

активно развивается, уменьшается диспропорция в оплате труда, несмотря на сохраняющуюся «двойную занятость» женщин.

В рамках практических рекомендаций, феминистки указывают на необходимость реструктуризации экономической политики государства, которая в настоящее время является гендерно-нечувствительной и не отвечает принципу справедливости и равенства в распределении ресурсов. Предлагается использовать специальные показатели и целевые программы, способные помочь сгладить существующее гендерное неравенство.

Проследив основные направления исследований гендерной экономики, мы убеждаемся, что в процессе фундаментальной трансформации экономической теории в целом важное место занимает гендерный аспект. С. Хардинг, ведущий теоретик феминизма, утверждает, что специфический опыт женщин, связанный с неравноправным положением на рынке и обязанностями по воспитанию детей, определяет возможность женских, ценных в научной теории исследований [1, с.78]. Специфика гендерного поведения должна оказывает влияние не только на построение моделей и теорий на теоретическом уровне, но и очень важна для справедливой и эффективной государственной политики.

Литература

1. Вулли Ф. Феминистский вызов неоклассической экономической теории // THESIS – 1994 – вып. 6 – с. 78-100
2. Здравомыслова Е., Темкина А. Социальное конструирование гендера как методология феминистского исследования – <http://www.owl.ru/win/source.htm>
3. Журженко Т. Ю. Дискурс рынка и проблема гендера в экономике // Общественные науки и современность, № 5, 1999 – с.170-185
4. Мезенцева Е.Б. Гендерная проблематика в экономической теории - <http://www.owl.ru/win/books/articles/mezenzeva.htm>
5. Нельсон, Дж. Труд, гендер и экономический/социальный дуализм / Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики / под ред. Е.Б. Мезенцевой, М, МЦГИ, 2002 - с.259-275
6. Юрчак А. Мужская экономика – <http://www.ecosman.edu.ru/msg/106751.html>

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

А. А. Мисуно

Традиционно различная норма прибыли на единицу капитальных вложений считается основным фактором, влияющим на решения инвесторов осуществлять капиталовложения в той или иной стране. Однако такой подход требует выполнения ряда предпосылок и абстрагирования от экономической действительности. Поэтому, представляется, что наря-

ду с различной нормой прибыли на единицу капитальных затрат, следует рассматривать влияние институтов – норм, правил (формальных и неформальных), а так же институциональных структур и организаций как определяющего фактора осуществления инвестиционного процесса.

Использование институционального анализа для рассмотрения вопроса иностранных инвестиций необходимо в силу ряда причин.

Во-первых, сам объект характеризуется большой неопределенностью. Понятие инвестиций (в том числе и иностранных) определяется законодательством каждой конкретной страны, механизмы и формы вложения капитала так же различны, имеют свои специфические особенности и приоритетные направления применения.

Инвестиция не является абстрактной величиной капитала, это специфический и неоднородный актив, она с одной стороны может выступать в материальной форме (капитальные вложения, установки, материалы, станки и и.д.), с другой стороны - в нематериальной форме (права собственности, патенты и лицензии, документация).

Во-вторых, рынок характеризуется сложностью получения информации. Существует множество различных каналов распространения и получения информации для иностранных инвесторов, но они не позволяют оперативно получить полную информацию об условиях инвестиционного процесса, оптимальных формах и сфере вложения капитала. Фактически инвестирование связано с высокими транзакционными издержками, как получения информации, так и осуществления инвестиционного проекта.

Третьим важным аспектом международного движения капитала является неопределенность отношений собственности и высокий риск. Иностранных инвесторов волнует возможность свободного изъятия и распоряжения полученной в результате реализации инвестиционного проекта прибылью, распоряжением собственностью.

Нередко, особенно в экономиках переходного периода, государства-реципиенты иностранных инвестиций пытаются ограничить свободу функционирования и распоряжения инвесторами своей собственностью. Иностранные инвесторы же пытаются захватить и монополизировать ресурсную базу, присвоить результат от использования национального богатства страны.

В четвертых, необходимо учитывать роль контрактных отношений. Для процесса реализации инвестиционного проекта характерна большая зависимость от возможности «доступа к закону», и, прежде всего, возможность прохождения административных процедур установления прав собственности, регистрации и лицензирования и т.п.

По мнению Дугласа Норта «институты в совокупности задают систему стимулов, действующих в обществе и, следовательно, в экономике. Институты и уровень технологического развития определяют транзакционные и трансформационные издержки, из которых складываются издержки производства» [2, с. 17].

Институты начинают выполнять свои функции, как только они будут закреплены в обществе определенными механизмами, позволяющими определить отклонение от установленных институтами рамочных условий и предполагающих применение мер воздействия, санкций по отношению к их нарушителю.

Таким образом, анализ институциональных рамок позволит определить и понять мотивы индивидов и организаций принимать решения об инвестировании либо в пределах национальной экономики, либо за рубежом.

Инвестор ищет такое применение капитальных ресурсов, которое способно обеспечить не просто максимальную норму прибыли, а еще и необходимые политические, экономические, социальные условия, учитывая тенденции их развития, для уверенного получения прибыли, свободного ведения бизнеса, беспрепятственного возврата капитала.

Необходимо выделить различные стадии инвестиционного процесса и проанализировать соответствующие ему институциональные условия, как для понимания поведения иностранного инвестора, так и для выработки экономической политики государства в области привлечения иностранных инвестиций:

Во-первых, существование таких институтов, которые обусловят выбор страны и объекта и форм инвестиционной деятельности. Совершенно очевидно, что существуют издержки как получения информации об условиях ведения бизнеса, так и некоторые барьеры для прихода иностранного капитала в данную страну и его функционирования. Это так называемые транзакционные издержки.

В своей работе «Фирма, рынок и право» Рональд Коуз говорил, что «без понимания и определения транзакционных издержек невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы и нет основания для определения политики. Потому что, чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются». Коуз приводит определение транзакционных издержек Далмана: это «издержки сбора и обработки

информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [1, глава 1].

Во-вторых, следует оценивать сам процесс инвестирования. Здесь необходимо принять во внимание существующие институциональные рамки функционирования экономической системы в целом и наряду с этим условия и границы осуществления инвестиционной деятельности иностранными инвесторами. Особое внимание нужно уделить институтам, дающим возможность получения преимуществ, льгот, специальных условий, создаваемых для иностранных инвесторов.

В-третьих, иностранного инвестора интересует возможность возврата своих капитальных вложений, беспрепятственного распоряжения полученной в результате реализации инвестиционного проекта прибыли.

Особенно важным является использование институционального анализа в странах с трансформационными экономиками. Институты здесь выполняют функции обеспечения контроля и упорядочения экономических отношений. Проблема связана не только с перераспределением роли тех или иных институтов в обществе, но и с трансформацией уже существующих институтов, созданием новых институтов, воспитанием и подготовкой нового поколения менеджеров, предпринимателей.

Основу принятий инвестиционных решений в транзитивных экономиках составляет существование стабильной системы прав собственности, которое предоставляет инвестору право на присвоение дохода от принадлежащей ему собственности. В связи с этим основным звеном трансформационной экономики является установление института частной собственности и сопутствующее этому развитие конкурентных отношений, что предполагает более эффективное использование имеющихся ресурсов.

Недостаток институтов, обеспечивающих устойчивое функционирование правовой системы, неразвитость рыночного механизма, недостаток исторических традиций, определяющих правила и нормы поведения экономических субъектов, снижают инвестиционную привлекательность этих стран [4, с. 96].

Что касается Республики Беларусь, то она имеет достаточно совершенное законодательство. Принят и действует целый ряд законодательных актов: Гражданский, Инвестиционный, Налоговый и Банковский кодексы, Законы об экономической несостоятельности (банкротстве), о хозяйственных обществах и др. Идет процесс совершенствования законодательства о лицензировании, государственной регистрации в направлении упрощения этих процедур.

Однако институциональный анализ предполагает учет традиций, менталитета, норм и правил, законодательно не закрепленных, но во многом определяющих институциональную среду и то, какими будут решения инвесторов. Неформальные институты также занимают нишу там, где формальные не задают достаточно четкие рамки функционирования и «правила игры», где существует возможность по-разному трактовать законодательные документы.

«Формальные правила, заимствованные из другой экономики, функционируют совершенно иначе, чем в исходных условиях, и причина этого — в различии неформальных норм и механизмов контроля. Это, в частности, означает, что перенос формальных политических и экономических правил, свойственных процветающим рыночным экономикам Запада, в страны третьего мира и Восточной Европы не обеспечивает оживления экономики в этих странах» [3]. Это порождает необходимость учета институциональных ограничений (как формальных, так и неформальных), включения их в анализ иностранных инвестиций наряду с различной нормой прибыли на единицу капиталовложений.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право – М.: Дело, 1993г, <http://institutional.boom.ru/books/Coase.zip> .
2. Норт Дуглас С Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н.Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180с.
3. Норт Дуглас С Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция (9 декабря 1993 года), <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=981>.
4. Носова О.В. Макроэкономические подходы к исследованию иностранных инвестиций в институциональной среде // VI международная научная конференция «Проблемы современной экономики и институциональная теория». Донецк, Украина, 2006. С. 91–99.

ГЕНЕЗИС «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»: ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

П. Г. Посниченко

В широком смысле «новая экономика» – это синоним постиндустриальной экономики, которая означает структурный сдвиг в сторону науки как непосредственной производительной силы и сферы услуг, выход на первый план научных знаний, информации, становление всеобщего научного труда как творческой деятельности, снижение роли «вещных» форм собственности. Когда же возникла «новая экономика», в ка-