

11. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох / Пер с польск. – М.: Наука, Изд-во УРАО, 1999. – С.12

12. Eggertsson T. The economics of institutions in transaction economies. World Bank discussion papers; 241 // Institutional change and the public sector in transitional economies / Edited by Salvatore Schiavo-Campo. – P. 19-42

13. Шастико А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 28

14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн. 1. Процесс производст-

ва капитала. – М.: Политиздат, 1983. – отдели третий и шестой

15. Олейник А.К. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2000. – С. 229

16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 114

17. Хэмберг Д. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода // Современная экономическая мысль Запада. / Ред.: Афанасьев В.С. и Энтов Р.М./ – М.: Прогресс, 1981

Статья поступила в редакцию 13.01.2006

Л.Л. ЖДАНОВА, к.э.н., доцент,

Одесский государственный экономический университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ И ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономику ныне развитых стран характеризуют как постиндустриальную [1, с.24; 2, с.74]. Это скорее эпитет, чем определение. Сторонники идеи перехода развитых стран к некоторой новой социальной реальности, которую они называют «преодолением экономического общества» [3, с.113], «постиндустриальным обществом» [4], «постиндустриальной цивилизацией» [5, с.3], «постиндустриальным миром» [6, с.3], «постиндустриальным хозяйством» [7, с.140] внимание обращают на изменения в экономике, политике, культуре, социальной сфере. Таким образом, концепция постиндустриализма охватывает все общество, являясь, прежде всего социологической концепцией. К числу существенных экономических изменений приверженцы данной концепции относят экспансию информации и знаний, которые превращаются в важнейший фактор производства, производственный ресурс, непосредственную производительную силу [4, №6, с.52], преодоление (деструкцию) стоимости [4].

Представления о столь фундаментальных преобразованиях экономической природы ныне развитых стран нуждаются в логической и эмпирической аргумента-

ции. Авторы указанной идеи основное внимание обращают на одну часть эмпирического материала – изменение отраслевой структуры занятых в народном хозяйстве, выраженной в процентах. За пределами внимания остается другая его часть – отраслевая структура занятости в абсолютном выражении, а также стоимостные пропорции общественного производства, несмотря на попытку доказать преодоление (деструкцию) именно стоимостных отношений. Анализ динамики абсолютных величин занятости и стоимостных пропорций за сравнительно длительный период времени позволит проверить степень эмпирической обоснованности данной концепции.

Кроме эмпирической аргументации изменений в производстве необходима и логическая их аргументация в границах предмета экономической теории, а не социологии. Если и в самом деле современная мировая экономика представлена странами, находящимися в разных системах экономических координат – преодолевающими стоимостные отношения развитыми странами и лишь формирующими их менее развитыми странами, возникают вопросы:

© Л.Л. Жданова, 2006

на чем основаны и как формируются пропорции товарного обмена между ними. Для ответа на поставленные вопросы необходимо разобраться в очерченном круге проблем, т.е. в специфике информационного обеспечения современного производства, динамике отраслевой структуры занятости в абсолютном выражении и стоимостных пропорциях ВВП, что и является целью статьи.

Трактовка информации и знания как непосредственной производительной силы заставляет задуматься над тем, что понимается под словами «непосредственная производительная сила» и действительно ли широко используемые в производстве информация и знания являются приметой экономики лишь развитых стран в современных условиях, что и характеризует их как постиндустриальные.

В экономической теории разграничивают производительные силы простого процесса труда и производительные силы общества. Производительные силы простого процесса труда или, что одно и то же, простые моменты процесса труда дают самую абстрактную характеристику труда на уровне взаимодействия человека с природой. К ним относятся такие элементы (моменты) как средство труда, предмет труда, собственно труд как процесс, осуществляющийся между человеком и природой, в котором человек видоизменяет природу, приспособлявая ее к своим потребностям. Будучи абстрактной характеристикой процесса труда, простые моменты процесса труда дают о нем самое общее представление, характеризуя как труд Робинзона на необитаемом острове, так и труд простого товаропроизводителя или труд в условиях развитого товарного хозяйства. Они отражают то, что является общим в труде как таковом, абстрагируясь от общественных связей трудового процесса, т.е. не рассматривают общественный труд, точнее, общественное производство. Именно в этом и состоит их познавательная роль – отразить общее, а не особенное. На самом абстрактном уровне исследования процесса труда, характеризуя его простые моменты, отвлекаются от общественных связей трудового

процесса, от того обстоятельства, что в обществе в отношении с природой вступает общественный человек, а не Робинзон, т.е. само общество вступает в отношения с природой. Отношения общества с природой характеризуются уже не как процесс труда, а как процесс производства, т.е. определяются не понятием «производительные силы простого процесса труда», а понятием «производительные силы общества». Производительные силы общества, разумеется, включают в себя и более абстрактную характеристику – производительные силы простого процесса труда, но не сводятся к ней.

Производительные силы общества всегда определенным образом структурированы, они всегда включают определенную информацию, т.е. знания о научной организации труда и производства в масштабе первичного производственного звена и общества в целом, о психофизиологических свойствах человека и возможностях их использования в производстве, о системе и структуре общественных потребностей и о производственных возможностях общества. Таким образом, информация и знания, ассимилированные людьми и материализованные в вещественных условиях производства, всегда являются ресурсом, фактором производства. В самом абстрактном определении информация как производственный ресурс означает знание ответа на вопросы о том, что, как и для кого производить.

Однако, в силу специфики метода восхождения от абстрактного к конкретному, информация и знания в качестве производственного ресурса исследуются лишь на уровне абстрагирования, отражающем процесс производства, в отличие от процесса труда. Этот уровень является общеэкономическим срезом действительности. Он позволяет охарактеризовать процесс производства как явление общественное, однако, не специфически общественное, без учета социальной определенности общества. На этом уровне исследования производство уже характеризуется как процесс, совершающийся между обществом и природой, но внутренняя сущность

самого общества еще не рассматривается. В силу этого данная категориальная определенность ближе к философскому пониманию производства, ближе к философскому понятию-категориальному аппарату, используемому экономистами-теоретиками для характеристики «производства вообще», безотносительно к его сущности. В таком контексте информация является неотъемлемым моментом, имманентной составной частью совокупности ресурсов, необходимых для осуществления процесса производства, но она не является отдельным, самостоятельным фактором производства, она в них овеществлена, материализована. Рассматривая общественное производство в понятийно-категориальном аппарате не философии, а политэкономии, т.е. как социально определенное производство, например, как товарное, можно увидеть, что информационной системой, подсказывающей ответы на вопросы о том, что, как и для кого производить, является сам рыночный механизм, а воспринимает подсказки тот, кто принимает производственные решения. В теории К.Маркса – это капиталист как олицетворение капитала, в теории Й.Шумпетера – Предприниматель как инноватор. Вне зависимости от трактовки, капиталист ли, предприниматель, в любом случае для принятия производственных решений необходимы информация и знания. Усложнение проблемы управления современным производством, проблемы приспособления его объема и структуры к объему и структуре общественных потребностей, требует увеличения затрат на информационное обеспечение производства, на получение все более полных и точных сведений о характерных чертах, структуре и динамике как общественных потребностей, так и общественных ресурсов. Это и заставляет все больше и больше ресурсов направлять на приобретение информации и на информационные технологии как на материальные условия принятия решений, осуществления процесса производства и управления.

Некоторые исследователи проблем постиндустриализма [4] отмечают: «Информация и знания, понимаемые не как

субстанция, воплощенная в производственных процессах или средствах производства, а уже как непосредственная производительная сила, становится важнейшим фактором современного хозяйства» [4, №6, с.52], а на следующей странице: «Говоря об информации как о факторе производства, мы имеем в виду не простую совокупность сведений и данных, а возможности, непосредственно воплощенные в человеке, владеющем соответствующими методами и знаниями» [4, №6, с.53]. Но в таком случае, в чем же состоит непосредственность этой «непосредственной производительной силы»? Раз она воплощена в человеке, то речь идет либо о капиталисте К.Маркса, либо о Предпринимателе Й.Шумпетера, либо о совокупном работнике, уровень образования и квалификация которого повышаются по мере развития научно-технического прогресса. Таким образом, известные из классической политэкономии факторы производства – труд, земля и капитал вовсе не дополняются новым фактором – «информация», последняя в них лишь материализуется, овеществляется, воплощается.

Авторы идеи признают, что «информация и знания всегда использовались в производстве» [там же] и «само право собственности на информацию не только не противоречит возможности ее максимального распространения, но предполагает таковое как источник дохода владельца этого права» [там же]. А ведь это означает, что производство информации – это обычное товарное производство, организованное же капиталистически – обычное товарно-капиталистическое производство. Однако в рассматриваемом цикле статей, исходя из гипотез о новой роли информации как фактора производства, о преодолении материальной мотивации деятельности в развитых странах, о несводимости интеллектуального труда, воплощающегося в создании нового знания, к другим видам деятельности делается вывод о преодолении (деструкции) стоимости [7, №5, с.50,58; №6, с.54, 58; №7, с.20, 22].

Гипотеза деструкции стоимости в постиндустриальном обществе недоста-

точно логически и эмпирически аргументирована, что заставляет еще раз обратиться к первоисточнику – статьям указанных авторов 1998 года [7]. Они утверждают, что «сама распространенность и определенного рода нелимитированность информации обуславливают невозможность стоимостной оценки как ее самой, так и продуктов, в создании которых она играет доминирующую роль» [7, №6, с.54]. Здесь необходимо уточнить, о какой информации можно вести речь как о распространенной и нелимитированной. Если имеются в виду знания, приобретаемые в учебных заведениях, то они лимитируются обществом в целом, частью его совокупного рабочего времени, посвященного образованию (учебными планами и программами определяется их объем, а числом учащихся – распространенность). Если имеется в виду общедоступная информация, хранящаяся в фондах библиотек, продаваемая в форме книг, дискет и т.п., то вряд ли именно ее можно считать производственным ресурсом.

Гораздо больший интерес представляет информация не как общечеловеческая, гуманитарная ценность, а как экономическое благо, как продукт труда, предназначенный для продажи, как товар. Информация, если она производится как товар, то и продаваться должна как товар, по законам рыночного производства и обмена. В связи с этим необходимо определить, какую часть стоимости продукции предприятия, выпущенной на основе определенной информации, составляет вознаграждение авторов этой информации. Оно зависит от стоимости продукции предприятия или, наоборот, от вознаграждения авторов зависит стоимость продукции? Иначе говоря, стоимость товара складывается из доходов факторов или распадается на них? Теоретический ответ очевиден. В условиях конкурентных рынков цены даны, производитель воздействовать на них не может. Из общей выручки от реализации продукции выделяются части, являющиеся вознаграждением факторов производства, т.е. стоимость товара является источником доходов. При этом стоимость товара опре-

деляется условиями его воспроизводства, а не производства, т.е. затратами не на экспериментально-выставочный экземпляр продукции, а на рыночную партию. Чем она больше, тем на большее число товаров будут разделены издержки научных исследований и опытно-конструкторских разработок и, соответственно, тем дешевле, при прочих равных условиях, должна быть продукция. Такая взаимосвязь структурных элементов производства существует всегда. В любой отрасли кто-то должен предложить идею товара, сконструировать опытный образец, разработать технологию производства и т.д. Однако оценить эту часть цикла производства товара, образно говоря, его нулевой цикл, без и вне стоимости производимой продукции невозможно. В процессе реализации продукции, на основе столкновения предложения и спроса определяется рыночная цена (рыночная стоимость). А от нее уже будут зависеть факторные доходы. Возможны следующие варианты производства и оценки информации как товара.

Первый. Интеллектуал продает уже готовую идею. Работал ли он над ней долгие годы и десятилетия, получил ли ее как мгновенное озарение – не имеет никакого значения. Покупатели будут ее оценивать, как и любой другой фактор производства, исходя из того, сколько можно заработать на товарах, произведенных на ее основе. Продавец идеи в этом случае ничем не отличается от простого товаропроизводителя. Торг продавца и покупателя основан на их представлениях и оценках возможных доходов, а осуществление сделки по сути дела как раз и означает сведение сложного интеллектуального труда к другим видам труда, их сопоставление.

Второй. Когда в роли продавца выступает не физическое лицо, а юридическое, например, научно-исследовательский институт, торг происходит точно так же. НИИ как коммерческое предприятие, по законам рынка должно возместить свои издержки и получить прибыль. Осуществление сделки и здесь будет означать, что произошло сведение сложного труда, но уже не индивидуального, а совокупного

работника данного коллектива, к другим видам труда.

Третий. В составе производственного предприятия работает научно-исследовательское подразделение. Если оно самостоятельно продает научную продукцию как товар, этот случай ничем не отличается от предыдущего. Если же его продукция потребляется предприятием, в составе которого оно функционирует, продукт сферы НИОКР оценивается через товары, произведенные данным предприятием. Однако и это означает сведение данного сложного интеллектуального труда к любым другим видам труда.

Реальная проблема, конечно, состоит не в самом факте сведения, сопоставления разных видов труда, а в пропорциях этих соотношений. Каким должно быть вознаграждение интеллектуального труда и есть ли объективные критерии определения величины вознаграждения?

Оценка информации как производственного ресурса, т.е. исходя из предполагаемой выручки от продажи товаров, произведенных с ее помощью, осложнена тем обстоятельством, что в ряде случаев продать ее как производственный ресурс и, соответственно, получить вознаграждение, можно только один раз, для производства первой партии товаров, воплощающих эту информацию. А далее, во многих видах деятельности, прежде всего в производстве компьютерных программ, аудио-, видеопродукции, ряда предметов потребления информация об этих товарах лежит на поверхности, доступная непосредственному восприятию и по законам рыночного производства покупать ее не надо. Теперь, в повторных партиях выпуска этих же самых товаров производитель не желает снова тратить на приобретение информации о них. Теория стоимости говорит об этом так: стоимость товаров определяется затратами на их воспроизводство, а не производство. Это – объективный закон производства, но само производство является подсистемой общества, которое может воздействовать на него. Так, например, продавцы информации, да и покупатели, заплатившие за ее использование в произ-

водстве, могут посчитать несправедливым то обстоятельство, что последующие производители товара на основе данной информации ее не оплачивают, и в поддержку себе призвать государство и авторское право. Однако законы рыночного обмена не предполагают оплату известной информации, заставить платить за нее можно только силой государства, навязывая экономике юридические нормы, противоречащие экономическим законам. Именно этим можно объяснить живучесть пиратства, причем не только в менее развитых странах, но и в высокоразвитых. Оно порождено конфликтом экономических и юридических законов, тем обстоятельством, что юридические законы объективным экономическим законам противоречат. Учитывая эту логику, можно предположить, что само экономическое бытие препятствует извлечению интеллектуальной ренты производителями информации, объективные экономические законы взламывают юридические формы, не соответствующие внутреннему содержанию процессов, облеченных в эти юридические формы. Нет никаких объективных причин для оценки интеллектуального труда, включенного в совокупный общественный труд в качестве наемного труда, по каким-то иным критериям, отличным от рыночных, т.е. отличным от стоимости рабочей силы.

Предположение о преодолении (деструкции) стоимости в постиндустриальном обществе базируется всего лишь на двух гипотезах – об информации как непосредственной производительной силе и о становлении нематериальной мотивации деятельности. Последнее предположение нуждается хоть в каком-то экономическом обосновании. Общегуманистическое представление об идеалах человечества для характеристики экономической деятельности является слишком абстрактным аргументом. Отмечая изменения в структуре общественного производства, исследователи обращают главное внимание на структуру занятости [9, с.199-314; 4, №6, с.49]. Чаще всего приводятся такие цифровые иллюстрации. В 1900 году в развитых странах

56,9% занятых приходилось на материальное производство, в 1950 – 41,9%, в 2000 – 29,3%. Соответственно на производство услуг – 43,1%, 58,1%, 70,7% [10, с.535]. В США за эти же годы занятость в материальном производстве снизилась с 71,4% до 41,3%, и затем до 23,3%. Занятость в производстве услуг расширилась с 28,6% до 58,7% и затем до 76,7% [там же]. Такая же тенденция свойственна и Западной Европе. Там занятость в материальном производстве составляла в 1900г. 50,5%, в 1950 – 36,6%, в 2000г. – 30,0%. Соответственно в производстве услуг: 49,5%, 63,4%, 70,0% [10, с.536]. Аналогичная тенденция наблюдалась и в Японии: занятость в материальном производстве составляла 65,3%, 62,5%, 41,0%. В производстве услуг – 34,7%, 37,5%, 59,0% [там же]. Подобная тенденция свойственна бывшему Советскому Союзу: занятость в материальном производстве составила 84,0%, 74,1%, 40,0%; в производстве услуг – 16,0%, 25,9%, 60,0% [10, с.538]. То же и в России: занятость в материальном производстве снизилась с 86,2% до 73,5% и 43,1%, а в производстве услуг расширилась с 13,8% до 26,5% и 56,9% [там же].

Однако общеизвестно, что структура потребления определяется не структурой занятости в экономике, а структурой совокупного общественного продукта. Структура и динамика ВВП развитых стран за последние сто лет не дает оснований для вывода о снижении роли материального производства. Так, развитыми странами в 1900 году производилось 28,8% ВВП материальным производством, в 1950 – 27,8%, в 2000 – 32,1%. Сферой услуг – соответственно 71,2%, 72,2%, 67,9% [10, с.521]. Динамике отраслевой структуры ВВП США свойственны такие же тенденции. В 1900 году доля сферы материального производства составляла 30,6% ВВП, в 1950 – 23,0%, в 2000 – 30,7%. Соответственно сферы услуг – 69,4%, 77,0%, 69,3% [там же]. То же – в Западной Европе. В 1900г. доля материального производства составляла 28,4% ВВП, в 1950 – 34,2%, в 2000 – 34,0%; сферы услуг – 71,6%, 65,8%,

66,0%. Аналогично – в Японии. В 1900г. доля материального производства составляла 31,3% ВВП, в 1950 – 23,9%, в 2000 – 31,2%; сферы услуг – 68,7%, 76,1%, 68,8% [10, с.522]. Подобная тенденция свойственна и бывшему Советскому Союзу. За рассматриваемые годы для него доля материального производства составила 48,8%, 38,7%, 45,7%; производства услуг – 51,2%, 61,3%, 54,3% [10, с.524]. России тенденция увеличения доли материального производства в ВВП свойственна в гораздо большей степени. Так, за эти же годы доля материального производства выросла с 41,3% до 42,9% и 62,0%; доля производства услуг сократилась с 58,7% до 57,1% и 38,0% [там же].

Из приведенных данных видно, что несмотря на снижение доли занятых в материальном производстве, отмечаемое в концепции постиндустриализма, доля стоимости, создаваемой материальным производством, растет, а не падает. Если следовать логике идеологов постиндустриализма, то в авангарде процесса идут менее развитые страны. Так, доля материального производства в структуре ВВП этих стран на протяжении XX века снизилась с 40,0% в 1900 году до 38,7% в 1950 и 31,5% в 2000 [10, с.523].

Идея формирования постиндустриального общества является концептуальным отражением падения доли аграрного сектора в структуре занятости и структуре ВВП. Наиболее распространенное представление таково: снижение доли аграрного (первичного) сектора в структуре занятости и ВВП сопровождается ростом промышленности (вторичного сектора), а затем рост производительности общественного труда выражается в снижении доли промышленности и расширении сферы услуг (третичного сектора). Однако статистические данные не подтверждают такое предположение. На протяжении всего XX века доля промышленности в структуре ВВП развитых стран растет. Так, она составляла в 1900 году 16,0%, в 1950 – 18,5%, в 2000 – 23,7%. Такая же тенденция свойственна США: 18,4% в 1900г., 16,8% в 1950 и 22,6% в 2000 [10, с.521]. Аналогич-

но – в Западной Европе. Доля промышленности в ВВП составила в 1900 году 15,8%, в 1950 – 21,9%, в 2000 – 24,7%. В Японии: 11,3%, 10,4%, 23,6% [10, с.522]. Тенденция роста доли промышленности в ВВП наблюдается и на постсоветском пространстве. Так в бывшем Советском Союзе за отмеченные годы доля промышленности в ВВП составляла соответственно 24,4%, 24,4%, 32,3%. В России – 23,3%, 27,6%, 45,0% [10, с.524]. Не подтверждается гипотеза о падении роли материального производства и промышленности и при анализе отраслевой структуры занятости в абсолютном измерении. Во всех развитых странах, в США, Западной Европе, Японии абсолютная численность занятых как в материальном производстве, так и в промышленности за рассматриваемый период росла [10, с.531-532]. Однако бывшему Советскому Союзу и России свойственна иная тенденция. В первом занятии за рассматриваемый период составляла в материальном производстве соответственно 42,0 млн. чел., 63,0 и 48,0; в промышленности – 10,0 млн. чел., 23,0 и 28,0. В России в материальном производстве – 25,0 млн. чел., 36,0 и 28,0; в промышленности – 7,0 млн. чел., 15,0 и 14,5 [10, с.534].

Отмеченные обстоятельства позволяют сделать следующие выводы. Абсолютная численность занятых на протяжении всего XX века растет как в производстве услуг, так и в материальном производстве. Однако, темпы роста занятости в сфере услуг превышают темпы роста занятости в материальном производстве, потому доля занятых в сфере услуг за истекший век увеличилась. Несмотря на увеличение доли занятых в сфере услуг, доля стоимости этой сферы в ВВП не увеличивается, а уменьшается на протяжении ста лет. Но ведь именно стоимость, а не занятость характеризует пропорции потребления. Это заставляет предположить, что структура общественных потребностей отличается удивительной стабильностью. НТП, информатизация общества и производства не внесли в нее существенных корректировок. Развитие материального производства продолжает оставаться маги-

стральным направлением экономического прогресса в развитых странах. Поэтому и в странах, переживающих период рыночной трансформации, в центре внимания экономической политики государства должно продолжаться оставаться именно материальное производство.

Литература

1. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – №2. – С.24-32.
2. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1997. – №9. – С.74-86.
3. Иноземцев В. От конца экономического человека к преодолению экономического общества// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – №11. – С.113 - 116.
4. Антипина О., Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья первая. Технологические и социопсихологические факторы преодоления стоимости// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1998. – №5. – С.48-59. Статья вторая. Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства.// Там же. – №6. – С.48-59. Статья третья. Конкретный труд и полезность: деструкция стоимости со стороны потребления.// Там же. – №7. – С.19-29.
5. Иноземцев В. Социология Даниела Белла и контуры современной постиндустриальной цивилизации// *Вопросы философии*. – 2002. – №5. – С.3-12.
6. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире). – М.: ТЕИС. – 2003. – 680с.
7. Иноземцев В. «Постиндустриальное хозяйство» и «постиндустриальное общество». К проблеме социальных тенденций XXI века. // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №3. – С.140-152.
8. Певзнер Я. Рынок неустрашим (По поводу одной публикации).// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – №2. – С.44-49.
9. Кастельс М. Информационная эпоха:

экономика, общество и культура, – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608с.

10. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет/ Под ред. И.С.Королева. –

М.: Экономика, 2003. – 604с.

Статья поступила в редакцию 12.01.2006

О.В. НОСОВА, д.э.н., профессор,
Харьковский Национальный университет внутренних дел

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

В области современных экономических исследований иностранные инвестиции относятся к одному из наиболее дискуссионных вопросов. Наличие множества точек зрения по проблеме сущности, форм, роли иностранных инвестиций в экономическом развитии стран указывает на важность и актуальность изучения данного вопроса. Интерес экономистов к выяснению сущности, происхождения инвестиций возник еще в древности. В период первоначального накопления капитала инвестиции рассматривались в денежной форме. С развитием капитализма под инвестициями стали рассматривать товарную, производственную формы.

В период господства командно-административной системы существовали разнообразные точки зрения о роли иностранного капитала в экономику. Среди них необходимо выделить подход, согласно которому ПИИ рассматривались в качестве инструмента капитализма – способа обладания основными ресурсами и эксплуатации дешевой рабочей силы. Кроме того, распространенной была точка зрения о том, что инвесторы стараются не платить налогов и репатрируют полученную прибыль в свою страну. В настоящее время подход к оценке роли иностранных инвестиций в экономику претерпел изменения. Иностранные инвестиции используются в качестве источника получения прибыли как отечественными, так и зарубежными инвесторами, поступления дополнительных средств в госбюджет. Государство заинтересовано в проведении политики привлечения иностранных инвестиций. Ряд ученых исследует характер взаимосвязи

между темпами развития производства и величиной государственных доходов в ВВП. В частности, В. Попов указывает на существование отрицательной корреляции между динамикой производства и снижением доли государственных доходов в ВВП во время перехода к рынку в 1996 году по сравнению с дореформенным уровнем. Анализ данных показывает, что подрыв финансовой мощи государства ведет к коллапсу институтов, подавляет экономическую активность и угнетает инвестиции [2, с.63].

В процессе глобализации и интеграции мировой экономики международное перемещение капитала возрастает. ПИИ выступают одной из форм реализации процесса глобализации. Приток иностранного капитала вызывает развитие международной конкуренции, способствует либерализации рынков, сопровождается расширением участия новых стран в процессе международного движения капитала. В рамках известных неоклассического, институционального и эконометрического подходов в экономической теории можно выделить основные теории ПИИ. Практическое применение этих теорий нашло отражение в макроэкономических моделях иностранных инвестиций. Под макроэкономической моделью инвестиций будем рассматривать экономико-математическую модель, позволяющую определить и оценить инвестиции, эффективность их использования на основе установления корреляционных связей между исследуемыми параметрами мировой экономики. Возросший интерес к изучению теории иностран-

© О.В. Носова, 2006