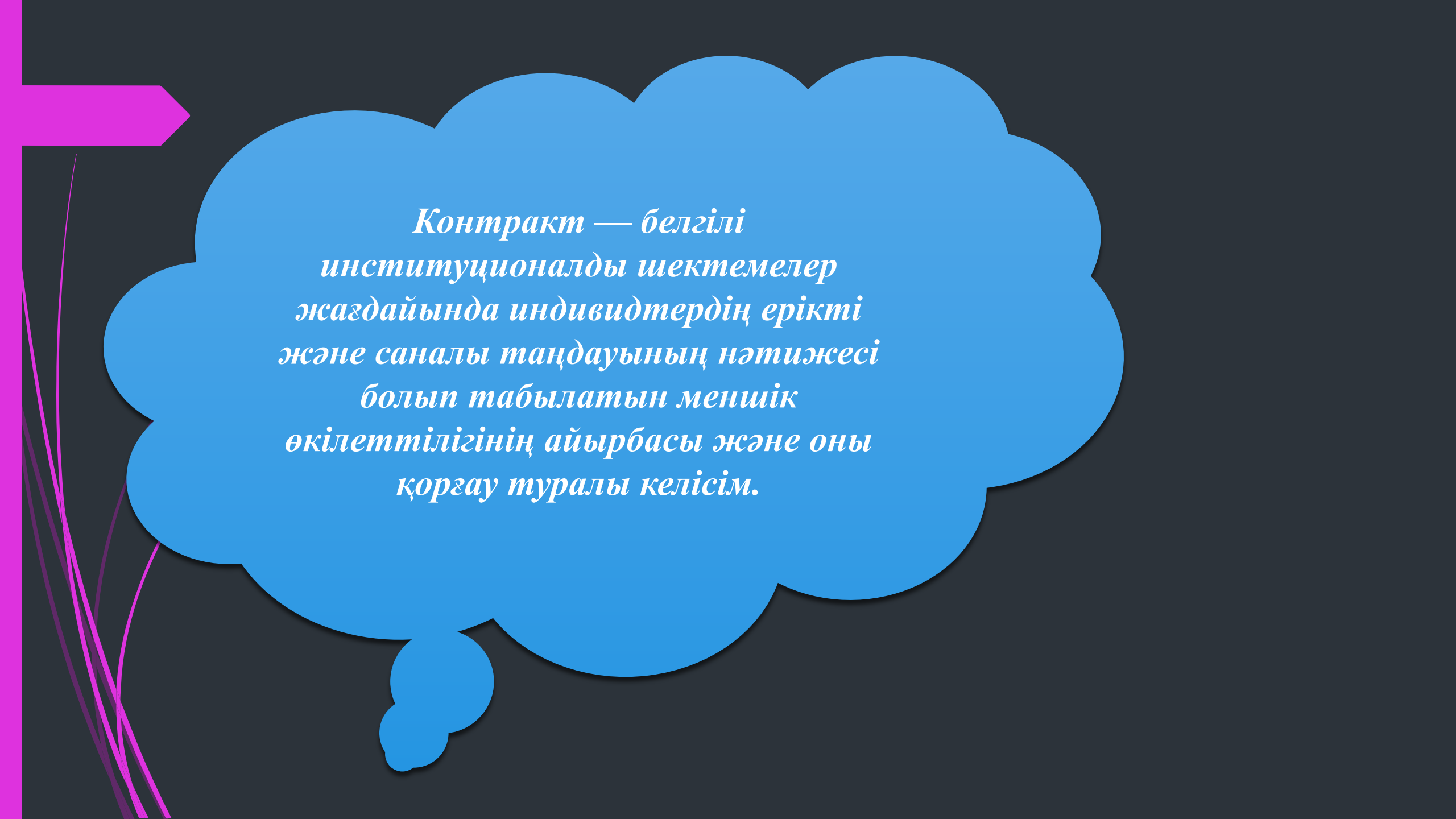




Контракт теориясы

Орындаган: Тулегенова Д. Э-31

Тексерген: Бержанова А.



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

Контрактінің типтері

классикалық

неоклассикалық

қарым-
қатынастық


Классикалық контрактіде қарым — қатынастың барлық шарттары толық және айқын анықталады.

Толық контракт жағдайындағы контрактілік қарым -қатынастың бірқатар ерекше белгілері бар.

Біріншіден, контрагентгердің жеке қасиеттері маңызды емес, контракт шарттарын анықтауға әсер етпейді, кез келген басқа индивид кез келген уақытта контрагент бола алады.

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.



*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.*

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 контракттіге тән белгілер болып табылады.

*Белгісіздік
деңгейі*

Контрагенттердің
контракт типтерін
таңдауы жүргізілетін
трансакция
сипаттамаларына
тәуелді. Трансакция
сипаттамалары

*ресурстардың
ерекшелілік
дәрежесі*

жиілігі

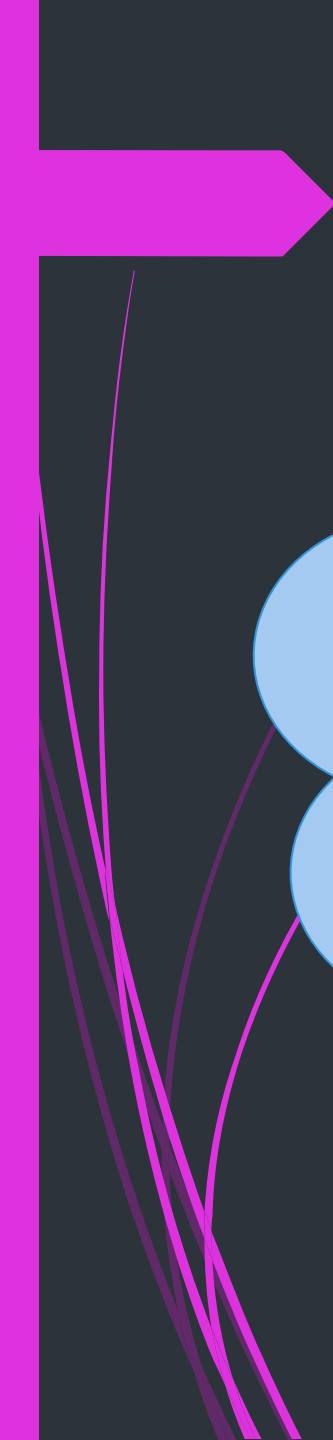
Ерекше активтердің алты түрі белгілі:

- 1. орналасуы бойынша (табиғи ресурстар, геосаяси артықшылықтар);*
- 2. технологиялық ерекшелілік (арнайы компонент өндірісін инвестициялау);*
- 3. адам капиталының ерекшелілігі;*
- 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).*

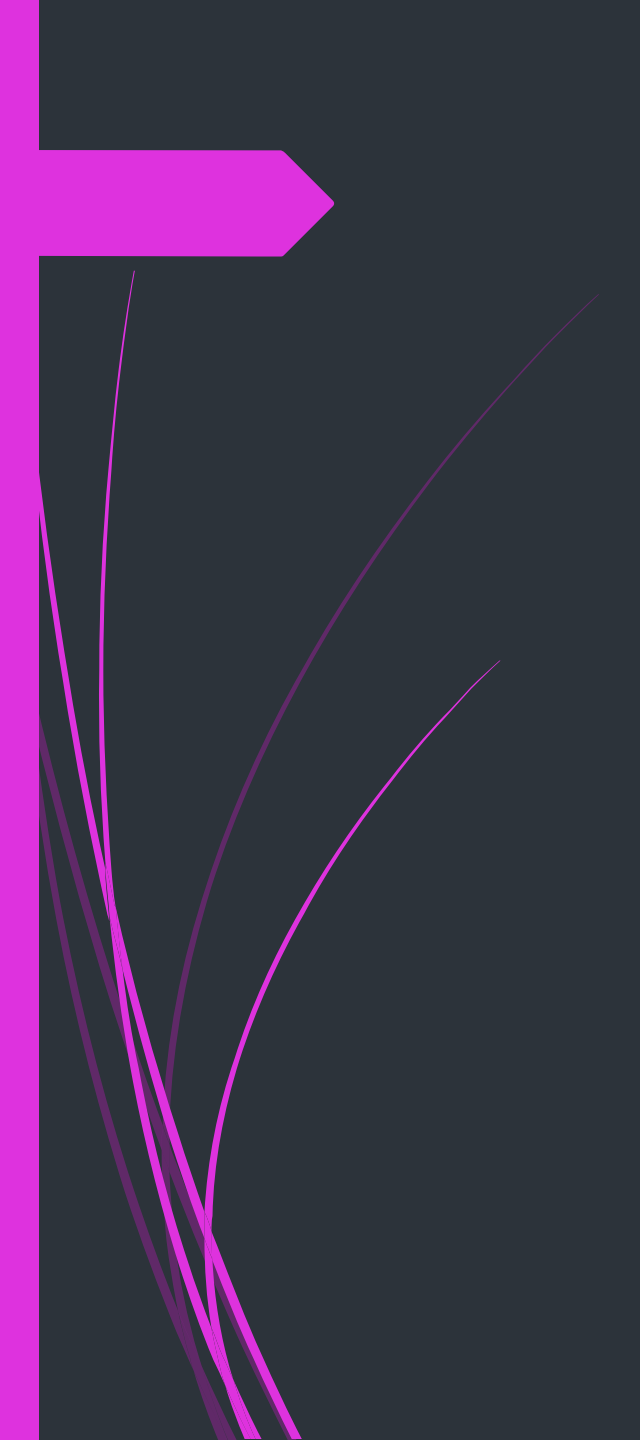
О. Уильямсон контракттілі қатынастарды басқарудың төрт түрлі құрылымын қарастырады:



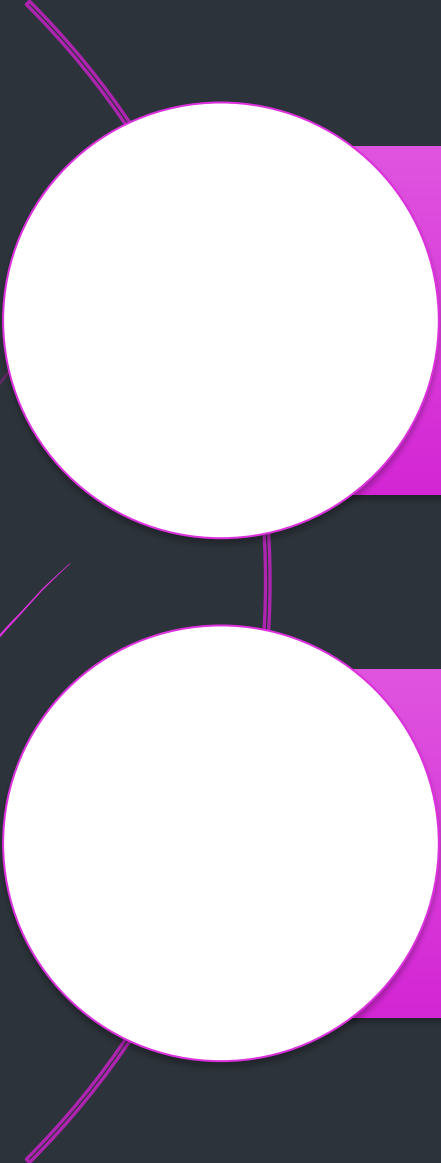
Классикалық контрактіні жүзеге асыруда *рыноктық басқару* тиімдірек. Себебі, бұл контрактінің типінде ерекше активке қаржы салынбайды, яғни «транзакция тек жалпы активке негізделеді және оппортунизм орын алған жағдайда қарым-қатынас жедел бұзылады немесе заң жүзінде санкциялар қолданылады.



Үшжаңты басқару ерекше активті қолданумен байланысты, бір мезгілдік сипаттағы трансакцияларды жүзеге асыруда қажет. Ерекше актив өз кезегінде қарым — қатынастың үздіксіздігін сақтауға ынталандырады. Сондықтан, оппортунистік мінез-кұлықтың алдын алудың басқа балама жолдары қарастырылады.



Ерекше активтерді инвестициялау қажеттігі жоғары, үнемі қайталанушы трансакцияларға негізделетін қарым-қатынастық контрактіде *екіжақты* және *біржақты* (унитарлы, бірлескен) *бақару* тиімдірек. Екіжақты басқаруда тараптардың дербестігі сақталады, бір жақты басқаруда трансакциялар рыноқтық сигналдар арлылы емес, фирма ішінде әкімшілік шешімдер негізінде жүзеге асады.



Бір тарап ресурсты пайдалану құқығыш, 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 ңарсы тұлға*, ал құқықтарға ие болған тарап *бейтарап* тұлға ретінде қарастырылады. Бұл контракт *жалдану контрактісі* деп аталады.

Екіжақты басқаруда сату контракты жүзеге асады. *Сату контраюісі* — тәуекелге бірдей деңгейде *бейтарап* тұлғалар арасындағы және контрактіні орындау барысында жүзеге асырылатын міндеттерді анықтайтын келісім. Қатысушылардың пайдалалылықтары көрсетілген міндетгердің орындалуына тікелей тәуелді.