

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

О.А. ГРИЦЕНКО, д.е.н., профессор,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,
м.Харків, Україна
discovery2@mail.ru

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОГОВІРНОГО ПРАВА

Договірне право оформлює економічні відносини обміну. Необхідність договірного права виникає в наслідок неповноти інформації, опортуністичної поведінки та значних за розміром трансакційних витрат специфікації прав власності. Основні функції договірного права: зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості благ чи цінності отриманих переваг, утримання суб'єктів від опортуністичної поведінки, забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення по Парето - ефективності, зменшити та розподілити ризики, що виникають в наслідок несприятливої невизначеності.

Ключеві слова: договірне право, трансакційні витрати, недосконалість інформації, обман.

Договорное право оформляет экономические отношения обмена. Необходимость договорного права возникает вследствие неполноты информации, оппортунистического поведения и значительных по размеру трансакционных издержек спецификации прав собственности. Основные функции договорного права: снятие противоречия между интересами различных субъектов соглашения на принципах уравнивания стоимости благ или ценности полученных преимуществ, удержат субъектов от оппортунистического поведения, обеспечит экономическую эффективность взаимоотношений на принципе улучшения по Парето - эффективность, уменьшит и распределит риски, возникающие вследствие неблагоприятной неопределенности.

Ключевые слова: институциональная экономика, договорное право, трансакционные издержки, несовершенство информации, обман.

Ye. Gritsenko
Methodological Basis for Contract Law Research

Exchange is a key part of economic relations. Its economic nature is to achieve efficient and equit-

able distribution of resources by way of comparing the conditions of wealth reproduction and provision of equivalent and balanced replacement of benefits. But exchange is possible only when the owners of the goods treat each other as individuals having the will to dispose of things. Therefore, exchange is always the act of volition (strong-willed attitude) regardless of whether it is legal or not. Volition of producers is revealed in their ability to set corporate objective and direct inner efforts to achieve it. Volition of exchange subjects forms legal awareness that determines permitted and possible forms of behaviour. From the point of view of the economic theory contract relationship do not require legal protection if they are perfect. That is why contract relationship are not included in the study. But the perfect contract arises only if the rights and obligations of the agreement parties transform simultaneously and are performed in a single act. In this case, two significant threats to the contract relationship are prevented, i.e. opportunistic behaviour and unpredictability of future events. The methodology of institutional theory involves the exchange of transactions, which highlights the following moments — the activity (act) of two parties with conflicting interests (contract), the result of a concordance (agreement) which will be outside of the transaction (trans). In modern conditions the contract relationship is always imperfect, since information is extensive, complex, asymmetric, asynchronous, and uncertain. The main disadvantage of imperfect information is misuse of information. This is revealed in its concealment, insufficiency, inaccuracy, misinterpretation, mistakes, etc. Information misuse is the basis of fraud. The latter is not an economic category, but plays an important role in understanding the contract relationship and, therefore, requires special methodological tools for learning.

The basic meaning of contract law is, firstly, to remove the contradictions between different subjects on the principles of benefits cost balancing or value of benefits; secondly, to keep the subjects of

© О.А. Гриценко, 2014

.....
<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbuu.gov.ua/>

the transaction from opportunistic behavior in order to optimize the partnership and reduce costs to protect their own interests; thirdly, to ensure economic efficiency of relations on the principles of the model "Pareto efficiency" improvement; fourthly, to reduce and spread risks, which arise because of the unfavorable uncertainty in the future.

Contract law allows adjusting the imperfect nature of contracts, bringing them closer to the conditions of perfect contracts. This is achieved through the performing of institutional functions by the contract relationship together - summarizing the whole of information which is necessary for a transaction, reducing the level of uncertainty in the behavior of the contracting parties, reducing the transaction costs for reciprocal actions, coordinating the subject actions on the horizontal level and in hierarchical relationships in the system, limiting will expression of contract subjects within a certain freedom corridor.

Key words: *contract law, transaction costs, information inadequacy, fraud.*

Економічна теорія вивчає умови раціонального розподілу обмежених ресурсів. Цей розподіл включає як виробництво, де відбувається перетворення ресурсів в блага, так і обмін, де ці блага (ресурси) отримують найвищу ринкову цінність та здійснюється контроль над їх рухом. Економічні відносини обміну лежать в основі договірної права, сукупність норм якого встановлюють та закріплюють порядок його здійснення. Договірне право складає оболонку багатосторонніх та складних відносин обміну, без якої останні в загалі існувати не в змозі. Чим точніше договірні відносини відображають об'єктивні умови здійснення обмінних процедур, тим ефективніше стають поведінкові моделі прийняття рішень відносно раціонального використання економічних ресурсів. Методологія економічної теорії в дослідженні відносин обміну дозволяє правовій науці найкращим чином проаналізувати спосіб упорядкування взаємовідносин між суб'єктами та зняття конфліктів між ними.

Проблемам обміну приділяється багато уваги в економічній науці. 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 логіку змін обміну включає: *обмін продуктами – обмін товарами – обмін послугами* (по перше – це працеобмін, а потім обмін інформаційними послугами) – *обмін здібнос-*

тями, 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 співставлення 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 в 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 договірної права, але надає методологічний інструментарій для його пізнання та вдосконалення.

Мета статті – на основі аналізу внутрішньої природи обміну сформулювати методологічні принципи, атрибути та економічні функції договірної права.

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 в 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 відбувається зняття протиріччя 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 взаємовідно-

син, і урівноваження їх інтересів. Все це регулюється об'єктивними законами товарного виробництва. Але обмін стає можливим тільки при умові, що володарі товарів повинні відноситися один до одного як особи, воля яких розпоряджається речами. Тому обмін завжди є вольовим актом (вольовим відношенням) незалежно від того, закріплено це законом або ні [1, с.94]. В 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 цілі діяльності та спрямуванні внутрішніх зусиль на її досягнення. В процесі обміну ця воля включає установку провести торгівельно-обмінну операцію цільоспрямовано та вигіднішим способом. Вольові зусилля суб'єктів обміну об'єктивовані, перш за все, реальними економічними відносинами, в яких сторони обміну одягають на себе певні маски, приміром, продавця чи покупця. Але ці «характерні економічні маски осіб – це лише утілені економічні відносини, в якості носіїв яких 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 проявлятися в природних інстинктах, звичаях, традиціях та так ін. Але нормативна форма означає, що між людьми досягнута домовленість про слідування певним правилам, які носять узагальнюючий характер і не конкретизують взаємодії між окремими суб'єктами. На практиці можливі договори, які 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 носять досконалий характер.

Досконалий договір виникає при умові, 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. В той же час продавець не намагається продати за ціну, що не є розумною для існуючого ринку. Для договірного права важливо, щоб раціональність передбачала стабільність та упорядкованість переваг, що дозволяє суб'єкту приймати виважені економічні рішення. Якщо лю-

дина не в змозі зрозуміти весь обсяг своїх договірних обов'язків і правильно оцінювати вигоди угоди, то такі суб'єкти визначаються недієздатними і не мають права укласти 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. В-четвертих, виконання договору не призведе до негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), що може вплинути на зменшення суспільного багатства. Коли договір носить 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 по моделі оптимальності Парето (покращення стану однієї з сторін не погіршує становище ні одного з інших членів угоди, або третьої особи), тим самим не має необхідності його захищати санкціонованими державою нормами, або зверненням до суду.

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

В кожному договорі здійснюється не тільки і не скільки перехід матеріально-речових якостей об'єкту, а, перш за все, відбувається 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 так ін.), контроль над виконанням цих дій іншими людьми та владу над ними. В певних випадках, коли обмін має простий характер, формування прав та їх перехід не потребує значних витрат чи зусиль по укладанню договору. В сучасних

умовах такий варіант договору зустрічається рідко, може 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»¹ [9. с.89]. Якщо в простих формах обміну (приміром, купівля продуктів харчування на «базарах») витрати на попередження опортунізму та невизначеності носять мізерний характер, вони суттєво не впливають на отримання вигод та переваг від обміну. По мірі ускладнення обмінних процедур витрати на їх здійснення все більше впливають на цінність отриманих благ. Якщо їх не враховувати, то обмін в загалі може не збутися. Приміром, якщо на будинок не встановлені права власності, то його взагалі не можливо включити в договірні відносини. В обміні, що потребує укладання договору, виникають значні за розміром витрати, основна мета яких специфікувати права власності таким чином, щоб 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 в трансакцію. Остання означає, що дія (act) буде відбуватися крізь та поза (trans) обміну. Тобто трансакція – це дії, що здійснюється за межами оформленої угоди. Внутрішній зміст трансакції значно глибше ніж обміну. В трансакції концентруються такі моменти взаємодії сторін, як протилежність інтересів, їх узгодження та упорядкування. Все це закладено в конструкційних схемах трансакцій – дії сторін мають протилежний характер (трансакція-контракт), вони повинні обговорити всі умови (трансакція-договір) узгодити свої інтереси (трансакція-угода), погодити спільні зусилля (трансакція-погодження), отримати певні повноваження (трансакція-правочин).

За допомогою трансакційних витрат регулюються витрати ресурсів (грошей, часу, праці) для планування, адаптації і контролю за виконаннями індивідами обов'язків в процесі відчуження та привласнення прав власності.

¹ «Там де одночасні умови не відбуваються, виникає дві небезпечності – опортунізм та непередбачені випадковості – для яких право пропанує свої способи заміщення».

Тим самим трансакційні витрати відображають зміни та умови відтворення правовідносин. Трансакційні витрати забезпечують інформованість сторін договору про всі існуючі економічні, правові, соціальні умови обміну, вимірювання якісних та кількісних ознак об'єкту обміну, письмове оформлення угоди. Там, де існують трансакційні витрати, завжди з'являються інститути, основним з яких стає договір. Останній повинен сприяти зниженню трансакційних витрат, усувати штучні бар'єри на шляху добровільного обміну. Крім того договір повинен чітко визначати і надійно захищати права власності, не дозволяючи переродженню добровільного обміну в вимушену угоду. Згідно теореми Коуза в умовах низьких трансакційних витрат усунення невизначеності в наділенні правами власності буде сприяти розширенню поля добровільного обміну.

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

В структурі трансакційних 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 опортуністичної поведінки. Відомо, що опортуністична поведінка – це ухилення суб'єктів від виконання умов договору. В основі такої поведінки знаходиться протилеж-

ність 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. В реальній практиці такої можливості не існує, оскільки інформація в сучасних умовах носить *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* (існують пріоритет у часі отримання інформації), *невизначений* (неможливо достовірно спрогнозувати майбутні події) характер. Договори, що укладаються при умові неповноти інформації, стають недосконалими.

Вадами недосконалих договорів стає 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 сьогоденні умовах договірних відносин стає помітною ознакою взаємовідносин між людьми. У зв'язку з чим виникає необхідність теоретично осмислити весь комплекс відносин, що пов'язані з оманливістю людської діяльності.

Обман за своїм змістом виступає поняттям психологічної науки та рисою етичної поведінки людини. В поведінці тварин теж спостерігаються риси обману, що є результатом безумовних інстинктів та умовних рефлексів. Це дозволяє тварині створювати умови виживання свого роду. В процесі індивідуального розвитку людини на етапі її дитинства обман у формі хитрощів, фантазій психологами розглядається як необхідний момент поведінки, що дозволяє дитині доступними для неї засобами вирішувати конфлікти та непорозуміння. Це обумовлено 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 по мірі дорослішання – є свідомим 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 економічним 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 прийнятті рішення. «Інституційні пастки» зберігають свою актуальність в сучасних умовах внаслідок того, що вони є більш економічним способом вирішення проблем у порівнянні з цивілізованими, але не доступними для більшості умовами діяльності. Широке використання різноманітних способів обману – є свідомим того, що для нього зберігаються необхідні причини та умови.

Економічне підґрунтя виникнення обману – протиріччя між індивідуальними інтересами та обмеженістю ресурсів (не тільки матеріальних, але і нормативних вимог та когнітивних здібностей) щодо їх задоволення. Причиною обманної діяльності – стає неповнота інформації, яка необхідна для прийняття економічних рішень. Обман – це дія, що спрямована на створення у іншої особи не відповідні дійсності уявлення про існуючі факти. Обман може існувати в активній формі, коли суб'єкт навмисне і цілеспрямовано наводить неправдиву інформацію. В пасивній формі суб'єкти бездіють відносно надання необхідної інформації. Обман може бути як умисним, так і невмисним. Приміром, людина, що розповсюджує фальшиві гроші діє умисно, а той, хто використовує ці гроші, але про це не здогадується, діє ненавмисно. Залежно від ступеню (та наслідків) обман може існувати у вигляді хитрощі (circumvention), хибності (deception), виверту (dodge), здирництва (trick), брехливості (lie), фальшивості (falsehood), шахрайства (fraud). Приміром, виробник продає за однією ціною пакети молока, на одному з яких написано один літр, а на другому – один кілограм. Відомо, що за щільністю молока такий вимір є не рівнозначним, що призводить до обману у формі хитрощі. Якщо продавець надає покупцеві завідомо неправдиву інформацію, то це обман – брехливість. В разі, коли банк свідомо укладає угоду кредитування з особою, що є неплатоспроможною, то це обман – шахрайство. Злочинний обман, приміром, виникає в тому разі, коли порушуються встановлені прави-

ла торгівлі, побутового і комунального обслуговування, відповідно до яких покупець повинен придбати товари повною вагою, відповідної якості, а замовник – отримати послугу із дотриманням строку та правильності розрахунків. Кожен вид обману потребує свої заходи 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 (приміром, стаття 225 Кримінального кодексу України – обман покупців та замовників, або стаття 222 – шахрайство з фінансовими ресурсами).

Важливим питанням інституційної 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 рівно в ланцюгу обміну буде обманутим іншим.

Обман стає реальною проблемою обміну в умовах неповної, спотвореної інформації. Отримання, обробка, усвідомлення інформації потребує зусиль людини. Залежно від умов виникнення інформація за класифікацією Хиршлейфера існує в двох типах [7, с.212] – «передбачення» (foreknowledge) та «відкриття» (discovery). В 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 носить непередбачуваний характер, а її використання може бути пов'язано із великим ступенем ризику. Приміром, використання прогнозу погоди при укладанні довгострокового договору може статися неефективним внаслідок 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, приміром продавець кондиціонерів отримує додатковий дохід, якщо він на основі прогнозних даних зможе продати більшу кількість свого товару ніж інші. В цілому для суспільства ця інформація не призведе до

збільшення сукупного багатства. Тому часто цю інформацію називають розподільчою. В режимі інформації, що відноситься до категорії «відкриття», у 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 не можливо перевірити.

Обман – є рисою опортуністичної поведінки, яка може носити як доконтрактну, так і постконтрактну форму. В першому випадку суб'єкти приховують, спотворюють інформацію на етапі розробки 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 по типу «саботування» (shirking) або «здирництво» (hold-up). Найчастіше ці типи спостерігаються при виконанні умов трудового договору. Приміром, саботування має місце, коли найнятий робітник тільки імітує свою роботу, але реально не використовує в повному обсязі свої здібності та повноваження. Здирництво (або шантаж) виникає при умові володінням 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 в супереч укладеному контракту. Постконтрактний опортунізм лежить в основі діяльності бюрократичного апарату, чиновники якого зловживають інформацією щодо прийняття певних рішень.

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

Отже, основні функції договірного права полягають в тому щоб, по-перше, зняти суперечності між інтересами різних суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (приміром, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (приміром, 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 повинне забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення по Парето-ефективність. При виконанні договору не тільки обидві сторони покращують своє положення, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не приймає участі в договорі.

В-четвертих, договірне право дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають в наслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на ту сторону угоди, яка може його запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі щодо включення їх в договори. Приміром, передбачити, прорахувати всі можливі випадковості, що можуть трапитися в майбутньому, приміром при перевезенні або зберіганні товарів (особливо при довготривалому договору) та включити їх в умови угоди може потребувати значних витрат часу або грошей. Значно дешевше в цьому випадку звернутися до суду, який вирішить ці питання на основі узагальнених норм.

Економічна природа договірного права реалізуються через низку інституційних функцій. До них відносяться:

- *узагальнення всієї сукупності інформації*, яка потрібна сторонам угоди для здійснення своєї діяльності. В 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. На-

впаки, в умовах невизначених умов договору, агенти не тільки стикаються із зменшенням вигоди від спланованих дій, але й вимушені витратити додаткові кошти на запобіжні заходи, приміром, на страхування операцій чи отримання додаткової інформації про дії контрагента угоди;

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

- *координаційна функція* договору визначає взаємодії сторін не тільки на рівні горизонтальних відносин (необхідність дотримуватися визначених параметрів договору), але і в ієрархії всього інституційного простору. В своїх взаємодіях сторони керуються інституційними «мегаправилами» неформального (релігійними, етичними, ментальними установками) та формального (закони, укази, постанови) змісту. Приміром, 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.

Подальший розвиток дослідження повинен бути спрямованим на відтворення внутрішньої структури договірного права та його інституційних функцій в правовій та юридичній формі.

Література

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1, кн.1 Процесс производства капитала / К. Маркс // К. Маркс и Ф.Энгельс. – Соч. т.23. – М.: Политиздат. 1960. – 907 с.
2. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А.А. Гриценко.– К.: основа, 2005. – 192 с.
3. Роберт Б. Уилсон. Обмен / 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 институ-

циональной экономической теории/ Д.Ходжсон /Пер.с англ. – М.: Дело, 2003. – 464.

5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория/ Под общей ред. д.э.н., проф. А.А.Аузана. – М.: ИНФРА-М-М.,2006. – 416 с.

6. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; [пер.с англ.Б.Пинскера]– М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». – 1993. – 192 с.

7. Одинцова М.И. Экономика права. / М.И. Одинцова. – Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2007. –

430с.

8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; [пер. з англ. І. Дзюби]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

9. Posner R. Economic Analysis of Law/ R.Posner. – Boston: Little, Brown. – 2ed. Ed. – 1977. – 879 p.

Статья поступила в редакцию 19.01.2014