судостроении) длительность одного такого оборота может достигать двух-трех лет. В среднем же сегодня время оборота оборотного ка-

питала в промышленности стран ЕврАзЭС составляет четыре-шесть месяцев, что примерно в 6 раз больше, чем в торгово-посреднической сфере.

Расчеты белорусского экономиста В.Т. Винника иллюстрируют то обстоятельство, что благодаря существенно большему количеству оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение года, номинальная годовая выручка у торгово-посреднических фирм оказывается в несколько раз выше по сравнению с промышленными предприятиями (табл. 4). С учетом их «равноправия» в условиях либеральной капиталистической системы, включая единый для всех субъектов хозяйствования уровень инфляции, налогообложения и стоимости кредитных ресурсов, реальная прибыль промышленных предприятий оказывается отрицательной, в то время как у торгово-посреднических – положительной и достаточно внушительной. Поскольку те и другие действуют на одних и тех же основаниях, то их совокупный спрос на кредитные ресурсы обеспечивает стоимость последних на уровне, приемлемом для рыночных спекулянтов, но разорительном для промышленных предприятий.

В итоге частная банковская система, ориентируясь на совокупный спрос на кредитные ресурсы, устанавливает такую высокую процентную ставку, которая приводит к ускоренному «вымыванию» оборотных средств промышленных и других производственных предприятий, к масштабному перераспределению в пользу торгово-посреднических, спекулятивных фирм.

В конечном счете реальный сектор экономики, не имея доступа к финансовым средствам для модернизации производства, теряет свою конкурентоспособность и разрушается, а высвободившееся сырье вывозится в технологически развитые страны. Как следствие, национальные рынки заполняются продукцией западных ТНК, расширяющих свой сбыт.

Таблица 4

К описанию эффекта деиндустриализации в условиях либерализации

	Авансированный денежный капитал, ед.	Номинальная выручка от реализации, ед.	Выручка с учетом инфляции, ед.	Реальная выручка (с учетом инфляции и стоимости кредитных ресурсов), ед.	Реальная прибыль (+) / убыток (-), ед.
Предприятие:					
промышленное	100	110	100	85,7	-14,3
розничной торговли ...	100	173,8	157,6	143,3	+43,3

Разумеется, для компенсации описанного «эффекта» государство обязано проводить активную промышленную политику, а отнюдь не уповать на то, что рынок «сам по себе все устроит». По нашим расчетам, подлинное экономическое равноправие промышленных предприятий и торгово-спекулятивных фирм может быть обеспечено предоставлением кредитных ресурсов производственным компаниям по ставкам в 5-10 раз меньше, чем посредническим структурам. Таким образом, в перечне мер эффективной промышленной политики – предоставление инновационно активным производственным предприятиям целевых кредитных ресурсов за доступную плату, а также повышенное налогообложение спекулятивных банковских и биржевых доходов.

Повторим, что цель подобных принудительных изменений условий хозяйствования, которые обязано инициировать и реализовать государство, заключается отнюдь не в создании искусственных преимуществ крупным промышленным предприятиям, а, наоборот, в устранении необоснованных привилегий субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере обращения.

Еще одним скрытым, но действенным фактором деиндустриализации страны является искусственное обесценение, девальвация ее национальной денежной единицы. Если в бывшем СССР рубль и доллар США были примерно эк-

вивалентны, то западные рецепты частнокапиталистических реформ потребовали обеспечить кратную девальвацию рубля.

О негативном воздействии искусственно заниженного обменного курса национальной денежной единицы на экономику хорошо известно. Но либеральные экономисты видят в снижении обменного курса национальной денежной единицы одни лишь выгоды для экспортно-ориентированных предприятий. И при этом их не смущает, что МВФ в качестве «платы» за выделение выгодного кредита почему-то требует от государства-заемщика существенной девальвации его национальной денежной единицы, которая, согласно логике таких экономистов, опять-таки «выгодна» все тому же кредитополучателю. Так, в Белоруссии в начале 2009 г. в рамках выполнения ею условия получения от МВФ кредита в размере 2,5 млрд. долл. осуществлена дискретная девальвация белорусского рубля на 20%, после чего его обменный курс продолжил снижаться уже в плавном режиме. В России и других странах ЕврАзЭС также в очередной раз включены механизмы «плавного» обесценения национальных валют.

Определение адекватного (справедливого) курса национальной валюты представляет собой достаточно сложную, но исключительно важную проблему. Его искажения неизбежно ведут к перераспределению дополнительных выгод и потерь между субъектами хозяйствования, как участвующими во внешнеэкономической деятельности, так и работающими на внутреннем рынке. Для объективного решения обозначенной проблемы развитые страны периодически рассчитывают паритеты покупательной способности (ППС) своих национальных денежных единиц по отношению к валютам других стран. При этом под ППС понимается соотношение между двумя денежными единицами, устанавливаемое по их реальной покупательной способности применительно к конкретному набору товаров и услуг. В частности, для базового (точного) расчета в качестве такого набора (назовем его 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» корзина эквивалентных благ, включающая набор из 92 товаров и услуг.

Очевидно, что обменный курс двух валют (например, доллара США и белорусского рубля) соответствует ППС в том случае, если и до обмена, и после него обладатель конвертируемой денежной суммы может приобрести одинаковое количество товаров и услуг (точнее, корзин экономических благ) в обеих странах.

Так, в 2007 г. на мировом рынке одна корзина экономических благ в среднем стоила n долл. США. В Белоруссии ее цена равнялась $913 \cdot n$ бел. руб. Это значит, что соответствующий ППС обменный курс белорусского рубля по отношению к доллару США был равен 1:913. Однако тот же самый курс, установленный Белорусским национальным банком, был существенно ниже – 1:2150. Следовательно, в 2007 г. официальный обменный курс белорусского рубля был искусственно занижен относительно ППС в $k = 2,35$ раза, т. е. соотношение указанного курса и ППС составило $m = 1/k = 0,43$ (43%).

Поскольку для России стоимость одной корзины экономических благ в 2007 г. равнялась $15,8 \cdot n$ руб., то справедливый, соответствующий ППС обменный курс российского рубля выражался отношением 1:15,8 при его официальном значении 1:25,6. Следовательно, масштаб искусственного занижения обменного курса российского рубля в 2007 г., соответствуя значению $k = 1,56$ ($m = 0,64$), был также весьма значителен.

Страны бывшего СССР традиционно определяют свои ВВП существенно меньше тех значений, которыми те же показатели оценивают, положим, США или международные финансовые институты. Например, в 2007 г. статистические органы России определили ВВП в объеме 1343,7 млрд. долл., в то время как с точки зрения Всемирного банка и МВФ его значение соответствовало 2087,8 млрд. долл. Аналогичная картина наблюдается и в других странах Ев-

рАзЭС, включая Белоруссию, для которой указанные значения в 2007 г. составили соответственно 44,7 и 105,3 млрд. долл. (табл. 5).

Таблица 5

Соотношение официального и определяемого по ППС обменных курсов национальной валюты в некоторых развитых странах мира и государствах ЕврАзЭС в 2007 г.

	ВВП по официальному обменному курсу национальной валюты, млрд. долл.	ВВП по ППС, млрд. долл.	Соотношение официального обменного курса национальной валюты и ППС (m), разы	Масштаб занижения официального курса национальной валюты относительно ППС (k), разы
Великобритания	2772,6	2137,4	1,28	0,78
Франция	2560,3	2046,9	1,25	0,80
Германия	3322,2	2809,7	1,18	0,85
Россия	1343,7	2087,8	0,64	1,56
Казахстан	104,5	167,7	0,62	1,61
Белоруссия	44,7	105,3	0,42	2,35
Киргизстан	3,9	10,4	0,38	2,63
Таджикистан	3,7	11,8	0,31	3,19

Примечание: рассчитано автором с использованием данных МВФ и Всемирного банка, а также статистических ежегодников Статкомитета СНГ.

Столь существенные расхождения в оценках ВВП возникают исключительно из-за искусственного занижения официальных обменных курсов национальных валют стран бывшего СССР от ППС. И действительно, если ВВП страны представить в виде совокупности Q корзин экономических благ, произведенных в ее хозяйстве в течение года, то для внешних экспертов этот показатель исходя из стоимости такой корзины на мировом рынке соответствует значению $n \cdot Q$ долл. Белорусские эксперты оценивают свой ВВП исходя из стоимости этой корзины на внутреннем рынке величиной $913 \cdot n \cdot Q$ бел. руб. Последнее произведение при использовании официального обменного курса рубля соответствует ВВП, равному $913 \cdot n \cdot Q / 2150 = n \cdot Q / 2,35$ долл., что в те же k раз меньше оценок внешних экспертов. Таким образом, очевидно, что для определения величины искусственного занижения официального обменного курса национальной валюты относительно ППС достаточно разделить ВВП, оцененный международными организациями (например, МВФ или Всемирным банком) на базе ППС, на тот же показатель, рассчитанный на основе официального обменного курса.

Осуществленный с использованием данной методологии 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 еще одну удивительную 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 развивающихся и переходных государствах он, наоборот, искусственно в разы занижен по отношению к справедливому, определяемому ППС, курсу.

Отклонения официального обменного курса в ту или иную сторону от ППС позволяют одним участникам валютно-обменных операций получать дополнительные выгоды, а другим нести необоснованные издержки. И действительно, владелец суммы в n долл. США является обладателем всего лишь одной корзины экономических благ — исходя из ее стоимости на мировом рынке и невозможности покупки товаров за иностранную валюту на территориях суверенных государств. После обмена указанной суммы в коммерческом банке по офици-

альному обменному курсу, например на белорусские рубли, ее владелец становится обладателем $k = 2,35$ корзин экономических благ.

Согласно предварительным оценкам МВФ официальный обменный курс белорусского рубля по отношению к доллару США по итогам 2008 г. также был ниже ППС в $k = 2,16$ раза, что соответствовало его справедливому обменному курсу 991 бел. руб./долл. при официальном его значении около 2150 бел. руб./долл. Для России указанные значения в 2008 г. были $k = 1,34$ раза и справедливый обменный курс – 18,6 руб./долл. при официальном обменном курсе около 24,9 руб./долл. Эти данные свидетельствуют о существенном занижении официального обменного курса национальных валют в 2008 г. относительно его справедливого, определяемого по ППС уровня в странах ЕврАзЭС даже до начала нынешней девальвации, которая лишь усугубляет связанные с недооценкой национальной валюты проблемы.

Таким образом, для объективного анализа распределения выгод и издержек от участия в валютно-обменных операциях необходимо сформулировать следующее правило. В условиях искусственно заниженного относительно ППС официального обменного курса национальной валюты каждая валютно-обменная операция типа Money/Деньги (М/Д) обеспечивает предприятию увеличение объема располагаемых им реальных экономических благ (товаров и услуг) в k раз, в то время как обратная операция Деньги/Money (Д/М), наоборот, ведет к существенному снижению этого объема. При этом размер выигрыша/проигрыша и повышения/снижения эффективности хозяйственной деятельности предприятия зависит от масштаба занижения обменного курса национальной валюты относительно ППС.

Использование данного правила позволяет выявить тех участников хозяйственной деятельности, которые выигрывают и проигрывают от девальвации национальной валюты. При этом необходимо рассмотреть группы отечественных предприятий.

Первая группа – производственные предприятия, приобретающие ресурсы на мировом рынке и реализующие свою продукцию отечественному потребителю. Каждое из них для закупки ресурсов вынуждено покупать валюту в рамках операции Д/М, что ведет к потерям реальных благ и снижает эффективность его хозяйственной деятельности до k раз за счет одной только валютно-обменной операции. Допустим, что отечественное предприятие для производства двух корзин экономических благ продукции использует ресурсы в объеме одной такой корзины, т. е. по натуральным показателям оно работает исключительно эффективно, обеспечивая прибыль не менее 100%. Поскольку в 2008 г. одна корзина экономических благ на мировом рынке стоила n долл., то на покупку требуемой валюты в коммерческом банке предприятие вынуждено авансировать $2150 \cdot n$ бел. руб. Реализация произведенной продукции на внутреннем рынке возвращала такому предприятию всего лишь $2 \times 991 \cdot n$ бел. руб., что ставило его на грань выживания.

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 прочих равных условиях³. Столь существенное падение рентабельности возникает из-за того, что предприятия вынуждены закупать сырье по мировым (высоким) ценам за валюту, приобретаемую по кратно искаженному (завышенному) курсу, а свою продукцию должны реализовать отечественному потребителю с его внутренней (малой) зарплатой по соответствующе низким ценам. Таким образом, очевидно, что искаженный, заниженный относительно ППС официальный обменный курс национальной валюты крайне негативно воздействует на деятельность отечественных производственных предприятий, удовлетворяющих внутренний спрос, финансовые результаты которых ухудшаются до k раз за счет одних только валютно-обменных операций.

Вторая группа – экспортно-ориентированные производства, приобретаю-

ПРОДОЛЖАЕМ ОБСУЖДЕНИЕ

щие ресурсы и реализующие свою продукцию на мировом рынке. Как и в предыдущем случае, каждое такое предприятие для закупки ресурсов вынуждено приобретать валюту, прибегая к операции Д/М. Это ведет к потере реальных ресурсов и тем самым снижает эффективность хозяйственной деятельности до k раз. Однако после реализации произведенной продукции на мировом рынке и обмена вырученной суммы в иностранной валюте на рубли в рамках операции М/Д такое предприятие «отыгрывает» снижение эффективности, допущенное в процессе приобретения ресурсов за иностранную валюту.

Следовательно, *вопреки широко распространенному мнению экспортно-ориентированные предприятия не получают никаких выгод от девальвации национальной валюты, а всего лишь сохраняют статус-кво своей хозяйственной эффективности.* Однако на фоне деградирующих за счет заниженного курса национальной валюты предприятий первой группы создается иллюзия серьезных преимуществ экспортно-ориентированных компаний, обеспечиваемых девальвацией национальной валюты.

Третья группа — экспортно-ориентированные посреднические структуры, скупающие продукцию на отечественном рынке и реализующие ее за рубежом за иностранную валюту. Включая в кругооборот своих оборотных средств валютно-обменную операцию М/Д, такие компании согласно изложенному выше правилу в k раз наращивают располагаемые ими реальные блага и соответственно увеличивают эффективность своей хозяйственной деятельности за счет одних только валютно-обменных операций. И действительно, в 2008 г. каждая такая фирма, авансировав $991 \cdot n$ бел. руб. на приобретение внутри страны одной корзины экономических благ и реализовав ее на мировом рынке за n долл., после обмена вырученной валюты в банке имела уже $2150 \cdot n$ бел. руб. Это означает, что конвертирование долларов в белорусские рубли давало такой фирме возможность нарастить авансированный оборотный капитал в k раз. В итоге вырученная сумма позволяла приобрести в Белоруссии уже более двух корзин экономических благ, вывезти их за рубеж, ввезти в страну доллары, обменять их на рубли для закупки еще большего количества товаров и услуг и далее по замкнутому кругу, обеспечивающему баснословное наращивание капиталов. Очевидно, что выигрыш экспортно-ориентированных фирм возникает за счет издержек предприятий первой группы, поставляющих ресурсы для их спекулятивно-посреднической деятельности. Развитые страны скупают наши ресурсы в k раз дешевле справедливой, определяемой ППС стоимости. Таким образом, деятельность подобных фирм их устраивает и потому поощряется.

Четвертая группа — предприятия сырьевого сектора национальной экономики, добывающие ресурсы из недр и реализующие свою продукцию в условиях открытой экономики. Последнее требование является ключевым в рамках навязываемой Западом либеральной доктрины развития, так как возможность продажи сырьевых товаров за рубеж и внутри страны объективно ведет к выравниванию цен на сырье в рамках мирового пространства. При этом предприятия сырьевого сектора устанавливают такие внутренние цены на сырьевые ресурсы для отечественного потребителя, которые эквивалентны доходу от их продажи на Запад, включая существенный выигрыш от обмена иностранной валюты в рамках валютно-обменной операции М/Д. В итоге отечественные предприятия первой и второй групп могут приобретать ресурсы как на мировом, так и на внутреннем рынках. И хотя в последнем случае им нет надобности прибегать к разорительной для них валютно-обменной операции типа Д/М, внутренние цены на сырье устанавливаются на таком высоком уровне, что они уже включают в себя их издержки от указанной операции.

Следовательно, деятельность сырьевых предприятий в условиях частнокапиталистической экономики способствует возникновению кратных ценовых диспропорций между стоимостью продукции, предназначенной для отечественных потребителей, и товаров сырьевой группы путем экономически необоснованного роста на последние. Разумеется, девальвация национальной валюты исключительно выгодна предприятиям сырьевого сектора, что убедительно

тельно подтверждается, например, фактами стремительного приумножения олигархических капиталов путем беспощадной эксплуатации российских недр.

Важно четко осознать, что настоячивые требования со стороны мировых кредиторов по девальвации денежных единиц государств-заемщиков всецело связаны с желанием технологически развитых стран экспортировать негативные результаты сгенерированного ими кризиса и решить свои сырьевые, энергетические, экологические, финансовые проблемы за счет остального мира. Наряду с долговой кабалой подобные связанные кредиты международных финансовых организаций нацелены на поощрение деиндустриализации развивающихся и переходных стран, а также, как правило, тесно увязаны с экономией бюджетных расходов на социальные нужды и снижением уровня жизни (и численности) их населения. Конечная, не декларируемая цель реализации указанных условий – сокращение потребления дефицитных природных ресурсов на периферии для их дальнейшего экспорта в центр.

На наш взгляд, необходима государственная эффективная промышленная политика, обеспечивающая *предотвращение деиндустриализации* стран ЕвразЭС и компенсацию «вымывания» оборотных средств их предприятий. В перечне возможных мер следует назвать существенное усиление валютного контроля, изменение (ужесточение) режима конвертируемости национальной валюты, а также резкое снижение стоимости кредитных и валютных ресурсов для крупных промышленно-производственных компаний. При этом речь идет не о создании дополнительных конкурентных преимуществ таким предприятиям, а всего лишь о компенсации причиненного им ущерба от вынужденного искусственно заниженного обменного курса национальной валюты.

Кроме того, целесообразно принять, в том числе на основе национализации, дополнительные меры по защите от подчинения иностранному капиталу банковского, сырьевого, экспортно-торгового секторов национальной экономики, которые, как это было показано выше, за счет заниженного обменного курса национальной валюты получают колоссальный необоснованный (рентный) доход, напрямую не связанный с эффективностью их функционирования.

Непременным условием эффективности промышленной политики является ориентация на потенциал крупных и сверхкрупных вертикально интегрированных государственных и государственно-корпоративных структур и их всесторонний государственный патронаж. При этом главным ориентиром развития народного хозяйства должна стать *неоиндустриализация*, а его целевым критерием – кратный рост производительности труда в сфере материального производства, прежде всего в промышленности.

Минск

¹ Набиуллина Э. Приоритеты деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4. С. 9.

² См.: Цветков В. Подкрепить инновационное развитие промышленной политикой // Экономист. 2008. № 3. С. 34, 39, 40.

³ См.: Седлухо О.В. Некоторые факторы, препятствующие реализации инновационно-промышленной политики в странах – участницах СНГ // Новая экономика. 2008. № 5-6. С. 36.