**ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Экономика және бизнес жоғары мектебі**

Институционалды экономикалық теория

(қысқаша дәрістер курсы)

Э.ғ.к., аға оқытушы Ж.Т.Бейсенбаев, аға оқытушы Т.П.Табеев.

Алматы, 2018ж.

Кіріспе......................................................................................................................

1. Институционалды экономикалық теорияның қалыптасуы және дамуы.......

2. Ережелер және институттар..............................................................................

3. Меншік құқығының экономикалық теориясы................................................

4. Трансакциялар және трансакциондық шығындар..........................................

5. Фирма теориясы..................................................................................................

6. Институционалдық мемлекет теориясы...........................................................

7. Институционалды өзгерістер ...........................................................................

Қортынды................................................................................................................ Пайдаланылған әдебиеттер..................................................................................

Кіріспе

Институционалды экономика – экономикалық білім берудің қазіргі әлемдік тәжірибесіне сәйкес экономикалық теорияны оқып-үйренудің қажетті элементі болып табылады. Институционалды экономикалық теорияны оқытудың мақсаты және міндеттері ретінде әртүрлі экономикалық жүйелердегі құбылыстар, үрдістер талданады, мектептердің концепциялары, соның ішінде ТМД және қазақстандық зерттеушілердің көзқарастары негізінде нарықтық экономика туралы ілімдері және шаруашылықтағы қызмет ету ерекшеліктері қарастырылады. Мемлекеттің экономикалық саясатының ролі, экономика тұлғаларының қызметін, индивидум және тұтастай қоғамға оның институционалды ерекшеліктерінің заңдылықтарын ескере отырып, теориядағы қажеттігі талданады. Сонымен қатар, институционалды экономика жүйесінің негізгі элементтері, олардың арасындағы байланыстар және заңдылықтар туралы теориялық және әдістемелік ерекшеліктері сипаталады.

«Институционалды экономикалық теория» әдістемелік алғы шарты экономикадағы мемлекет тарапынан болжау, реттеу, бағдарламалар жасау, заңдар қабылдау, оларды іске асыратын және бақылайтын мемлекеттік және қоғамдық институттарды (құрылымдарды) құру тәжірибелері, экономикалық үлгілері мен жүйесі қарастырылды.

Институционализм нақты мәліметтерді оқуға негізделеді, ал зерттеу тұлғасы «экономикалық адам» және ұйымдарды қарастырылады. Институттарды өз іс-әрекеттерін үйлестіруде қолданатын индивидтердің мүддесі мен мінез-құлқы арқылы институттардың қызмет ету заңдылықтары түсіндіріледі. Нәтижесінде, институционалды экономика туралы кешенді түсінігі қалыптасады және ҚР экономикалық дамуының, әлемдік экономиканың және жекелеген елдер экономикасының институционалды ерекшелігі және заңдылықтары туралы жүйелі білімді меңгеруге септігін тигізеді. Экономикалық үрдістерді жүйелі оқып-білудің дағдысын және әдістемесін меңгеріп, оны жеке зерттеулерде қолдана біледі.

**1.Институционалды экономикалық теорияның қалыптасуы және дамуы**

Батыс Еуропа елдерінің институционалды экономика жүйесінің қалыптасу тәжірибесінің негізінде институционалды теориясының мектептері пайда болды. Институционалды теория өз дамуында екі бағыт - алғашқы институционализм және неоклассика ілімдеріне сүйене отырып АҚШ-та қалыптасады. Оның тұжырымдамалары негізінде экономикадағы мемлекет тарапынан болжау, реттеу, бағдарламалар жасау, заңдар қабылдау, оларды іске асыратын және бақылайтын мемлекеттік және қоғамдық институттарды (құрылымдарды) құру тәжірибелері қарастырылды. Жиналған тәжірибенің негізінде неоинституционалды теория және жаңа институционалды теория дамыды.

**Институционалды экономика** – экономикалық шешімдердің бағытталуы және қабылдануы, олардың жалпы тиімділігі және экономикалық қызметі саласында институттардың алатын роліне негізгі мән бөлінген экономикалық ілім. Институционализм нақты мәліметтерді оқуға негізделеді, ал зерттеу субъектісі «экономикалық адам» болып табылады. Қазіргі институционализмнің ескі институционализмнен бірқатар айырмашылықтары бар. Алғашқы институционализм өкілдері экономикалық мәселелерді басқа коғамдық ғылымдардың әдістерін қолдана отыра зерттейді. Неоинституционалды теория, керісінше қоғамдық ғылым салаларындағы саяси, құқықтық және басқа да мәселелерді неоклассикалық экономикалық теорияның, әсіресе, қазіргі микроэкономика және ойындар теориясының әдістерін қолдана отыра зерттейді. Бұл ғылымға “экономикалық империализм” атымен енген.

Алғашқы институционализм негізінен индуктивті әдісті қолданып, жеке жағдайлардан жалпы жағдайларды талдаған. Институттардың біртұтас теориясы қалыптасқан жоқ. Қазіргі институционализм дедуктивті әдісті қолдану арқылы институттарды біртұтас теория негізінде талдауға тырысады.

Алғашқы институционализм радикалды экономикалық ағым ретінде индивидтердің мүддесін қорғауда ұжымдық іс-әрекетке баса назар аударады. Холизм әдістемесі негізінде зерттеуді индивидтен емес, институттан бастайды. Басқаша айтқанда, институттардың сипаттамасынан индивидтердің сипаттамалары алынады. Ал институттардың мәні олардың макродеңгейдегі қатынастарды ұдайы өндірудегі қызметімен түсіндіріледі. Институционалды детерминизм қағидасы басым: институттар кездейсоқ дамудағы негізгі тежеуші, тұрақтандырушы фактор ретінде қарастырылады. Институттар бұрынғы үрдістердің нәтижесі болғандықтан бұрынғы жағдайларға бейімделген, сондықтан олар әлеуметтік, психологиялық инерцияның факторы болып табылады. Демек, институттар кейінгі дамудың «шектерін» құрайды.

Неоинституционализм әдістемелік индивидуализмді қолданады. Яғни, зерттеудің орталық мәселесі - өз еркімен өз мүддесіне сәйкес шешім қабылдайтын тәуелсіз индивид. Институттарды өз іс-әрекеттерін үйлестіруде қолданатын индивидтердің мүддесі мен мінез-құлқы арқылы институттардың мәні түсіндіріледі. Ешқандай ұйым (фирма немесе мемлекет) өз мүшелерінен бөлек, дербес өмір сүре алмайды. Сондықтан, олардың сипаттамасы дербес агенттердің мақсатты бағытталған мінез-құлқы тұрғысында талданады.

Қазіргі уақытқа дейін «ескі» және неоинституционалды теориялардың дуализмі байқалады. Екі бағытта неоклассикалық теория негізінде немесе оның әсерінде пайда болған. Егер институционалды ағымның бірінші бағыты (неоинституционалды экономика) неоклассикалық парадигманы зерттеудің барынша жаңа салаларын тарту арқылы кеңейтіп, тереңдетсе, екінші бағыт (жаңа институционалды экономика) «ескі» институционализмге көбірек жүгіне отыра, неоклассиканы жоққа шығарып, институционалды экономиканы қалыптастырды.

**Неоинституционалды экономика** неоклассиканың ғылыми негізін өзгеріссіз қалдырып, дәстүрлі микроэкономикалық әдістерге сүйене отыра, бүрын неоклассикалық теорияда ғылыми зерттеу нысаны болмаған мәселелерді талдайды. Дәстүрлі неоклассиканың шеңберінде қала отыра, неоинституционалды экономика оның біркатар алғышарттарын ғана өзгертеді (толық рационалдылық, акпарттаың абсолютті толықтығы, жетілген бәскеге, тепе-тендіктің тек баға механизмі арқылы қалыптасуы, т.б.). Қоғамдық ғылымдардың басқа салаларын (әлеуметтану, психология, құқық, саясат, т.б.) талдауда, бұл бағыт дәстүрлі микроэкономикалық талдау әдістерін қолданып, әртүрлі коғамдық қатынастарды рационалды ойлаушы «экономикалық адам» тұрғысында талдауға тырысты. Сондықтан, адамдар арасындағы карым- қатынас өзара ұтымды айырбас тұрғысында талданады. Бұл ұстаным контрактілі парадигма деп аталады.

Неоинституционалды экономиканың зерттеушілік бағдарламасы алғаш рет Р. Коуздың «Фирма табиғаты», «Әлеуметтік шығындар мәселесі» еңбектерінде қалыптасты. Осы бағдарлама шеңберінде неоклассикалық теорияға біркатар өзгерістер енгізілді.

Біріншіден, түрлі меншік және контракт формалары қарастырылады. Жеке меншікпен қатар үжымдық, мемлекеттік, акционерлік меншік формалары талданып, әртүрлі меншік режимдерінің салыстырмалы тиімділігі олардың рынокта мәміле жасауды қамтамасыз етуі бойынша салыстырылады. Осы бағыттың іргелі теориялары: меншік құқығы теориясы (Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович), оптималды контракт теориясы (Дж. Стиглиц, И. Макнил), қоғамдық таңдау теориясы (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок), конституционды экономика теориясы (В. Ванберг). Конституционды экономиканың ерекшелігі неоклассикалық қоғамдық таңдау теориясы және «ескі» институционализмнің құрамдас бөлігі ретіндегі «тәртіп теориясының» элементтерін біріктіруінде.

Екінішіден, неоклассикалық модельге ақпараттық шығындар, ақпараттың асимметриясы түсініктері енгізіледі. Яғни, рынок жағдайы және мәміле туралы ақпараттарды іздеу және қол жетумен байланысты шығындар.

Үшіншіден, өндірістік немесе трансформационды шығындармен қатар неоинституционалистер трансакционды шығындардың болуын қарастырады. Трансакционды шығындар теориясында (Р. Коуз, О. Уильямсон) мәміле жасауда қалыптасатын барлық шығындар трансакционды шығындар ретінде анықталады. Жаңа экономикалық тарих (Д. Найт) теориясы трансакциондыи шығындар және меншік құқықтары теорияларын тарихи талдауда қолдану негізінде қалыптасты.

**Жаңа институционалды экономика** неоклассиканың постулаттарына тәуелсіз, институттардың жаңа теориясын қалыптастырды. Бұл бағыттың бағдарламасы кең түрде келісімдер экономикасы өкілдерінің (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан) еңбектерінде келтірілген.

Жаңа институционалды экономика, бірінішіден, ойындар теориясын (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн) қолдана отыра неоклассикалық жалпы тепе- теңдік моделін өзгертеді. Ойындар теориясы экономикалық теориядағы дербес бағыт болса да, жаңа институционалды экономиканың модельдері ойындар теориясы арқылы құрылды. Ойындар теориясы бірқатар болжамдардан құрылады:

* бірнеше тепе-теңдік нүктелері болуы мүмкін;
* тепе-тендік нүктелері Парето бойынша оптимум нүктесіне сәйкес болуы міндетті емес;
* тепе-теңдік мүлдем болмауы мүмкін.

Екіншіден, когнитивті шектемелерді енгізу арқылы, толық емес рационалдылық теориясы (Г. Саймон) дамытылады. Бұл теорияға сәйкес, индивид мәміле және рынок жағдайы туралы барлық ақпаратты жинауға және жинакталған ақпаратты оптималды түрде өңдеуге қабілетсіз. Ақпаратты өқдеуге қабілеттілік, ақыл-ой сирек ресурс ретінде карастырылады. Бұл неоклассикальщ рационалды таңцау моделінің, оның негізіндегі оптималдылық қағидаларының өзгеруіне әкелді. Аталған қағида қанағаттылық қағидасымен ауыстырылды.

Үшіншіден, жаңа институционалды теория неоклассикалық теориядағы индивидтер талғамының экзогенді сипаты және тұрақтылығын терістеп, институттар және индивидтердіц шешім қабылдаудағы байланыстың екі жақты сипатын негіздейді. Институттар индивидтер таңдауының шектемесі болғанымен де, индивидтер институционалды шектемелерді өзгертуге қабілетті.

Келісімдер экономикасы бұл бағыттың іргелі теорияларының бірі, институционалды талдаудың ең жас және қарқынды даму үстіндегі бағыты. Келісімдер экономикасы ХХғ. 80-ші жылдарының ортасында Францияда қалыптасты. Талдаудың басты мәселесі - индивидтер арасындағы карым қатынастың жалпы шектемесі ретіндегі келісімдер.

Бақылау сұрақтары:

1. Институционалды экономика жүйесінің қалыптасу негізі

2. Ойындар теориясының ерекшеліктері

2. Ережелер және институттар

Норма институттардың базалық элементі ретінде адамдар арасындағы қарым-қатынастың негізгі реттеушісі болып табылады. Норма немесе ереже - белгілі бір жагдайларда индивидтердін мінез- құлқын анықтаушы үлгілер.

Норма индивидтің әртүрлі жағдайларда өзін калай ұстау кажеттігін анықтайды. Норманы орындау ерікті сипатта және санкция (әлеуметтік, экономикалық, занды) арқылы жүзеге асуы мүмкін.

Жалпы түрде мінез-құлық ережелері жүйесі неміс экономисті Виктор Ванбергтің «Ережелер және экономикалық теориядағы тандау» еңбегінде ұсынылады. Мінез-құлық ережелері генетикалық түрде және мәдениет арқылы журе қалыптасатынережелерге белінеді. Соңғылары ез кезегінде жеке жәнеәлеуметтік ережелерге, ал әлеуметтік ережелер бейформальды (салт-дәстүрлерде бекітілген) және формальды(құқықтық нормаларды бекітілген) ережелерге белінеді. Формальды әлеуметтік ережелер «жеке» және «коғамдық» құқықты қамтиды. «Жеке» құқық жекелеген индивидтердің, мемлекеттік емес ұйымдардың мінез-құлқын реттейді; «қоғамдық» құқық мемлекет пен үкіметтің іс-әрекетін шектеуші ережелерді камтиды. Қоғамда мінез-құлық үлгілері ретінде нормалардың болуы, олардан ауытқудың жазалануы индивидтердің таңдау мүмкіндіктерін шектейді.

Нормалардың құрылымы келесідей элементтерден тұрады:

-атрибуттар, олар норма таралатын адамдар тобын анықтайды;

-міндеттілік факторы (міндетті немесе міндетті емес);

- мақсат,

- норма орындалатын жағдай;

- санкция.

Норма құрылымындағы элементтер нормалар түрлерін ажыратуға мүмкіндік береді: ортак стратегия, тар мағынадағы норма және ереже. Аталған нома түрлерінің құрылымы да ерекше.

-Ортақ стратегия = атрибут + мақсат + жағдай;

-Норма = атрибут + міндеттілік факторы + мақсат + жағдай;

-Ереже = атрибут + міндеттілік факторы + мақсат + жағдай + санкция.

Ортақ стратегияның мысалы кез келген фокальды нүкте бола алады. Тар мағынадағы норма іс жүзінде келісімдер түсінігімен сәйкес, өйткені оларды орындау ерікті сипатта. Ережелерде еріктілік сипаты жойылып, санкциялар немесе норманы орындауға мәжбүрлеу орын алады.

Кез-келген нормалардың, ережелердің шектеуші сипатын білу нақты іс- тәжірибеде орын алатын экономикалық мінез-құлық формаларын түсінуге жағдай жасайды. Егер экономикалық агент өз іс-әрекеті жоғары ұтымды қамтамасыз ететіндігіне сенген жағдайда, оған ереже арқылы тыйым салынғанына қарамастан, агентте ережені бұзуға ынта пайда болуы мүмкін. Себебі, ережеден ауытқудан күтілетін ұтым күтілетін шығыннан артық болса, ережеден ауытку рационалды сипатта. Ауытқудың күтілетін шығындары ережеден ауытқуды айқындау және жазалауға тәуелді, сондықтан жазалау ықтималдылығының төмендеуіне алдау, жалған ақпарат, қулық, көз бояушылық сияқты мінез-құлық нормалары жағдай жасайды.

Оппортунистік мінез-құлық - жеке басынын мүддесіне бағытталған, мораль түсініктерімен шектелмеген, алдау, қулыққа байланысты мінез- құлық.

Қоғамдық таңдау теориясы нормаларды индивидтердің саналы, рационалды таңдауының нәтижесі ретінде карастырады. Негізінен, құқықта бекітілген және саяси таңдаудың нәтижесін көрсететін заңи нормаларды зерттейді. Қоғамдық тандау теориясының негізгі постулаттары: методологиялық индивидуализм, рационалды таңдау моделі, айырбас концепциясын саясатты талдауға қолдану.

Келісімдер экономикасы теориясы экзогенді нормаларды орындауды рационалды мінез-құлықтың алғышарты ретінде карастырады. Себебі, рынокта мәмілеге қатысушылардың мақсатын, артықшылықтарын, талғамын өзара түсінуді жеңілдетеді.

Келісімдер экономикасы теориясының қоғамдық таңдау теориясынан айырмашылығы: нормалардың табиғаты экономикалық империализм тұрғысында талданады; тек қана формальды бекітілген заңды нормаларды емес, формальді емес нормалар - келісімдерді карастырады; рыноктық мінез-құлық нормаларының әмбебаптылығы тезисінің орнына үйлестірудің, келісімдердің баска да көптеген формаларын ұсынады.

Рационалдылық мінез-құлық нормасы ретінде рационалды таңдау моделі және нормаға бағытталған мінез-құлық бір- біріне қарама қайшы келмейді. Оның үстіне, нормаларға жүгіну рационалды таңдаудың алғышарты болып табылады.

«Рационалдылықты» экономистер әртүрлі түсіндіреді. Макс Вебердің пікірінше, соңғы нәтижеге саналы түрде бағдарлану және оған жету құралдарын саналы түрде таңдау ғана рационалды. Олар «дәстүрлі» және «аффективті» мінез-құлықтан өзгеше.

Рыноктық карым-қатынас мақсатты бағытталған рационалдылыққа негізделеді. Мақсатты бағытталған рационалдылық басқа индивидтердің белгілі бір мінез-құлық күтімдерін болжамдайды, себебі тек осы жағдайда ғана аталған мінез-құлық мақсатқа жету құралы ретінде қолданыла алады. Күтімдер баскалардың мотивтерін, мақсаттарын түсінуге негізделеді.

Әлеуметтану теориясы рационалдылықты адамдардың рыноктағы күнделікті мінез-құлқы тұрғысында карастырады. Бұл теорияға сәйкес, күнделікті карым қатынастың негізін рационалды іс-әрекет емес, негізделген іс- әрекет құрайды. Яғни, индивидтер бір бірін қарапайым тәжірибеге жүгіну арқылы түсіне алады. Рационалды таңдау моделі емес, керісінше, карапайым тәжірибе және қалыпты ақыл-ой индивидтерге басқалардың іс-әрекеті туралы шынайы болжам жасауға мүмкіндік береді. Осы теорияға сәйкес, рационалды тандау моделін зерттеушілер формальды модельдер құру мақсатыңда индивидтерге артады. Себебі, әртүрлі әлеуметтік ортадағы қалыпта ақыл-ой туралы ақпарат шектелген. Баскаша айтканда, іс-әрекеттердің мүмкін болатын барлық негіздемелері мен түсіндіру нұскаларын карастырғаннан гөрі, жеке жағдайдың, рационалды іс-әрекеттің әмбебаптылығын қолданған жеңіл. Бұл теорияда «ғылыми» және «күнделікті» рационалдылық ажыратылады деуге болады. Мінез-құлық нормасы және моделі ретіндегі рационалдылықты рационалды іс-әрекет элементтерін жіктеу арқылы ажырату ұсынылады.

Белгісіздік және тәуекелділік жағдайында рационалды тандау индивидтердің күтілетін пайдалылықты барынша арттыруға әкелетін нұсқаны таңдауын білдіреді. Күтілетін пайдалылықты барынша арттыру индивидтердің белгілі бір жағдайдың орындалу ықтималдылығын, соның ішінде олардың катар орындалу ықтималдылығын шынайы, дәл бағалауын талап етеді. Алайда, жүргізілген лабораториялық тәжірибелер индивидтердің мұндай қабілеттерінің шектеулілігін байқатады. Бұл теорияның негізгі тұжырымы: рационалды мінез- құлық типтері күнделікті өмірде индивидтер ұстанбайтын элементтерді қамтиды; сондықтан, күнделікті өмірдегі маңызды элементтерді осы типтерге қосу қажет.

Толық емес рационалдылық теориясы рационалды таңдау моделіне өзгеше көзқарасты қалыптастырды. Мінез-құлық типтері екі айнымалының - когнитивті шектемелер және ақпараттың толықтық дәрежесіне тәуелді функция ретінде талданады. Аффективті мінез-құлықтан мақсатты бағытталған рационалдылыққа дейін шешім қабылдау процедурасы ақпарат көлемінің артуына, оны өңдеуге байланысты күрделене түседі. Сандық және сапалық ерекшеліктер орын алады: қажетті ақпарат әркелкі, соған байланысты оны өңдеу процедурасы да басқа да элементтердің камтылуына әкеледі. Мысалы, аффективті мінез-құлыққа кажетті барлық ақпарат сыртқы стимулдарда және ол мінез-құлыққа тікелей «стимул-реакция» үлгісінде әсер етеді. Мақсатты бағытталған рационалдылық жағдайында индивидке ресурстар, мүдделер, мүмкіндіктер, мақсаттар, міндеттер туралы ақпарат қажет, осындай әртүрлі ақпаратты өңдеу де күрделі сипатта.

Индивид неғұрлым рационалды болған сайын, соғұрлым шешім қабылдау процедурасы күрделілірек. Ал толық емес рационаддылық индивидтердің шешім қабылдауда карапайым міндеттерді орындауын білдіреді. Процедураның қарапайымдылығы соңғы нәтижеге әсер етеді. Егер толық рационалдылық жағдайында нәтиже оптималды және бірегей болса, толық емес рационалдылықта нәтиже шешім қабыддау алгоритмдеріне тәуелді. Күрделілік дәрежесі әртүрлі көптіген алгоритмдерге нәтижелердің көптігі сәйкес келеді. Осы тұрғыда процедуралық рационалдылықтың мағынасы түсіндіріледі: аталған термин соңғы нәтиженің тандалып алынған шешім қабылдау процедурасына тәуелдігін көрсетеді. Сондықтан мінез-құлық нормасы ретіндегі рационалдылықты талдауда «негізделген іс-әрекет» терминін қолдану ыңғайлы.

**«Институт**» - латын тілінде заң ережелері, тәртіп деген мағынаны білдіреді. Институционалды экономика, яғни реттелген, заңдастрылған, әлеуметтік жағынан қорғалған, тәртіпке келтірілген, айқын экономика жүйесі.

Экономикалық әдебиетте «институт» үғымының әртүрлі Экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты Дуглас Норт институттарға келесідей анықтамалар береді: «коғамдағы «ойын ережелері», немесе адамдар арасындағы карым-қатынасты ұйымдастыратын адамдар жасаған шектемелер», бұл «ережелер, олардың орындалуын қамтамасыз етуші механизмдер және адамдар арасындағы кайталанбалы қарым-қатынасты реттестіруші мінез-құлық ережелері», немесе «адамдар арасындағы карым- қатынасты реттестіруші адамдар жасаған шектемелер. Олар формальды шектемелерден (ережелер, зандар, конституция), бейформальды шектемелерден (әлеуметтік нормалар, шарттылықтар, мінез-құлық кодекстері) және оларды орындауға мәжбүрлеу механизмдерінен тұрады. Олар жиынтықта коғамның және экономиканың стимуддар құрылымын анықтайды». Осы анықтамалардағы негізгі түжырым - ережені орындауға адамдар жасаған мәжбүрлеуші механизмнің, яғни сыртқы механизмнің болуы институттардың мәнін түсінуге мүмкіндік береді.

Норма гаранты және норма адресаты сәйкес келетін ережелер. Олар әдет деп аталады (ментальді, стереотипті мінез-құлық). Әдетте ережелерді орындауға ішкі күшпен әсер етеді. Институттарда норма гаранты және адресаты сәйкес келмейді, оны орындауға мәжбүрлейтін сыртқы элемент болады.

Дж. Найттың пікірінше «институттар - коғамдық қатынастарды ерекше түрде реттестіретін ережелер жиынтығы, оларды коғам мүшелері түгелдей білуі қажет». Неоинституционалистер институттарды индивидтер іс-әрекетінің шектемесі ретінде карастырады.

Ресейлік экономист А. Шаститко институттарды қоғамдық игіліктер тұрғысында анықтайды: институттар индивидтерді ақпаратпен камтамасыз ете отыра, экономикалық агенттердің осы ақпаратты түсінуіне концептуалды шектерді қалыптастырады. Оның үстіне, институттар іс-әрекетті үйлестіруге және өзара ұтымды нәтижеге қол жетуге мүмкіндік беретін өзара күгімдерді қалыптастыруга жағдай жасайды.

А. Олейник институттарды іс-әрекеттің әртүрлі салаларында адамдар арасныда карым-қатынасты реттестіруші шектемелер ретінде анықтайды. Олар формальды, бейформальды және кездейсоқ қалыптасатын мінез-құлық шектемелерінен тұрады.

Іс-әрекет әдістерін және мінез-құлық бағыттарын шектей отыра, институттар экономикалық агенттердің мінез-құлқын норма орындалатын жағдайларда үйлестіру қызметін атқарады. Белгілі бір жағдайларда әрекет ететін институттың мазмүны экономикалық агентке контрагенттің мінез- құлқын білуге мүмкіндік береді. Басқалардың күтілетін іс-әрекеттерін ескере отыра, агенттер өз мінез-құлық бағдарын қалыптастырады, бұл агенттер іс- әрекетіндегі үйлестірудің пайда болатынын білдіреді. Демек, үйлестірудің алғышарты - белгілі бір жағдайларда мінез-құлықты реттестіруші институттың мазмұны туралы экономикалық агенттердің хабардар болуы. Институттардың үйлестіру қызметі үйлестіру әсерінің пайда болуына әкеледі. Оның мәні бір экономикалық агенттің келесі агенттің мінез-құлқын зерттеу және болжамдау шығындарының үнемделуімен түсіндіріледі.

Институттардың үйлестіру әсері экономикалық агенттер әрекет ететін ортанын белгісіздік деңгейін төмендету арқылы жүзеге асады.

Кез келген институт іс-әрекет әдістерін және мінез-құлық бағыттарын шектей отыра, экономикалық агенттердің ресурстарды бөлуіне әсер етеді, бұл оның бөлу қызметі деп аталады. Сонымен, институттардың ресурстардың бөлінуіне, ұтымдар мен шығындарға әсері олардың экономикалық маңыздылығын түсіндіруші екінші механизм болып табылады.

Трансакционды теория мінез-құлық сипаттамаларын анықтауға көп көңіл бөледі (шектелген рационалдылық, оппортунизм). Аталған мінез-құлық ерекшеліктері институционалды келісімдердің балама формаларын (рынок, иерархия) және институционалды келісімдер формаларының ауысуын зерттеуге жағдай жасайды. Меншік құқығының экономикалық теориясы да институционалды келісімдерді талдайды (фирма типтері, әртүрлі меншік режимдеріндегі ресурстарды пайдалануды ұйымдастыру). Бірақ олар контракт типтеріне сәйкес меншік құқықтары өкілетіліктерінің айырбасы терминдерінде келтіріледі.

Жаңа экономикалық тарих институционалды келісімдермен қатар институционалды ортаның өзгерісін зерттейді.

Қарастырылған сызба институттар және олардың индивидтердің мінез-құлқы арқылы байланысы туралы жүйелі түсінікті қалыптастырады. Үш деңгейлі құрылым қогам және экономикадағы әлеуметтік ережелер байланысының иерархиялық сипатын бейнелейді.

Бақылау сұрақтары:

1. Трансакционды теория

2. Меншік құқығының экономикалық теориясы

3. Меншік құқығының экономикалық теориясы

Меншік құқығы теориясы неоинституционалды бағыттың іргелі теорияларының бірі. Теорияның негізін калаушылар американдық - экономистер Роналдь Коуз және Армен Алчиан. Кейіннен бұл теория неоинституционалды мектептің Д. Норт, Г. Демсец, Р. Познер сияқты басқа да танымал өкілдерінің еңбектерінде негізделіп, одан әрі дамытылды.

Меншік құқығы қоғамда санкцияланған (заңдармен, әкімшілік бұйрықтармен, салт-дәстүрлермен, т.б.) адамдар арасындағы мінез - құлықтық қатынастар ретінде қарастырылады, олар игілікке және оны пайдалануға байланысты туындайды. Бұл қатынастар белгілі - бір игілікке катысты мінез-құлық нормасы болып табылады, кез-келген индивид осы ережелерді өз іс- әрекетінде, басқалармен қарым-қатынаста ұстануға тиісті немесе одан ауытқыған жағдайда белгілі бір шығындарды өтеуі тиіс. Демек, меншік құқығы қоғамда қалыптасқан белғілі бір «ойын ережелері»болып табылады. Меншік құқығы шаруашылық жүйелердегі “ойын ережелері” ретінде ресурстарды пайдалану және осы кезде туындайтын ұтымдар мен шығындарды бөлуді бақылау құқығы болып табылады. Меншік құқығы қоғамдағы сұраныс және ұсыныс үрдістерінің жүзеге асуын анықтайды.

Меншік құқығы теориясының келесі ерекшелігі - меншік құбылысы ресурстардың салыстырмалы сиректігі немесе шектеулігі мәселесінен туындайды. Меншік институты шексіз қажеттіліктер мен шектелген ресурстар мәселесін шешудегі бірігей институт болып табылады. Сондықтан меншік құқығын қамтамасыз ету мәселесі шектелген ресурстарға қол жетуден басқаларды ығыстыру дегенді білдіреді.

Меншік құқығы теориясына сәйкес, ресурстарға қол жетуден басқаларды ығыстыру меншік құқығын арнайыландыруды білдіреді. Меншік құқығын арнайыландыру - бір немесе бірнеше экономикалық тұлғаларға жекелеген меншік өкілеттілігін бекіту. Арнайландырудың мақсаты және мәні меншік құқығын жоғары бағалайтын, одан жоғары пайда алуға дайын тұлғаның сатып алуына, шаруашылық жүргізуші тұлғалардың неғұрлым тиімді шешім қабылдауына қолайлы жағдай жасау.

Меншік құқығының арнайылануын түсіну үшін оның қамтамасыз етілуі (ереже гаранты) мен құқықтардың өткізілуі қалай жүретінін білу маңызды. Формальды ережелерді әдетте мемлекет арнайыландырады. Сонымен қатар, фирма ішіндегі формальды меншік құқықтарын оның әкімшілігі арнайыландыра алады. Бейформальды меншік құқықтарына катысты әдетте тұлғасыздандырылған арнайыландыру орын алуы мүмкін. Бұл экономикалық агенттердің күнделікті карым қатынасына негізделеді, яғни нормадан ауыткуды байқаған топтың кез келген мүшесі гарант бола алады.

Меншік құқығының арнайылануы нәтижесінде меншік құқығы ерекшелілікқасиетіне ие болады.

Меншік құқығының ерекшелінуінің экономикалық маңыздылығы - ресурстарды тиімді пайдалануға стимулдардың қалыптасуында. Осы арқылы ресурстарды пайдаланудың оптималдылығы артады.

Меншік құқығының таралуы (меншік құқығының арнайылануына кері ұғым) меншік құқығы айқын белгіленбеген, бекітілмеген, дұрыс қолғалмаған, әртүрлі шектемелерге ұшыраған жағдайларда орын алады. Меншік құқығының таралуы - ерекше меншік құқығының бұзылуын көрсетеді және құқық объектісінің құндылығының төмендеуіне әкеледі. Осыған байланысты, меншік өкілеттілігінің нақты ерекшелілік деңгейі меншік құқығының арнайылану мен піралу үрдістерінің арақатынасына тәуелді функция ретінде қарастырылады.

Сонымен, меншік құқықтары теориясының басты түжырымдары біріншіден, меншік құқықтары индивидтер қарым қатынасындағы белгісіздікті азайтатын институтқа жатады. Ойындар теориясы терминологиясында, белгісіздік бекітілген меншік құқықтары негізінде Нэш тепе-теңдігі жоқ, немесе ол бірегей емес болатын жағдайларды таңдау арқылы азаяды. Екіншіден, меншік құқықтарының арнайылануы нәтижесінде ресурстарды тиімді пліідалану алғашырттары қалыптасады.

Ресурсқа меншік иесі болып бір ғана адам табылады және үш негізгі меншік өкілеттілігін жүзеге асырады: 1) иемдену құқығы; 2) пайдалану құқығы; 3) билік ету құқығы. Жалпы құқықта меншік меншік өкілеттіліктерінің күрделі жиынтығы ретінде қарасгырылады. Бір ресурсты пайдалануға байланысты меншік өкілеттіліктері әртүрлі адамдарда болуы мүмкін. Меншік құқығының арнайылануы абсолютті және біртұтас меншік иесін анықтауды емес, керісінше, әрбір меншік өкілеттілігінің айқын анықталған меншік иесін бекітуді білдіреді. Басқаша айтқанда, әрбір меншік өкілеттілігінің ерекше меншік иесі бар, баска тұлғалардың оған қол жетуі шектелген жағдайда меншік құқығы толық арнайыланады.

Жалпы құқықтық дәстүр неғұрлым кең түрде ағылшын заңгері А. Оноренің он бір меншік өкілеттіліктерінен тұратын тізімінде келтірілген.

1. Иемдену құқығы меншікке заттай бақылау жүргізу мүмкіндігінен көрінеді және ерекше құқықтың негізін құрайды;
2. пайдалану құқығы - заттардың пайдалы қасиеттерін жеке дара пайдалану құқығы;
3. билік ету немесе басқару құқығы игілікті, затты қашан, кімдер, қалай пайдаланатынын анықтау мүмкіндігі;
4. табысты иемдену құқығы игілікті пайдалану нәтижелерін иелену құқығы;
5. қалдық құнға құқылық (суверен құқығы), заттарды тұтынуға. өзгертуге, бөтенсуге, жоюға құқылық;
6. қауіпсіздік құқығы, игіліктерден күшпен айырудан және сыртқы ортаның зиянды әсерлерінен қорғауға құқылық;
7. заттарды мұрагерлікке немесе өсиет арқылы беру құқығы;
8. мезгілі шектелмеген өкілеттілікке ие болу, келісім шартта басқа нұсқа көрсетілмеген жағдайда уақыттың ұзақтығы;
9. залады пайдалануға тыйым салу құқығы, заттарды өндіру жағымсыз әсерлерге әкелген жағдайда оны пайдалануға тыйым салы құқығы;
10. орнын толтыру, төлету туріндегі жауапкершілік, карызы үшін заттарын тартып алу мүмкіндігі;
11. қалдық сипаттағы немесе өкілеттіліктің уақыты өткеннен соң оның кайтарылуын «табиғи» күту құқығы.

Қарастырылған меншік өкілеттіліктеріне қатысты бірқатар ескертулер жасау қажет. Өкілеттіліктердің бір бөлігі кластерде көріне алады. Мысалы, тибысты иемдену құқығының кауіпсіздік құқығы болмаса жүзеге асуы киын, собебі, кауіпсіздікболмаған жағдайда табысты алу ықтималдылығының төмендігі аталған өкілеттіліктің жалғандығын көрсетеді. Пайдалану құқығы кобіне табысты иемдену құқығымен біріктіріледі, ал соңғысы қалдық құнға құқыльщтың бөлігі болып табылады, өйткені калдық құнға құқылықтың құндылығы күтілетін дисконтталған табыс ағымымен анықталады. Оның үстіне, аталған өкілеттіліктер иелерінің барлығы бірдей меншік иелері бола алмайды. Бір немесе бірнеше негізгі меншік өкілеттіліктерін (алғашқы бес) (ііріктірген түлға ғана меншік иесі бола алады. Меншік құқықтары мазмұнының азаматтық және жалпы құқықтардағы әртүрлілігі де бірқатар күрделіліктерді туындатады.

Бақылау сұрақтары:

1. Жалпы құқықтық дәстүр

2. Меншік құқықтары мазмұны

**4.Трансакциялар және трансакциондық шығындар**

Трансакция - қоғамда қабылданған меншік құқығының немесе белгілі бір іс - әрекетке құқықтың, яғни еркіндік құқығының бөтенсуі және иемденуі.

Демек, трансакциялар адамдар арасындағы карым - қатынас негізінде жүретін іс- әрекет. Экономикалық теорияда адамдар арасындағы қарым - қатынас ресурстардың сиректігі, жеке мүдделерге бағытталу жағдайларында карастырылады. Осы тұрғыда трансакциялар айқын емес формада әлеуметтік қатынастардың көріну формасы болып табылатын үш жағдайды камтиды: конфликт, тәуелділік, реттілік.

Конфликт - шектелген ресурстарды пайдалануға байланысты өзара ығыстыру қатынасын білдіреді.

Тәуелділік - өзара байланыс арқылы әл - ауқаттылықты арттыру мүмкіндіктерін өзара түсінуді көрсететін қатынас.

Реттілік - жиынтық ұтым және оның мүдделі тараптар арасында бөліну қатынасы.

Трансакциялар жіктемесі дискретті институционалды баламаларды салыстырмалы талдау мүмкіндігін қалыптастырады. Сондықтан, трансакциялар түрлерін қарастыру қажет.

Трансакциялар типтерін алғаш рет Дж. Коммонс үсынған және келесідей түрлерін карастырады: сауда трансакциясы, басқару трансакциясы, рационалдау трансакциясы.

Сауда трансакциясында меншік және еркіндік құқықтарының бөтенсуі және иемденуі орындалуы үшін тараптардың экономикалық мүддеге нстізделген екі жақгы келісімі қажет. Сауда трансакциясында контрагенттер нрасында құқықтық қатынастардың симметриялылығы сақталады. Еңбек рыпогындағы жүмыс беруші және жалдамалы жүмысшылар іс-әрекеті, саяси рыноктағы заң шығарушылардың мінез-құлқы (логроллинг), кредитор мен карыз алушының іс-әрекеттері аталған трансакцияның мысалы бола алады. Тараптардың әр қайсысы айырбаска катысу туралы соңғы шешімді дербес іүрде қабылдайды. Сауда трансакциясының мәні - меншік құқығы айырбасының айырбасқа қатысушы тараптар арасында еркін келісім негізінде жүргізілуімен түсіндіріледі.

Басқару трансакциясындағы негізгі қатынас басқару - бағыну қатынасы, шешім қабылдау құқығы тек бір тарапта болатын қарым-қатынас. Трансакцияның осы түрі фирма ішілік, иерархиялық қарым-қатынастарға, Гнорократиялық ұйымдарға тән. Шешім қабылдау құқығы табысқа айырбасталады, яғни табыстың күтілетін пайдалылығы жалақының рыноктық ставкасының пайдалылығынан артық болуы қажет. Басқару трансакциясында тараптардың құқықтық жағдайы, демек құқықтық қатынастар және тараптардың мінез-құлқы ассиметриялы сипатта. Егер сауда трансакциясының нысаны айырбасталатын игіліктерге деген құқық болма, басқару трапсакциясында - құқықтық карым-қатынастағы бір тараптың мінез-құлқы.

Рационалдау трансакциясында - тараптардың ассиметриялық құқықтық жағдайы сақталады, бірақ басқарушы тараптың орнына құқықтарды арнайыландырумен шұғылданатын ұжымдық орган қарастырылады. Үкіметтің бюджетті бекітуі, компания бюджетін директорлар кеңесінің жасауы, сот шешімі, т.б. осының мысалы ретінде қарастыруға болады. Бір тарап (директорлар кеңесі, сот) екінші тараптың құқықтарын анықтайды. Игіліктің бөтенсуі және иелену қатынастары орындалуы үшін, арнайы негіздемелер қажет, бірақ шешім қабылдауда бір тарап ерекше құқыққа ие және рационалдаушы тұлға рационалданушы түлғаның мінез - құлқын анықтай алмайды. Аталған трансакңияның басқару трансакциясынан айырмашылығы еркіндік құқығын жүзеге асыруда претенденттер белсенді роль аткарады, ал сауда трансакциясына карағанда мүнда келіссөздер дәйектемелер, өтініш беру, сезге шеберлік түрінде жүзеге асады.

Трансакциялар түрлерінің мазмүны «трансакция», «айырбас» түсініктерінің айырмашылықтарын анықтауға мүмкіндік береді. Айырбас игіліктердің қозғалысын білдіреді, оған кеңістіктік және уақыттық өлшемдер тән емес. Трансакцияда құқықтардың козғалысы тауарлардың козғалысынан кеңістіктік және уақыттық тұрғыда бөлектенген. Бұл тауарлардың физикалық - заттай және құқықтық касиеттерін ажыратуға жағдай жасайды. Сәйкесінше, осы қасиеттерді қалыптастыру және өзгерту, яғни трансформационды және трансакционды шығындар ажыратылады.

**Трансакционды шығындар** жаңа институционалды экономикалық теорияда өндіріс шығындары екі бөліктен тұрады: 1. игіліктің заттай сипаттамаларын өзгерту және ұдайы өндірумен байланысты шығындар; бұл шығындар трансформационды шығындар деп аталады; 2. құқықтық немесе институционалды сипаттамалардың өзгеруі және ұдайы өндірілуін көрсететін шығындар трансакционды шығындар ретінде қарастырылады.

Трансакционды шығындарды трансакциялар анықтамасына негізделе отыра түсіндірсек, онда трансакционды шығындарды трансакцияларды жүзеге асыруға шығындалатын ресурстардың құндылығы ретінде анықтауға болады.

Трансакционды шығындарды түсіндіруде біріншіден, агенттердің экономикалық мүдделерінің сәйкессіздігін; екіншіден, белгісіздік құбылысын ескеру қажет. Белгісіздік қолда бар ақпараттың аздығы және оны агенттердің өңдеу мүмкіндіктерінің шектеулілігі ретінде анықталады. Аталған екі жағдайды ескеру негізінде, трансакционды шығындарды экономикалық агенттердің іс- әрекетін үйлестіру және бөлу конфликтін жоюға байланысты шығындар ретінде анықтауға болады.

Трансакционды шығындар концепциясы алғаш рет Дж. Коммонстың, Р. Коуздың еңбектерінде негізделіп, трансакционды шығындардың институционалды табиғатын бейнелеуші кең мағынадағы түсіндірмесі үсынылды.

К. Эрроудың пікірінше, экономикалық жүйедегі трансакционды шығындарды талдау әл-ауқаттылық экономикасы бойынша зерттеулердің басты тақырыбы болуға тиісті. Себебі, трансакционды шығындар сатушы және тұтынушы бағалары арасына қазық қойып, осы арқылы шығындар орын алады және коғамдық әл-ауқаттылыққа зиян келтіреді.

Институционалды теория шеңберінде трансакционды шығындардың біртұтас, ортақ түсіндірмесі жок. Мәміле жасауда трансакционды шығындардың қалай, неден пайда болуы, олардың динамикасы үш нұсқада - трансакционды шығындар, коғамдық таңдау және келісімдер экономикасы теорияларында талданады.

Трансакционды шығындар теориясында басты мәселе - ақпараттық шығындардың талдауға ензілуі. Ақпараттық шығындардың мөлшеріне рыноктағы сатушылар мен сатып алушылардың саны, тауардың біртектілігі, олардың рыноктағы қоғалысы, рыноктың географиялық сипаттамалары сиякты факторлар әсер етеді. Барлық трансакционды шығындар ақпараттық шығындардың туындысы ретінде карастырылады, себебі олар айырбас туралы ақпарат алумен байланысты. Сондықган, бұл теория ақпарат рыногы және ақпарат бағасы мәселелерін талдайды. Осы теорияға сәйкес, ақпарат рыногының болмауы және құрылымдық диспропорциялар, рыноктың монополиялануы салдарынан баға сиғналдарының жалғандығы жоғары трансакционды шығындардың болуына әкеледі. Экономикалық агенттер арасындағы қарым - қатынастың көпжақтылығы сыртқы әсерлердің копжақтылығын қалыптастырады.

**Сыртқы әсерлер** (экстерналийлер) - контрактіде көрсетілмеген немесе арнайыланбаған пайдалылық немесе шығындардың көлемі. Сыртқы әсерлер арқылы бір жағынан, коғамдық және жеке ұтымдар, екінші жағынан, коғамдық жоне жеке шығындар ажыратылады.

Сыртқы әсерлер бірқатар өлшемдер бойынша жіктеледі.

- сыртқы әсерлердің тигізетін әсерінің сипаты бойынша жағымды және жағымсыз сыртқы әсерлер ажыратылады;

-қалыптасу ерекшеліктеріне байланысты тұтынушылық, технологиялық, ақшалай сыртқы әсерлер болады;

Тұтынушылық сыртқы әсер - тұтынылатын игіліктер санына байланысты Оірінен бірі бөлінбейтін бір агенттің пайдалылығынын тура функционалды тәуелділігі және екінші агенттің кері функционалды тәуелділігі негізінде қалыптасқан сыртқы әсер.

Технологиялық сыртқы әсер - бір экономикалық агенттің өндіріс көлемі екінші экономикалық агенттің өндіріс көлеміне технологияның тәуелділігі негізінде қалыптасатын әсерлер.

Ақшалай сыртқы әсерлер - бір экономикалық агенттің табысы немесе шығындары көлеміне екінші экономикалық агенттің өндіріс көлемі, баға саясаты, жарнама, т.б. бәсекелестік әдістер арқылы әсер етуі салаларынан туындайтын экстерналийлер.

- контракт жасаушы тараптарға тигізетін әсеріне байланысты сыртқы және ішкі экстерналийлер.

Сыртқы экстерналийлер - белгілі бір контрактілі қарым - қатынасқа және контрактіге қатысушы тұлғаларға да сырттай қатысты әсерлер.

Ішкі экстерналийлер - контрактілік қарым - қатынасқа сырттай, ал контрактіге қатысушы тұлғаларға іштей қатысты әсерлер.

Сыртқы әсерлердің болуы жеке және әлеуметтік шығындар арасындағы алшақтыққа әкеледі. Жағымсыз сыртқы әсерлер жағдайында жеке шығындар әлеуметтік шығындардан аз, ал жағымды әсерлерде әлеуметтік шығындар жеке шығындардан аз болады. Неоклассикалық теория осы алшақтықтарды (А. Пигу) «рынок сәтсіздігі», тиімділік қағидасының бұзылуы ретінде қарастырып, осы мәселеде мемлекеттің араласуын негіздеді.

Сыртқы әсерлер мәселесінен **«Коуз теоремасы»** бастау алады. Р. Коуздың пікірінше, трансакционды шығындар нольге тең болған жағдайда рынок сыртқы әсерлер мәселесін өзі шеше алады. Коуз теоремасына сәйкес, «егер меншік құқықтары айқын арнайыланса және трансакционды шығындар нольге тең болса, онда өндіріс құрылымы меншік құқықтарын бөлудегі өзгерістерге тәуелсіз өзгеріссіз калады». Яғни, қандай да болмасын ресурска қатысты меншік құқығына бастапқыда кімнің ие болуы өндіріс құрылымына әсер етпейді. Меншік құқығын кайта бөлу нәтижесінде ресурсқа меншік құқығын жоғары бағалайтын агенттің ие болуы маңызды. Меншік құқықтарының кайта бөлінуі рыноктық механизм негізінде жұзеге асады және өндірілген өнім құнының ұлғаюына әкеледі.

Меншік құқықтарының бастапқыда белінуі өндіріс құрылымына емес, қатысушылардың салыстырмалы әл-ауқатына әсер етеді, яғни, табыс әсері көрінеді.

Сонымен, Коуз теоремасының негізі тұжырымдары:

* сыртқы әсерлер меншік құқықтары таралған, айқын анықталмаған жағдайлардар пайда болады;
* сыртқы әсерлер және олардың жағымсыз салдарлары «рынок сәтсіздігінен» емес, заң шығару жүйесінің әлсіздігінен туындайды;

трансакционды шығындар оң болған уақытта (нольге тең

* емес), меншік құқығының бөлінуі өндіріс құрылымына және оның тиімділігіне әсер етеді;
* сыртқы әсерлерге мемлекеттің араласуы кажет емес.

Бақылау сұрақтары:

1. Трансакциялар типтер

2. Коуз теоремасы

5.Фирма теориясы

Жаңа институционалды экономикалық теория контрактіні институционалды келісімдердің бір түрі ретінде қарастырады. Осы тұрғыда, оның мазмұны мына түрде анықталады:

Контракт - белгілі институционалды шектемелер жағдайында индивидтердің ерікті және саналы таңдауының нәтижесі болып табылатын меншік өкілеттілігінің айырбасы және оны қорғау туралы келісім.

Осы анықтамадағы институционалды шектемелер келісімдерді бекітудегі шешуші шарттардың бірі - оларды орындауға мәжбүрлеу механизмінің болатынын байқатады. Трансакция барысында туындайтын конфликт жағдайларының шешілуі дәл осы мәжбүрлеу және сәйкесінше контрактінің кепілдік механизмін таңдауға тәуелді. Аталған өлшемдер (критерийлер) контракт типтері жіктемесінің негізін құрайды. Институңионалды экономикада контрактінің классикалық, неоклассикалық және қарым - қатынастық (имплицитті) типтері ажыратылады.

Классикалық контрактіде қарым - қатынастың барлық шарттары толық және айқын анықталады. Толық контракт жағдайындағы контрактілік қарым - қатынастың бірқатар ерекше белгілері бар. Біріншіден, контрагенттердің жеке қасиеттері маңызды емес, контракт шарттарын анықтауға әсер етпейді, кез келген басқа индивид кез келген уақытта контрагент бола алады. Сондықтан, бұл контракт негізінен стандарттауға ұмтылады, жазылған шарттар ауызша уәделерден артық. Екіншіден, контрактілік қарым - қатынас ең алдымен заңи нормалар мен формальды құжаттарға, ережелерге негізделеді. Үшіншіден, контрактіні жүзеге асыру барысында туындауы мүмкін конфликттерді шешу құралдары дәл көрсетіледі, сот арқылы және контракт шарттары бұзылған жағдайда бұл контракт өздігінен, жедел жойылады. Сонымен, классикалық контракт толық контрактіге жатады, конфликт жағдайында контракт бұзылады және оның кепілі мемлекет болып табылады.

Неоклассикалық контрактация моделі негізінен орта және ұзақ мерзімді келіссөздерді жасауда қолданылады және толық емес контрактіге жатады, өйткені болашакта орын алуы мүмкін барлық жағдайларды контрактінің шарты ретінде қарастырып, көрсету киын. Бұл контракгінің толық емес сипаты белгісіздіктіңсалдары болып табылады. Соқдықтан, контрагенттер конфликт жағдайында сотқа емес, үшінші тарапқа, яғни арбитраж немесе үштік соттың көмегіне жүгінеді. Бұл контрагенттер арасындағы үздіксіз қарым - қатынасты сақтау қажеттігінен туындайды. Үшінші тарапқа сенім осы контрактіні бекітудегі маңызды шарттардың бірі болып саналады. Сонымен, неоклассикалық контракт толық емес, конфликт жағдайында мәміле аяқталғанға дейін тараптар қарым-қатынасының үздіксіздігін білдіреді және үшінші тарап контрактінің кепілі болып табылады.

Қарым-қатынастық контракт ұзақ мерзімді, контрактінің күрделілігі, өзара тиімді жағдайларда қалыптасады жөне толық емес контракт ретінде сипатталады. Контрагенттердің бір біріне экономикалық тәуелділігі және қарым-қатынасты сақтауға, жалғастыруға өзара мүдделігі осы контракттіге тән белгілер болып табылады. Партнерларды ауыстыру қиын, сондықтан қарым-қатынас үздіксіз, бейформальды нормалар формальды ережелерге қарағанда басымырақ. Кей жағдайларда келісім арнайы ресми құжат түрінде бекітілмеуі де мүмкін, яғни, контракт шарттары айқын емес (имплицитті). Контрагенттердің жеке қасиеттерінің маңыздылығы, бір біріне сенімдері жоғары, сондықтан, конфликттер сот немесе үшінші тарап арқылы емес, бейформальды келіссөздер, екі жақты ауызша келісімдер арқылы шешіледі. Демек, қарым - қатынастық контракт толық емес, қатысушылардың ұзақ мерзімді бірлескен іс-әрекеттерін білдіреді, контрагенттердің біреуі немесе екеуі бірдей контрактінің кепілі болады.

Классикалық контрактіні жүзеге асыруда рыноктық басқару тиімдірек. Себебі, бұл контрактінің типінде ерекше активке қаржы салынбайды, яғни тансакция тек жалпы активке негізделеді және оппортунизм орын алған жағдайда қарым-қатынас жедел бұзылады немесе заң жүзінде санкциялар қолданылады.

Үшжақты басқару ерекше активті қолданумен байланысты, бір мезгілдік сипаттағы трансакцияларды жүзеге асыруда қажет. Ерекше актив өз кезегінде қарым - қатынастың үздіксіздігін сақтауға ынталандырады. Сондықтан, оппортунистік мінез-құлықтың алдын алудың басқа балама жолдары қарастырылады. Оның үстіне ұзақ мерзімді, күрделі сипаттағы контрактіні бекітуде оппортунизм каупін күшейтеді. Демек, сот арқылы конфликтіні шешу маңызды қарым-қатынастың бұзылуына әкелуі мүмкін, сол себепті тараптар үшінші жақтың қызметіне жүгінеді. Аталған жағдай неоклассикалық контрактілік құқыққа тән.

Ерекше активтерді инвестициялау қажеттігі жоғары, үнемі қайталанушы трансакцияларға негізделетін қарым-қатынастық контрактіде екіжақты және біржақты (унитарлы, бірлескен*)* басқару тиімдірек. Екіжақты басқаруда тараптардың дербестігі сақталады, бір жақты басқаруда трансакциялар рыноктық сигналдар арлылы емес, фирма ішінде әкімшілік шешімдер негізіңде жүзеге асады. Бір тарап ресурсты пайдалану құқығын, болашақтағы өзінің іс- әрекеттерін тандау құқығын келесі тарапқа белгілі бір шарттар негізінде ерікті түрде өткізеді. Контрактіге қатысушы бір тарап кепілденген табысты ала отыра тәуекелден бас тартады, ол тәуекелге қарсы тулга,ал құқықтарға ие болған тарап бейтарап тұлға ретінде қарастырылады. Бұл контракт жалдану контрактісі деп аталады. Екіжақты басқаруда сату контракты жүзеге асады. Сату контрактісі - тәуекелге бірдей деңгейде бейтараптұлғалар арасындағы және контрактіні орындау барысында жүзеге асырылатын міндеттерді анықтайтын келісім. Қатысушылардың пайдалалылықтары көрсетілген міндеттердің орындалуына тікелей тәуелді.

6. Институционалдық мемлекет теориясы

Институционалды экономикада мемлекет ұйымның ерекше түрі ретінде қарастырылады. Себебі, азаматтар өздерінің құқықтарының бір бөлігін мемлекетке өткізеді, мемлекет дәл осы негізде өзінің қызметін атқарады. Яғни, мемлекеттің табигаты азаматтар мен мемлекет арасында құрылатын билік қатынастарымен анықталады. Азаматтар мен мемлекет арасында құқықтардың бөлінуі конституцияда немесе әлеуметтік контрактіде бекітіледі. Бұл қоғамдық келісім болып табылады.

Мемлекет - азаматтар осы салалардағы қызметіне бақылау жүргізу құқыгын өткізген кезде пайда болатын билік қатынастарының ерекше жагдайы. Осы салаларда мемлекет әлеуметтік контракт негізінде күш қолдану және мәжбурлеу құқығына ие болады.

Азаматтар өз қызметін бақылау құқыгының бір бөлігін мемлекетке өткізеді, себебі мемлекет күш қолдану монополиясының негізінде меншік құқығын, оларға қараганда, арнайыландыру мен корғауды тиімді жүзеге асырады. Бұл қызметтер жиыны нарықтың «сәтсіздігі», оның шеше алмайтын міндеттері негізінде анықталады.

Осы міндеттер мемлекеттің негізгі қызметтері болып табылады:

* меншік құқықтарын арнайыландыру мен қорғау;
* ақпарат арналарын қалыптастыру;
* шамалар мен өлшемдер стандарттарын жасау;
* құқық қорғау және конфликттерді шешу;
* тауарлар мен қызметтердің физиқалық айырбасталу механизмдері мен арналарын құру.
* коғамдық игіліктерді өндіру, әсіресе формальды ережелерді

қалыптастыру және корғау;

Мемлекетті коғамдық игіліктердің өндірушісі ретінде қарастырғанда екі жағдайды ескеру қажет. Біріншіден, мемлекет дербес түрде коғамдық игілікті өзі өндірумен қатар, жеке секторды ынталандыру арқылы өндіре алады. Қайсысы жағдайда да мемлекет коғамдық игіліктерді өндірумен байланысты шығындарды көтереді.

Екіншіден, мемлекет өндіретін барлық коғамдық игіліктерді іс жүзінде меншік құқығын арнайыландыру мен корғауға жатқызуға болады. Мысалы, мемлекет қоғамға «табысты біркелкі бөлу» игілігін ұсына отыра, хал-ахуалы төмен коғам мүшелерінің ынталарына әсер етеді, олардың девиантты мінез- құлыққа бейімділігін азайтады. Мұның жағымды сыртқы әсері қоғамдағы қылмыс деңгейінің төмендеуінен, демек, еркіндік және меншік құқықтарын корғауға жұмсалатын жеке және коғамдық шығындардың кемуінен көрінеді.

Келесі мысал ретінде «жалпыға міндетті орта білім деңгейі» коғамдық игілігін қарастырайық. Біріншіден, индивидтердің күтетін табыс деңгейі тікелей білім деңгейіне тәуелді, екіншіден, білімділік индивидтер талғамының, дүниетанымының өзгертуге қабілетті. Аталған жағдайлар меншік құқықтарын қорғауға жұмсалатын шығындардың кемуіне әкеледі. Сондықтан институционалды теорияда мемлекеттің негізгі қызметі ретінде меншік құқығын арнайыландыру және корғау қарастырылады.

Меншік құқығын арнайыландыру және қорғауды экономикалық агенттердің дербес түрде жүргізуін мемлекетке балама ретінде қарастырған жағдайда, ресурсқа қол жету «біріншінің басымдығы» нормасымен реттеледі (мысалы, кезек). Бірак, аталған норма арқылы меншік құқықтарын арнайыландыру шектелген сипатта, себебі, белгісіздік тек қысқа мерзімде, уақытша ғана жойылады және ресурстың неғұрлым тиімді пайдаланылуына толық кепілдік болмайды. Оның үстіне, агенттердің күш қолдануға бейімділігі жоғары болады. Бүдан екі мәселе туындайды: 1) конфликттер тек агрессия мен күш көрсету арқылы шешілетін болады; 2) екіншіден, ресурстардың елеулі бөлігі өндірістік мақсатта емес қолданылмай, меншік құқықтарын корғауга және контракт шарттарының орындалуын қамтамасыз етуге бағытталуы мүмкін. Яғни, экономикалық агенттердің қарым - қатынасында «күш бар болса, құқықта бар» қағидасы басымдық танытады.

Күш қолдануды үдетпеу мақсатында экономикалық агенттер контрактіні бақылау құқығын үшінші жаққа - мемлекетке өткізеді, сонымен бірге, оған күш қолдану құқығы да өткізіледі. Осы түрғыда, мемлекеттің табиғаты күш қолданудағы монополиясына байланысты анықталады.

Мемлекет - күш қолдануды жүзеге асыруда салыстырмалы артықшылыққа ие ұйым. Мемлекеттің осы артықшылыгы оған белгілі бір территорияда бағынышты адамдардан салық жинау шегімен анықталады. Күш қолдану индивидтің мүмкіндіктерін, оның шешімдерін жүзеге асыру қабілеттілігіне әсер ету арқылы шектеуді білдіреді. Мемлекеттің күш қолданудағы салыстырмалы артықшылығы экономикалық агенттерге белгілі болғандықтан, олар зандарды, формальды ережелерді бүзуға бармайды.

Мемлекеттің идеалды типтері

Мемлекет табиғатын әлеуметтік контракт тарапынан түсіндіру бірінші орынға принципал мен агент арасындағы мәселені талдауды қояды Бұл жағдайда алдымен қайсысы принципал, қайсысы агент екенін анықтау қажет. Аталған қарым - қатынаста әрі мемлекет, әрі азамат екі жақты рөлде болуы мүмкін. Бір жағынан, азамат мемлекетке белгілі бір қызметтерді тапсырып, принципал, ал мемлекет оларды орындауға байланысты агент болады. Екінші жағынан, азамат мемлекет шешімдеріне, заңдарына бағынуға мәжбүр, бұл жағдайда азамат - агент, ал мемлекет - принципал болады. Осы екі жақтылықты Дж.Бьюкенен «бағыныштының парадоксы» деп атайды: адам өзін бір мезгілде мемлекетті басқару процесінің қатысушысы және ол тандамаған нормаларды ұстануға мәжбүрлейтін түлға ретінде қарастырады.

Демек, ұйым ретінде мемлекетте принципал - агент мәселесі екі деңгейде көрінеді. Аталған мәселенің шешілуіне байланысты мемлекеттің әртүрлі модельдері ажыратылады.

Институционалды теорияда мемлекеттің екі идеалды моделі қарастыры лады:

контрактілі мемлекет;

қанаушы (эксплуататорлы) мемлекет.

Контрактілі мемлекет - күш қолдану монополиясын тек азаматтардың оған өткізген құқықтары шегіндегі қолданатын, ал азаматтары салықты алымдар емес, өз міндеті ретінде қарастыратын мемлекет. Контрактілі мемлекеттің мақсаты - меншік құқықтарын тиімді бөлу арқылы коғамның жиынтық табысын барынша арттыру.

Мемлекеттің іс-әрекеттері және мінез-құлық нормалары конституцияда айқын белгіленеді. Азаматтар құқықтарын мемлекетке өткізе отыра, оның іс- әрекетіне саяси механизм арқылы араласу мүмкіндігіне ие болады және демократия нормалары әлеуметтік капиталмен толықтырылады. Меншік құқықтарын бөлуде мемлекет балама ретінде рынокқа бағдарланады, яғни оның меншік құқықтарын арнайыландыру шығындары рыноктық трансакция шығындарынан көп болмауы қажет. Контрактілі мемлекетте меншік құқығын арнайыландыру және корғаудың балама механизмдері орын алады. Басқа мемлекеттер, оппозиция, әлеуметтік топтар, үштік сот, т.б. мемлекетке балама ретінде қарастырылады. Басқаша айтқанда, «дауыс беру» және «шығу» механизмдері арқылы азаматтардың мемлекеттік аппаратқа деген көзқарасы байқалады.

Қанаушы мемлекет күш қолдану монополиясын өзінің жеке табысын, дәлірек айтқанда мемлекеттік аппаратты бақылаушы топтар табысын арттыру мақсатында пайдаланады. Бұл мемлекеттің негізгі мақсаты - басқарушының рентасын барынша арттыруға мүмкіндік беретін меншік құрылымын қалыптастыру, демек, коғамның әл-ауқатын арттыру мәселесі оның іс- әрекетінде байқалмайды. Сонымен қатар, қанаушы мемлекеттің іс-әрекеті әлеуметтік контракт шегінен ауыткиды. Себебі, мемлекеттік аппарат табысты арттыру мақсатында индивидтермен қарым - қатынаста барынша жаңа салаларды қамти түседі.

Қанаушы мемлекеттің сипатты белгісі күш қолдану потенциалы азаматтар арасында бөлінуі болып табылады. Себебі, мемлекеттік аппаратты күш қолдану монополиясына ие индивид немесе топ бақылайды, бұл осы мемлекетте әскери технологияның басымдығына әкеледі. Алайда, қанаушы мемлекет іс-әрекетінде күш қолдану монополиясының бөлінуі және әскери технологияның үстемдігінің орын алуы осы мемлекеттің ішкі тұрақсыздығын қалыптастырады. Әскери технологияның өзгеруі күш қолдану монополиясының қайта бөлінуіне, осы арқылы қанаушы мемлекет моделінен контрактілі мемлекет моделіне ауысуға әкелуі мүмкін.

Бақылау сұрақтары:

1. Меншік құқығын арнайыландыру

2. Мемлекеттің идеалды типтері

7.Институционалды өзгерістер

Неоинституционализмге сәйкес, институттар индивидтердің коғамдағы іс-әрекеттерін анықтайды, оларға сәйкес индивидтер түрлі іс-әрекеттер орындайды. Алайда, адам табиғатынан өзгерістерге әрдайым бейім. Бұл институттарды уақыт пен кеңістікте өзгеруге итермелейді. Осыған сәйкес институционалды өзгерістер теориясы қалыптасты.

Институционалды өзгерістер түсінігінің мазмүны ереже құрылымының сипаттамасымен байланысты ашылады. Ереженің бір немесе бірнеше' компоненті өзгеріске үшыраса, онда ережелер өзгерісі орын алады. Демек, индивидтер мінез-құлқы емес, индивидтерге шешім қабылдауға мүмкіндік беретін ереже компоненттерінің мазмүны өзгеріске үшырайды. Институт бір немесе екі ережеден және мәжбүрлеу механизмінен тұратын жиынтық болғандықтан, ережелердегі өзгерістер институттардың өзгерісіне, демек, институционалды өзгерістерге де қатысты.

Институционалды өзгерістер теориясында аталған өзгерістер жіктемесі екі түрлі қарастырылады. Біріншіден, Д. Норттың жіктемесі бойынша, институционалды өзгерістердің екі түрі қарастырылады.

Дискреттіинституционалды өзгерістер - төңкерістер нәтижесінде пайда болатын формальді ережелердегі түбегейлі өзгерістер.

Инкрементті институционалды өзгерістер - контрактілі қатынастарды белгілі бір потенциалды ұтым алу мақсатында қайта қарау арқылы пайда болатын өзгерістер.

Д. Норт дискретті институционалды өзгерістерді институционалды орта деңгейіндегі формальды ережелер мен нормалардың өзгерісіне, ал инкрементті институционалды өзгерістерді институционалды келісімдердің, локальды бейформальды нормалар мен ережелер өзгерісіне жақындатады. Институционалды өзгерістердің ерекшелігі ретінде олардың барлығы дерлік инкрементті сипатта болатынын көрсетеді.

Екіншіден, нақты институционалды өзгерістерді сипаттау үшін оларды кездейсоқ және мақсатты бағытталған институционалды өзгерістерге жіктеу маңызды. Кездейсоқинституционалды өзгерістер ешқандай алдын-ала жоспарсыз пайда болатын, жүзеге асатын және таралатын өзгерістер. Егер белгілі бір нормадан кездейсоқ ауытку, оны бүзушыға ұтым әкелсе, нормадан ауытку ешкімге ешқандай зиян әкелмесе және топта тараса, бұл жағдайда кездейсоқ институционалды өзгеріс орын алады. Сондай-ақ, осының мысалы ретінде фокальды нүкте моделін қарастыруға болады. Мақсатты бағытталган институционалды өзгерістер алдын-ала жасалған жоспарға сәйкес пайда болатын және таралатын өзгерістер. Әдетте, түтас экономикада мұндай жоспарды мемлекет заңшығарушы немесе атқарушы органдар арқылы жүзеге асырады, ал экономикалық ұйымдар шеңберінде аталған өзгерістерді оның әкімшілігі, жетекшілігі жүзеге асырады. Мақсатты бағытталған институционалды өзгерістердің қалыптасуы институционалды жобалау деп аталады.

Сонымен, институционалды өзгерістер әртүрлі жолмен жүзеге асырылады. Осыған байланысты, институционалды өзгерістердің нақты және мүмкін болатын тәсілдерін қамтитын жалпы схемасын негіздеу институционалды өзгерістер теориясы бойынша зерттеулердің орталық мәселесі болып табылады.

Д. Норт 1990 ж. институционалды өзгерістердің логикасын белгілейтін базалық моделді ұсынды. Бұл модельге сәйкес институционалды өзгерістердің логикасы мына сипатта қарастырылады:

1. білім деңгейіндегі өзгерістер жаңа технологиялардың пайда болуына әкеледі;
2. жаңа технологиялар ресурстардың салыстырмалы баға деңгейлерін өзгертеді;
3. жаңа баға деңгейлері құны өспелі ресурстар иелерінің ресурсқа меншік құқығын өзгертуге деген стимулын қалыптастырады;
4. сондай-ак, жаңа баға деңгейлері ресурсқа меншік құқығын пайдалану құндылығын барынша арттыруға мүмкіндік беретін ережелердің пайда болуына әкеледі;
5. саяси рыноктағы нөлге тең емес трансакционды шығындар құн жасау үшін барлық пайдалы, потенциалды мүмкін институционалды өзгерістердің жүзеге асуына кедергі келтіреді. [ескерту: тиімділік құннының немесе қоғамдағы байлықтын өсімшесі ретінде қарастырылады]

Аталған схеманы кейіннен басқа да зерттеушілер толықтырғанымен де, оның жалпы логикасы өзгермеді. Д. Норттың институционалды өзгерістер схемасы оларды тек сыртқы факторлар ғана емес, сондай-ақ мүдделі топтардың (институционалды өзгеріс нәтижесінде жоғары ұтымға ие болатын топтар) өзгеріске деген ішкі стимулдарымен байланыстыруға жағдай жасайды. Бұл, өз кезегінде аталған схема шеңберінде экономикалық тиімділікті арттыру жағдайларын жақсартушы өзгерістермен қатар оны қиындатушы (әкімшілік кедергілер) институционалды өзгерістердің де түсіндірілуіне мүмкіндік береді.

Сонымен, институционалды өзгерістер теориясы институционалды өзгерістердің тұлғасы ретінде шешім қабылдаушы тұлға - кәсіпкерді қарастырады. Кәсіпкерлердің субъективті қабылдауы (менталитет) олардың таңдауын анықтайды. Өзгерістердің факторлары (көздері) - кәсіпкер қабылдаған мүмкіндіктер. Олар сыртқы ортаның өзгеруінен, тәжірибе мен білімнің жинақталуынан және осы факторлардың идеалды конструкңияларда біріктірілуінен туындайды. Тәжірибе мен білімнің жинақталуы кәсіпкердің сыртқы ортаны түсінуінде жаңа моделдерді құруына, олар өз кезегінде салыстырмалы бағалар өзгерісіне әкеледі. Институционалды өзгерістер механизмі сыртқы өзгерістер және ішкі білімнің, тәжірибенің жинақталуының бірігуі нәтижесінде жүзеге асады.

Бақылау сұрақтары:

1. Институционалды өзгерістер теориясы

2. Д. Норттың институционалды өзгерістері

Қорытынды

«Институционалды экономикалық теория» пәні бойынша әдістемелік нұсқасы – бұл курстың зерттеу пәні экономикадағы мемлекет тарапынан болжау, реттеу, бағдарламалар жасау, заңдар қабылдау, оларды іске асыратын және бақылайтын мемлекеттік және қоғамдық институттарды (құрылымдарды) құру тәжірибелері, экономикалық үлгілері мен жүйесі қарастырылды. Сондай-ақ, экономикалық шешімдердің бағытталуы мен қабылдануы және олардың жалпы тиімділігі мен экономикалық функциясы саласында институттардың алатын роліне маңызды мән берілген экономикалық ілім.

Институттарды өз іс-әрекеттерін үйлестіруде қолданатын индивидтердің мүддесі мен мінез-құлқы арқылы институттардың мәні түсіндіріледі.

Институционализм өкілдері экономикалық мәселелерді басқа коғамдық ғылымдардың әдістерін қолдана отыра зерттейді. Неоинституционалды теория болса, керісінше қоғамдық ғылым салаларындағы саяси, құқықтық және басқа да мәселелерді неоклассикалық экономикалық теорияның, әсіресе, қазіргі микроэкономика және ойындар теориясының әдістерін қолдана отыра зерттейді.

Алғашқы институционализм радикалды экономикалық ағым ретінде индивидтердің мүддесін қорғауда ұжымдық іс-әрекетке баса назар аударады. Холизм әдістемесі негізінде зерттеуді индивидтен емес, институттан бастайды. Басқаша айтқанда, институттардың сипаттамасынан индивидтердің сипаттамалары алынады. Ал институттардың мәні олардың макродеңгейдегі қатынастарды ұдайы өндірудегі қызметімен түсіндіріледі.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1.Сагиева Р.К. Институциональная экономика./учебное пособие. Алматы, «Қазақ университеті», 2014г.

2.Даулиева Ғ.Р. Институционалды экономика. Оқу құралы.Алматы, «Қазақ университеті», 2006 ж.

3. Сарбасова Т.С., Гутова Н.Н. Институциональная экономика./метод. Пособие. Алматы, 2002 г.

4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирования экономики. М.,Начала-Пресс, 1997

5. Институциональная экономика. Учебник./Под ред. А.Н. Олейника. М:ИНФРА-М, 2005

6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория./Под ред. А.А. Аузана М:ИНФРА-М, 2005/.