

адал, кара қылды қақ жарған әділ болуы керек деген мағынаға саяды. Біз ұлтымыздың сот жүйесін осы әділдікті ту етіп заң негізінде жүргізілуін қалыптастыру басты мақсат етіп қойдық[6]. Қазақстан өзінің егемендігін жариялаумен байланысты сот органдарының әрекеттеріне әлеуметтік-экономикалық саяси, құқықтық шеңберінде өте қатаң өзгеріске ұшыратты. Қазақстан Республикасы жаңа түрдегі сот жүйесін қалыптастырды. Қазіргі таңда сот биліктің бір тармағы болып саналады. Қазақстан Республикасындағы сот жүйесі және судьялардың мәртебесі туралы Қазақстан Республикасы Конституциялық Заңының 1-бабының 2-тармағына сәйкес сот билігі Қазақстан Республикасының атынан жүзеге асырылады және азаматтар мен ұйымдардың құқықтарын бостандықтары мен заңды мүдделерін қорғауға Республика Конституциясының заңдарының өзге де нормативтік құқықтық актілерінің халықаралық шарттарының орындалуын қамтамасыз етуге қызмет етеді,- делінген[7]. Қазақстан Республикасы егемендік алғаннан бастап соттарға кез-келген құқықтық мемлекетке тән өкілеттіліктерді толық беру қажеттілігі туындады. Сондықтан қазіргі таңда Қазақстан Республикасындағы тәуелсіз сот билігі құқықтық мемлекеттің және конституционизмнің, халық бостандығының басты кепілі болды десек те қателеспейміз. Тарихи тұрғыдан зер салып қарағанда, Қазақ еліндегі билер институты мемлекет мүддесі үшін ежелгі антикалық дәуірден XX ғасырдың басына дейін, қысқасы Ресей империясының әкімшілік билік жүйесі енгізген халық соты мызғымаған тұста және Кеңестік сот жүйесі үстемдік алғанға дейінгі аралықта өмір сүріпті.

Бір сөзбен айтқанда, мыңдаған жылдар Қазақ елінің мемлекеттік құрылым жүйесіне, дәстүрлі құқығына өлшеусіз үлес қосқан билердің мемлекеттік билік саласында және әділ сот үшін атқарған қызметінің салмағын терең ұғыну – тарихтағы ажырамас бір бөлігі бөліп саналады және сол билерден қалған даналықтар қазіргі би функциясын атқаратын судьяларға үлгі ретінде таралса деген ойдамын.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. 1995-жыл 30-тамыз. (2017 жыл 10 наурыз №51-VI заңымен өзгертілген)
2. Левшин А. И. Описание киргиз-казачьих или киргиз-кайсацких орд и степей. Алматы, 1996.3.
3. Қазақстан Республикасының Тәуелсіздігіне 10 жыл (Заң актілерінің жинағы) Алматы Жеті жарғы, 2001.
4. Соттар қызметінің заңдық қана емес, саяси да мәні зор // Егемен Қазақстан 8-маусым, 2001.
5. Сапарғалиев М.С. История народных судов Казахстана. Алма-Ата, 1996.
6. Сәбікенов С.Н. Сот жүйелері // Заң және заман. 2001. №1-2. Ата заң халыққа мәңгі қызмет етеді // Егеменді Қазақстан 30-тамыз.
7. Қазақстан Республикасының сот жүйесі мен судьялардың мәртебесі туралы: Қазақстан Республикасының Конституциялық Заңы. Алматы: Жеті жарғы, 2001.

Ермеков Д.Е., Карагандинский государственный университет им.Е.А.Букетова, гр. Пс-12, студент
(Научный руководитель - профессор Андарова Р.К.)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Человеческий фактор – один из главных факторов общественного производства, ядро системы взаимосвязей между экономикой и социальной сферой общества.

Характер активности людей в экономике зависит от их социальных качеств, которые формируются как в экономической, так и в других сферах общественной жизни – политики, права, культуры, идеологии, семьи, а также от того положения, которое они в этих сферах занимают.

Экономическая психология анализирует хозяйственное поведение людей — покупателей, налогоплательщиков, предпринимателей — с помощью инструментов психологической науки. С другой стороны, к ней примыкает психологическая, или поведенческая, экономическая теория (behavioural economics), использующая отдельные психологические категории (уровень притязаний, когнитивный диссонанс и пр.) в рамках экономических моделей. Существуют примеры плодотворного применения к одним и тем же проблемам экономических и социологических методов анализа. Единого, «классического», определения модели человека в современной экономической науке не существует. В общем виде модель экономического человека обязана содержать три группы факторов, представляющих цели человека, средства для их достижения (как вещественные, так и идеальные) и информацию (знание) о процессах, благодаря которым средства ведут к достижению целей (наиболее важными из таких процессов являются производство и потребление). Методологи

экономической науки применяют различные группировки и описания отдельных свойств экономического человека.

Однако различия между многочисленными определениями не всегда существенны. Представления большинства современных исследователей можно свести к следующим: [1, 230]

1. Экономический человек находится в ситуации, когда количество доступных ему ресурсов является ограниченным. Он не может одновременно удовлетворить все свои потребности и поэтому вынужден *делать выбор*.

2. Факторы, обуславливающие этот выбор, делятся на две строго различающиеся группы: *предпочтения* и *ограничения*. Предпочтения характеризуют субъективные потребности и желания индивида, ограничения — его объективные возможности. Предпочтения экономического человека являются всеохватывающими и непротиворечивыми. Главными ограничениями экономического человека являются величина его дохода и цены отдельных благ и услуг. В ситуациях, далеких от модели совершенной конкуренции, ограничениями являются также действия других участников рынка.

Предпочтения экономического человека *более устойчивы*, чем его ограничения. Поэтому экономическая наука рассматривает их как постоянные, абстрагируется от процесса их формирования и изучает реакцию индивида на изменение ограничений.

3. Экономический человек наделен способностью оценивать возможные для него варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям. Другими словами, альтернативы всегда должны быть *сравнимы между собой*.

4. Делая выбор, экономический человек руководствуется собственными интересами, которые могут при этом включать и благосостояние других людей (например, членов семьи). Важно то, что действия индивида определяются *его собственными предпочтениями*, а не предпочтениями его контрагентов по сделке и не принятыми в обществе нормами, традициями и т. д.

5. Находящаяся в распоряжении экономического человека информация, как правило, является *ограниченной* — ему известны далеко не все доступные варианты действия, а также результаты известных вариантов — и не изменяется сама по себе. Приобретение дополнительной информации *требует* издержек. Один из доступных ему вариантов выбора состоит в том, чтобы отложить решение на потом и заняться поиском новой информации. Время, в течение которого необходимо принять решение, является наряду с доходом одним из ресурсных ограничений, а издержки поиска — одним из ценовых ограничений.

Рассуждения о том, является ли поведение потребителя рациональным, часто ведутся с позиции критерия «затраты - выгоды». Согласно ему таковым выступает лишь совершение действий, выгоды от которых превышают связанные с ними издержки. Данный критерий обычно уточняется в плане применения одного из двух стандартов рациональности, рассмотренных ниже.

В соответствии с «эгоистическим» стандартом рациональности для рациональных индивидов имеют значение только те затраты, которые они несут, и выгоды, которые они непосредственно получают. С этой точки зрения действия, совершаемые, например, из альтруистических побуждений, следует считать нерациональными.

Альтернативным «эгоистическому» и более широким является стандарт рациональности с позиций «текущих целей», согласно которому рациональны любые действия, совершаемые во имя достижения сегодняшних целей, включая и действия, мотивированные благотворительностью, чувством долга и т. п.

Однако это верно и в отношении стандарта «текущих целей», в чем легко убедиться на следующем примере.

Допустим, что некий обжора хочет съесть за один присест огромный шоколадный торт. Будет ли такой поступок рациональным? С точки зрения стандарта «текущих целей» - да. Ведь тот факт, что последствия этого поступка могут быть печальными и даже летальными, с позиций данного стандарта просто не имеет значения. В то же время с точки зрения стандарта «эгоистического» такой поступок явно иррационален, ибо наносит вред здоровью индивида.

Несмотря на компромиссный характер обоих указанных подходов, каждый из них может быть положен в основу разработки формализованной теории рационального потребительского выбора.

Изучаемый нами курс будет базироваться на другом критерии рациональности - «выборе лучшего из доступного». Как известно, хотя и в достаточно общих чертах, из вводного курса микроэкономики, потребитель, руководствуясь своими предпочтениями, выбирает лучший товарный набор из числа ему доступных. Это можно сформулировать иначе: потребитель стремится получить наибольшее удовлетворение своих потребностей при заданном доходе, или, если назвать это

удовлетворение словом «полезность», максимизирует полезность при ограниченном доходе. Данный критерий очень близок к критерию «затраты - выгоды», ведь идея обоих критериев одинакова: потратить имеющиеся деньги наиболее эффективным образом. При этом речь идет о выборе, «лучшем» с точки зрения субъективной оценки данного индивида и не подлежащем каким-либо нормативным оценкам со стороны экономистов; последние лишь учитывают шкалу предпочтений индивида как некую данность.

Этот вопрос издавна волнует экономистов и достаточно широко дискутируется.

Потребитель не всегда рационален, и тому имеется несколько причин.

Во-первых, существует разрыв во времени между удовольствием от потребления, получаемым незамедлительно, и его возможными негативными последствиями, как правило, более или менее отсроченными. Примером такого разрыва может послужить эффект употребления наркотиков. Вспомним и рассмотренный выше пример с обжорой и шоколадным тортом. Разумеется, человек способен учиться на собственных ошибках, а стало быть, учиться рациональному поведению на рынке, но это обучение может затрудняться неочевидностью связи между актом потребления и его печальными последствиями, особенно при их большой отсроченности во времени. В этой связи обществу надлежит принимать меры, по возможности защищающие потребителя от негативных последствий его собственного потребления (запрещение продажи наркотиков и пр.).

Во-вторых, возможен конфликт между свойственными природе человека инстинктами (в частности, стремлением к комфорту) и умением получать удовольствие от некоторых видов потребления. Зачастую потребитель склоняется к выбору комфорта как более легкодоступной альтернативы, а не к выбору удовольствия, для получения которого могут потребоваться самодисциплина, навыки и прочие усилия. Так, чтобы наслаждаться радостями альпинизма, подвального шашавания, катания на водных лыжах и пр., надо вначале освоить эти виды спорта, а это нелегко. Множество людей лишается в жизни целого ряда удовольствий именно из-за недостатка опыта и навыков их получения, причем часто это сопряжено не с бедностью, а с нерациональным поведением: нежеланием учиться, приобретать навыки новых видов потребления при наличии возможности сделать это.

Наконец, существует эффект «потребительского невежества» — отсутствие у потребителя верных или полных знаний о товарах и о процессе потребления. Невозможно получить удовольствие от использования компьютера, скажем, не имея навыков работы на нем. Общество до некоторой степени может способствовать устранению эффекта «потребительского невежества» и, тем самым, преодолению склонности потребителя к нерациональности: ввести всеобщее компьютерное обучение, субсидировать учреждения культуры и облагать налогом потребление алкоголя и пр. Однако устранить причины возможной нерациональности поведения потребителей оно не в силах. Кроме того, налоги и субсидии, как мы увидим далее, могут сами оказывать искажающее воздействие на результаты работы рыночного механизма, в силу чего применение этих мер требует осторожности.

Почему же тогда экономисты принимают рациональность поведения потребителя в качестве предпосылки анализа? Основная причина, по которой экономисты считают потребителя способным лучше всех оценить свое благополучие, состоит в том, что иначе задача неразрешима.

Во-первых, даже если разработать некий объективный стандарт потребления для каждой группы населения с учетом доходов и размера семьи, вряд ли удастся точно определить, когда именно отклонения от этого стандарта оправданы особыми потребностями данного конкретного потребителя, а когда свидетельствуют о нерациональности поведения.

Во-вторых, что еще важнее, разработка такого объективного стандарта расходования средств попросту невозможна, ибо любые нормы, даже установленные специалистами, будут носить субъективный, т.е. произвольный, характер. Любая попытка введения стандарта по разделению бюджета между, скажем, насущно необходимыми статьями расходов и «радостями жизни» была бы проявлением деспотизма или вмешательства в личные дела индивида. Некоторые стандарты, например, прожиточного минимума, как известно, разрабатываются. Они служат инструментом социальной политики, призванным установить границу между нищетой и удовлетворительным уровнем жизни. Как таковые, они отражают суждение исследователей, принадлежащих обычно к среднему классу, о том, что считать необходимым потреблением, и совсем не учитывают траты на «радости жизни».

В силу сказанного экономисты признают, что потребитель обладает суверенитетом, или свободой выбора на рынке, и ведет себя рационально, с позиций наиболее общего критерия «затраты

— выгоды». Нарушение суверенитета потребителя может иметь самые вредные для функционирования рыночного механизма

В современной экономической теории предпосылка максимизации целевой функции означает: люди выбирают то, что они предпочитают, — она просто устанавливает связь между упорядоченными предпочтениями и актом выбора или действием. При этом мнения и ожидания, о которых идет речь, могут быть ошибочными, и субъективно рациональный выбор, с которым имеет дело экономическая теория, может казаться иррациональным более информированному внешнему наблюдателю. Экономический человек может делать ошибки, но они могут быть *только случайными, а не систематическими*.

Экономическое мышление как основа рационального выбора *Экономическое мышление* включает в себя взгляды и представления, порожденные практическим опытом людей, их участием в экономической деятельности теми связями, в которые они вступают в повседневной жизни. Экономическое мышление основано не на познании действия и использовании социально-экономических законов, а на экономической практике, поэтому оно наполнено иным социально-экономическим содержанием.

Экономическое мышление вовлекает в оборот не все экономические знания, а преимущественно те, которые непосредственно служат практике. Оно тесно связывается с экономическими интересами людей, складывается под влиянием объективных факторов экономического развития, состояния экономического сознания в обществе, участия трудящихся в экономических преобразованиях. Экономический образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая остальное. Он фиксирует внимание на том, как сделать выбор и каким этот выбор должен быть. С проблемой выбора связан акцент на индивиде. Первичная характеристика экономического образа мышления — это калькуляция затрат и выгод, на которой основывается экономическое поведение. Индивиды преследуют свои собственные цели и интересы, приспосабливаются к поведению друг друга, хотя и соблюдают при этом особые «правила игры». Права собственности и другие правила игры определяют, какой выбор совершат индивиды, преследуя свои интересы.

По мнению американского экономиста П. Хейне, сделать выбор - означает остановиться на наилучшем из имеющихся вариантов исходя из сравнительной оценки ожидаемых выгод и издержек. [5, 257] В рамках данной концепции индивиды принимают только те действия, которые, по их мнению, принесут им наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом затрат). Чем серьезнее экономические обоснования выбора, тем больше вероятность того, что он будет рациональным. Содержание доминант экономического мышления можно представить следующим образом: [5, 269]

1. Отношение к труду как к необходимости и условию самореализации личности выражается в показателях развития субъективных побудителей и практических усилий, направленных на развитие способностей к труду. Индикаторами этого отношения служат мотивы, стереотипы, установки повышения квалификации, а также факты экономического поведения, инспирированные этими побуждениями.

2. Отношение к различным формам собственности находит отражение в показателях ее субъективного восприятия и практического использования. Индикаторами здесь являются элементы мышления, характеризующие представления об эффективном использовании общественного богатства.

3. Отношение к управлению проявляется в показателях, свидетельствующих о позиции трудящихся к возможности влиять на решения в области организации производства, материального стимулирования и социального обеспечения, а также в показателях активности участия в управлении делами в коллективе, регионе, отрасли, обществе в целом. Индикаторами выступают суждение людей об эффективности и демократичности управления, о способности руководящих кадров решать насущные задачи, активность участия работников в практических формах управления. По каждому из названных компонентов экономического мышления можно выявить уровень экономических знаний; характер социальной мотивации к действиям, способствующим или препятствующим экономическим преобразованиям; сдерживающее влияние социально-психологических стереотипов, направленность установок, на основе которых складывается тот или иной тип реального экономического поведения. В целом эти доминанты экономического мышления позволяют объяснить, что лежит в основе тех многочисленных выборов, которые в совокупности составляют такой феномен, как экономическое поведение человека.

Формы проявления экономического поведения

Экономическое поведение. Всякое поведение должно ориентироваться на результат, на количество и качество затраченных человеческих ресурсов. Применяя свои профессиональные способности, индивид постоянно ориентируется на оптимальный баланс между затратами и их компенсацией. Должно существовать устойчивое равновесие в процессе обмена и в процессе производства. В противном случае, при отсутствии компенсации (товарно-денежной, натуральной, экономической, социальной), будет наблюдаться падение интереса к такого рода деятельности. Можно сформулировать следующие виды экономического поведения: «максимум, дохода ценою максимума труда», «гарантированный доход ценою минимума труда», «минимум дохода при минимуме труда» и «максимум дохода при минимуме труда». [7, 158]

Существуют различные формы экономического поведения и в сфере распределения и потребления.

Экономическое поведение характеризуется понятием «эффективность». Применительно к производственной и трудовой деятельности эффективность часто определяется как соотношение между затратами и результатом. Данную характеристику можно отнести как к производству, так и к работнику. Под экономической эффективностью труда на рабочем месте обычно понимают производительность труда, затраты рабочего времени, материалов, топлива, электроэнергии и т.д. Социальный эффект, получаемый в результате трудовой деятельности, выражается в характере воспроизводства работника, в сбережении и развитии его физических и духовных сил, накоплении знаний, навыков, умений.

На экономическое поведение в разной степени оказывает влияние ряд факторов:

- технический (использование новой техники и технологии);
- организационный; (пути улучшения организации производства и труда), социально-экономический (влияние условий, содержания труда, его нормирования и оплаты),
- социально-психологический (сюда входят удовлетворенность трудом, морально-психологический климат в коллективе),
- личностный (образовательный и культурный уровень работника), общественно-политический (солидарность наемных работников, деятельность профсоюза и т.д.).

Важным фактором, детерминирующим экономическое поведение работника, является его отношение к форме собственности (когда работник является полным или частичным собственником средств производства).

Таким образом, рыночные отношения, их экономическая и социальная направленность, существующая структура занятости создают свои особые предпосылки экономического поведения разных групп в сообществе.

Литература:

- 1 Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб: Экономическая школа, 1998. – 230 с. (Этическая экономия. Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; вып. 2).
- 2 А.М.Чеканский, Н.А.Фролова. Микроэкономика. Продвинутый уровень. Инфра-М. 685с.
- 3 Экономика и социология труда. Серия «Учебники, учебные пособия». Под ред. Б.Ю. Сербиновского и В.А. Чуланова. Ростов-на-Дону, «Феникс», 1999. – 512 с.
- 3 Экономическая психология и модели экономического поведения. \coolreferat.com

Жазыбекова С.А., академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, заң факультеті, 3 курс студенті

(Ғылыми жетекшісі - конституциялық және халықаралық құқық кафедрасының аға оқытушысы Базарова Г.С.)

КОНСТИТУЦИЯ ТИІМДІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қоғам мен мемлекетте құқықтық тәртіптің сақталуын қамтамасыз ететін алғы шарттарға – мемлекетте тиімді және сапалы әрекет ететін негізгі заң Конституцияның болуы саналады. Конституция мемлекеттің негізгі заңы ретінде қоғамның барлық күштерін жұмылдырып, құқық жүйесінің нәтижелі жұмыс істеуіне саяси-құқықтық негіздерін қалыптастырады. Сол себептен де замануи демократиялық, құқықтық мемлекеттердің құқық жүйесі қоғам өмірінің маңызды бөліктерін реттейтін, ұлттық құқық жүйесінің дамуына бағыт беретін Конституциясыз мүмкін емес. Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат