

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ ПОНИМАНИЯ СООТНОШЕНИЯ

Вовк Д. А., Ефименко И. А.

Рассмотрены вопросы современного понимания соотношения экономики и права. Предложены подходы к исследованию этих вопросов в контексте правообразования и роли экономики в этом процессе. Очерчены основные моменты взаимодействия и взаимовлияния экономических и правовых институтов.

**Ключевые слова:** экономика, право, экономический анализ права, право-понимание, правовое регулирование экономических отношений.

## LAW AND ECONOMICS: SOME ASPECTS OF CORRELATION

Vovk D. O., Yefimenko I. A.

Topical problems of correlation between law and economics are examined in the article. The author researches functions of economics in the process of formation of legal regulations. The basic aspects of correlation and cooperation of legal and economical institutes are outlined.

**Key words:** economics, law, economic analysis of law, comprehension of law, legal regulation of economics.

УДК 330.301

## ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ДОГОВІРНОГО ПРАВА

*О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор  
Л. М. Павловська, кандидат юридичних наук, доцент  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Договірне право оформлює економічні відносини обміну. Необхідність договірного права виникає внаслідок транзакційних витрат специфікації прав власності. Основна мета договірного права – зменшити непередбачені випадковості та попередити опортуністичну поведінку. Ця мета досягається в процесі реалізації економічних та інституційних функцій договірного права.*

**Ключові слова:** договірне право, опортунізм, права власності, транзакційні витрати

**Постановка проблеми.** Економічна теорія вивчає умови раціонального розподілу обмежених ресурсів. Цей розподіл включає як виробництво, де

відбувається перетворення ресурсів на блага, так і обмін, де ці блага (ресурси) отримують найвищу ринкову цінність та здійснюється контроль над їх рухом. Економічні відносини обміну лежать в основі договірного права, сукупність норм якого встановлює та закріплює порядок його здійснення. Договірне право складає оболонку багатосторонніх та складних відносин обміну, без якої останні взагалі існувати не в змозі. Чим точніше договірні відносини відображають об'єктивні умови здійснення обмінних процедур, тим ефективнішими стають поведінкові моделі ухвалення рішень відносно раціонального використання економічних ресурсів. Методологія економічної теорії в дослідженні відносин обміну дозволяє правовій науці найкращим чином проаналізувати спосіб упорядкування відносин між суб'єктами та зняття конфліктів між ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам обміну в економічній науці приділяється багато уваги. Класична теорія розглядає обмін як форму суспільного зв'язку, що забезпечує еквівалентність трудових витрат виробників [1, с. 94]. Кожна історична форма обміну відповідає певному рівню розвитку виробничих сил та усупільнення виробництва. Історична логіка змін обміну включає: *обмін продуктами – обмін товарами – обмін послугами* (по перше – це працеобмін, а потім обмін інформаційними послугами) – *обмін здібностями*, спочатку предметно-діяльними здібностями, а потім правоздібностями [2, с. 78–80]. Неокласична теорія розглядає обмін як умову отримання агентами децентралізованого і спеціалізованого виробництва максимальної вигоди на основі зіставлення граничної норми заміщення [3, с. 295]. Інституціональна теорія наголошує на тому, що «обмін – це не просто двосторонній трансферт благ, послуг або грошей між агентами, це ще і передача прав власності» [4, с. 221; 5, с. 350]. Інституціональна теорія вважає, що обмін перетворюється на трансакцію, де визначається цінність прав на основі трансакційних витрат [6, с. 78]. Фахівці в галузі економіки права безпосередньо вивчають правову форму обміну, її передумови, принципи, сили примусу, зовнішні ефекти та пороки [7, с. 190]. Кожний аспект дослідження не тільки збагачує уявлення правознавців про внутрішні глибини договірного права, а й надає методологічний інструментарій для його пізнання та вдосконалення.

**Формулювання цілей.** Мета статті – на основі аналізу внутрішньої природи обміну сформулювати загальні принципи, атрибути та економічні функції договірного права.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна теорія розглядає обмін як одне з ключових понять, оскільки саме через нього доводиться, що праця є дійсно корисною для інших, а створений продукт задовольняє чужу потребу. Товаровиробник входить у процес обміну як індивідуально визначена особа (із своїми конкретними засобами виробництва та власними уявленнями про цінність свого творіння), а виходить з обміну як суспільний суб'єкт, праця

якого визнана необхідною для інших. В обміні знімаються суперечності між індивідуальними можливостями окремого виробника та суспільними вимогами, які уособлюються в уявленнях покупців. Цей процес не завжди вимагає юридичного втручання, але чим складнішими стають відносини обміну, тим більш загрозливими стають конфлікти між сторонами угоди та збільшується вірогідність появи негативних зовнішніх ефектів. Саме для цього право може запропонувати певні засоби виправлення ситуації.

Економічна природа обміну полягає в здійсненні ефективного та справедливого розподілу ресурсів, що досягається шляхом порівняння обмінюваних благ, відтворення витрат на їх виготовлення та забезпечення еквівалентного, рівноважного заміщення корисностей. Обмін передбачає рівноцінне відшкодування витрат, які несуть обидві сторони взаємовідносин, і урівноваження їх інтересів. Все це регулюється об'єктивними законами товарного виробництва. Але обмін стає можливим тільки за умови, що володарі товарів повинні ставитися один до одного як особи, воля яких розпоряджається речами. Тому обмін завжди є вольовим актом (вольовим відношенням) незалежно від того, закріплено це законом чи ні [1, с. 94]. У процесі розвитку обміну, що ґрунтується на відчуженні та привласненні благ, між людьми виникають вольові відносини, що закріплюються в категоріях права [1, с. 79]. Воля товаровиробника виражається в його здатності до здійснення вибору мети діяльності та спрямуванні внутрішніх зусиль на її досягнення. У процесі обміну ця воля включає настанову провести торговельно-обмінну операцію цілеспрямовано та вигіднішим способом. Вольові зусилля суб'єктів обміну об'єктивовані, по-перше, реальними економічними відносинами, в яких сторони обміну одягають на себе певні маски, наприклад, продавця чи покупця. Але ці «характерні економічні маски осіб – це лише втілені економічні відносини, як носіїв котрих ці особи протистоять одна іншій» [1, с. 95]. По-друге, воля суб'єктів обміну передбачає правосвідомість, що приписує дозволені та можливі форми поведінки. Правосвідомість суб'єкта не завжди набуває нормативної форми, що санкціонується державою. Закони товарної природи можуть виявлятися в природних інстинктах, звичаях, традиціях та ін. Але нормативна форма означає, що між людьми досягнуто домовленість про слідування певним правилам, які мають узагальнюючий характер і не конкретизують взаємодії між окремими суб'єктами. На практиці можливі договори, що спираються на «неявні правила», які не мають обов'язкової сили і підтримуються лише загрозою їх припинення після першого порушення. З точки зору економічної теорії договірні відносини не потребують юридичного захисту, якщо вони мають досконалий характер.

*Досконалий договір* виникає за умови, по-перше, коли сторони угоди діють раціонально (усвідомлено і розсудливо), тобто вони керуються узагальненою типовою мотивацією та власними інтересам. Покупець не має бажання та не

готовий платити будь-яку ціну. У той же час продавець не намагається продати за ціну, що не є розумною для існуючого ринку. Для договірної права важливо, аби раціональність передбачала стабільність та упорядкованість переваг, що дозволяє суб'єкту ухвалювати виважені економічні рішення. Якщо людина не в змозі зрозуміти весь обсяг своїх договірних обов'язків і правильно оцінювати вигоди угоди, то такі суб'єкти визнаються недієздатними і не мають права укладати договори. По-друге, угода, що відбувається між продавцем та покупцем, має комерційний характер, тобто між ними не має ніяких специфічних взаємовідносин (асиметричності правового становища) та особливих умов здійснення угоди (асиметричних фінансових привілеїв). По-третє, сторони договору роблять свій вибір на основі повної інформації, яку вони отримують із власного досвіду про технологію, ресурси, переваги, так і тієї, що надходить до них через ціни, що концентрують інформацію про зміни ринкової кон'юнктури. По-четверте, виконання договору не призведе до негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), що може вплинути на зменшення суспільного багатства. Коли договір має досконалий характер, «жодний з гравців не вважатиме вигідним виділяти ресурси на переформування угод» [8, с. 110–111]. Якщо такі умови укладання договору існують, то його результати забезпечують економічну ефективність за моделлю оптимальності Парето (покращення стану однієї зі сторін не погіршує становище жодного з інших членів угоди або третьої особи), тим самим не має необхідності його захищати санкціонованими державою нормами, або зверненням до суду.

У процесі товарно-грошового обміну відбувається перехід не тільки матеріально-речових благ, а й права. Останні стають об'єктами купівлі-продажу. З того моменту, коли замість реального товару-еквіваленту в обміні почали використовуватися його знаки (гроші), останні втілюють лише право на обмін, отримання визначеного блага. До певного часу це ще приховано за здатністю знаків обмінюватися на реальні цінності. Але поступово право «скидає зовнішні для нього форми і виступає у своєму чистому вигляді» [2, с. 79–80].

У кожному договорі здійснюється не тільки і не скільки перехід матеріально-речових якостей об'єкта, а перш за все відбуваються розподіл та перерозподіл прав і певних правомочностей. Коли людина купує якусь річ, то разом з цим вона отримує *можливості* здійснювати певні дії (користуватися, розпоряджатися, володіти, відчужувати та ін.), *контроль* над виконанням цих дій іншими людьми та *владу* над ними. У певних випадках, коли обмін має простий характер, формування прав та їх перехід не потребують значних витрат чи зусиль щодо укладання договору. В сучасних умовах такий варіант договору зустрічається рідко, можливий лише в тих випадках, якщо права на певну річ і обов'язки двох сторін здійснюються одночасно, що запобігає двом найважливішим небезпекам угоди – опортуністичній поведінці та непередбачуваності подій. «Where the simultaneity condition does not hold, two dangers

to the process of exchange arise – opportunism and unforeseen contingencies – for which the law offers remedies»<sup>1</sup> [9. с. 89]. Якщо в простих формах обміну (наприклад, купівля продуктів харчування на «ринках») витрати на попередження опортунізму та невизначеності мають мізерний характер, вони суттєво не впливають на отримання вигод та переваг від обміну. У міру ускладнення обмінних процедур витрати на їх здійснення все більше впливають на цінність отриманих благ. Якщо їх не враховувати, то обмін взагалі може не відбутися. Наприклад, якщо на будинок не встановлено права власності, то його взагалі неможливо включити в договірні відносини. В обміні, що потребує укладання договору, виникають значні за розміром витрати, основна мета яких – специфікувати права власності таким чином, аби виключити інших суб'єктів із володіння, не допустити опортуністичної поведінки контрагентів угоди та досягнути більшої визначеності майбутніх дій. Обмін, в якому на першому плані стоять формування, розподіл, перерозподіл прав, перетворюється на *транзакцію*. Остання означає, що дія (act) буде відбуватися крізь та поза (trans) обміном, тобто транзакція – це дії, що здійснюються за межами оформленої угоди. Внутрішній зміст транзакції значно глибше за зміст обміну. В транзакції концентруються такі моменти взаємодії сторін, як протилежність інтересів, їх узгодження та впорядкування. Все це закладено в конструкційних схемах транзакцій – дії сторін мають протилежний характер (транзакція-контракт), вони повинні обговорити всі умови (транзакція-договір), узгодити свої інтереси (транзакція-угода), погодити спільні зусилля (транзакція-погодження), отримати певні повноваження (транзакція-правочин).

За допомогою транзакційних витрат регулюються витрати ресурсів (грошей, часу, праці) для планування, адаптації і контролю за виконаннями індивідами обов'язків у процесі відчуження та привласнення прав власності. Тим самим транзакційні витрати відображають зміни та умови відтворення правовідносин. Транзакційні витрати забезпечують поінформованість сторін договору про всі існуючі економічні, правові, соціальні умови обміну, вимірювання якісних та кількісних ознак об'єкта обміну, письмове оформлення угоди. Там, де існують транзакційні витрати, завжди з'являються інститути, основним з яких стає договір. Останній повинен сприяти зниженню транзакційних витрат, усувати штучні бар'єри на шляху добровільного обміну. Крім того, договір має чітко визначати і надійно захищати права власності, не дозволяючи переродження добровільного обміну у вимушену угоду. Згідно з теоремою Коуза в умовах низьких транзакційних витрат усунення невизначеності в наділенні правами власності сприятиме розширенню поля добровільного обміну.

<sup>1</sup> «Там, де одночасні умови не відбуваються, виникають дві небезпечності – опортунізм та непередбачувані випадковості – для яких право пропонує свої способи заміщення».

Витрати укладання угод ураховують частоту їх здійснення, характер невизначеності, ступінь диференціації активу. Якщо об'єкт слабо диференційований, а транзакція часто повторюється, то угода перетворюється на типovu, що суттєво знижує транзакційні витрати. Для деяких видів договорів, наприклад, кредитування, страхування, економічно виправданим є використання *договорів приєднання*, які діють за принципом «погоджуйся, або уходи». Економічними причинами існування таких видів договорів виступають, поперше, значно нижчий рівень транзакційних витрат порівняно з випадком, коли кожна сторона могла би брати участь у розробленні їх умов. По-друге, стандартизовані умови договорів приєднання зменшують можливість окремих робітників (наприклад, кредитних установ або страхових організацій) обманювати своїх керівників, домовляючись із клієнтами про «особливі» вимоги. Наприклад, можна домовитися про «відкати» в разі зменшення відсотка за кредитом.

У структурі транзакційних витрат центральною ланкою стають витрати специфікації прав – визначення суб'єктів, об'єктів, набору правомочностей та механізмів захисту власності. Витрати на специфікацію прав власності призводять до максимізації вигоди від володіння благами шляхом комбінування сукупності владних повноважень, що санкціонують відносини власника з іншими особами. Тим самим складаються первісні умови запобігання опортуністичній поведінці. Відомо, що опортуністична поведінка – це ухилення суб'єктів від виконання умов договору. В основі такої поведінки лежать протилежність економічних інтересів різних суб'єктів та можливість зловживати умовами договору. Але протилежність інтересів не призводить до опортунізму, якщо сторони договору спроможні отримати повну, релевантну інформацію про всі його умови. У реальній практиці такої можливості не існує, оскільки інформація в сучасних умовах має *масштабний* (її занадто багато, щоб можна було її всю зібрати), *складний* (когнітивні здібності людей не дозволяють її правильно інтерпретувати), *асиметричний* (суб'єкти мають різні за обсягом та характером відомості), *асинхронний* (існує пріоритет у часі отримання інформації), *невизначений* (неможливо достовірно спрогнозувати майбутні події) характер. Договори, що укладаються за умови неповноти інформації, стають недосконалыми.

Вадами *недосконалих договорів* стають *зловживання* інформацією, що виявляється в її *приховуванні* суб'єктами з метою отримання переваг при укладанні угоди, *брак* інформації внаслідок небажання витратити кошти на її отримання або передачу, *неправильна інтерпретація* отриманих відомостей, *односторонні або взаємні помилки*. Злочинною формою зловживання інформацією стає *обман* – неправдиві твердження, що призводять до викривлення (порушення) цінності отриманих прав. Обман в сьогodнішніх умовах довірних відносин стає помітною ознакою взаємовідносин людей, у зв'язку з чим

виникає необхідність теоретично осмислити весь комплекс відносин, пов'язаних з оманливістю людської діяльності.

Обман за своїм змістом виступає поняттям психологічної науки та рисою етичної поведінки людини. У поведінці тварин теж спостерігаються риси обману, що є результатом безумовних інстинктів та умовних рефлексів. Це дозволяє тварині створювати умови виживання свого роду. У процесі індивідуального розвитку людини на етапі її дитинства обман у формі хитрощів, фантазій психологи розглядають як необхідний момент поведінки, що дозволяє дитині доступними для неї засобами вирішувати конфлікти та непорозуміння. Це зумовлено недостатнім рівнем розвитку інтелектуальних можливостей дитини, коли вона не в змозі прийняти рішення на основі розуміння та аналізу всієї сукупності складних відносин. Довготривале використання обману в міру дорослішання є свідченням психологічної та інтелектуальної незрілості людини. Для дорослої людини обман стає психологічним атавізмом, але він може з'являтися кожного разу, коли людині не вистачає нормальних можливостей зняти суперечності з іншими людьми, або коли обман стає більш економним способом вирішування своїх індивідуальних інтересів чи бажань.

Економічна теорія розглядає обман як «інституційну пастку», тобто неефективну норму, яка виникла в попередніх умовах, залежить від особливостей попереднього розвитку, але в теперішніх умовах вона продовжує використовуватися при ухваленні рішення. «Інституційні пастки» зберігають свою актуальність в сучасних умовах унаслідок того, що вони є більш економним способом розв'язання проблем порівняно з цивілізованими, але недоступними для більшості умовами діяльності. Широке використання різноманітних способів обману є свідченням того, що для нього зберігаються необхідні причини та умови.

Економічне підґрунтя виникнення обману – суперечності між індивідуальними інтересами та обмеженістю ресурсів (не тільки матеріальних, а й нормативних вимог та когнітивних здібностей) щодо їх задоволення. Причиною обманної діяльності стає неповнота інформації, яка необхідна для ухвалення економічних рішень. Обман – це дія, спрямована на створення у іншої особи уявлень, що не відповідають дійсності, про існуючі факти. Обман може існувати в активній формі, коли суб'єкт умисно і цілеспрямовано наводить неправдиву інформацію. У пасивній формі суб'єкти бездіють відносно надання необхідної інформації. Обман може бути як умисним, так і неумисним. Наприклад, людина, що розповсюджує фальшиві гроші, діє умисно, а той, хто використовує ці гроші, але про це не здогадується, діє неумисно. Залежно від ступеня (та наслідків) обман може існувати у вигляді хитрощі (circumvention), хибності (deception), виверту (dodge), здирництва (trick), брехливості (lie), фальшивості (falsehood), шахрайства (fraud). Наприклад, виробник продає за однією ціною пакети молока, на одному з яких на-

писано один літр, а на другому – один кілограм. Відомо, що за щільністю молока такий вимір не є рівнозначним, що призводить до обману у формі хитрощі. Якщо продавець надає покупцеві завідомо неправдиву інформацію, то це обман – брехливість. У разі, коли банк свідомо укладає угоду кредитування з особою, яка є неплатоспроможною, то це обман – шахрайство. Злочинний обман, наприклад, виникає у тому разі, коли порушуються встановлені правила торгівлі, побутового і комунального обслуговування, згідно з якими покупець повинен придбати товари повною вагою, відповідної якості, а замовник – отримати послугу із дотриманням строку та правильності розрахунків. Кожен вид обману потребує своїх заходів запобігання та покарання. Якщо прості види обману можна попереджати шляхом простих заходів – уважною та ретельною перевіркою відомостей про товар, послугу, гроші, то злочинні форми потребують кримінальної відповідальності (наприклад, ст. 225 Кримінального кодексу України – обман покупців та замовників, або ст. 222 – шахрайство з фінансовими ресурсами).

Важливим питанням економічної теорії стає вплив обману на ефективність обміну. Класична економічна теорія не розглядає це питання взагалі, оскільки вважається, що в умовах простого товарного виробництва суб'єкти обміну можуть отримати всю необхідну інформацію, що не дозволить їм використати обман на свою користь. В умовах вартісного розподілу ресурсів обман одного з суб'єктів обміну призведе до того, що він все однаково в ланцюгу обміну буде обманутим іншим.

Обман стає реальною проблемою обміну в умовах неповної, спотвореної інформації. Отримання, оброблення, усвідомлення інформації потребують зусиль людини. Залежно від умов виникнення інформації за класифікацією Хиршлейфера існує у двох типах [7, с. 212] – «передбачення» (foreknowledge) та «відкриття» (discovery). У першому випадку інформація надходить суб'єктам за принципом пріоритету за часом. Цей тип інформації з'являється сам по собі, а приватні зусилля на її отримання потребують значних витрат. Крім того, ця інформація має непередбачуваний характер, а її використання може бути пов'язано із великим ступенем ризику. Наприклад, використання прогнозу погоди при укладанні довгострокового договору може стати неефективним унаслідок значних витрат часу або грошей на отримання достовірної інформації. Другий тип інформації – це знання, які вже існують, але приховані від людини, що потребує від неї необхідних зусиль. Використання першого типу інформації може забезпечити окремому індивіду певну вигоду, наприклад, продавець кондиціонерів отримує додатковий дохід, якщо він на основі прогнозних даних зможе продати більшу кількість свого товару, ніж інші. У цілому для суспільства ця інформація не призведе до збільшення сукупного багатства. Тому часто її називають *розподільчою*. У режимі інформації, що належить до категорії «відкриття», в окремих індивідів з'являються стимули



для витрачання коштів для її отримання та придбання, а у суспільства в цілому збільшується багатство. Тому таку інформацію називають *продуктивною*. Якщо розподільчою інформацією зловживати неможливо (вона з'явиться у свій час), то продуктивну – можна використовувати з метою отримання додаткових егоїстичних переваг (self-interest) шляхом обману. Найчастіше ці можливості виникають при продажі нових видів продуктів, якісні ознаки яких неможливо перевірити.

Обман є рисою опортуністичної поведінки, яка може мати як доконтрактну, так і постконтрактну форму. В першому випадку суб'єкти приховують, спотворюють інформацію на етапі розроблення проекту договору та його укладання. Чим складніше об'єкт та форма угоди, тим більше можливостей доконтрактного обману. Це добре відомо з практики функціонування ринку нерухомості та ринку цінних паперів.

Обман у формі постконтрактного опортунізму може існувати за типом «саботування» (shirking) або «здирництво» (hold-up). Найчастіше ці типи спостерігаються при виконанні умов трудового договору. Наприклад, саботування має місце тоді, коли найнятий робітник тільки імітує свою роботу, але реально не використовує в повному обсязі свої здібності та повноваження. Здирництво (або шантаж) виникає за умови володіння робітником специфічним ресурсом (особливими знаннями або здібностями), використання якого є важливою умовою діяльності цілого колективу. Це дозволяє робітникові наполягати на зміні умов оплати його праці всупереч укладеному контракту. Постконтрактний опортунізм лежить в основі діяльності бюрократичного апарату, чиновники якого зловживають інформацією щодо ухвалення певних рішень.

Основна роль договірного права полягає в корегуванні та коректуванні недосконалих договорів, наближаючи їх до умов досконалих договорів. Договірне право інституційно (документально чи ні) оформлює всі ті трансакційні витрати, які впливають на ухвалення рішень сторонами угоди. Договірне право виконує свою роль через економічні та інституційні функції.

**Висновки.** Економічні функції договірного права полягають у тому, щоб, по-перше, зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (наприклад, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (наприклад, установчий договір) отриманих переваг.

По-друге, договірне право утримує суб'єктів від опортуністичної поведінки, що сприяє оптимальному партнерству та зменшує витрати на захисні заходи.

По-третє, договірне право має забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення за Паретоефективність. При виконанні договору не тільки обидві сторони поліпшують своє становище, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не бере участі в договорі.

По-четверте, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають унаслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на ту сторону угоди, яка може їм запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі стосовно включення їх в договори. Наприклад, передбачити, прорахувати всі можливі випадковості, що можуть трапитися в майбутньому, при перевезенні або зберіганні товарів (особливо за довготривалим договором) та включити їх в умови угоди може потребуватися значні витрати часу або грошей. Значно дешевше в цьому разі звернутися до суду, який вирішить ці питання на основі узагальнених норм.

Економічні функції договірної права реалізуються через низку інституційних функцій. До них належать:

- *узагальнення всієї сукупності інформації*, яка потрібна сторонам угоди для здійснення своєї діяльності. У цьому сенсі договір стає інформаційною базою, на якій суб'єкти узагальнюють орієнтири своїх дій. Договори повинні забезпечити достовірну (релевантну) інформацію, попереджаючи її приховування та спотворення;

- *зниження рівня невизначеності* в діях як партнерів, так і зовнішнього середовища. Договори забезпечують прогнозованість результату, що дозволяє передбачувати дії партнерів, знижувати ризики несприятливих змін та досягати стабільного розвитку подій. Крім того, кошти, що заощаджуються на дослідженні і прогнозі поведінки контрагентів, можуть бути використані в продуктивних цілях. Навпаки, в умовах невизначених умов договору агенти не тільки стикаються із зменшенням вигоди від спланованих дій, а й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи, наприклад, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про дії контрагента угоди;

- *економія витрат часу (трансакційних витрат)* на виконання спільних дій. Наявність усіх необхідних умов (пунктів) договору знімає з його сторін необхідність кожного разу витрачатися на контроль, перевірку правильності дотримання змісту угоди;

- *координаційна функція* договору визначає взаємодії сторін не тільки на рівні горизонтальних відносин (необхідність дотримуватися визначених параметрів договору), а й в ієрархії всього інституційного простору. У своїх взаємодіях сторони керуються інституційними «мегаправилами» неформального (релігійними, етичними, ментальними настановами) та формального (закони, укази, постанови) змісту. Наприклад, у разі суперечності умов договору законодавчим нормам сторони керуватимуться саме ними;

- *регулююча функція* полягає в обмеженні волевиявлення суб'єктів в досягненні цілей угоди, спрямуванні їх діяльності в межах певного коридору свободи, що позначається як на структурі і рівнях витрат, так і на ефективності діяльності кожного суб'єкту угоди.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс ; т. 1, кн. 1 Процесс производства капитала // К. Маркс и Ф. Энгельс. – Соч. – Т. 23. – М. : Политиздат, 1960. – 907 с.
2. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] / А. А. Гриценко. – К. : Основы, 2005. – 192 с.
3. Роберт, Б. Уилсон. Обмен [Текст] / Б. Уилсон Роберт // Экономическая теория ; пер. с англ. Бозеруп Э., Кайндлбергер Ч., Ослон М. и др. ; под. ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
4. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Д. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учебник ; под общей ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
6. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». – 1993. – 192 с.
7. Одинцова, М. И. Экономика права [Текст] : учеб. пособие / М. И. Одинцова. – Гос. ун-т «Высш. школа экономики». – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 430 с.
8. Норт, Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основы, 2000. – 198 с.
9. Posner R. Economic Analysis of Law [Text] / R. Posner. – Boston : Little, Brown. – 2nd Ed. – 1977. – 879 p.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДОГОВОРНОГО ПРАВА

Гриценко Е. А., Павловская Л. Н.

Договорное право оформляет экономические отношения обмена. Необходимость договорного права обусловлена трансакционными издержками спецификации прав собственности. Основная цель договорного права – уменьшить оппортунизм и непредвиденные случайности. Цель достигается в процессе реализации экономических и институциональных функций договорного права.

**Ключевые слова:** договорное право, оппортунизм, права собственности, трансакционные издержки.

## ECONOMIC BASES OF CONTRACT RIGHT

Grytsenko O. A., Pavlovska L. M.

A contract right designs the economic relations of exchange. The necessity of contract right arises up of transaction cost of specification of ownership rights. Primary purpose of contract right – to decrease opportunism and unforeseen contingencies. Achievement of purpose is carried out in the process of realization of economic and institution functions of contract right.

**Key words:** contract right, opportunism, ownership rights, transaction cost