

**Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті
Экономика және бизнес жоғары мектебі
Экономика кафедрасы**

Даулиева Ғалия Рахметовна

ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ЭКОНОМИКА

қысқаша дәрістер жинағы

Алматы. 2020 жыл

Сын пікір берушілер:

«Экономика» кафедрасының аға оқытушысы Нурманова Б.З.,

«Экономика» кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.к., Андабаева Г.К.

Даулиева Ғ.Р. Институционалды экономика. Қысқаша дәрістер жинағы. / Алматы, -
ЭжБЖМ оқу зертханасы, 2020. – 61 б.

Дәрістер жинағы «Институционалды экономика» пәнінің оқу әдістемелік кешенінің тақырыптық құрылымына сәйкес дайындалды. Дәрістер жинағы пән сұрақтарының әдіснамалық негізде жүйеленген мазмұнын қамтиды. Дәрістер жинағы «Экономика» мамандығының студенттеріне арналған. Дәрістер жинағында институционалды экономикалық теорияның қалыптасу мәселелері, оның әдістемелік ерекшеліктері, трансакционды шығындар, сыртқы әсерлер, институционалды меншік теориясы, фирма, мемлекет теориялары қарастырылды.

МАЗМҰНЫ

1-дәріс. ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТАЛДАУҒА КІРІСПЕ	5
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	5
1.1 Институционалды экономикалық теорияның калыптасу алғышарттары.....	5
1.2 Институционалды экономикалық теорияның әдістемелік ерекшеліктері.....	7
1.3 Неоинституционалды экономика.....	8
1.4 Жаңа институционалды экономика.....	9
Тұжырымдар.....	10
2-3 ДӘРІС. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУДАҒЫ ИНСТИТУТТАР.....	11
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	11
2.1 Норма институттардың базалық элементі ретінде.....	11
2.2 Нормалардың құрылымы және олардың индивидтер мінез-құлқына әсері.....	12
2.3 Рационалдылық мінез-құлық нормасы ретінде.....	14
2.4 Институттар: үйлестірушілік және бөлу әсерлері.....	15
2.5 Институционалды талдау деңгейлері.....	17
Тұжырымдар.....	19
4-6 ДӘРІС. ТРАНСАКЦИЯЛАР ЖӘНЕ ТРАНСАКЦИОНДЫ ШЫҒЫНДАР.....	204
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	204
3.1 Трансакция түсінігі және оның түрлері.....	20
3.2 Трансакционды шығындар түсінігі және мазмұны	235
3.3 Трансакционды шығындар жіктемесі.....	237
3.4 Сыртқы әсерлер және Коуз теоремасы.....	240
Тұжырымдар.....	241
	42
7-ДӘРІС. МЕНШІК ҚҰҚЫҒЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕОРИЯСЫ.....	29
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	29
4.1 Меншік құқығы теориясының негізгі жағдайлары.....	29
4.2 Меншік құқығын арнайыландыру туралы негізгі көзқарастар.....	30
4.3 Балама меншік режимдері.....	32
Тұжырымдар.....	34
8-9 ДӘРІС. ФИРМАНЫҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТЕОРИЯСЫ.....	35

Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	35
8.1 Контракт түсінігі: мазмұны, типтері және басқару құрылымдары.....	35
8.2 Ұйым сипаттамалары.....	38
8.3 Фирма құрылымы.....	40
8.4 Фирма типологиясы.....	42
Тұжырымдар.....	45
10-11 ДӘРІС. МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТЕОРИЯСЫ.....	45
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	47
9.1 Мемлекеттің ұйым ретіндегі сипаттамалары.....	45
9.2 Мемлекет типологиясы	47
9.3 Мемлекеттің қызмет етуі ерекшеліктері.....	48
Тұжырымдар.....	49
12-ДӘРІС. ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҮЙ ШАРУАШЫЛЫҒЫ.....	50
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	50
10.1 Үй шаруашылығы ұйым ретінде.....	50
10.2 Үй шаруашылығының типтері	51
Тұжырымдар.....	53
13-14 -ДӘРІС. ИНСТИТУТТАР ЖӘНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ӨЗГЕРІСТЕР.....	51
Тақырыптың түйінді ұғымдары.....	53
7.1 Институционалды өзгерістердің жалпы сипаттамасы.....	55
7.2 Институционалды өзгерістердің нұсқалары	58
Тұжырымдар.....	58
	55
ГЛОССАРИЙ.....	59
ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР.....	61

1. ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТАЛДАУҒА КІРІСПЕ

- 1.1 Институционалды экономикалық теорияның қалыптасу алғышарттары
- 1.2 Институционалды экономикалық теорияның әдістемелік ерекшеліктері
- 1.3 Неоинституционалды экономика
- 1.4 Жаңа институционалды экономика

1.1 Институционалды экономикалық теорияның қалыптасу алғышарттары

Тақырыптың түйінді ұғымдары: ақпараттық шығындар; әдістемелік индивидуализм қағидасы; институционалды детерминизм; институттардың кездейсоқ эволюциясы; интерпретативті рационалдылық; когнитивті шектемелер; контрактілі парадигма; қарапайым және күрделі утилитаризм; мақсатқа бағытталған рационалдылық; толық емес рационалдылық ; трансакционды шығындар; сенім; шынайы мінез-құлық ережелері; холизм қағидасы; фокальды нүктелер; эмпатия; экономикалық империализм

Қазіргі институционалды теория XX ғасырдың екінші жартысында нақты тарихи алғашарттар негізінде қалыптасты. Ең басты себеп ретінде неоклассикалық теорияның нақты экономикалық мәселелерді түсіндірудегі қолданылу ауқымының тарылуы қарастырылады.

XIX ғасырдың аяғы және XX ғасырдың бас кезінде экономика ғылымында басымдық танытқан неоклассикалық бағыт экономиканы өздігінен реттелетін жүйе ретінде анықтап, құн қалыптасу үрдісі рыноктағы ұсыныс пен сұраныс арқылы, яғни игіліктің шекті пайдалылығына негізделген тұтынушы талғамы арқылы түсіндірілді.

Неоклассикалық бағыттың зерттеу әдістері қатарында статикалық талдау, математикалық әдіс кең қолданылып, олардың көмегімен рыноктық экономиканың тиімділігін дәлелдеуге, кез келген жағдайда кез келген таңдау жүргізуші индивидтердің мінез-құлқын дәл суреттеуге тырысты. Таңдаудың пәні, таңдау жасаудағы сыртқы жағдайлар, тарихи кезең сияқты басқа да факторлар ескерілмеді. Демек, шектелген ресурстар жағдайында кез келген таңдау жүргізуді талдауда неоклассикалық аналитикалық модель өзгеріссіз қолданылған.

Классикалық экономикалық теорияның космополитизмі, оның кез келген жағдайлардағы әмбебаптылығының күмәнділігі алғашқы рет тарихи мектеп өкілдерінің, кейіннен Дж. Кейнс көзқарастарында байқалды. Дж. Кейнстің пікірінше, классикалық постулаттар тек қолда бар ресурстардың толық қамтылуы жағдайында орындалады, ал керісінше жағдайда аналитикалық құндылығы жоғалады. Сонымен қатар, неоклассикалық модельдің қолданылу ауқымын тарылтатын бірқатар шектемелер

неоклассикалық рыноктың негізгі шарттарынан, олардың қарама қайшылықтарынан туындайды.

Біріншіден, неоклассикалық рынок моделінде таңдау жүргізуші индивидтердің толық ақпаратқа ие болуы қарастырылады. Рынок жағдайы туралы барлық қажетті ақпарат баға арқылы алынады және тепе-теңдік бағасы туралы ақпарат айырбасқа қатысушыларға өз мүдделеріне сай мәміле жасауға мүмкіндік беретіні болжамданады. Алайда, ақпараттың толықтығы тек екі жағдайда ғана, яғни бағаның орталықтан қалыптасуы және локальды рынок жағдайында орындалады.

Екіншіден, мәмілеге қатысушылардың өзара барынша аз тәуелділігі, бір индивидтің таңдау туралы шешімі басқалардың шешімдеріне тәуелсіз және оларға әсер етпеуі тұжырымдалады. Шешім қабылдаудағы барынша аз тәуелділік жетілген бәсеке рыногында мүмкін. Жетілген бәсеке жағдайында экономикалық таңдаудың нысаны ретінде ресурстардың ерекшелілік дәрежесі төмендейді және монополиялық бәсекеге ауысу тенденциясы орын алады. Сондықтан, рыноктың құрылымы неоклассикалық модельдің қолданылу шегін анықтайтын келесі факторды құрайды.

Үшіншіден, таңдау жүргізуші индивидтердің экономикалық адам идеалына сәйкестігі неоклассикалық модельдің келесі қолданылу алғышартын құрайды. Сонымен, неоклассикалық рыноктағы идеалды қатысушының сипатты белгілері қандай?

- ❖ оның мінез-құлқы мақсатқа бағытталған рационалды;
- ❖ оның мінез-құлқы утилитарлы, яғни іс-әрекеті пайдалылықты барынша арттыруға бағытталады; утилитаризмнің қарапайым және күрделі формалары ажыратылады: бірінші жағдайда индивид тек пайдалылықты барынша арттыруға ұмтылса, екінші жағдайда алынған пайдалылық көлемін жеке іс-әрекетімен байланыстырады;
- ❖ экономикалық адам мәміленің басқа қатысушыларына эмпатия сезімінде, басқаша айтқанда өзін басқалардың орнына қоя білуі қажет; эмоционалды сипаттағы симпатиядан эмпатияның айырмашылығы оның бейтараптылығында;
- ❖ мәмілеге қатысушылар арасында сенім болуы қажет; сенімнің болуы контрагенттің мінез-құлқын болжау, рынок жағдайы туралы күтімдерді қалыптастыру алғышарттарын білдіреді;
- ❖ мәмілеге қатысушылар интерпретативті рационалдылыққа қабілетті болуы қажет; интерпретативті рационалдылық бір жағынан, басқалардың іс-әрекет мақсаты мен жоспарын дұрыс түсіне білуді, екінші жағынан, өз мақсаты мен іс-әрекетін басқалардың дұрыс түсінуін жеңілдетуді білдіреді.

Интерпретативті рационалдылықтың алғышарты ретінде фокальды нүктелер, яғни барлық индивидтер кездейсоқ таңдайтын мінез-құлқтың жалпыға танымал нұсқалары, келісімдер қарастырылады.

Неоклассикалық модельдің қарастырылған шарттары бір бірімен қарама қайшылықта. Демек, рынокты ұйымдастыру, рыноктағы индивидтердің мінез-құлқы сияқты факторларға қызығушылық

неоклассикалық теорияны шектеумен қатар, рынок моделін құруда жаңа теориялық негіздемелерді қажет етеді.

1.2 Институционалды экономикалық теорияның әдістемелік ерекшеліктері

Қазіргі институционалды теория өз дамуында ғылыми-әдістемелік тұрғыда екі іргелі бағыт - “ескі” институционализм және неоклассикадан бастау алады. Бұл теория екі бағытта дамыды: неоинституционалды теория және жаңа институционалды теория.

Қазіргі институционализмнің ескі институционализмнен бірқатар айырмашылықтары бар. *Біріншіден*, “ескі” институционализм өкілдері экономикалық мәселелерді басқа қоғамдық 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.

Екіншіден, “ескі” 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.

Үшіншіден, “ескі” 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 факиоры 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 мәнез-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.

Әдістемелік индивидуализм қағидасы одан әрі институттардың кездейсоқ эволюциясы концепциясында дамытылды. Бұл концепцияға

сәйкес, институттар адамдардың іс-әрекеті нәтижесінде, бірақ олардың тілектері арқылы емес, керісінше, кездейсоқ түрде пайда болады. Кеңістіктік және уақыттық белгісіздік жағдайында экономикалық агенттердің субъективті күтімдері мен объективті нақтылықтың сәйкестілігі қандай механизм негізінде қамтамасыз етіледі? Осы ретте Ф. Хайектің кездейсоқ тәртіп теориясы талдауды дамытады. Хайектің талдауы нормалар, мінез-құлық типтері, дәстүр, діл сияқты тағы да басқалардың жиынтығы ретінде анықталатын «шынайы мінез-құлық ережесі» қағидасына негізделеді. Шынайы мінез-құлық ережелері байқаулар және қателіктер жолымен әлеуметтік-экономикалық даму барысында іріктелінеді; индивидтер жоспарына неғұрлым сәйкестігін қамтамасыз ету мақсатында олардың сыртқы орта өзгерістеріне бейімділігі жоғары. Бұл ережелер белгілі бір жағдайларда үнемі қайталана отыра, кездейсоқ тәртіптің көрінісі болып табылады.

Қазіргі уақытқа дейін «ескі» және неoinституционалды теориялардың дуализмі байқалады. Екі бағытта неоклассикалық теория негізінде немесе оның әсерінде пайда болған. Егер институционалды ағымның бірінші бағыты (неoinституционалды 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.

Институционалды экономика маржиналды және тепе-теңдік талдау әдістерінен бас тартып, эволюциялық-әлеуметтану әдістерін кең қолданады. Экономиканы үнемі сыртқы ортаның әсерінде болатын эволюциялық ашық жүйе ретінде талдайды.

1.3 Неoinституционалды экономика

Неoinституционалды экономика неоклассиканың ғылыми негізін өзгеріссіз қалдырып, дәстүрлі микроэкономикалық әдістерге сүйене отыра, бұрын неоклассикалық теорияда ғылыми зерттеу нысаны болмаған мәселелерді талдайды. Дәстүрлі неоклассиканың шеңберінде қала отыра, неoinституционалды экономика оның бірқатар алғышарттарын ғана өзгертеді (толық рационалдылық, ақпарттаың абсолютті толықтығы, жетілген бәскеке, тепе-теңдіктің 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 қоғамдық қатынастарды рационалды ойлаушы «экономикалық адам» тұрғысында талдауға тырысты. Сондықтан, адамдар арасындағы қарым-қатынас өзара ұтымды айырбас тұрғысында талданады. Бұл ұстаным контрактілі парадигма деп аталады.

Неoinституционалды экономиканың зерттеушілік бағдарламасы алғаш рет Р. Коуздың «Фирма табиғаты», «Әлеуметтік шығындар мәселесі»

еңбектерінде қалыптасты. Осы бағдарлама шеңберінде неоклассикалық теорияға бірқатар өзгерістер енгізілді.

Біріншіден, түрлі меншік және контракт формалары қарастырылады. Жеке меншікпен қатар ұжымдық, 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, Й. 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.

Екіншіден, 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 трансакционды шығындар және меншік құқықтары теорияларын тарихи талдауда қолдану негізінде қалыптасты.

1.4 Жаңа институционалды экономика

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, *біріншіден*, 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-теңдік 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 жинақталған ақпаратты оптималды түрде өңдеуге қабілетсіз. Ақпаратты өңдеуге қабілеттілік, ақыл-ой сирек ресурс ретінде қарастырылады. Бұл

неоклассикалық рационалды таңдау 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 индивидтердің 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 қарым қатынастың жалпы шектемесі ретіндегі келісімдер.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Неоклассикалық теорияның нақты экономикалық мәселелерді түсіндірудегі қолданылу ауқымының тарылуы институционалды теорияның қалыптасуындағы тарихи алғашарттардың бірін құрайды. «Негізгі ағымның» қолданылу ауқымын тарылтатын бірқатар шектемелер неоклассикалық рыноктың негізгі шарттарынан, олардың қарама қайшылықтарынан туындайды.

2. Қазіргі институционалды теория өз дамуында ғылыми-әдістемелік тұрғыда екі іргелі бағыт - “ескі” институционализм және неоклассикадан бастау алады, алайда “ескі” институционализмнен бірқатар айырмашылықтары бар.

3. Неоинституционалды экономика дәстүрлі неоклассиканың шеңберінде қала отыра, оның бірқатар алғышарттарын ғана өзгертеді, дәстүрлі микроэкономикалық талдау әдістерін әлеуметтік салаларды зерттеуде кеңінен қолданды.

4. Жаңа институционалды экономика неоклассиканың постулаттарына тәуелсіз, ойындар теориясы, толық емес рационалдылық теориясы және индивидтер талғамының тұрақтылығын терістеу арқылы институттардың жаңа теориясын қалыптастырды.

2. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУДАҒЫ ИНСТИТУТТАР

- 2.1 Норма институттардың базалық элементі ретінде
- 2.2 Нормалардың құрылымы және олардың индивидтер мінез-құлқына әсері
- 2.3 Рационалдылық мінез-құлық нормасы ретінде
- 2.4 Институттар: үйлестірушілік және бөлу әсерлері
- 2.5 Институционалды талдау деңгейлері

2.1 Норма институттардың базалық элементі ретінде

Тақырыптың түйінді ұғымдары: аффективті рационалдылық; дәстүрлі рационалдылық; ереже; жанасу; институт; институттардың үйлестіру әсері; институттардың бөлу әсері; индивидтердің мінез-құлқы; институционалды келісімдер; институционалды орта; келісімдер; компромисс; мақсатты бағытталған рационалдылық; мінез-құлық үлгілері; норма; оппортунистік мінез-құлық; процедураға негізделген рационалдылық; толық емес рационалдылық; шектелген рационалдылық; экспансия

Экономикалық теорияда экономикалық агенттердің (тұлғалардың) мінез құлқы шектелген ресурстарды рационалды пайдалану туралы тізбекті шешім қабылдау ретінде қарастырылады. Экономикалық тұлға өзінің мақсатты функциясында қолда бар ресурстардың шектеулілігіне сүйене отыра, ресурстарды барынша жоғары пайда әкелетіндей бөледі.

Экономикалық мінез-құлықтың бұл түсіндірмесі бірқатар алғышарттарға негізделеді. Солардың ішіндегі ең бастысы – ресурстарды қолдану нұсқаларын таңдау саналы сипатта жүреді, яғни, агенттердің өз іс-әрекет мақсаты және мүмкіндіктері туралы белгілі бір білімі болатындығы болжамданады. Демек, кез-келген шешім қабылдаудағы басты мәселе - ақпарат. Қажетті ақпарат экономикалық агенттің жадында болуы мүмкін немесе арнайы жинақталуы қажет. Бірінші жағдайда шешім қабылдау жедел жүрсе, екінші жағдайда қажетті ақпаратты іздестіру, оған қол жеткізуге шығындар жұмсалады және шешім қабылдау белгілі бір уақытқа (мерзімге) созылады. Сондықтан, экономикалық шешім қабылдауда ақпараттық және уақыттық шектемелері болады.

Қажетті ақпаратты жинақтауға ұзақ уақыт қажет болса, индивид толық емес ақпарат жағдайында қолда бар ресурстардың тиімділігінен ұтылатындығын біле тұра, шешім қабылдауға мәжбүр болады. Оның үстіне, шаруашылық жүргізуші тұлғалардың жинақталған ақпаратты ең тиімді іс-әрекет нұсқасын таңдау мақсатында өңдеу және қайта өңдеу қабілеттері шектелген. Осы себепті, нақты экономикалық тұлғалар шектелген рационалды тұлғалар (Герберт Саймон) болып табылады.

Шектелген рационалдылық – экономикалық агенттердің ақпаратты өңдеу мүмкіндіктерінің шектеулілігі.

Осыдан, индивидтер мінез-құлқында білгілі бір үлгілерге жүгіну қажеттігі туындайды.

Норма немесе ереже - белгілі бір жағдайларда индивидтердің мінез-құлқын анықтаушы үлгілер.

Норма адамдар арасындағы қарым-қатынастың негізгі реттеушісі болып табылады. Норма индивидтің әртүрлі жағдайларда өзін қалай ұстау қажеттігін анықтайды. Норманы орындау ерікті сипатта және санкция (әлеуметтік, экономикалық, заңды) арқылы жүзеге асуы мүмкін.

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

2.2 Нормалардың құрылымы және олардың индивидтер мінез-құлқына әсері

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: ортақ стратегия, тар мағынадағы норма және ереже. Аталған норма 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. Санкциялар құқық нормаларында бекітілген заңи және әлеуметтік болып бөлінеді. Іс-тәжірибеде негізінен мынадай мәжбүрлеу шаралары кең қолданылады: 1. қоғамның наразылығы; 2. ресми түрдегі наразылық; 3. ақшалай айып – пұл;

4. бастаған іс-әрекетті күшпен тоқтату; 5. іс-әрекетті ережеге сәйкес қайта жүргізуге мәжбүрлеу; 6. белгілі бір құқықтан айыру; 7. бас бостандығынан айыру.

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 ауытқу рационалды сипатта. Ауытқудың күтілетін шығындары ережеден ауытқуды айқындау және жазалауға тәуелді, сондықтан жазалау ықтималдылығының төмендеуіне алдау, жалған ақпарат, қолық, көз бояушылық сияқты мінез-құлық іормалары жағдай жасайды.

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

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

Келісімдер экономикасы теориясы экзогенді нормаларды орындауды рационалды мінез-құлықтың *алғышарты* ретінде қарастырады. Себебі, рынокта мәмілеге қатысушылардың мақсатын, артықшылықтарын, талғамын өзара түсінуді жеңілдетеді. Келісімдер экономикасы теориясының қоғамдық таңдау теориясынан айырмашылығы: *бірінші*, нормалардың табиғаты экономикалық империализм тұрғысында талданады; *екінші*, тек қана формальды бекітілген заңды нормаларды емес, формальді емес нормалар - келісімдерді қарастырады; *үшіншіден*, рыноктық мінез-құлық нормаларының әмбебаптылығы тезисінің орнына үйлестірудің, келісімдердің басқа да көптеген формаларын ұсынады.

Индивидтердің әртүрлі салалардағы іс-әрекеттерін реттеуші келісімдердің жеті типі ажыратылады: рыноктық; индустриалды; дәстүрлі; азаматтық; қоғамдық пікір; шығармашылық іс-әрекет; экологиялық.

Экономикалық тұлғалар әртүрлі келісімдер тоғысында әрекет етеді. Экономикалық тұрғыда келісімдер тоғысында белгісіздік туындайды. Келісімдер теориясы келісімдер типтерінің *арақатынас нұсқаларын* талдайды:

❖ *экспансия* - бұрын басқа келісім нормалары үстемдік еткен салаларда қарым қатынас басқа келісім нормалары негізінде ұйымдастырылатын келісімдер арақатынасы; мысалы, саяси сфера саяси рынокқа айналуы мүмкін, азаматтық келісім нормаларының орнына рыноктық келісім нормалары енеді;

- ❖ *жақындасу* – бірдей қарым қатынас өзара ығыстырушы нормалар негізінде жүргізілетін келісімдер арақатынасы;
- ❖ *компромисс* – келісімдер қарама қайшылығын жоюға қабілетті синтетикалық нормалар пайда болатын жағдай;

2.3 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. Марк Вебердің пікірінше, соңғы нәтижеге саналы түрде бағдарлану және оған жету құралдарын саналы түрде таңдау ғана рационалды. Олар «дәстүрлі» және «аффективті» мінез-құлықтан өзгеше.

Рыноктық қарым – 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 басқалардың мотивтерін, мақсаттарын түсінуге негізделеді. Күнделікті қарапайым деңгейде рационалды мінез-құлықтың болжамдануы «Бұл кімге тиімді?», «Бұл адамның мүддесі неде?» сияқты сұрақтарға үнемі жауап іздеу формасында көрінеді. Мінез-құлық нормасы ретінде рационалдылықты нақтылаушы дәйектер әлеуметтану, тәжірибелік экономика және толық емес рационалдылық теорияларында келтірілген.

Әлеуметтану теориясы рационалдылықты адамдардың рыноктағы күнделікті мінез-құлық тұрғысында қарастырады. Бұл теорияға сәйкес, күнделікті қарым 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, қарапайым тәжірибе және қалыпты ақыл-ой индивидтерге басқалардың іс-әрекеті туралы шынайы болжам жасауға мүмкіндік береді. Осы теорияға сәйкес, рационалды таңдау моделін зерттеушілер формальды модельдер құру мақсатында индивидтерге артады. Себебі, әртүрлі әлеуметтік ортадағы қалыпта ақыл-ой туралы ақпарат шектелген. Басқаша айтқанда, іс-әрекеттердің мүмкін болатын барлық негіздемелері мен түсіндіру нұсқаларын қарастырғаннан 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 таңдау индивидтердің күтілетін пайдалылықты барынша арттыруға әкелетін нұсқаны таңдауын білдіреді. Күтілетін пайдалылықты барынша арттыру индивидтердің белгілі бір жағдайдың орындалу ықтималдылығын, соның ішінде олардың қатар 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 қамтылуына әкеледі. Мысалы, аффективті мінез-құлыққа қажетті 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 рационалдылық индивидтердің шешім қабылдауда қарапайым міндеттерді орындауын білдіреді. Процедураның қарапайымдылығы соңғы нәтижеге әсер етеді. Егер толық рационалдылық жағдайында нәтиже оптималды және бірегей болса, толық емес рационалдылықта нәтиже шешім қабылдау алгоритмдеріне тәуелді. Күрделілік дәрежесі әртүрлі көптіген алгоритмдерге нәтижелердің көптігі сәйкес келеді. Осы тұрғыда процедуралық рационалдылықтың мағынасы түсіндіріледі: аталған термин соңғы нәтиженің таңдалып алынған шешім қабылдау процедурасына тәуелдігін көрсетеді. Сондықтан мінез-құлық нормасы ретіндегі рационалдылықты талдауда «негізделген іс-әрекет» терминін қолдану ыңғайлы.

2.4 Институттар: үйлестірушілік және бөлу әсерлері

Экономикалық әдебиетте «институт» ұғымының әртүрлі анықтамалары кездеседі. Экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаты Дуглас Норт институттарға келесідей анықтамалар береді: «қоғамдағы «ойын ережелері», немесе адамдар арасындағы қарым-қатынасты ұйымдастыратын адамдар жасаған шектемелер», бұл «ережелер, олардың орындалуын қамтамасыз етуші механизмдер және адамдар арасындағы қайталанбалы қарым-қатынасты реттестіруші мінез-құлық ережелері», немесе «адамдар арасындағы қарым-қатынасты реттестіруші адамдар жасаған шектемелер. Олар формальды шектемелерден (ережелер, заңдар, конституция), бейформальды шектемелерден (әлеуметтік нормалар, шарттылықтар, мінез-құлық кодекстері) және оларды орындауға мәжбүрлеу механизмдерінен тұрады. Олар жиынтықта қоғамның және экономиканың стимулдар

құрылымын анықтайды». Осы анықтамалардағы негізгі тұжырым – 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 – қоғамдық қатынастарды ерекше түрде реттестіретін ережелер жиынтығы, оларды қоғам мүшелері түгелдей білуі қажет». Неоинституционалистер институттарды индивидтер іс-әрекетінің шектемесі ретінде қарастырады.

Ресейлік экономист А. Шаститко институттарды қоғамдық игіліктер тұрғысында анықтайды: институттар индивидтерді ақпаратпен қамтамасыз 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 күтімдерді қалыптастыруға жағдай жасайды.

А. Олейник институттарды іс-әрекеттің әртүрлі салаларында адамдар арасында қарым-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-құлық нормаларын орындалатын жағдайларда *үйлестіру қызметін* атқарады. Белгілі бір жағдайларда әрекет ететін институттың мазмұны экономикалық агентке контрагенттің мінез-құлық 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-құлық зерттеу және болжамдау шығындарының үнемделуімен түсіндіріледі.

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

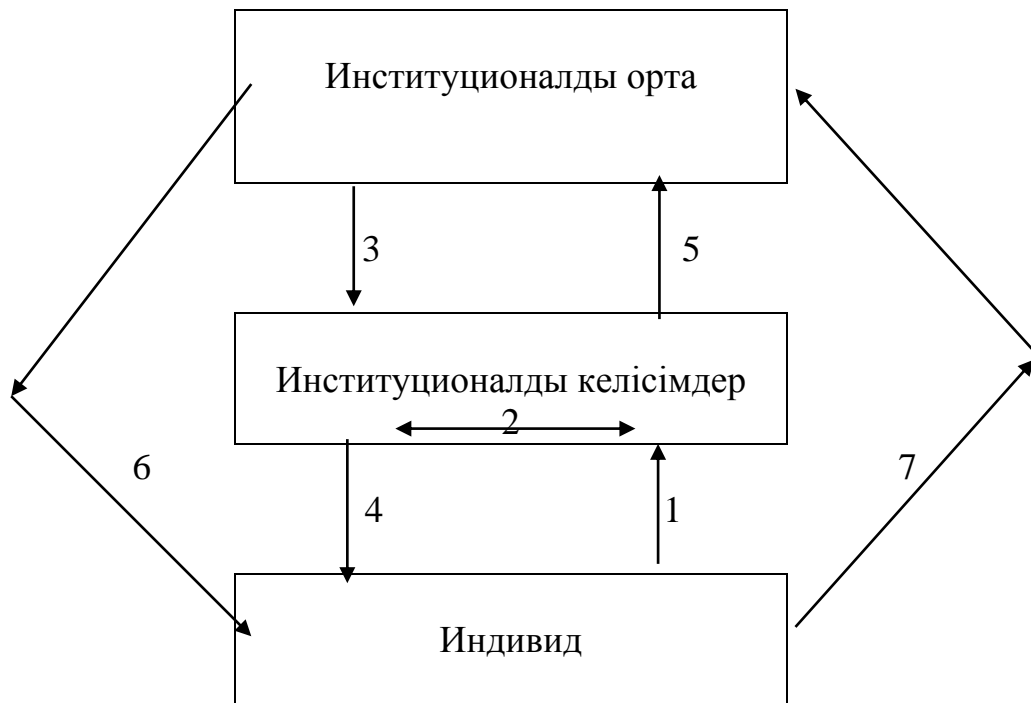
Кез келген институт іс-әрекет әдістерін және мінез-құлық бағыттарын шектей отыра, экономикалық агенттердің ресурстарды бөлуіне әсер етеді, бұл оның *бөлу қызметі* деп аталады. Сонымен, институттардың ресурстардың бөлінуіне, ұтымдар мен шығындарға әсері олардың экономикалық маңыздылығын түсіндіруші екінші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

1.5 Институционалды талдау деңгейлері

Тұтас экономикалық жүйе шеңберіндегі институттар жиынтығын сипаттау мақсатында Оливер Уильямсон ұсынған үш деңгейлі талдау сызбасы қолданылады /1-сурет/. Бұл сызба көрнекі түрде индивидтер (бірінші деңгей) және әр типтегі институттар арасындағы өзара байланысты көрсетеді: институционалды келісімдер (екінші деңгей) және институционалды орта (үшінші деңгей). Институттар жүйесінің дамуы осы деңгейлер арасындағы өзара байланысқа негізделеді.

Д. Норт және Л. Дэвис ұсынған анықтамаға сәйкес,

институционалды келісімдер – бірігу және бәсекелесу тәсілдерін анықтайтын индивидтер және олардың топтары арасындағы келісімдер.



1-сурет

Институционалды келісімдердің мысалы ретінде экономикалық агенттердің ерікті түрде бекіткен айырбас ережелерін, экономикалық және саяси рыноктардың қызмет ету ережелерін, ұйымдардағы қарым – қатынас ережелерін айтуға болады.

Институционалды орта – адамдар мінез-құлқын шектеуші негізгі әлеуметтік, саяси, заңи және экономикалық ережелердің жиынтығы.

Институционалды ортаның құрамы негізгі құқықтық нормалар – конституция, конституциялық және басқа да заңдар, қоғамның әлеуметтік ережелері, т.б. тұрады.

Сызбада келтірілген блоктар арасындағы байланыстарға қысқаша тоқталып өтейік.

1. Индивидтердің институционалды келісімдерге әсері. Институционалды келісімдер ерікті түрдегі келісімдер болғандықтан, индивидтердің талғамдары мен мүдделері институционалды келісімдердің пайда болуында шешуші роль атқарады. Мінез-құлық алғышарттарына тәуелді фирма, рынок, мемлекет модельдері әртүрлі түсіндіріледі. Шектелген рационалдылық және оппортунизм алғышартының қолданылуы айырбас жағдайларының меншік құқытары бөлшектеімен сәйкестендірілуінен, сонымен қатар «толық емес контракт» концепциясынан көрініс табады, мұның өзі институционалды келісімдермен тығыз байланыста.

2. Институционалды келісімдердің өзара байланысы. Жекелеген ұйымдардың мінез-құлқы рынок сипатына әсер етуі мүмкін (рынокқа ену кедергілерінің пайда болуы оны монополиялық рынокқа айналдыруы ықтимал); сонымен қатар, фирма мінез-құлқы рынок жағдайының өзгеруіне тәуелді өзгеруі мүмкін; оның үстіне келісімдердің гибридті формаларын, мысалы франчайзинг, қарастыруға болады.

3. Институционалды ортаның институционалды келісімдерге әсері. Негізгі ойын ережелеріндегі өзгерістер, жаңа ережелердің енгізілуі балама институционалды келісімдердің тиімділігіне, тарнсакциялардың құрылымын өзгерте отыра әсер етеді. Бұл байланыс жанама сипатта, себебі бар институттарды қолдану және жаңаларын жасау шығындарының өзгерісімен, яғни транзакционды шығындармен байланысты.

4. Институционалды келісімдердің индивидтер мінез-құлқына әсері. Индивидтердің талғамдары эндогенді, өйткені бұл талғамдардың қасиеттері институционалды келісімдердің ерекшеліктеріне тәуелді. Бірігу және бәсекелесу ережелері индивидтің таңдау мүмкіндіктерін шектейді. Таңдау мүмкіндіктері мен құрылымының өзгеруі индивидтер талғамының, артықшылықтарының өзгеруіне әкеледі. Оның үстіне, мәжбүрлеу механизмі де индивидтердің шешімдеріне үдкен әсер етеді.

5. Институционалды келісімдердің институционалды ортаға әсері. Бұл индивидтердің ойын ережелерін қалыптастыруға жанама әсерін көрсетеді. О. Уильямсон бұл әсердің инструменталды және стратегиялық формаларын қарастырады. Инструменталды форма үйлестірушілік сипатта, айырбастың барлық мүшелерінің жағдайын жақсартуға жағдай жасайды. Стратегиялық форма бір топтың бөлі артықшылықтарына ие болуын білдіреді: өз қатысушыларына неғұрлым жоғары ұтымды қамтамасыз етуші институционалды келісімдер арнайы мүдделер тобын, рента алуға бағытталған топтарды қалыптастырады.

6. Институционалды ортаның индивидтер мінез-құлқына әсері. Бұл әсер негізгі ережелер арқылы тікелей (ҚР Конституциясы – тікелей әсер етуші заң, индивид конституциялық құқығы бұзылған жағдайда сотқа шағымдана

алады), сондай-ақ, институционалды орта арқылы қалыптасатын институционалды келісімдер арқылы жанама түрде жүреді.

7. Индивидтің институционалды ортаға әсері. Индивидтер институционалды ортаға екі негізгі тәсілмен әсер етеді: 1. заң шығарушы органдарды сайлауға қатысу арқылы; 2. институционалды келісімдер жасау арқылы, өйткені, олардың мазмұны институционалды ортаға әсер етуге қабілетті.

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 қоғам және экономикадағы әлеуметтік ережелер байланысының иерархиялық сипатын бейнелейді.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Норма немесе ережелердің пайда болуындағы негізгі алғышарт экономикалық шешім қабылдаудағы ақпараттың жеткіліксіздігі болып табылады.

2. Кез-келген нормалардың, ережелердің шектеуші сипатын білу нақты іс-тәжірибеде орын алатын экономикалық мінез-құлық формаларын түсінуге жағдай жасайды. Белгілі себептерге байланысты агентте ережені бұзуға ынта пайда болуы мүмкін, осы арқылы оппортунистік мінез-құлық орын алады.

3. Рационалды таңдау моделі және нормаға бағытталған мінез-құлық бір-біріне қарама қайшы келмейді. Оның үстіне, нормаларға жүгіну рационалды таңдаудың алғышарты болып табылады. Толық емес рационалдылық теориясы рационалды таңдау моделіне өзгеше көзқарасты қалыптастырды.

4. «Институт» ұғымы экономикалық әдебиетте адамдар жасаған ойын ережелері ретінде анықталады. Олардың үйлестірушілік және бөлу қызметтері белгілі. Институттардың үйлестіру әсері экономикалық агенттер әрекет ететін ортаның белгісіздік деңгейін төмендету арқылы жүзеге асады.

5. Институттар жүйесінің дамуы индивид, институционалды орта және институционалды келісімдер арасындағы өзара байланысқа негізделеді.

3. ТРАНСАКЦИЯ ЖӘНЕ ТРАНСАКЦИОНДЫ ШЫҒЫНДАР

- 3.1 Трансакция түсінігі және оның түрлері
- 3.2 Трансакционды шығындар түсінігі және мазмұны
- 3.3 Трансакционды шығындар жіктемесі
- 3.4 Сыртқы әсерлер және Коуз теоремасы

Тақырыптың түйінді ұғымдары: басқару трансакциясы бопсалау жалтару зерттелуші игіліктер ерекше активтер ex-ante және ex-post шығындар контрактіге дейінгі оппортунизм контрактіден кейінгі оппортунизм Коуз теоремасы қолайсыз немесе теріс іріктеу нормалардың интериоризациясы рационалдау трансакциясы тәжірибелік игіліктер трансакциялар трансакционды шығындар трансформационды шығындар сауда трансакциясы сенім игіліктері сыртқы әсерлер

3.1 Трансакция түсінігі және оның түрлері

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

Демек, трансакциялар адамдар арасындағы қарым - қатынас негізінде жүретін іс- әрекет. Экономикалық теорияда адамдар арасындағы қарым – қатынас ресурстардың сиректігі, жеке мүдделерге бағытталу жағдайларында қарастырылады. Осы тұрғыда трансакциялар айқын емес формада әлеуметтік қатынастардың көріну формасы болып табылатын үш жағдайды қамтиды: 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 ұсынған және келесідей түрлерін қарастырады: сауда трансакциясы, басқару трансакциясы, рационалдау трансакциясы.

Сауда трансакциясында меншік және еркіндік құқықтарының бөтенсуі және иемденуі орындалуы үшін тараптардың экономикалық мүддеге негізделген екі жақты келісімі қажет. Сауда трансакциясында контрагенттер арасында құқықтық қатынастардың симметриялылығы сақталады. Еңбек рыногындағы жұмыс беруші және жалдамалы жұмысшылар іс-әрекеті, саяси рыноктағы заң шығарушылардың мінез-құлқы (логроллинг), кредитор мен қарыз алушының іс-әрекеттері аталған трансакцияның мысалы бола алады. Тараптардың әр қайсысы айырбасқа қатысу туралы соңғы шешімді дербес

түрде 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, бюрократиялық 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 асимметриялы сипатта. Егер сауда трансакциясының нысаны айырбасталатын игіліктерге деген құқық болма, басқару трансакциясында – құқықтық қарым-қатынастағы бір тараптың мінез-құлқы.

Рационалдау трансакциясында - тараптардың асимметриялық 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 тұлғаның мінез - құлқын анықтай алмайды. Аталған трансакцияның басқару трансакциясынан айырмашылығы еркіндік құқығын жүзеге асыруда претенденттер белсенді роль атқарады, ал сауда трансакциясына қарағанда мұнда келіссөздер дәйектемелер, өтініш беру, сөзге шеберлік түрінде жүзеге асады.

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

3.2 Трансакционды шығындар түсінігі және мазмұны

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 ұсынылды.

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 қоғамдық әл-ауқаттылыққа зиян келтіреді.

Институционалды теория шеңберінде трансакционды шығындардың біртұтас, ортақ түсіндірмесі жоқ. Мәміле жасауда трансакционды шығындардың қалай, неден пайда болуы, олардың динамикасы үш нұсқада - трансакционды шығындар, қоғамдық 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 сияқты факторлар әсер етеді. Барлық трансакционды шығындар ақпараттық шығындардың туындысы ретінде қарастырылады, себебі олар айырбас туралы ақпарат алумен байланысты. Сондықтан, бұл теория ақпарат рыногы және ақпарат бағасы мәселелерін талдайды. Осы теорияға сәйкес, ақпарат рыногының болмауы және құрылымдық диспропорциялар, рыноктың монополиялануы салдарынан баға сигналдарының жалғандығы жоғары трансакционды шығындардың болуына әкеледі.

Қоғамдық таңдау теориясы трансакционды шығындар табиғатын рынок қалыптасуының аяқталмағандығы және осыған байланысты туындайтын контрагентті ауыстыру қиындығын, ұлттық рынок көлемі және оған қатысушылар санының көптігін талдау арқылы түсіндіреді. Мәмілеге потенциалды қатысушылар шектелген жағдайда, шешім қабылдауда олардың бір біріне тәуелділігі артады, ал айырбасталатын меншік өкілеттіліктері ерекше активке айналады.

Ерекше активтер – нақты контракт шеңберінде ғана құндылығы жоғары болатын активтер, оларды сату, орнын ауыстыру немесе балама

нұсқаларда пайдалану қиын. Ерекше активке ие болу оппортунистік мінез-құлыққа стимулдарды қалыптастырады. Оның үстіне, мәмілеге қатысушылар саны артқан сайын, олардың мінез-құлқын үйлестіру күрделене түседі. Бұл меншік өкілеттіліктенің айырбасында үйлестіру шығындары орын алатындығын көрсетеді. Сонымен, трансакционды шығындар екі жағдайда, егер контрагентті ауыстыру қиын және қатысушылар саны көп болатын кезде жоғары болады.

Келісімдер теориясына сәйкес, трансакционды шығындардың пайда болуы әртүрлі келісім типтерінің үнемі жақындасуымен байланысты. Рыноктық келісім таза түрінде бола алмайды, ол үнемі азаматтық, индустриалды, дәстүрлі, т.б. келісімдермен үнемі қатар орын алады. Бұл экономикалық агенттердің келісімдер «тоғысында» әрекет етуіне әкеледі. Осы тұрғыда, трансакционды шығындар қарам - қайшы нормаларды үйлестіру шығындары болып табылады.

Әр келісім типінде ақпараттың көзі әртүрлі болғандықтан, ақпараттың асимметриясы орын алады. Мысалы, бір контрагент ақпарат көзі ретінде баға динамикасына, екіншісі сатушының репутациясына (дәстүрлі) сүйенуі мүмкін. Осы арқылы оппортунистік мінез-құлықтың алғышарттары қалыптасады. Мәміле жасауда ақпараттың асимметриялығы және нормалардың қарама – қайшылығын пайдалану индивидтерге партнер мүддесіне зиян келтіре отыра, өзінің жеке мүддесін ұстануына жағдай жасайды. Сондықтан, келісімдер арақатынасы трансакционды шығындардың пайда болуына әкеледі.

3.3 Трансакционды шығындар жіктелімі

Батыстық экономика ғылымында трансакционды шығындардың негізінен бес түрі қарастырылады (*баламаларды анықтау немесе ақпарат іздестіру шығындары, өлшеу шығындары, келіссөздер жүргізу және контракттерді бекіту шығындары, меншік құқықтарын арнайыландыру және қорғау шығындары, оппортунистік мінез - құлық шығындары*), алайда жалпыға ортақ жіктелімі жоқ екендігін атап өту қажет.

Мысалы, О. Уильямсон *ex-ante* және *ex-post*, яғни мәмілеге дейін және кейінгі трансакционды шығындарды қарастырады. Бірқатар ресейлік зерттеушілердің пікірінше (Капелюшников Р., Олейник А.), трансакционды шығындар жіктелімін мәміле жасау кезеңдеріне сәйкестендіру орынды. Осыған байланысты трансакционды шығындар жіктелімі арнайы кесте түрінде ұсынылады /1-кесте/.

1-кесте

<i>ex-ante</i> шығындар	<i>ex-post</i> шығындар
<i>баламаларды анықтау немесе ақпарат іздестіру шығындары.</i>	<i>Оппортунизмнің алдын алу және мониторинг шығындары;</i>
<i>өлшеу шығындары</i>	<i>меншік құқықтарын арнайыландыру</i>

	<i>және қорғау шығындары</i>		
<i>келіссөздер жүргізу шығындары</i>	<i>үшінші</i>	<i>тұлғалардан</i>	<i>қорғау шығындары</i>
<i>контракттерді бекіту шығындары</i>			

❖ *Баламаларды анықтау немесе ақпарат іздестіру шығындары* біріншіден, уақыт және ресурстар шығынынан, екіншіден, толық емес, жеткіліксіз ақпарат салдарынан болатын шығындардан тұрады. Аталған шығындар түрінің болуы біркелкі тауарлар бағасының дифференциациясымен байланысты. Баға дифференциациясы ақпараттың әркелкілігі мен үзіктігінен көрінетін белгісіздік құбылысына негізделеді.

Бұл шығындарды барынша азайту мақсатында арнайы рыноктар, соның ішінде биржалар, жарнама және репутация қолданады. Репутация өз кезегінде тауар белгілері, фирмалық аталулар, қызмет көрсету белгілері, тауарлардың шығарылу орындарының аталуымен байланысты. Сонымен қатар, әлеуметтік санкциялар қолданылуы мүмкін. Экономикалық әлеуметтану зерттеулеріне сәйкес, мәміленің нақ осы әлеуметтік тұсы отбасы – туысқандық, кландар, комьюнитарлы құрылымдар, достық, басқа да әлеуметтік қарым-қатынастар шеңберінде өкілеттіліктерді айырбастауда трансакционды шығындардың төмен болатынын көрсетеді. Мысалы, ұлттық диаспоралар немесе престижі жоғары оқу орындарын бітірушілер тобы.

❖ *Өлшеу шығындары* өлшеу құралдарына кететін шығындарды, уақыт шығындарын, сондай-ақ, суррогаттарды (тауар сапасын оның заттай белгілері, бағасы, басқа агенттердің бағалары арқылы анықтау) немесе делдалдары (сауда инспекциясы, бағалаушылар, тұтынушылар қоғамы, т.б.) қолдану шығындарын қамтиды.

Осы шығындар түріне қатысты игіліктердің үш типі ажыратылады: 1. зерттелуші; 2. тәжірибелік; 3. сенім тауарлары. Сапасын алдын ала анықтау салыстырмалы түрде арзан болатын игіліктер *зерттелуші*, тұтынуға дейін сапасын анықтау өте жоғары болатын игіліктер *тәжірибелік*, ал сапасын тек тұтыну барысында ғана анықтауға болатын игіліктер *сенім* тауарлары деп аталады. Сенім тауарлары жоғары *ex-ante* және *ex-post* шығындарымен сипатталады. Өлшеу шығындарын барынша азайту мақсатында қазіргі заманғы жетілдірілген техникалар, өлшеу құралдары мен процедуралары қолданылады.

❖ *Келіссөздер жүргізу және контракттерді бекіту шығындары* контракт шарттарын жасауға кететін уақыт және ресурстық шығындардан, контракттің заң жүзінде бекіту, нотариалды қызметтер шығындарынан тұрады. Контракттерді бекіту шығындарын талдауда трансакциялардың үш түйінді қасиеттері – жиілік, белгісіздік, ерекше активтер ескеріледі. Аталған шығындарды контракттердің стандартты формаларын қолдану және тараптардың өзара сенімдері төмен болған жағдайда үшінші тарапты кепіл ретінде тарту арқылы азайтуға болады.

❖ *Меншік құқықтарын арнайыландыру және қорғау шығындарына* сот, арбитраж жүйесі, мемлекеттік органдар қызметін қамтамасыз ету

шығындары, құқықтарды қалпына келтіруге кететін уақыт және ресурстар, меншік құқығының таралу шығындары, сонымен қатар білім беру саласындағы шығындар да жатады. Себебі, олар адамдардың құқықтық білімін кеңейтіп, индивидтердің әлеуметтенуін және осы арқылы тәртіп пен коммуникацияны қамтамасыз етеді. Бұл шығындарды үнемдеудегі басты фактор ретінде идеология қарастырылады.

Идеология арқылы шығындар үнемделіп, әрі нормалардың *интериоризациясы* жүзеге асады. Яғни, шектемелер адамдардың құндылықтар, артықшылықтар жүйесінің элементіне айналады, сондықтан нормалардан ауытқуға мотив болмайды. Тілдің, мәдениеттің, құндылықтардың ортақтығы да экономикалық агенттер арасындағы қарым-қатынасты жеңілдетеді.

❖ *Оппортунистік мінез - құлық шығындары* ақпараттың асимметриясы және контрагенттің мінез-құлқын дәл бағалау қиындығымен байланысты туындайтын шығындар. Контрактілік қарым-қатынас тұрғысында оппортунистік мінез – құлықтың *контрактіге дейінгі және контрактіден кейінгі* типтері ажыратылады.

Контрактіге дейінгі оппортунизм *қолайсыз* немесе *теріс іріктеу* формасында көрінеді. Оның мысалы ретінде ұсталынған автомобильдер рыногын қарастыруға болады: ақпараттың әртүрлігіне байланысты рынокта «теріс іріктеу» орын алады, яғни, нашар машиналар сапасы жақсы, жаңа машиналарды ығыстырып, жоғары бағада сатылады.

Сондай-ақ, еңбек рыногында да осы мәселе орын алады. Толық анықтылық жағдайында өнімді және өнімсіз жұмысшылардың жалақылары олардың шекті өніміне тең болады. Жұмысшының нақты өнімділік деңгейі белгісіз болған жағдайда, жалақы қойылымы күтілетін өнімділік деңгейіне сәйкес орташа деңгейде бекітіледі.

Бұл жағдайда өлшеу шығындары жұмыс берушінің де, өнімділігі жоғары жұмысшылардың да әл-ауқатына теріс әсер етеді. Өйткені, өнімділігі жоғары жұмысшылар өз қабілеттерін жоғары бағалап, төмен жалақы бекітілген контрактіге қызығушылық танытпайды, осыған байланысты жұмыс берушілер потенциалды ұтымдарын жоғалтады. Керісінше, өнімділігі төмен жұмысшыларға ақпараттың асимметриясы тиімді, себебі олар неғұрлым жоғары жалақы алу мүмкіндігіне ие болады.

«Теріс іріктеу» мәселесі біріншіден, ишара (сигнал), екіншіден, өзін өзі іріктеу жүйелері арқылы шешілуі мүмкін. Ишара ретінде жұмысшының білім деңгейі, білім алған оқу орны туралы мәліметтер, жеке адамдар берген ұсыныс-мінездемелері, алдын – ала сұхбаттасу және сауалнама арқылы алынған ақпараттар қарастырылады.

Ишара жүйесіне қосымша өзін өзі іріктеу жүйесі қолданылады. Бұл жүйе жұмысшылардың күтімдерін қалыптастыратын және оларға өз қабілеттері мен талғамдарына сәйкес келісімдерді таңдауға мүмкіндік беретін контракт шарттарына негізделеді. Мысалы, жапондық еңбек рыногында жұмысшылар екі контракттың бірін таңдауға мүмкіндіктері бар: 1. бірден жоғары жалақы тағайындалады, бірақ ұзақ мерзімді жұмыспен қамту және жалақыны

көбейту кепілдігі жоқ; 2. жалақы бастапқыда төмен, бірақ ұзақ мерзімді жұмыспен қамту, жалақының біртіндеп көбейтілуі, карьералық өсу кепілденген.

Контрактіден кейінгі оппортунизм *жалтару* және *бопсалау* формаларында көрінеді. Жалтару контрактіде көрсетілген деңгейден қайтарымы төмен жұмысты білдіреді. Мысалы, жұмыс уақытында жұмысшылар компьютерде ойын ойнауы, өз жұмыстарын жасауы мүмкін. Осы шығындарды біріншіден, шара қолдану қарастырылған мониторинг жүйесін қалыптастыру, екіншіден, жұмысшының сый ақысы фирманың іс-әрекет нәтижесіне тәуелділікте болатын стимул жүйесін жасау арқылы азайтуға болады.

Бопсалаудың орын алуы *ерекше активпен* байланысты. Бопсалау екі жақты болады:

- ерекше ресурсқа жұмысшы ие болса, ол командадан шығу қаупі арқылы жұмыс берушіге шантаж жасай алады;

- фирма нақты адам капиталы қолданылатын жалғыз сала болса, ол жұмыстан шығару қаупі арқылы жұмысшыға шантаж жасай алады.

Бопсалау шығындарын өзара инвестиция арқылы өзара тәуелді ресурстарды ортақ мүлікке айналдыру және контрактіде қарым-қатынас жағдайларын толық (толық контракт) көрсету арқылы азайтуға болады.

3.4 Сыртқы әсерлер және Коуз теоремасы

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

Экономикалық агенттер арасындағы қарым - қатынастың көпжақтылығы сыртқы әсерлердің көпжақтылығын қалыптастырады. 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 бірінен бірі бөлінбейтін бір агенттің пайдалылығының 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.

Неоклассикалық талдау нәтижесінде бірқатар нұсқалар ұсынылды:

1. зиянды әсер үшін сол зиянды өндірістік тұлғаның жауапкершілігін арттыру;

2. зиянды әсерді өндірушіге өндірілетін зиянды әсер көлеміне тәуелді салық көлемін енгізу арқылы жою;

3. зиянды әсерді өндірушінің орналасуын немесе оның жұмыс кестесін өзгерту арқылы зиянды әсер көлемін өзгерту.

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 қалады». Яғни, қандай да болмасын ресурсқа қатысты меншік құқығына бастапқыда кімнің ие болуы өндіріс құрылымына әсер етпейді. Меншік құқығын қайта бөлу нәтижесінде ресурсқа меншік құқығын жоғары бағалайтын агенттің ие болуы маңызды. Меншік құқықтарының қайта бөлінуі рыноктық механизм негізінде жүзеге асады және өндірілген өнім құнының ұлғаюына әкеледі.

Коуз теоремасының жалпы түрдегі дәлелдемелері жоқ, бұл мақсатта негізінен меншік құқықтарының айырбасы бойынша өмірден алынған нақты және шартты түрдегі мысалдар беріледі. Мысалы, егіншілікпен айналысатын фермер және мал өсірумен айналысатын ранчер қатар тұрады. Егер ранчер мал басын 1 сиырға өсіретін болса, оның таза табысы 50 дол. құрайды, бірақ ол фермерді 1ц. немесе 80 дол. көлеміндегі шығынға ұшыратады (20 дол. тікелей шығын + 60 дол. алынбаған пайда). Әлеуметтік шығын 130 дол. құраса, әлеуметтік ұтым 100 дол. құрайды (сиырды сату бағасы). Бұл жағдайда жағымсыз сыртқы әсер орын алады.

Егер залалды пайдалануға тыйым салу құқығы фермерде болса, ол ранчо иесінен 60 дол. кем емес өтем ақы талап етеді. Ал ранчо иесінің қосымша малдан алатын пайдасы 50 дол. ғана. Сондықтан, ранчо иесі мал санын өсіруден бас тартады, нәтижесінде өндіріс құрылымы өзгеріссіз қалады.

Егер залады пайдалануға тыйым салу құқығы ранчо иесінде болса, фермер оған 50-ден 60 дол. аралығында өтем ақы төлеген жағдайда, ол мал санын көбейтуден бас тартады. Нәтижесінде екеуі де ұтады, фермер егістік жерлерін өзгертпейді, ранчо иесі мал санын өсірмейді, яғни, залалды пайдалануға тыйым салу құқығы бастапқыда қайсысында болмасын, соңында өндірістің құрылымы өзгермейді және тиімді.

Меншік құқықтарының бастапқыда бөлінуі 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 жағдайларда 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 қажет емес.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Трансакция – қоғамда қабылданған меншік құқығының немесе белгілі бір іс - әрекетке құқықтың, яғни еркіндік құқығының бөтенсуі және иемденуі. Ресурстардың сиректігі, жеке мүдде тұрғысында трансакциялар айқын емес формада әлеуметтік қатынастардың көріну формасы болып табылатын үш жағдайды қамтиды: конфликт, тәуелділік, реттілік.

2. Трансакционды шығындарды трансакциялар анықтамасы негізінде трансакцияларды жүзеге асыруға шығындалатын ресурстардың құндылығы ретінде түсіндіруге болады.

3. Трансакционды шығындар жіктемесін мәміле жасау кезеңдеріне сәйкестендіру мақсатында *ex-ante* және *ex-post*, яғни мәмілеге дейін және кейінгі трансакционды шығындар қарастырылады.

4. Коуз теоремасы сыртқы әсерлер мәселесінен бастау алады, оның пікірінше, трансакционды шығындар нольге тең болған жағдайда рынок сыртқы әсерлер мәселесін өзі шеше алады.

4. МЕНШІК ҚҰҚЫҒЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕОРИЯСЫ

4.1 Меншік құқығы теориясының негізгі жағдайлары

4.2 Меншік құқығын арнайыландыру туралы негізгі көзқарастар

4.3 Балама меншік режимдері

4.1 Меншік құқығы теориясының негізгі жағдайлары

Тақырыптың түйінді ұғымдары: азаматтық құқық дәстүрі жалпы құқық дәстүрі жеке меншік режимі ерекше меншік құқығы еркін қол жету режимі коммуналды меншік меншік құқығы меншік құқығының арнайылануы меншік құқығының таралуы меншік құқықтары жиынтығы меншік өкілеттіліктері мемлекеттік меншік прецедент

Меншік құқығы теориясы неоинституционалды бағыттың іргелі теорияларының бірі. Теорияның негізін қалаушылар американдық - экономистер Рональд 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.

Аталған теорияның меншікті түсіндіруінде және оны экономикалық талдаудың әдістемелік және теориялық негізі ретінде қолдануында бірқатар ерекшеліктері бар. Біріншіден, “меншік” терминінің орнына “меншік құқығы” термині қолданылады, яғни тікелей ресурс меншік емес, ресурстарды пайдалануға байланысты құқық үлесі немесе жиынтығы меншікті құрайды.

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 қатысты 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 белгілі 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 бірегей 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. Арнайыландырудың 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 қатысты әдетте тұлғасыздандырылған арнайыландыру орын алуы мүмкін. Бұл экономикалық агенттердің күнделікті қарым қатынасына негізделеді, яғни нормадан ауытқуды байқаған топтың кез келген мүшесі гарант бола алады.

Меншік құқығының арнайылануы нәтижесінде меншік құқығы *ерекшелік* қасиетіне 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 қорғалмаған, 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 ерекшелік деңгейі меншік құқығының арнайылану мен таралу үрдістерінің арақатынасына тәуелді функция ретінде қарастырылады.

Сонымен, меншік құқықтары теориясының басты тұжырымдары 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 пайдалану алғашырттары қалыптасады.

4.2 Меншік құқығын арнайыландыру туралы негізгі көзқарастар

Тарихи тұрғыда меншікті анықтауда екі түрлі көзқарас белгілі: 1) меншікті бөлінбейтін және абсолютті біртұтастық ретінде анықтау; 2) меншікті ашық көптілік ретіндегі құқық мүмкіндіктерінің жиынтығы терінде анықтау. Бірінші көзқарас континентальды немесе роман-германдық (азаматтық құқық) дәстүрге, екіншісі англо – саксондық дәстүрге (жалпы құқық) негізделеді. Зерттеушілердің пікірінше, басқа құқықтық дәстүрлерге қарағанда, аталған екі құқықтық жүйе индивидтердің рыноктық қағидаға негізделген қарым қатынасы тұрғысында маңыздырақ, осы дәстүрлер еуропа

елдерінде рыноктың қалыптасуына негіз болған. Аталған екі құқықтық дәстүрлердің елеулі айырмашылықтары бар.

❖ меншік құқығын арнайыландыру көздеріне байланысты;

Роман-германдық құқықта жаңа нормалар бар заңдарды, яғни, конституция, кодекстер, заңдар, регламенттер, декреттер, т.б. дедукциялау негізінде қалыптасады. Жалпы құқықта прецедент, яғни, дәстүрлер және ұқсас мәселе бойынша соттардың шешімдері, ерекше маңызға ие. Мысалы, меншік құқығын заңды түрде бекіту үшін претендент ұзақ уақыт бойы осы меншікті де-факто жүргізгендігін дәлелдесе, жеткілікті. Жер шаршысына меншік құқығы басқа претендент болмаған жағдайда индивид осы жерді 12-20 жыл бойы нақты түрде пайдаланса заңды түрде оған бекітіледі.

Қазақстанда тұрғын үйлерді жекешелендіру осыған ұқсас, квартирада тұру ұзақтығы, квартира ақысын уақытында төлеу, тұрғын үйдің түгел отбасы мүшелеріне бекітілу сияқты т.б. нормаларға сай жүргізілді.

❖ шешім қабылдаудағы соттардың ролін түсіндіруге байланысты;

Роман-германдық құқықта соттардың іс-әрекеті «заңға бағыну» терминімен анықталады, басқаша айтқанда, оның міндеті даулы жағдайды барынша толық суреттейтін құқықтық норманы табу және қолдануға саяды. Жалпы құқықта соттардың іс-әрекетіне еркіндік қарастырылған. Сот бар нормалардың түсіндірушісі ғана емес, сонымен қатар оның жасаушысы (прецедент механизмі арқылы). Сот әділетті шешім қабылдауға бағытталады, шешім қабылдауда бар құқықтық нормалармен қатар, әділеттіліктік субъективті өлшемдерін ұстана алады. Дәл осы субъективті өлшемдердің болуына жалпы құқықтағы сот шешімдерінің даралануы негізделеді.

❖ «меншік құқығын» түсіндірудегі айырмашылықтары;

Роман-германдық құқықта меншік құқығы біртұтас, шексіз және бөлінбейді. Демек, қандай да болмасын 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 қарастырылады. 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, басқа 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 түріндегі жауапкершілік*, қарызы үшін заттарын тартып алу мүмкіндігі;

11. *қалдық сипатағы* немесе *өкілеттіліктің уақыты өткеннен соң* оның қайтарылуын «табиғи» күту құқығы.

Қарастырылған меншік өкілеттіліктеріне қатысты бірқатар ескертулер жасау қажет. Өкілеттіліктердің бір бөлігі кластерде көріне алады. Мысалы, табысты иемдену құқығының қауіпсіздік құқығы болмаса жүзеге асуы қиын, себебі, қауіпсіздікболмаған жағдайда табысты алу ықтималдылығының төмендігі аталған өкілеттіліктің жалғандығын көрсетеді. Пайдалану құқығы көбіне табысты иемдену құқығымен біріктіріледі, ал соңғысы қалдық құнға құқылықтың бөлігі болып табылады, өйткені қалдық 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) біріктірген тұлға ғана меншік иесі бола алады. Меншік құқықтары мазмұнының азаматтық және жалпы құқықтардағы әртүрлілігі де бірқатар күрделіліктерді туындатады. Шын мәнінде, А. Оноре жіктемесінде азаматтық құқықтағы үш негізгі құқықтар неғұрлым нақтыланған, бөлшектенген түрде беріледі. Мысалы, азаматтық құқықтағы билік ету құқығы (5) және (7), , пайдалану құқығы (4) элементтерді біріктіреді.

Сонымен, жалпы құқық меншікті арнайыландыруда неғұрлым икемді, сондықтан оның күрделі рыноктық мәмілелер жасауда, индивидтер арасында ресурсты пайдалануға байланысты туындайтын күрделі қарым қатынастарды жүзеге асыруда тиімділігі жоғары. Мысалы, коммерциялық іс-әрекетті ұйымдастырудың сенімді басқару, лизинг, франчайзинг сияқты басқа да қазіргі формаларында меншік құқығы негізінен жалпы меншік дәстүрінде арнайыланады, олардың азаматтық құқықта тікелей баламасы жоқ.

4.3 Балама меншік режимдері

Неоинституционалды меншік құқығы теориясының дәстүрлі неоклассикалық теориядан ұтымды ерекшелігі әртүрлі – еркін қол жету

(жалпы меншік), коммуналды, жеке және мемлекеттік меншік режимдерін салыстырмалы талдауында. Аталған базалық меншік режимдері әртүрлі елдерде әртүрлі үйлесімде қатар орын алады.

Меншік құқығы режимдері функционалды тұрғыда талданады. Бұл біріншіден, қандай да болмасын режим тиімділігінің нақты жағдай туралы ақпаратқа қатыссыз *a priori* берілген бағалауының болмауын; екіншіден, әртүрлі меншік режимдерінің салыстырмалы артықшылықтарын, демек, олардың әрқайсысының шектерін анықтауды білдіреді.

Еркін қол жету (жалпы меншік) ешқандай экономикалық агент басқаларды игілікке қол жетуден ығыстыра алмайтын жағдайды сипаттайды. Меншік құқығын анықтау қажеттігі бір игілікке бірнеше индивидтер қатар таласқан жағдайда туындайды.

Шектелген ресурстарға еркін қол жетудің нәтижесінде экономика ғылымында «қауымдар трагедиясы», «ресурстарды шамадан артық қолдану» ретінде танымал құбылыстар туындайды. Бұл терминдер жалпы меншікті аяусыз пайдалану тенденциясын білдіреді. Аталған салдардың туындауы ресурстарды пайдаланудағы ұтымдар мен шығындардың асимметриялы бөлінуімен байланысты: кез келегін тұлға ресурсты пайдаланудағы ұтымды тікелей иемденеді, ал артық қолданудың шығындар ауыртпалығы барлық экономикалық агенттер арасында бөлінеді. Мысалы, көлден немесе өзеннен балық аулау еркін қол жету режимінде агенттер іс-әрекеті ешқандай заңмен, яғни «ойын ережелерімен» шектелмеген, ерекше меншік анықталмаған жағдайда тұлғалар балық қорын толық сарқылғанша пайдаланады. Әрқайсысы тек жеке ұтымдарын барынша арттыруға ұмтылады.

Шектелген ресурстардың сарқылу қаупі меншік жүйесіндегі өзгерістер түріндегі институционалды трансформацияға әкеледі. Осы ретте, институционалды өзгерістер үш нұсқада жүруі мүмкін: жеке меншік, коммуналды және мемлекеттік меншік жүйелерінің қалыптасуы.

Коммуналды меншік – ерекше құқықтарға адамдар тобы ие болатын шектелген ресурстарды пайдалану режимі. Топқа кірмейтін экономикалық агенттер ғана меншік өкілеттіліктерінен ығыстырылады. Демек, жеке адам ерекше меншік құқығына топтың мүшесі ретінде ие болады. Бұл режимнің бірқатар мінез-құлықтық салдарлары бар.

Біріншіден, егер топ мүшесінің табысты иемденуге ерекше құқығы болмаса және өнімдер теңгермешілік қағидасы негізінде бөлінсе, онда белгісіздік жағдайында ресурсты толық пайдаланбау және игіліктерді толық өндірмеу мәселесі туындайды, себебі, әрбір меншік құқығының иегері ортақ өнімді өндіруде басқаларға сенеді. Екіншіден, бөлу қағидасы жұмсалған күш-жігерге сәйкес бекітілсе, ресурсты шамадан артық пайдалану мәселесі туындайды. Яғни, коммуналды меншік шеңберінде еркін қол жету әсері туындауы мүмкін. Осы ретте, дауыс беру (сайлау) процедурасын бір жағынан, топ ішінде еркін қол жетуді, екінші жағынан, билетсіздер мәселесін шешуге жағдай жасайтын институционалды шара ретінде қолдауға болады.

Топ сипаттамаларының өзгеруі (көлемінің өсуі, мүшелері санының көбеюі, әркелкілік, тұрақсыздық) коммуналды меншік құқығы режимінің

жеке немесе мемлекеттік меншік жүйелеріне өзгеруіне алғышарттарды қалыптастырады.

Жеке меншік – жеке индивид ерекше құқыққа ие болатын шектелген ресурстарды пайдалану режимі. Ерекше құқықтар мемлекет, әлеуметтік нормалар, құқық тұлғасы тарапынан қамтамасыз етіледі. Жеке меншік режимі біріншіден, игілікті пайдалану туралы шешім қабылдаудың еркіндігін, дербестігін, екіншіден, экономикалық агенттердің жауапкершілігін білдіреді. Бұл жағдайларда индивидтердің мінез-құлқы игілікті пайдаланудың ең тиімді нұсқасын анықтауға бағытталады. Салыстырмалы бағалар жүйесінің қалыптасуы және дамуы негізінде индивидтер ресурсты пайдалану туралы шешім қабылдайды. Алайда, баға механизмін қолдану белгілі бір шығындармен, соның ішінде меншік құқығын қорғау және арнайыландыру шығындарымен байланысты. Сондықтан, жеке меншік режимінің ынталандыру, шешім қабылдау әдістері, локальды білімді пайдалану тұрғысындағы артықшылықтарына қарамастан, оның таралу шектері болады.

Мемлекеттік меншік – аутсайдерлер де, инсайдерлер де шектелген ресурстарға қол жетуден ығыстырылатын меншік режимі. Яғни меншік құқықтары жиынтығы не оның әртүрлі элементтеріне ерекше құқыққа тек мемлекет ие болады. Мемлекет барлық 11 элементті өзі жүзеге асырған жағдайда, мұндай шаруашылық жүйе иерархия ретінде сипатталады. Ерекше меншік құқықтары формальды ережелерде көрініс табады. Аталған меншік режимі шеңберінде орындаушының мінез-құлқын басқару мәселесі (принципал-агент мәселесі) аса өзекті болады, себебі индивидтің меншіктегі үлесін жүзеге асыру шығындары жоғары және орындаушыда ресурсты басқарушының мүддесіне сәйкес пайдалануға ынта әрі қажетті ақпарат жоқ. Оның үстіне, мемлекеттік меншіктің таралу дәрежесіне, басқа да факторларға (мысалы, бақылауды ұйымдастыруға) байланысты де-юре және де-факто мемлекеттік меншік құқықтары арасында айырмашылықтар орын алады. Формальды түрде ресурстар мемлекеттік меншікте болғанымен, нақты түрде еркін қол жету, коммуналды немесе жеке меншік режимдері болуы мүмкін. Бұл аталған меншік жүйесінің көп түрлі меншік формаларына ауысуына жағдайлар жасайды.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Меншік құқығы қоғамда қалыптасқан белгілі бір ойын ережелері болып табылады, осы ретте ресурстарды пайдалану және осы кезде туындайтын ұтымдар мен шығындарды бөлуді бақылау құқығы болып табылады.

2. Жалпы құқық меншікті арнайыландыруда неғұрлым икемді, сондықтан оның күрделі рыноктық мәмілелер жасауда, индивидтер арасында ресурсты пайдалануға байланысты туындайтын күрделі қарым қатынастарды жүзеге асыруда тиімділігі жоғары.

3. Неоинституционалды меншік құқығы теориясының дәстүрлі неоклассикалық теориядан ұтымды ерекшелігі әртүрлі меншік режимдері

функционалды тұрғыда талданады, олардың салыстырмалы артықшылықтарын, демек, олардың әрқайсысының шектерін анықтауға мүмкіндік береді.

5. ФИРМАНЫҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТЕОРИЯСЫ

8.1 Контракт түсінігі: мазмұны, типтері және басқару құрылымдары

8.2 Ұйым сипаттамалары

8.3 Фирма құрылымы

8.4 Фирма типологиясы

Тақырыптың түйінді ұғымдары: ассоциативті атмосфера; ерекше актив; жалдану контрактісі; контракт; классикалық контракт; қарым – қатынастық контракт; неоклассикалық контракт; ұйым; ұйымдық мәдениет; принципал және агент мәселесі; сату контрактісі; рутина.

5.1 Контракт түсінігі: мазмұны, типтері және басқару құрылымдары

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 жіктелісінің негізін құрайды. Институционалды 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 болашақта орын алуы мүмкін барлық жағдайларды контрактінің шарты ретінде қарастырып, көрсету қиын. Бұл контрактінің толық емес сипаты *белгісіздіктің* салдары болып табылады. Сондықтан, 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 және толық емес контракт ретінде сипатталады. Контрагенттердің бір біріне экономикалық тәуелділігі және қарым – қатынасты сақтауға, жалғастыруға өзара мүдделілігі осы контрактіге 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.

Контрагенттердің контракт типтерін таңдауы жүргізілетін трансакция сипаттамаларына тәуелді. Трансакцияның бірінші сипаттамасы - *белгісіздік деңгейі*. Осыған байланысты, біріншіден, белгісіздіктің негізгі көзін (себептерін), екіншіден, оның болжамдану мүмкіндігін, яғни күтілетін нәтижелердің орындалу ықтималдылығын анықтау қажет. Себебі, күтпеген жағдайлардың орын алуы контрагенттер мінез-құлқының өзгеруіне, оппортунизмге әкелуі мүмкін.

Трансакцияның екінші сипаттамасы – келісімнің нысаны болып табылатын *активтердің* немесе контрактіні орындау барысында қолданылатын *ресурстардың ерекшелік дәрежесі*. Ерекше активтердің алты түрі белгілі: 1. орналасуы бойынша (табиғи ресурстар, геосаяси артықшылықтар); 2. технологиялық ерекшелік (арнайы компонент өндірісін инвестициялау); 3. адам капиталының ерекшелігі; 4. сауда маркалары (тауар белгілері); 5. өндірістік инфрақұрылымды инвестициялау

ерекшелілігі; 6. активтердің уақыт бойынша ерекшелілігі (арнайы ресурсқа қажеттілік тек белігі бір уақыт мерзімінде ғана болады). Активтердің ерекшелілігі бопсалау немесе моральды тәуекел формасында көрінетін контрактіден кейінгі оппортунизмнің орын алуына әкеледі. Бұл контрактілік қарым – қатынастың күрделелілік дәрежесінің және контрагенттердің өзара тәуелділігінің артуына, осы арқылы контрактінің ұзақ мерзімге созылуына жағдай жасайды.

Трансакцияның үшінші сипаттамасы оның *жиілігі* болып табылады. Келісімдер жиілігінің үш деңгейін ажыратуға болады: бір мезгілдік, кездейсоқ және қайталанбалы. Трансакциялардың қайталануы маңызды, себебі бұл жағдайда жағымды *масштаб әсері* орын алады.

Контрактілі қатынастардың тиімділігін арттырудың бір өлшемі ретінде трансакционды шығындарды барынша азайту мақсатында әрбір трансакцияға сәйкес басқару құрылымы қолданылады. О. Уильямсон контрактілі қатынастарды басқарудың төрт түрлі құрылымын қарастырады: рыноктық, үш жақты, екі жақты және бір жақты.

Классикалық контрактіні жүзеге асыруда *рыноктық басқару* тиімдірек. Себебі, бұл контрактінің типінде ерекше активке қаржы салынбайды, яғни трансакция 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 қаупін 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 негізінде жүзеге асады. Бір тарап ресурсты пайдалану құқығын, болашақтағы өзінің іс- әрекеттерін таңдау құқығын келесі тарапқа белгілі бір шарттар негізінде ерікті түрде өткізеді. Контрактіге қатысушы бір тарап кепілденген табысты ала отыра тәуекелден бас тартады, ол *тәуекелге қарсы тұлға*, 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 *бейтарап* тұлғалар арасындағы және контрактіні орындау барысында жүзеге асырылатын міндеттерді анықтайтын келісім.

Қатысушылардың пайдалалылықтары көрсетілген міндеттердің орындалуына тікелей тәуелді.

5.2 Ұйым сипаттамалары

Жалдану контрактісінде тәуекелге қарсы тұлға болашақтағы өзінің іс-әрекеттерін таңдау құқығын тәуекелге бейтарап тұлғаға ерікті түрде өткізеді, осы арқылы *билік қатынастары* пайда болады.

Билік қатынастарының түрлері:

- ❖ қарапайым бақылауға негізделген қатынастар бақылау құқығы кімге берілсе, сол адам тікелей билік жүргізеді;
- ❖ күрделі билік қатынастары; бақылау құқығы берілген тұлға оны өзінің өкілетті, үшінші тұлғаларына өткізеді;
- ❖ тұлғаландырылған билік қатынастары, яғни басқару құқығының нақты жеке тұлғаға берілуі;
- ❖ ұстанымды билік қатынастары - қоғамның институционалды құрылымында белгілі бір ұстанымға ие тұлғаларға бақылау құқығының берілуі.

Жалдану контрактісі негізінде билік қатынастарының туындауы ұйымның пайда болу алғышартын құрайды.

Ұйым - билік қатынастары негізінде, яғни агенттің принципалға өз әрекетін бақылау құқығын өткізуі арқылы қалыптасатын үйлестіру бірліктері. Тәуекелге бейтарап тұлға *принципал*, *басқарушы*, ал тәуекелге қарсы тұлға *агент*, *орындаушы* деп аталады.

Ұйымның негізгі сипаттамалары:

1. қатысушылардың жиынтығы;
2. барлық қатысушылардың ұйымның, демек принципалдың мүдделеріне сәйкес біртектілену деңгейі;
3. билік қатынастарының формальды құрылымы, иерархиялық күрделілік деңгейі.

Экономикалық теорияда ұзақ бойы рыноктық механизм шаруашылық іс-әрекетті үйлестірудің дәстүрлі әдісі ретінде қарастырылып келсе, неoinституционалды теория фирма (ұйым) және рынокты экономикалық ұйымдастырудың балама әдістері ретіндегі көзқарасты қалыптастырды. Баламаларды таңдаудағы басты мәселе – трансакцияларды жүзеге асырудағы барынша аз трансакционды шығындар. Басқаша айтқанда, игіліктер өндірісін рыноктық жолмен ұйымдастырудың шекті трансакционды шығындары және фирманың қызмет етуіндегі шекті трансакционды шығындары салыстырылады. Мысалы, еңбек рыногында жеке индивидтер дербес түрде белгілі бір қызмет түрін (құрылыс, репетитор, даяшы, т.б.) рыноктық айырбасқа ұсынған жағдайда оның трансакционды шығындары (барлық түрлері бойынша) өте жоғары болады. Ал, аталған қызметтерді арнайы ұйым құру арқылы ұсыну трансакционды шығындардың барынша азаюына әкеледі.

Алайда, ұйым трансакционды шығындарды толығымен жояды деуге болмайды. Себебі, ұйым ішінде әкімшілік басқару шығындары, сонымен

катар, оппортунизмнен қорғау шығындары орын алады. Ұйым көлемі ұлғайған сайын, трансакционды шығындары үнемдеу тиімділігі де кеми түседі. Бұл ең алдымен оппортунистік мінез-құлықтың алдын алу және мониторинг шығындарымен байланысты. Біріншіден, ұйым мүшелерінің саны артқан сайын, мүдделер үйлесімділігіне қол жету, әсіресе принципал мүддесіне сәйкестендіру қиындай түседі, сондықтан, принципал агенттердің іс-әрекеттерін бақылауға көп шығын жұмсауға мәжбүр. Екіншіден, ұйым көлемінің ұлғаюы күрделі билік қатынастарының орын алуына, бұл құрылымдық өзгерістер әрі агенттердің, әрі менеджерлердің іс-әрекеттерін бақылау шығындарының өсуіне әкеледі.

Ұйым көлемі ұлғайған сайын тиімділігінің кемуін Р. Коуз “менеджменттің кемімелі шекті тиімділігі” деп атайды. Оның пікірінше, рынокпен салыстырғанда ұйымның (фирманың) өсу шегі бар және ол трансакционды шығындармен байланысты. Басқаша айтқанда, фирма ішінде қосымша трансакцияны ұйымдастырудың шығындары осы трансакцияны рынокта жүзеге асыру шығындарымен бірдей болған жағдайда фирма көлемін ұлғайту мағынасыз.

Ұйымның тиімді көлемін таңдауға бірқатар факторлар әсер етеді: 1. активтердің ерекшелік дәрежесі; 2. белгісіздік деңгейі; 3. тараптардың тәуекелге бейімділігі; 4. келісімдер күрделілік деңгейі; 5. заңға бағыну және көлеңкелік бағалардың арақатынасы.

Ұйым ішіндегі қарым-қатынас «басқару-бағыну» сипатында болғандықтан индивидтердің мінез-құлқын, яғни принципал және агент арасындағы қарым-қатынасты реттеуші нормалар да рыноктық қарым-қатынасқа тән нормалардан ерекшеленеді. Біріншіден, контракт шеңберінде іс-әрекетті бақылау құқығына ие болған тұлға немесе принципалдың мінез-құлқы күрделі утилитаризм нормасына сай, ал агент тек бекітілген сый ақыны алуға келісе отыра, пайдалылықты барынша арттыруға емес, оның белгілі бір деңгейіне қол жетуге ғана ұмтылады (шектелген утилитаризм). Екіншіден, агенттің мінез-құлқы мақсатты бағытталған іс-әрекет қағидаларына қайшы келеді, өйткені ол мақсатты таңдауда ерікті емес, керісінше өз іс-әрекетін тек принципалдың мүддесіне сәйкестендіруге бейім. Үшіншіден, сенім нормасы да бұл қарым-қатынаста толық көрінбейді. Агент принципалға өз құқықтарын өткізе отыра, оның шешім қабылдаудағы компетенттілігіне және контракт шарттарынан ауытқымайтына сенуге мәжбүр. Ал принципал агентке белгілі бір деңгейде сенімсіздікпен қарауға мәжбүр, өйткені агент жеке өзінің пайдалылығын емес, принципалдың пайдалылығын барынша арттыруға бағдарланады.

Төртіншіден, жалдану контрактінде тараптар эмпатия нормасын да ұстанбайды. Принципал агенттің келісетін ең төменгі сый ақы деңгейін ғана біледі, сондықтан өзін оның орнына қойып, әр жағдайға агент тарапынан қарауға, түсінуге ұмтылмайды. Сондай-ақ, легализм нормасы да бұл қарым-қатынаста толық көрінбейді, өйткені контрактіні орындау барысында туындайтын конфликттер заң арқылы емес, билікті қолдану, яғни принципалдың бұйрық, өкімдері арқылы шешіледі.

Қарастырылған жағдай принципал және агент арасындағы қарым-қатынас бұйрық, өкімдер арқылы жүзеге асатындығын, демек рыноктық жүйе ішінде бұйрыққа, әмірге негізделген экономикалық қатынастардың болатындығын көрсетеді. Осы ретте, ұйым миниатюрадағы әміршілдік экономика сипатында көрінеді.

5.3 Фирма құрылымы

Фирма көлемі өскен сайын, принципал және агент арасындағы *ақпарат ассиметриясымен* байланысты шығындар да өседі. Себебі, шешім қабылдау бірнеше сатыдан өтеді, әр сатыда сапалы түрде жаңа ақпарат туындауы мүмкін, бұл фирма ішінде ақпарат ағымын және әр сатыдағы агенттердің іс-әрекеттерін, шешімдерінің шынайылығын бақылауды күрделендіреді. Осыған байланысты, *принципал - агент мәселесі* туындайды. Оның мәні тапсырманы орындауда, ақпарат ассиметриясын пайдалана отыра, агенттің принципалға ықпал ету, оны өз пайдалылығын арттыру мақсатында қолдану қаупінде. Принципал – агент мәселесі *моральды тәуекелдің* көрінісі болып табылады. Оппортунистік мінез-құлық шығындарын төмендету үшін стимулдар жүйесін қалыптастыру қажеттігі артады, себебі тікелей бақылау және мониторинг шығындары шамадан тыс көп болуы және нәтиже бермеуі де мүмкін.

Оптималды контракттер немесе *принципал – агент* теориясы осыған байланысты негізгі үш нұсқаны ұсынады:

1. агенттер жарысын ұйымдастыру;
2. бірлескен іс - әрекет нәтижесіне агенттердің қатысуы;
3. агенттердің коалициясы ретіндегі фирма;

Бірінші нұсқа агенттер арасында бәсекені дамытумен байланысты. Басқалармен салыстырғанда жедел және тиімді жұмыс істеген агент жоғары деңгейде марапатталады. Бұл жағдайда агенттер бірінен бірі кейін қалмауға тырысады, осы арқылы олардың еңбек өнімділіктері жоғарылауы мүмкін. Алайда, аталған нұсқаның жағымсыз әсерлері де бар. Біріншіден, жоғары сый ақыға ұмтылу «қолайсыз (кері) іріктелуге» әкелуі, яғни фирмада тек тәуекелге неғұрлым бейім агенттер ғана қалуы мүмкін. Екіншіден, агенттер арасындағы бәсеке бақталастыққа ұласып, сенімнің жойылуына, демек, корпоративтіктілікті қажет ететін фирманың стратегиялық жоспарлары шешімін таппауы да мүмкін.

Екінші нұсқада агенттің алатын сый ақысы бекітілген сипатта емес, фирманың іс-әрекет нәтижесіне тәуелді белгіленеді. Жалдамалы жұмысшылардың пайдаға қатысу формалары, акционерлік кәсіпорынның капиталына қатысуы, олардың акцияларды жеңілдетілген бағамен сатып алуы осының мысалы бола алады. Агенттің меншікке қатысуына қажет принципал ресурстарының шектеулілігі және оның тәуекелге бейімділігі аталған нұсқаның шектеуші факторларын құрайды.

Үшінші нұсқада агенттер іс-әрекет нәтижесіне қатысып ғана қоймайды, сонымен қатар принципал қызметін кезекпен атқара бастайды.

Мұның маңызды ерекшелігі: агенттер арасында сенім қатынастарының пайда болуына және осы арқылы олардың іс-әрекеттерінің кооперациялануына мүмкіндік жасайды. О. Уильямсонның пікірінше агенттер арасында сенім қатынастарының пайда болуы нәтижесінде фирма ішінде «*ассоциативті атмосфера*» қалыптасады. Ассоциативті атмосфера агенттер тарапынан оппортунизмнің орын алмауына жағдай жасайды. Ассоциативті атмосфераның ұтымдары екі жақты қарастырылады: бір жағынан, бақылау шығындары үнемделсе, екінші жағынан, кооперация ұтымының жаңа көзі пайда болады, яғни тек еңбек бөлінісі емес, «командада еңбек ету» негізінде ұтым артады.

Агенттердің коалициясы ретіндегі фирмада принципал – агент мәселесін «*алтын ереже*» негізінде шешу мүмкіндігі пайда болады. Оның мәні: принципал агентті оның отрақ іске қосқан үлесіне сай марапаттауы, ал агент принципалдың қойған міндеттерін, талаптарын адал орындауы қажет. Бұл нұсқаның таралуын шектеуші факторлар: а) агенттердің тәуекелге бейімділігі; ә) ұйымға қатысушылар саны шектелген, осы нұсқаның тиімділігі топтағы адамдар саны 5-10-нан көп болмаған жағдайда жоғары; б) ұйым мүшелері «әлеуметтік капиталға» ие болулары қажет, яғни өзара сенім, қолдау, ортақ мүдде және мақсатқа бірлесе еңбек ету, тіл табысу, басқаның пікірін, ұстанымын сыйлау, т.б.

Принципал және агент мәселесінің қарастырылған шешілу нұсқалары ұйымның ішкі құрылым модельдері негізін құрайды. Негізінен фирма ішілік құрылым модельдерінің төрт типі кең тараған: *унитарлы* (У - құрылым); *холдингтік* (Х - құрылым); *мультидивизионды* (М - құрылым); *аралас* (А - құрылым). Фирма ішілік базалық құрылымдарды О. Уильямсон ақпараттарды өңдеу технологиясы бойынша жіктейді.

Унитарлы құрылым - функционалды белгілері бойынша дәстүрлі түрдегі іс-әрекеттің ұйымдастырылуы. Басты ерекшелігі: билік қатынастарының орталықтандырылуы; мұнда негізгі шешім қабылдаушы да, бақылаушы да – принципал. Күрделі билік қатынастары орын алады. Ақпарат айырбасының күрделілігі (ақпарат ассиметриялығы) менеджерлердің рационалды мінез-құлқын шектейді. Функционалды бөлімшелердің өз мақсаттарын көздеуі нәтижесінде агенттердің оппортунистік мінез-құлққа бейімділігі артады. У- құрылымда принципал және агент мәселесінің бірден бір шешілу нұсқасы: шығындары барынша аз, ең жаңа бақылау әдістерін жасау, қолдану арқылы бақылауды күшейту.

Холдингтік құрылымда шешім қабылдау және агенттердің іс - әрекеттерін бақылау барынша орталықсыздандырылған. Принципал тек қана қаржы мәселесі бойынша бақылау қызметін атқарады, ал агент пайданы бөлуден басқа барлық қызметтерді атқарады. Принципал агенттерді жанама түрде, яғни олардың жарысы негізінде бақылайды. Аталған құрылымның кемшіліктері агенттер арасында бәсекені дамытудан туындайды. Егер агенттер арасында бәсеке емес, консолидация орын алса, бұл құрылымның тиімділігі артады.

Мультидивизионды құрылым қаржылық тұрғыда өзін-өзі ақтау қағидасына негізделген жартылай автономды өндірістік құрылымды қалыптастыру. Бұл пайда орталықтары деп аталатын құрылымдар. Осы құрылымда стратегиялық шешімдерді қабылдау – орталықтандырылған, ал жедел бақылау және басқару – орталықсаздырылған, демек, жоғары менеджерлер күнделікті рутиналық жұмыстан босап, агенттер өз деңгейлерінде тактикалық шешім қабылдауда еркін. Агенттердің қаржылық өзін-өзі ақтау қағидасы олардың фирма іс-әрекетінің нәтижесіне қатысуға мүмкіндік береді, принципал пайданың бір бөлігін фирманың ортақ мақсатына сай қайта бөлу құқығына ие.

Аралас құрылым базалық корпоративті құрылымдардың модификациялануымен байланысты, фирманың әр бөлімшесінде әр түрлі құрылым орын алуы мүмкін.

Сонымен, кез келген ұйымның қызмет етуінде принципал және агент мәселесі орын алады. Аталған мәселе негізі үш нұсқада шешімін табады. Принципал және агент мәселесінің шешілу нұсқалары өз кезегінде базалық фирма ішілік құрылым типтерінің табиғатын түсіндіруге мүмкіндік береді.

5.4 Фирма типологиясы

Фирма ішілік құрылым модельдерін түсіндіруде трансакционды шығындармен қатар, ұйымның *өткен даму траекториясына* тәуелділігін ескеру қажет. Басқаша айтқанда, фирманың ұйымдық дамуы оның құрылымдық өзгерістердің ерекше траекториясына сәйкес қозғалысы ретінде түсіндіріледі.

Ұйымның дамуындағы тарихи тәуелділік әсері фирма ішілік қатынастарды *ұйымдық мәдениет және рутинаның* болуынан байқалады.

Ұйымдық мәдениет – ұйым мүшелерінің қарым – қатынасын реттеуші және олардың ұжымдық білімі мен тәжірибесінің көрінісі болып табылатын нормалар, ережелер және дәстүрлер жиынтығы.

Ұйымдық мәдениет бизнестегі табыстылықтың түйінді құрамдас бөлігі болып табылады. Оның негізінде принципал және агент арасындағы қарым – қатынастың белгілі бір типі қалыптасады. Ұйымдық мәдениет арқылы агент принципалдың болжамданбаған жағдайлардағы шешім қабылдауын бағалай алады, бұл ұйымдық мәдениеттің *түсіндірмелік қызметі* ретінде қарастырылады. Демек, бір уақытта қалыптасқан ұйымдық мәдениет принципал және агент арасындағы қарым – қатынас типінің түбегейлі өзгеруіне кедергі болады. Ұйымдық мәдениет ұлттық мәдениеттің ықпалымен қалыптасады және өзгереді.

Фирманың күнделікті қызмет етуінде *рутинаның* алатын орны маңызды. Осы ретте, **рутина** «іс-әрекетті үнемі қайталау арқылы есте сақтау» ретінде анықталады. Рутинаның маңыздылығы ұйым мүшелері арасында ақпарат ағымын қамтамасыз ету және жеңілдетумен түсіндіріледі, яғни ол ұйым мүшелерінің ақпаратты алу, түсіну, қалыптастыру, жалғастыру қабілеттерінің негізін құрайды. Кез келген ұйымда өзіне ғана тән «ұйымдық

диалект» болады. Рутинаны ұйым ішінде ақпарат асимметриясын төмендетіп, бақылауды жеңілдету арқылы принципал – агент мәселесін шешуге, сонымен қатар ұйым мүшелері арасында қалыптасқан қарым – қатынастардың ұдайы өндірілуіне жағдай жасайды.

Принципал және агент арасындағы белгілі бір қарым – қатынастар типі ұйымдық мәдениет және рутинаны негізінде жинақталады және бекітіледі. Сондықтан, ұйымдық дамудың бастапқы жағдайларын, шарттарын білу маңызды. Әсіресе, ұйымдық дамудағы ұлттық ерекшеліктер фирма ішілік құрылым модельдерінен, сондай-ақ фирманың мақсатты функциясынан, фирманың қызмет етуіндегі басқа да параметрлерінен байқалады. «Дамудың тарихи тәуелділік әсері» тұрғысында кәсіпорынның негізгі *төрт идеалды типтері* ажыратылады:

1. әміршілдік экономика жағдайындағы кәсіпорын;
2. американдық фирма;
3. жапондық фирма;
4. өтпелі типтегі кәсіпорын.

Әміршілдік экономика жағдайындағы кәсіпорын пайданы барынша арттыруға емес, жоспарды орындауға бағдарланады. Бұл кәсіпорында принципал және агент қарым – қатынасы үш деңгейде орын алады. Заң бойынша еңбекшілер принципал болды, олар кәсіпорынның іс-әрекетін бақылау құқықтарын өкілетті орган – жоспарлаушы орган арқылы жүзеге асыруға тиісті еді. Іс жүзінде, жоспарлаушы орган ғана бақылауды жүргізіп, агенттен бірегей принципалға айналды. Кәсіпорынның барлық көлденең байланыстары (өндіріс, өткізу құрылымы) тікелей тігінен байланыстар арқылы ғана жүзеге асырылды. Бұл кәсіпорындағы еңбек қатынастары да ерекше, *шамадан артық жұмыспен қамту* формасында орын алды. Жұмысшылардың жалақысы олардың үлесі бойынша емес, теңгермешілік қағидаға сәйкес тағайындалды. Осы арқылы, бюрократия еңбекшілерден тартып алған бақылау құқығының орнын толтыруға тырысады.

Американдық фирма бәсекелі нарықта пайданы барынша арттыруға ұмтылады. Бұл принципалдың, яғни осы фирма акционерлерінің мақсатты функциясынан туындайды. Акционерлердің басты мүддесі - бір акцияға шаққандағы табысын барынша арттыру, бұл фирманың жыл соңындағы бөлінбеген пайда көлеміне тәуелді. Аталған пайда көлемі агенттердің, яғни жалдамалы менеджерлердің іс-әрекетімен анықталады. Принципал және агент қарым – қатынасы осы фирмада екі деңгейде орын алады.

Акционерлер мен менеджерлер арасында принципал-агент мәселесі екі жақты - «дауыс беру» және «шығу» механизмдері арқылы шешіледі. Акционерлер өздерінің бақылау құқықтарын жүзеге асыруда акционерлер жиналысына қатысып, директорлар кеңесі құрамын өзгерте алады («дауыс беру») немесе акцияларын сатып, менеджерлердің қызметіне наразылығын білдіреді («шығу»). Менеджерлер және жұмысшылар арасындағы принципал-агент мәселесі еңбекті ұйымдастырудың қағидалары мен ережелері жүйесі – фордизм негізінде шешіледі. Американдық фирмада

өндірістік және өткізу байланыстарының құрылымы трансакционды шығындарды барынша азайтуға тәуелді.

Жапондық фирмада «екі жақты бақылау» жүргізіледі, сыртқы акционерлер (аутсайдерлер) және фирма жұмысшылары (инсайдерлер) қатар принципал қызметін атқарады. Ірі акционерлер (банктер) фирма акцияға қалыпты табысты қамтамасыз еткен жағдайда, ағымдағы бақылауды жүргізбейді. Ағымдағы бақылауды фирма жұмысшылары жүзеге асырады. Демек, жапондық фирма агенттер коалициясы моделіне жақын, сондықтан бұл фирмада классикалық түрдегі принципал – агент мәселесі орын алмайды. Оның үстіне, жапон фирмасындағы универсалды жұмысшы саясаты және «өмірлік жалдану» концепциясы да айтылғанның дәлелі бола алады. Жапон фирмасында пайданы барынша арттыру басты мақсат емес, фирма бақылайтын рынок үлесінің үздіксіз өсуін қамтамасыз ету бұл фирмадағы басты мақсатты құрайды. Өйткені, аталған өсу ұйымдық экспансияға, құрылымның дамуына және ұлғаюына жағдай жасайды.

Жапондық фирманың аралық фирмалармен және мемлекетпен қарым – қатынасы да ерекше. Аралық фирмалармен байланыста репутация негізінде трансакционды шығындарды үнемдеумен қатар, тәуекелді бөлу мотиві орын алады. Бұл фирма мемлекеттен толық дербестікке, тәуелсіздікке ұмтылмайды. Мемлекет корпоративті мүдделер және қоғам мүддесі арасындағы арбитр, корпорациялар күресіндегі тепе-теңдікті сақтаудың кепілі ретінде қарастырылады.

Өтпелі типтегі фирма еңбек ұжымын сақтауға, «аман қалуға» бағдарланады. Формальды және нақты меншік құрылымдары арасында сәйкессіздік орын алады. Осы кәсіпорынға агенттер оппортунизмінің шешімі табылмауы тән. Өндірістік байланыстар құрылымы трансакционды шығындарды барынша азайтуға емес, қалыптасқан қарым – қатынастарды сақтауға ұмтылу негізінде қалыптасады.

Фирманы контрактілер желісі ретінде қарастыру, фирма ішінде меншік өкілеттіліктерінің контракт шеңберінде бөлінетіндігін білдіреді. Меншік құқықтарының бөлінуі арқылы фирманың ұйымдық – құқықтық формасы анықталады, бұл өз кезегінде фирма ішілік трансакция шығындарының көлемі мен құрылымына және стимулдар жүйесіне әсер етеді.

Фирманың әртүрлі типтеріне А. Алчиан және Г. Демсец анықтаған бес негізгі меншік өкілеттіліктерінің бөлінуі сәйкес келеді:

1. қалдық табысқа құқық (төлемдерді өтегеннен кейін қалатын табыс);
2. ұйымның басқа мүшелеріне бақылау жүргізу құқығы;
3. ұйым мүшелерімен келіссөз жүргізуге құқық (орталық агент);
4. командаға мүшелікті өзгертуге құқық;
5. барлық меншік өкілеттіліктерін бірден және біртіндеп саты құқығы.

Индивидтердің командадағы орны мен ролі аталған меншік өкілеттіліктеріне ие болуына байланысты анықталады.

ТҰЖЫРЫМДАР:

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

2. Ұйым - билік қатынастары негізінде, яғни агенттің принципалға өз әрекетін бақылау құқығын өткізуі арқылы қалыптасатын үйлестіру бірліктері. Тәуекелге бейтарап тұлға принципал, басқарушы, ал тәуекелге қарсы тұлға агент, орындаушы деп аталады.

3. Принципал және агент мәселесінің шешілу нұсқалары ұйымның ішкі құрылым модельдері негізін құрайды.

4. Фирма ішілік құрылым модельдерін түсіндіруде трансакционды шығындармен қатар, ұйымның өткен даму траекториясына тәуелділігін ескеру қажет. Осы ретте кәсіпорынның идеалды типтері ажыратылады.

6. МЕМЛЕКЕТТІҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ТЕОРИЯСЫ

6.1 Мемлекеттің ұйым ретіндегі сипаттамалары

6.2 Мемлекеттің идеалды типтері

6.3 Мемлекеттің қызмет ету ерекшеліктері

Тақырыптың түйінді ұғымдары: әлеуметтік контракт; бағыныштылар парадоксі; біріншінің басымдығы; контрактілі мемлекет; күш қолдану монополиясы; қанаушы мемлекет; қоғамдық келісім; мемлекеттің сәтсіздігі

6.1 Мемлекеттің ұйым ретіндегі сипаттамалары

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 табиғаты 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 құқығын өткізген кезде пайда болатын билік қатынастарының ерекше жағдайы. Осы салаларда мемлекет әлеуметтік контракт негізінде *күш қолдану* және *мәжбүрлеу* құқығына ие болады.

Азаматтар өз қызметін бақылау құқығының бір бөлігін мемлекетке өткізеді, себебі мемлекет күш қолдану монополиясының негізінде меншік құқығын, оларға қарағанда, арнайыландыру мен қорғауды 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 физикалық айырбасталу механизмдері мен арналарын құру.
- қоғамдық игіліктерді өндіру, әсіресе формальды ережелерді қалыптастыру және қорғау;

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

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

Келесі мысал ретінде «жалпыға міндетті орта білім деңгейі» қоғамдық 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 қорғау 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). Бірақ, 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. Бұдан екі мәселе туындайды: 1) конфликттер тек агрессия мен күш көрсету арқылы шешілетін болады; 2) екіншіден, ресурстардың елеулі бөлігі өндірістік мақсатта емес қолданылмай, меншік құқықтарын қорғауға 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 тұрғыда, мемлекеттің табиғаты күш қолданудағы монополиясына байланысты анықталады.

Мемлекет – күш қолдануды жүзеге асыруда салыстырмалы артықшылыққа ие ұйым. Мемлекеттің осы артықшылығы 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 заңдарды, формальды ережелерді бұзуға бармайды.

6.2 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 таңдамаған нормаларды ұстануға мәжбүрлейтін тұлға 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* қарастырылады:

- 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 қоғамның 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 қорғаудың 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, қоғамның әл-ауқатын арттыру мәселесі оның іс-әрекетінде байқалмайды. Сонымен қатар, қанаушы мемлекеттің іс-әрекеті әлеуметтік контракт шегінен ауытқиды. 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.

6.3 Мемлекеттің қызмет ету ерекшеліктері

Мемлекеттің қызметі, кез келген ұйымдық құрылымның қызметіндей, трансакционды шығындармен байланысты болады. Билік қатынастары күрделі және позиционды сипатта. Меншік құқықтарын арнайыландыру мен қорғауда мемлекет ролі неғұрлым жоғары болса, мемлекеттің ішкі құрылымы да соғұрлым күрделірек және мемлекет қызметшілерінің саны да көбірек болады, яғни, мемлекеттік аппараттың ішіндегі ақпараттың асимметриялығы да жоғары болады. Мемлекеттің өз қызметкерлерінің оппортунистік мінез-құлқын болдырмау және мониторинг жүргізу шығындары да оның трансакционды шығындарының өсуіне әкеледі.

Сондықтан, мемлекеттің меншік құқығын арнайыландыру және қорғауы барысында ақпараттың бұрмалануы және күш қолдану толық заңды түрде қолданылмауы мүмкін. Демек, контракт шеңберінде іс-әрекетті жүзеге асыруда мемлекеттің «сәтсіздігі» орын алады. Мемлекеттің «сәтсіздігі» оның барлық мәселелерді, әсіресе, ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз ете алмауын білдіреді. Мемлекеттің «сәтсіздігі» мәселесі негізінен қоғамдық таңдау теориясында толық, жан-жақта талданады.

Мемлекеттің «сәтсіздіктері» қатарында келесі жағдайлар қарастырылады:

❖ *табыстар мен шығыстардың сәйкессіздігі*; ақпараттың асимметриясы салдарынан, оптималды қажетті көлемнен артық шығыс орын алуы мүмкін, оның үстіне «арнайы мүдделер тобы» лобби арқылы бюджеттік қаржыны өз мақсаттарына сай бөлуге ұмтылады; «билетсіздер» мәселесі және дауыс беру

парадоксы да шекті шығындар мен шекті ұтымдар арасындағы пропорцияның бұзылуына әкеледі;

❖ *тиімділіктің айқын өлшемдерінің болмауы*; фирма іс-әрекетінде тиімділіктің өлшемі пайда, оны барынша арттыру болса, мемлекеттің іс-әрекетінде тиімділіктің айқын өлшемі жоқ; мемлекеттік құрылымдар белгілі бір стандарттарды ұстанады, мысалы, бюджеттік түсімдердің ұлғаюы, экономикалық өсу қарқындары, т.б.

❖ *қойылған міндеттер және олардың орындалуы арасындағы алыақтықтың болуы немесе уақыт бойынша сәйкессіздіктің орын алуы*; ақпараттық шығындар және мониторинг және бақылау шығындары жүзеге асырылған міндеттердің қойылған міндеттерден ауытқуына әкеледі; басқаша айтқанда, үкімет үшін қазіргі уақытта тиімді болған шаралар болашақта тиімсіз болуы мүмкін; мысалы, сайлау алдында саясаткер өз бағдарламаларында әртүрлі уәделер береді, сайлау соңында ол ұсынған жобалар не кейінге ығыстырылуы немесе оған мүлдем қайшы жоба іске асуы мүмкін;

❖ *ресурстардың біркелкі бөлбеуі*; оң трансакционды шығындар жағдайында ресурстарға меншік құқығын бөлу барысында мемлекет әділеттіліктің бірнеше стандарттарын, яғни Парето оптимумымен қатар Калдор және Ролз ережелерін, т.б. ұстанады. Калдор ережесіне сәйкес: ресурстарды бөлу кезінде басымдық танытқан бірінші тарап жеңілген екінші тараптың шығындарының орнын толтырған кезде әділеттілік орын алады. Ролз ережесі бойынша, әл-ауқаты төмен тараптардың жағдайын жақсартуға бағытталатын бөлу – ресурстардың ең тиімді бөлінуі болып табылады.

Демек, таңдау жетілмеген екі балама арасында жүреді. Бір жағынан, меншік құқығын рыноктық механизм негізінде арнайландыру трансакционды шығындардың артуына және күш қолданудың үдеуіне әкеледі. Екінші жағынан, мемлекеттің күш қолдану монополиясына ие болуы мемлекеттік аппаратта трансакционды шығындардың артуына және меншік өкілеттіліктерін бөлудегі жүйелі бұрмалануға әкеледі. Осыған байланысты О. Уильямсон баламалардың тиімділігін нақты жағдайларға байланысты анықтау қажеттігін ұсынады.

Мемлекеттің экономикаға араласу көлемі, шегі туралы нақты пікір жоқ. Мемлекеттің оптималды мөлшері мемлекеттің басқа гаранттарға қарағанда тиімді гарант ретінде қызмет ететін келісімдер шеңберімен анықталады. Мемлекеттің оптималды мөлшері абсолютті емес, ол тарихи негізделген. Демек, мемлекеттің абсолютті шегі және экономика мен әлеуметтік өмірге мемлекеттік араласудың оптималды өлшемдері елдің нақты тарихи даму жағдайларына байланысты болады.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Мемлекет азаматтар осы салалардағы қызметіне бақылау жүргізу құқығын өткізген кезде пайда болатын билік қатынастарының ерекше

жағдайы, әлеуметтік контракт негізінде мемлекет күш қолдану және мәжбүрлеу құқығына ие болады.

2. Ұйым ретінде мемлекетте принципал – агент мәселесі екі деңгейде көрінеді, оның шешілуіне байланысты мемлекеттің әртүрлі модельдері ажыратылады.

3. Контракт шеңберінде іс-әрекетті жүзеге асыруда мемлекеттің «сәтсіздігі» орын алады. Демек, таңдау жетілмеген екі балама арасында жүреді. Мемлекеттің оптималды мөлшері мемлекеттің басқа гаранттарға карағанда тиімді гарант ретінде қызмет ететін келісімдер шеңберімен анықталады.

7. ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҮЙ ШАРУАШЫЛЫҒЫ

7.1 Үй шаруашылығы ұйым ретінде

7.2 Үй шаруашылығының типтері

Тақырыптың түйінді ұғымдары: әміршілдік типтегі үй шаруашылығы; отбасы; үй шаруашылығы; өтпелі типтегі үй шаруашылығы; рутина

❖ рыноктық типтегі үй шаруашылығы

❖ этакратиялық жүйе

7.1 Үй шаруашылығы ұйым ретінде

Үй шаруашылығын ұйым ретінде қарастыруда ең алдымен отбасы және үй шаруашылықтары ұғымдарының мәнін және олардың функционалды ерекшеліктерін анықтау қажет. **Отбасы** дегеніміз отбасы-туыстық қатынастарды біріктіретін және оған кіретін мүшелер бір үйде тұруы, ортақ бюджеті болуы міндетті емес адамдар тобы.

Үй шаруашылығы деп ортақ мақсаттармен, тұрмыс орнымен, бюджетпен және туыстық қатынастармен біріктірілген адамдар тобы аталады. Отбасының қызметі көптеген өлшемдерден тұрады: биологиялық, демографиялық, психологиялық, әлеуметтік және т.б., ал үй шаруашылықтары осылардың ішінде бір ғана бағытта *экономикалық қызметті* жүзеге асыру үшін ұйымдастырылады. Үй шаруашылығының басты қызметі адам капиталын өндіру, өткізу және сақтау ретінде анықталады.

Үй шаруашылығының адам капиталын қалыптастыруға байланысты іс-әрекеті *біріншіден*, адам капиталын қалыптастыруға қалыпты жағдайлар жасауды; *екіншіден*, адам капиталын өндіруді; *үшіншіден*, адам капиталын өткізуді қамтамасыз етуден көрінеді.

Адам капиталын қалыптастыруға қалыпты жағдайлар жасау екі бағытта жүзеге асады: 1) отбасы бюджетін жасау және пайдалану; отбасы бюджеті жалақыдан және кәсіпкерлік табыстан құралады; 2) үй шаруашылығын

жүргізу өндірістік іс-әрекет формасында жүзеге асады, яғни үй шаруашылығы өз қажеттіліктерін өтеу және сату мақсатында тауарлар мен қызметтерді ұсына алады. Адам капиталын өндіру бала табу, әлеуметтендіру және рекреационды қызметтерді қамтиды. Отбасы бизнесін ұйымдастыру, үй шаруашылығы мүшелерінің рыноктық қарым - қатынасқа жеке дара тартылуы, үй шаруашылығының корпоративті қатысуы арқылы адам капиталы нақты түрде жүзеге асады.

Институционалды теория үй шаруашылығын ерекше ұйым ретінде қарастырады. Үй шаруашылығының негізінде *билік қатынастары* жатады - ортақ экономикалық іс - әрекетті бақылау құқықтары оның мүшелерінің біреуіне, отбасы басшысына беріледі. Құқыққа ие болған тұлға үй шаруашылығының басқа мүшелеріне болжамданбаған жағдайларға қарамастан әл-ауқаттылықты қамтамасыз етуге міндеттенеді. Үй шаруашылығының шектерінде орын алатын билік қатынастары *қарапайым және тұлғаландырылған* сипатқа ие болады.

Үй шаруашылығындағы қарым - қатынасты жалдану контрактісі және принципал және агент моделінде талдауға болады және қарым – қатынас бейформальды және формальды нормалармен реттеледі.

Үй шаруашылығының іс - әрекеті басым түрде рутиналық сипатта. Рутинаның болуы трансакционды шығындар үнемдеу факторынан ерекше себептерге байланысты. Біріншіден, адам өз айналасында болжамданатын ортаны жасауға ұмтылады, себебі, күнделікті өмірде индивид әртүрлі стресстік жағдайларға душар болады. Үй шаруашылығы индивидке күнделікті өмірінің бір бөлігін рутина арқылы, яғни дербестік, тұрақтылық, үздіксіздік қағидаларына сай ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Сенім нормасы ең алдымен дәл осы рутинамен қорғалған ортада пайда болады. Мысалы, сәбидің сыртқы ортаға сенімі отбасындағы рутина арқылы қалыптасады.

Екіншіден, ойын ережелері көп болған сайын (келісім типтеріне сәйкес), адам емін – еркін, өзімен өзі бола алатын ортаны қажет етеді. Рутинаны және заңды нормалар арқылы индивид жеке өмірін көпшіліктен қорғай алады. Үшіншіден, рутина үй шаруашылығының сирек ресурсы ретінде *зейінді* үнемдеуге жағдай жасайды, яғни үй шаруашылығы күнделікті өмірдің неғұрлым маңызды мәселелеріне ғана зейін қояды. Осы тұрғыда «дамудың тарихи тәуелділік әсерін» түсіндіруге болады. Институттарды революциялық жолмен өзгерту барысында, индивид когнитивті шектемелерге байланысты барлық рутиналарды қайта қарауға қабілетсіз, сондықтан, ол дәл осы жағдайда аса қажет рутинаны ғана қайта қарайды. Демек, осы жағдай үй шаруашылықтарының институционалды реформалардан кейін қалуына әкеледі.

7.2 Үй шаруашылығының типтері

Үй шаруашылығының үш идеалды типтері қарастырылады:

1. әміршіл- әкімшіл экономикадағы үй шаруашылығы;

2. нарықтық экономикадағы үй шаруашылығы;

3. өтпелі экономикадағы үй шаруашылығы;

Әміршіл - әкімшіл экономикадағы үй шаруашылығының құрылымы тауарлар мен қызметтердің тапшылығы жағдайында пайдалылықты барынша арттырумен сипатталады. Үй шаруашылығының құрылымы «мен - саған, сен - маған» қағидасы бойынша өзара қызмет көрсету арқылы түсіндіріледі. Осы мақсатта, үй шаруашылықтары әлеуметтік байланыстарды қалыптастыруға, әкімшілік құқықтарға (жергілікті тіркеу, партияға мүшелік, т.б.) ие болуға ұмтылды. Тапшылық экономикасында үй шаруашылығы ерекше ресурстардың орталықтануы нәтижесінде пайда болады. Бұл ресурстар тауарлар мен қызметтер емес, керісінше, оларға «қол жетуге мүмкіндік беретін қызметтер» болды.

Ресурстарға қол жетудің партиялық – мемлекеттік иерархияда индивидтердің алатын орнына тәуелділігі, үй шаруашылығы мен мемлекет арасындағы қарым - қатынастардың ерекше формада жүзеге асуына әкелді. Үй шаруашылықтары мемлекеттен ақшалай және ақшалай емес «ренталық табыс» алып отырды. Сондықтан, үй шаруашылығы мемлекетке жоғары дәрежеде тәуелді болды, осы тұрғыда әміршіл жүйе *этакратиялық жүйе* ретінде сипаттала алады, яғни неғұрлым әлеуметтік топ мемлекеттік билік астауына жақын орналасса, соғұрлым оның экономикалық - әлеуметтік жағдайы жоғарылайды. Демек, әміршіл - әкімшіл экономикадағы үй шаруашылығы ұйым ретінде негізгі қызметі – адам капиталын өндіруді толық жүзеге асырған жоқ, оның зейіні тек тапшы тауарларға қол жетуге мүмкіндік беретін әлеуметтік байланыстарды қалыптастыруға бағытталды.

Рыноктық экономикадағы үй шаруашылығында тапшы тауарларды іздеу және кезекте тұру шығындары болмайды, керісінше, тауарды сатып алу үрдісі белгілі бір рутинға айналады. Осы арқылы үнемделген зейін біріншіден, тұтынушылық мінез – құлықты оптималдауға жұмсалады. Не болса соны емес, сапа және баға арақатынасында барынша жоғары пайдалылық әкелетін тауарлар мен қызметтер сатылып алынады.

Екіншіден, үнемделген зейін үй шаруашылығының еңбек рыногын үнемі бақылауына жұмсалады, өйткені еңбек рыногы оның табысының негізгі көзі болып табылады. Үй шаруашылығы қолындағы адам капиталын еңбек рыногында неғұрлым тиімдірек сатуға тырысады.

Нарықтық экономикадағы үй шаруашылығы нарықта табыстың негізгі көздерінің жылжуына байланысты үй шаруашылығы мемлекеттен минималды тәуелділікте болады; мемлекет үй шаруашылығы үшін еңбек нарығында жасалатын мәмілелердің гаранты ретінде көрінеді және үй шаруашылығы табысының бір бөлігін өзіне алады.

Өтпелі экономика жағдайындағы институционалды ортаның белгісіздігі және тұрақсыздығы үй шаруашылығының рутиналарды үнемі қайта қарау қажеттігін тудырады. Реформалар неғұрлым жедел жүргізілетін болса, соғұрлым олардың рутинаға әсері жағымсыз бола түседі, осы себепті өтпелі экономикадағы үй шаруашылықтарының негізгі мақсаты «аман қалу»,

яғни үй шаруашылығының рутиналық сипатын сақтау үлкен шығындарды қажет етеді.

Белгісіздік салдарынан үй шаруашылықтары қолындағы ресурстарды барынша диверсификациялауға ұмтылады, яғни адам капиталын өндірумен қатар, әлеуметтік трансферттерді тұтынады, жеке шаруашылық жүргізеді, т.б. іс-әрекеттерді жүзеге асырады.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Үй шаруашылығы деп ортақ мақсаттармен, тұрмыс орнымен, бюджетпен және туыстық қатынастармен біріктірілген адамдар тобы аталады. Үй шаруашылығының басты қызметі адам капиталын өндіру, өткізу және сақтау ретінде анықталады.

2. Үй шаруашылығын ерекше ұйым ретінде қарастырады. Үй шаруашылығы билік қатынастарына негізделеді. Билік қатынастары қарапайым және тұлғаландырылған сипатта.

3. Үй шаруашылығының идеалды типтері, олардың сипаттамалары институционалды орта ерекшеліктеріне негізделе жүйеленеді. Идеалды типтердің мақсатты функциясы, мінез-құлық нормалары, ресурстық саясаты үй шаруашылығы іс - әрекетінің рутиналық сипатына байланысты талданады.

8. ИНСТИТУТТАР ЖӘНЕ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫ ӨЗГЕРІСТЕР

8.1 Институционалды өзгерістердің жалпы сипаттамасы

8.2 Институционалды өзгерістердің нұсқалары

Тақырыптың түйінді ұғымдары: дискретті институционалды өзгерістер; инкрементті институционалды өзгерістер; институционалды жобалау; институционалды өзгерістердің эволюциялық нұсқасы; институционалды өзгерістердің революциялық нұсқасы; институттардың импорты; институттардың конвергиясы; институттардың дивергенциясы; институттар рыногы; кездейсоқ институционалды өзгерістер; конгруэнттілік; мақсатты бағытталған институционалды өзгерістер; өткен даму траекториясына тәуелділік

8.1 Институционалды өзгерістердің жалпы сипаттамасы

Неоинституционализмге сәйкес, институттар индивидтердің қоғамдағы 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 мазмұны ереже құрылымының сипаттамасымен байланысты ашылады. Ереженің бір немесе бірнеше компоненті өзгеріске ұшыраса, онда ережелер өзгерісі орын алады. Демек, индивидтер мінез-құлқы емес, индивидтерге шешім қабылдауға мүмкіндік беретін ереже компоненттерінің мазмұны өзгеріске ұшырайды. 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.

Дискретті институционалды 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. *Кездейсоқ* институционалды өзгерістер ешқандай алдын-ала жоспарсыз пайда болатын, жүзеге асатын және таралатын өзгерістер. Егер белгілі бір нормадан кездейсоқ ауытқу, оны бұзушыға ұтым әкелсе, нормадан ауытқу 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 бағытталған* институционалды өзгерістер алдын-ала жасалған жоспарға сәйкес пайда болатын және таралатын өзгерістер. Әдетте, тұтас 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-ақ, 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 құнның немесе қоғамдағы байлықтың 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 конструкцияларда 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.

8.2 Институционалды өзгерістердің нұсқалары

Институционалды өзгерістердің мүмкін болатын нұсқалары формальды және бейформальды институционалды шектемелер логикасында талданады. Әртүрлі институционалды шектемелер шеңберінде жасалатын мәмілелердің трансакционды шығындары әртүрлі болады. Индивидтер бейформальды шектемелерді ұстанған жағдайда, олардың шығындары заңға бағыну бағасына қарағанда әлдеқайда аз болады. Потенциалды партнерлар санының шектеулілігі, олардың арасындағы қалыптасқан әлеуметтік байланыстар, бір әлеуметтік топқа қатыстылығы, жеке репутация, т.б. ақпарат іздеу шығындарының барынша азаюына жағдай жасайды. Өлшеу шығындары

мүлдем болмауы да мүмкін, себебі партнерлардың жеке репутациясына сенім орын алғандықтан, тауарлар мен қызметтер сапасын анықтау қажеттігі болмайды. Репутациядан айырылу және әлеуметтік санкциялардың қолданылу қаупі оппортунизмді болдырмайды, демек, мониторинг және оппортунизмнің алдын алу шығындарын төмендетеді.

Бұл жағдайлар тек белгілі бір әлеуметтік құрылымдар шеңберінде ғана орындалады, себебі әлеуметтік механизмнің әсері не территориялық түрде, не адамдар санымен шектелген. Мәміле әлеуметтік құрылымнан тыс жүрген жағдайда, мінез-құлықтық дуализм орын алып, партнерлар «жақын», «жат» болып бөліне бастайды. Бұл «ойынның» ережелері басқа агенттің трансакционды шығындарын ұлғайтады. Демек, бейформальды шектемелер контрактілік қатынастардың одан әрі дамуын қамтамасыз ете алмайды, бұл институционалды шектемелердің өзгерісуіне алшышарттарды қалыптастырады.

Біріншіден, *неғұрлым тиімді партнерларды отбасы - туысқандық және әлеуметтік құрылымдарға тарту нұсқасы* орын алуы мүмкін. Жеткіліксіз дамыған институционалды ортада аталған тігінен интеграцияланудың ұтымдылығы жоғары.

Бейформальді нормаларды заңдастыру арқылы оларға заң күшін беру және формальді нормаларға айналдыру институционалды өзгерістердің екінші нұсқасын құрайды. Бұл нұсқа эволюциялық немесе генетикалық деп аталады. Эволюциялық нұсқада жаңа формальды институттар бос жерден пайда болмайды, керісінше, бар бейформальды институттардың трансформациясы нәтижесінде пайда болады. Формальді институттардың дамуы бейформальді нормаларда (әдет, дәстүр) қалыптасқан тенденцияларды ұдайы өндіреді. Мысалы, ортағасырлық кодекстерде конфликт жағдайында қалалықтардың басшылыққа алып жүрген әдеттегі құқық нормалары мемлекет қорғайтын заңды құқықтар ретінде жазылып бекітілген; «Жеті жарғы» заңдар жинағы да әдеттегі құқық нормаларына негізделіп, бұрын қолданылып келген бейформальды нормаларды жеті сала бойынша дау-жанжалды шешуге қабілетті құқықтық ережелер ретінде қайта қалыптастырған.

Алайда, эволюциялық нұсқада қалыптасқан институттар шығындары барынша аз мәмілелерді қамтамасыз етуде әрдайым тиімді бола бермейді. Сондықтан, баламаларды іздестіруде институционалды өзгерістердің үшінші, революциялық нұсқасы қарастырылады.

Революциялық нұсқа бірінші кезекте *формальды шектемелерді өзгертуге* бағытталған. Бұл орайда ол бар үлгілерге негізделеді. Біріншіден, институттар белгілі бір идеалды модельге сәйкес жасалады, яғни, теориялық модельден тәжірибеге көшіріледі. Екіншіден, институттар елдің тарихында болған, бірақ тарихи даму үрдісінде жоғалған үлгілерді қайта жаңғырту арқылы қалыптасуы мүмкін. Үшіншіден, формальді институттар басқа елдердегі үлгілер бойынша жасалуы мүмкін. Демек, саяси және экономикалық *институттардың импорты* орын алады, оның институтты импорттаушы, әрі экспорттаушы ел үшінде жағымды әсерлері бар.

Институттар импорты нәтижесінде экспорттаушы ел сауда қатынастарында белгілі бір артықшылықтарға ие болады. Себебі, институционалды жүйенің ұқсастығы, ортақтығы трансакционды шығындардың барынша азаюына жағдай жасайды. Сонымен қатар, саяси-экономикалық ықпалы да артады. Ал, импорттаушы ел тиімділігі нақты тәжірибеде дәлелденген институттарды алып, «байқаулар мен қателіктер» әдісі арқылы тиімді институттарды іздестіру қажеттілігінен құтылады, демек, импорттаушы ел үшін де трансакционды шығындар барынша азаяды. Институттар импортының келесі жағымды әсері әлемдік институттар рыногында таңдау мүмкіндігінің кеңдігімен түсіндіріледі. Айталық, американдық модельге негізделген монетарлы саясат ойдағыдай нәтиже бермесе, бұл жағдайда германдық модельді таңдауға болады.

Алғаш рет *институттар рыногы* ұғымын 1994ж. С. Пейович енгізген және оны “индивидтерге ойын ережелерін таңдауға мүмкіндік беретін үрдіс. Өздерінің ерікті қарым-қатынастары арқылы индивидтер бар ережелерді бағалап, жаңаларды анықтайды және қолданылу мүмкіндігін тексереді. Демек, бұл бәсекелес рыноктың маңызды қызметі – институционалды инновациялар және бейімделу мінез-құлқы формаларын ынталандыру” ретінде анықтайды. Оның үстіне институционалды модельдерді ұдайы өндіру шығындары өте аз, яғни оларды қолданғаны үшін импортер ел экспортерге ешқандай өтем ақы төлемейді.

Революциялық нұсқаның эволюциялық нұсқаға қарағанда ерекшеліктері бар. Біріншіден, қажетті жағдай, нәтиже қоғамға жобаланып, жүзеге асырылады, демек, мақсатты бағытталған институционалды өзгеріс орын алады; осы тұрғыда, бұл нұсқа *онтологиялық өзгерістер* деп аталады. Екіншіден, революциялық өзгерістерді жүзеге асыруда қуатты саяси ерік қажет, яғни мемлекет жетекші, белсенді роль атқарады. Үшіншіден, революциялық өзгерістер формалды және бейформалды нормалардың өзара қарым-қатынасы үрдісінің ұзақ мерзімді уақытын талап етеді.

Институттар импортының нәтижесін – импортталушы формальді және қоғамдағы бейформальді нормалардың *конгруэнттілігі* дәрежесі анықтайды.

Конгруэнттілік ұғымы бейформальді және импортталатын формальді нормалардың дамуындағы ортақ тенденцияларды білдіреді. Осыған байланысты институттардың *конвергиясы* (институционалды даму траекториясының жақындасуы) немесе *дивергенциясы* (нормалардың сәйкессіздігі) орын алады. Бірінші жағдайда институционалды даму жедел сипатта жүреді, алайда институционалды даму траекториясы түбегейлі өзгермейді. Екінші жағдайда, яғни формальды және бейформальды нормалар арасында конгруэнттілік болмауы себебінен, институционалды даму тежеледі. Демек, екінші жағдайда да институционалды даму траекториясы түбегейлі өзгермейді.

Институционалды өзгерістер нұсқаларын талдауда зерттеушілер өзгерістер өздігінен, еркін түрде емес, керісінше, белгілі бір заңдылыққа тәуелді сипатта жүретіндігін көрсетеді. Бұл заңдылық *өткен даму*

траекториясына тәуелділік немесе дамудың тарихи шарттылық әсері деп аталады.

Аталған тәуелділіктің *мәні* мынада: экономикада белгілі бір уақытта кез-келген институционалды өзгерістер (өздігінен) орын алмайды, тек, бұрын қалыптасқан жағдайларға сай жүзеге асырылуы мүмкін өзгерістер ғана орын алады. Демек, бұрынғы институционалды шектемелер маңызды, бүгінгі және болашақтағы таңдау нұсқаларын шектейді.

Дамудың тарихи шарттылық әсерін күшейтуші, яғни институционалды даму траекториясының өзгеруіне мүмкіндік бермейтін факторлар идеология, қоғамдық таңдау және ойындар теорияларында түсіндіріледі.

ТҰЖЫРЫМДАР:

1. Институционалды өзгерістер түсінігінің мазмұны ереже құрылымының сипаттамасымен байланысты ашылады. Ереженің бір немесе бірнеше компоненті өзгеріске ұшыраса, онда ережелер өзгерісі орын алады.

2. Институционалды өзгерістердің мүмкін болатын нұсқалары формальды және бейформальды институционалды шектемелер логикасында талданады. Неғұрлым тиімді партнерларды отбасы - туысқандық және әлеуметтік құрылымдарға тарту нұсқасы, эволюциялық және революциялық нұсқа орын алуы мүмкін.

3. Институционалды өзгерістер өздігінен, еркін түрде емес, керісінше, белгілі бір заңдылыққа тәуелді сипатта жүреді. Бұл заңдылық өткен даму траекториясына тәуелділік немесе дамудың тарихи шарттылық әсері деп аталады.

ГЛОССАРИЙ

- ❖ **Белгісіздік** – ақпараттың болмауы, анықсыздық
- ❖ **“Жалтары”** – өз міндеттерінің орындалуына алақол қараудың факті
- ❖ **Жалдану контракті** – тәуекелге қарсы және бейтарап тұлға арасындағы контракт
- ❖ **Заңға бағыну бағасы** - заңға қол жету және заң шеңберінде іс-әрекетті жалғастыру шығындары
- ❖ **Ерекше актив** – белгілі бір контракт шеңберінде ғана барынша тиімді активтер. Оған балама табу қиын
- ❖ **Институт** – ережелер мен олардың орындалуын қамтамасыз ететін механизмдер жиыны
- ❖ **Институционалды келісімдер** – бірігу және бәсекелесу тәсілдерін анықтайтын индивидтер және олардың топтары арасындағы келісімдер
- ❖ **Институционалды орта** - адамдар мінез-құлқын шектеуші негізгі әлеуметтік, саяси, заңи және экономикалық ережелердің жиынтығы.
- ❖ **Институттардың үйлестіру әсері** – экономикалық агенттер әрекет ететін ортаның белгісіздік деңгейін төмендету арқылы жүзеге асады.
- ❖ **Конституция** – берілген экономиканың жұмыс істеуін қамтамасыз ететін шаралар жүйесі
- ❖ **Контракт** - белгілі институционалды шектемелер жағдайында индивидтердің ерікті және саналы таңдауының нәтижесі болып табылатын меншік өкілеттілігінің айырбасы және оны қорғау туралы келісім
- ❖ **Көлеңкелі экономика** – жазылмаған құқық нормаларына негізделетін экономикалық іс-әрекет
- ❖ **Көлеңкелілік бағасы** – заңнан тыс әрекеттердің барлық шығындары.
- ❖ **Меншік құқығының арнайылануы** – меншік құқықтарының нақты бөліп таратылуы
- ❖ **Мемлекет** – күш қолдануда салыстырмалы артықшылыққа ие ұйым.
- ❖ **Норма** – міндетті түрде барлығымен орындалуға тиісті және индивидтердің әрекеттесу жүйесіндегі тәртіпті сақтауға бағытталған белгілі бір мінез-құлықтың ережелері **Фокальды нүкте** – барлығымен спонтанды түрде таңдалатын мінез-құлық варианты
- ❖ **Оппортунистік мінез-құлық** – жеке басының мүддесіне бағытталған, мораль түсініктерімен шектелмеген, алдау, қулыққа байланысты мінез-құлық.
- ❖ **Ұйым** – билік қарым-қатынастары негізінде құрылған үйлестіру бірлігі
- ❖ **Ұйымдық мәдениет** – ұйым мүшелерінің қарым-қатынасын реттейтін және олардың ұжымдық білімі мен тәжірибесінің көрінісі болатын нормалар, ережелер және дәстүрлердің жиыны
- ❖ **Үй шаруашылығы** – ортақ міндеттермен, өмір сүру орнымен, бюджетпен және жанұялық-туыстық қатынастармен бірлескен тұлғалар тобы
- ❖ **Принципал-агент проблемасы** – ақпарат асимметриясы негізінде агенттің принципалды пайдалану қаупі
- ❖ **Рутина** – іс-әрекеттің қайталанатын моделі

- ❖ **Сыртқы әсерлер (экстерналийлер)**- контрактіде көрсетілмеген немесе арнайыланбаған пайдалылық немесе шығындардың көлемі.
- ❖ **Сату контрактісі** - тәуекелге бірдей деңгейде *бейтарап* тұлғалар арасындағы және контрактіні орындау барысында жүзеге асырылатын міндеттерді анықтайтын келісім
- ❖ **Трансакция** – меншік құқығының немесе белгілі- бір іс- әрекетке құқықтың, яғни еркіндік құқығының бөтенсуі және иемденуі
- ❖ **Трансакциялық шығындар** – құқықтармен алмасу және құқықтарды қорғаумен байланысты шығындардың барлығы
- ❖ **Утилитаризм** – индивидтің өз пайдалылығын масималдауға ұмтылысы
- ❖ **Шектелген рационалдылық** - экономикалық агенттердің ақпаратты өңдеу мүмкіндіктерінің шектеулілігі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

1. Лебедева И.Н., Николаева И.П. Институциональная экономика: Учебник для бакалавров – М., Дашков и К, 2014 – 208с.
2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: Институты, Сети, Трансакционные издержки, Контракты. М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
3. Норт Д. «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», М.: Начала, 1997.
4. Вехи экономической мысли. Спб.Экономическая школа, Т.2. Теория фирмы,2000.
5. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. /Под общ. Ред. А.А.Аузана М: ИНФРА – М, 2005/.
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика. М., ГУ-ВШЭ, 2009.
7. Сагиева Р. К. Институциональная экономика: учебник – Алматы, 2015. - 170, [2] с.
8. Нурманова Б.З., Даулиева Ғ.Р., Ахметова З.Б., Төлешова Г.Б. Экономикалық ілімдердің тарихы. Алматы, - Қазақ университеті, 2015.-165 б.
9. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 274 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс
10. Лемещенко П. С. Л44 Институциональная экономика: теория, политика, практика: Учеб. пособие. – Мн.: «Мисанта», 2015. – 755 с.
11. Погудаева М.Ю., Гладилина И.П., Половова Т.А., Сульдина Г.А., ПанковаЛ.Н., Сергеева С.А., Брюханов Д.Ю. Институциональная экономика. – Чехов: Центр образовательного и научного консалтинга, 2017. – 172с.