

З. М. Юдін

кандидат юридичних наук, доцент, докторант
Національного університету «Одеська юридична академія»

ІГРОВА ТЕОРІЯ ДОГОВОРУ: ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ МІРКУВАННЯ

Теорія ігор давно міцно увійшла в методологічну обійму юриспруденції [1; 2; 3; 4]. Це пов'язано, насамперед, із тим, що право у здебільшого діє у ситуаціях, коли наша поведінка залежить від того, якими є наші очікування щодо поведінки інших людей – як конкретно визначених контрагентів (наприклад, партнерів по контракту), так і невизначених третіх осіб. Отже, теорія ігор дає змогу застосовувати специфічну термінологію і підходи до розуміння таких традиційних правових інститутів, як договори, судовий розгляд справи, трудові відносини тощо. Оскільки в однакових ситуаціях люди тяжіють до слідування одній і тій самій поведінковій стратегії, ці стратегії формалізуються, набуваючи статусу правових норм. Однак теорія ігор в її застосуванні до права якраз здебільшого націлена на нормативну деконструкцію: якщо за нормами стоять типові ігрові стратегії, саме на них має бути націлена дослідницька увага, адже вони є центральною проблемою під час пошуку балансу між інтересами контрагентів і збереженням передбачуваності правового порядку. Оскільки договори є тією сферою правового регулювання, де двоє (або більше) контрагентів перебувають у рівному становищі, підкорюються одним і тим самим правилам гри, діють в одних і тих самих обставинах, саме у сфері контрактивізму висновки теорії ігор є найбільш плідними. Вони, безумовно, застосовуються і в інших сферах юриспруденції, однак необхідність врахування різних ролей і позицій «гравців» щодо правил у випадках, коли ігрові комбінації є не настільки явними (наприклад, за ігрового аналізу суду), значно ускладнює застосування цієї методологічної програми.

Метою статті є розгляд основних підвалин ігрової (і більш широко – економічної) інтерпретації договору у сучасній економічній теорії та визначення основних аспектів впливу цієї теорії на сучасну юриспруденцію.

Нобелівська премія з економіки у 2016 р. була вручена О. Харту і Б. Голмстрьому саме за «внесок у договірну теорію». Ці науковці розробили теорію контрактів, яка покривала всі можливі види контрактів, починаючи від придбання товарів і закінчуючи багатомільярдними інвестиційними угодами. В основі їхньої теорії якраз лежить теорія ігор, що стала методологічною основою економічної теорії в середині 90-х рр. минулого століття. Контракти мисляться ними як форми гри з ненульовою сумою [5]. Різні варі-

ації цієї гри, такі, як повні й неповні контракти (англ. *complete and incomplete contracts*), або контракти з непропорційним виграшом тощо, породжені не стільки правовими нормами, скільки правилами гри в різних сферах економіки та різних умовах ринку [6]. Щодо цих контрактних ігор законодавство і правова система загалом відіграють допоміжну роль. Їх призначення – слугувати механізмом заповнення лакун та надавати інструменти універсальної контрактної граматики, що уможлиблює досягнення консенсусу щодо правил гри.

Очевидно, що таке бачення теорії договору має міждисциплінарне забарвлення. Понад те, контракт тут навіть не мислиться у вузькому юридичному сенсі, тобто як добровільна угода двох або більше сторін, що базується на законі і має юридично обов'язковий характер. Це лише один і далеко не центральний аспект контрактів як таких. Ігрові інтерпретації контрактів є доволі плідними з точки зору практичного використання контрактної теорії, адже вони дають змогу аналізувати різні стратегії та тактики укладання контрактів і пошуку оптимального співвідношення виграшу сторін (так звані *win-win* стратегії).

З метою розуміння важливості договірної теорії О. Харта і Б. Голмстрьома варто розкрити основні властивості гри як форми стратегічної комунікації. Типова модель (або нормальна модель) гри включає три елементи, кожен з яких аналізується окремо:

- *гравці* – тобто ті суб'єкти, які безпосереднім чином залучені до гри, хоча можуть цього не знати;
- *стратегії, доступні гравцям* – тобто моделі поведінки, які гравці можуть комбінувати з метою досягнення кращого ігрового результату;
- *виграш* – тобто результат, який отримує кожен гравець за кожну можливу комбінацію ігрових стратегій.

Визначення кола гравців у рамках договірної комунікації може бути складною справою. Проблема полягає в тому, що гравцями є не лише безпосередні контрагенти, але й усі інші учасники ринку, які є потенційними контрагентами. Коли ми обираємо, який автомобіль купити, ми починаємо оперувати різними ігровими стратегіями, шукаючи баланс між ціною, технічними характеристиками, зовнішньою привабливістю, тим, для чого саме цей автомобіль буде нами використовуватись, та безліччю інших свідомих і несвідомих

факторів. У момент, коли ми укладаємо контракт про покупку автомобіля з конкретним салоном, гравцями у цій ситуації виступаємо не лише ми і салон, але й усі інші потенційні салони, які продають автомобілі і чії ігрові стратегії у цьому конкретному випадку виявились менш ефективними і привабливими для покупця. Так само покупець може не знати усього кола гравців, які залучені до цієї ігрової ситуації: наприклад, він може не знати про наявність картельної змови між різними салонами або він може не знати про інших потенційних гравців на ринку, оскільки доступна для нього інформація може бути обмеженою. Аналіз кола і мотивів гравців може змінюватись, залежно від того, яка саме договірна модель аналізується. Ігровий аналіз може обмежитись винятково продавцем і покупцем, а може охоплювати кілька сотень гравців, кожен з яких переслідує власні цілі й прагне максимізувати свій персональний вигравш (наприклад, коли йдеться про укладення багатомільярдної інвестиційної угоди).

Не менш складною є також процедура ідентифікації доступних ігрових стратегій. Проблема тут полягає в тому, що до ігор із ненульовою сумою доволі складно застосувати аналогію з правилами спортивних ігор (навіть тих, які можуть мати ненульову суму, – наприклад, покер). У спортивних іграх правила суттєво обмежують гравців у виборі стратегій, що робить можливим раціональний прорахунок комбінацій зі сторони супротивника. Однак правові норми не завжди діють так само, оскільки вони лишаяють чималий простір для дій у межах власного розсуду. Через це стратегії, використовувані гравцями, вони можуть бути як явно вираженими і декларованими (наприклад, коли продавець декларує ціну на свій товар, що однозначно відображає бажану суму вигравшу), так і прихованими (наприклад, коли ціна включає додаткові витрати, які не є предметом домовленостей між гравцями). Це створює відмінності між уже згадуваними повними і неповними контрактами у теорії Холмса і Голмстрьома. Майже усі контракти так чи інакше є неповними, оскільки завжди існує можливість застосування одним із гравців стратегії, яка збільшила його вигравш порівняно з вигравшом контрагента, тобто рівноваги Неша не досягнуто. Питання полягає насправді не в тому, щоби перетворити усі контракти на повні (бо це майже неможливо), а в тому, щоби мінімізувати втрати контрагентів у разі, коли неповний контракт призводить до значного розбалансування вигравшів. Саме таку компенсаторну функцію виконує договірне право, яке має, з одного боку, сприяти максимально можливій свободі контрагентів у виборі ними ігрових стратегій, а з іншого – компенсувати непропорційний вигравш у випадку неповних контрактів.

Проблема вибору ігрових стратегій під час укладання контрактів є однією з найскладніших, їй присвячено чималу кількість наукової літератури [7; 8; 9; 10]. Відкритий, а отже, й неповний характер більшості контрактів вимагає системного аналізу багатьох стратегій, які можуть використовуватись гравцями, щоб максимізувати вигравш. У найпростіших ситуаціях вибір стратегій може обмежуватись простою бінарною моделлю так/ні: скажімо, коли контрагент вирішує прийняти акцепт або відхилити його. У більш складних ситуаціях такий вибір може визначатись багатьма додатковими параметрами. Наприклад, однією з найбільш дискутованих проблем у цьому зв'язку є порушуваність, або невиконуваність, договорів. З точки зору юридичної логіки, будь-яке порушення договору є правопорушенням, за винятком ситуацій, вичерпний перелік яких встановлюється договірним правом (як-то непереборна сила, докорінна зміна обставин тощо). Однак, із точки зору ігрових стратегій, порушення договору може призвести до збільшення вигравшу з точки зору гравця (наприклад, коли виконання договору вимагає більших витрат, ніж можливі судові витрати). Це ставить серйозну проблему легальності стратегій, на якій варто зупинитись детальніше.

Традиційно легальність розглядається як бінарна конструкція: та чи інша модель поведінки може бути або легальною, або нелегальною. Однак ігрові стратегії існують далеко за межами такого чорно-білого поділу. Так, Г. Дуглас звертає увагу: навіть якщо ми поглянемо на найпростіші юридичні ситуації з максимально обмеженим колом гравців (скажімо, водій і пішохід, яких переходить дорогу), ми можемо аналізувати їхні стратегії з точки зору доволі широкого спектру «соціальної припустимості». Чи їде водій у межах допустимої швидкості? Чи він тверезий? Чи він має належний досвід водіння? Чи пішохід подивився на дорогу перед тим, як почати перехід? Чи врахував він погодні умови і швидкість можливої реакції водія? Іншими словами, спектр факторів, які впливають на формування стратегії навіть у такій найпростішій ситуації, є майже нескінченним [1, р. 8]. І так само обрані стратегії будуть коливатись у межах від більш соціально прийнятних до менш соціально прийнятних, причому ця соціальна прийнятність не завжди залежить від правових норм. Наприклад, водій поспішав і тому їхав дещо швидше, ніж завжди, але не настільки швидко, щоб порушувати ліміт швидкості. Пішохід вирішив перейти дорогу не на переході, а в 15 метрах від нього. Залежно від кінцевого результату ці та інші можливі стратегії будуть оцінені як більш прийнятні або менш прийнятні. Однак із точки зору легальності вони можуть бути поділені лише на легальні (тобто правомірні) і нелегальні (тобто протиправні).

Однак у випадку з договорами, де коло гравців може бути набагато більш широким, а спектр стратегії – на порядки ширшим, усе може виглядати ще складнішим. Усе це мало б наводити на думку, що правила контрактних «ігор» є занадто невизначеними, а умови – занадто розмитими, щоб існувала змога послідовного аналізу ігрових стратегій. Однак саме в цьому проявився новаторський підхід О. Харта. На його думку, оскільки аналіз усіх можливих ігрових стратегій є неможливим і недоцільним, контракти не мають слугувати інструментом визначення усіх варіантів поведінки в усіх можливих ситуаціях. Навпаки, їх призначення полягає у тому, щоб створювати умови для вироблення стратегій у випадках критичної неповноти [11]. Тобто контракт є формою, а не наслідком ігрової взаємодії. За його допомогою гравці спрощують ситуацію невизначеності й мінімізують спектр використовуваних стратегій. Контракти, таким чином, є вигідними для гравців, оскільки роблять ключові використовувані стратегії зримими й зрозумілими для інших гравців, а також створюють передумови для формування спільних стратегій, коли у цьому є потреба.

Нарешті, останній елемент стандартної схеми гри – це виграш. На відміну від ігор із нульовою сумою, де виграш є певним матеріальним та/або нематеріальним благом, якого набуває гравець у разі перемоги, ігри з ненульовою сумою передбачають певний розподіл благ. При цьому важливо, що самі блага можуть бути невідомими усім учасникам гри. Однак у будь-яких варіаціях метою гравців є максимізація виграшу.

Варто підкреслити, що з точки зору теорії ігор (і це суттєвим чином відрізняє її від класичної ліберальної економіки) максимізація виграшу не є самоціллю. Особливо це важливо у контексті договорів. Класичний підхід передбачає індивідуалістичну конкуренцію, коли кожен агент прагне до максимальної вигоди, у результаті чого відбувається збалансування попиту й пропозиції. З точки зору ж ігрової теорії, це не найбільш ефективний шлях, оскільки він не враховує потреб конкурентів. Із позицій виграшу, теорія ігор прагне забезпечити ситуацію *win-win*, тобто коли усі гравці виграють, погоджуючись на взаємні поступки. Ці взаємні поступки можуть відбуватись у різних формах, зокрема через взаємну послугу, яка не завжди є предметом торгу.

Отже, теорія ігор пропонує доволі оригінальний погляд на договори. Вона має ряд суттєвих переваг. Передусім, звісно, це її потужний практичний потенціал. Різноманітні інтерпретації цієї теорії дали змогу виробити чималу кількість практичних договірних стратегій, які суттєвим чином стимулюють економічне зростання, оскільки дають змогу контрагентам, які навіть мають

конкурентні стосунки між собою, знаходити варіанти поведінки, які є взаємовигідними. Саме завдяки цьому Дж. Неш, О. Харт та Б. Голмстрьом отримали Нобелівські премії з економіки, оскільки розроблені ними методики стратегічного планування повністю змінили економіку контрактів.

Однак, з юридичної точки зору, ігрова теорія має кілька суттєвих обмежень. По-перше, варто враховувати відмінності термінологічного характеру. Більшість європейських мов не мають загального слова для позначення всіх типів договорів – як приватноправового, так і публічно-правового характеру. Наприклад, англійські поняття *contract*, *treaty*, *pact*, *agreement* тощо використовуються для різних типів договірних відносин. Це робить контрактну теорію О. Харта і Б. Голмстрьома не повною мірою релевантною для публічних договорів (наприклад, міжнародних договорів), хоча застосування теорії ігор до публічно-правової і політичної сфер загалом є доцільним.

Інша важлива проблема юридичного характеру полягає в тому, що ігрова версія контрактівізму не враховує юридичних рис договору як особливого інституту, а також ролі правової системи у розвитку договірного права. Якщо розглядати договори з точки зору їх основної функції, викриття стратегій і перетворення поведінки контрагентів на передбачувану не завжди відповідає функціоналу договору з позицій правової системи. Тут основне призначення договору – слугувати формою обміну благами, а не формою договірних стратегій. Різні акценти суттєво зміщують кут зору у сприйнятті договорів.

Можна підсумувати, що теорія ігор є потужним практико-орієнтованим дослідницьким напрямом сучасного контрактівізму. Вона дає змогу занурювати договори в актуальний економічний контекст і сприймати їх, насамперед, як прояви ігрової взаємодії контрагентів, які обирають найбільш ефективні стратегії максимізації свого виграшу. Маючи яскраво виражений економічний характер, ігрова теорія договору є важливою для права, але не може запропонувати всеохоплюючої теоретичної конструкції, яка б пояснювала не лише економічні функції договору, але й його більш глибоку правову роль.

Розквіт різноманітних економічних інтерпретацій права, який припав на 90-ті рр. минулого століття і перше десятиліття XXI ст., став свого роду критичним викликом класичній академічній юриспруденції, сфокусованій довкола понять, категорій, теоретичних конструкцій того. У цьому контексті рух «право і економіка» (який, зокрема, породив і ігрові інтерпретації права) цілком вписується у те, що традиційно іменують «критичними правовими дослідженнями». Як зазначає Н. Крестовська, із позицій критичних правових

досліджень юриспруденція має бути спрямованою на осмислення ролі права в сучасному суспільстві та виявлення його зв'язку з іншими соціальними інститутами, зокрема такими, як економіка та політика. Критичні правові дослідження здійснюють критику та деконструкцію «чистого правознавства», результатом чого є розуміння права як інструмента соціального, політичного та економічного панування. Отже, критики зазнають формалізм правових теорій, лібералізм та концепція верховенства права, які ґрунтуються на ідеї розмежування права і політики. У реальності юридичні норми та рішення конструюються законодавцем і суддями, зважаючи на соціальний, політичний, економічний і культурний контекст, а тому вони завжди виражає відповідні форми соціальної взаємодії. Іншими словами, право, з позицій критичних правових досліджень, не існує саме по собі як певний самостійний тип людських взаємин. Це лише форма інших субстантивних відносин, передусім економічних.

Економічний аналіз права як дослідницька течія, що асоціюється передусім з іменем Р. Познера, якраз базується на подібній критичній парадигмі. І дійсно, попит на економічний аналіз права, починаючи з другої половини ХХ ст., став дуже вагомим. З одного боку, юриспруденція недооцінює значення економіки через те, що право завжди прагнуть відсторонити, відмежувати від інших сфер життя суспільства, показати його самостійність, а, з іншого, саме у праві знаходить своє відображення домінуюча в суспільстві економічна парадигма і саме правові тексти дають змогу виявити фундаментальні засади економічного життя соціуму [12, с. 36]. Тут слухною є теза А. Алпатова, що юриспруденції не властива пряма постановка питання щодо співвідношення права та економіки, оскільки правознавцям ближча проблематика нормування суспільних відносин. Таку ситуацію дослідник пов'язує з тим, що для більшості спеціалістів у сфері права відповіді на ключові питання таких взаємовідносин уже були знайдені (наприклад, марксизмом), а тому вони не бачать необхідності у тому, щоб до них повертатися [13, с. 36].

На думку російського дослідника Р. Бурганова, економічна теорія права – це напрям неінституціоналізму, що досліджує вплив правового механізму на господарське життя суспільства, легальний бізнес, а також економічні механізми створення та застосування правових норм [14, с. 5]. Таке розуміння економіки права виявляє очевидний «перекіс» у бік економіки. Варто мати на увазі, що, на відміну від набагато більш «економіко-орієнтованих» підходів на кшталт теорій ігор, економічний аналіз права є юридичною, а не економічною концепцією, і розробляється він юристами, а не економістами, хоча й у тісній вза-

ємодії з ними. Тому більш зваженим підходом видається розуміння економічного аналізу права як наукової дисципліни, що вивчає вплив правової системи на економічну поведінку та ефективність відносин людей, які пов'язані із процесом реалізації раціонального вибору [15, с. 81].

Економічний аналіз права справедливо відносять до напрямів критичних правових досліджень. Це важливо через кілька обставин. Насамперед, у виробленні розуміння договору майже ніколи не звертаються до суто юридичних проблем примусовості договорів, їх судового захисту, форми, правового статусу контрагентів тощо. Усі ці проблеми є неважливими, оскільки їх дослідження нічого не змінює з точки зору впливу договорів на економічну реальність. На додаток до цього, класичні юридичні проблеми договірної права Р. Познером та іншими представниками аналізованої течії розглядаються як явно другорядні.

Власне, з точки зору економічного аналізу права, найбільш очевидно причиною укладання договорів є потреба у координації незалежних дій контрагентів у ситуації множинної розбалансованості [16, р. 2]. Ми вже зустрічали схожу інтерпретацію причини договору у представників теорії ігор, чий погляд аналізували у попередньому пункті. Однак економічний аналіз права розставляє дещо інші акценти. У реальному правопорядку функціонал договорів є набагато більш широким, аніж координація. Договори пропонують більш стабільну платформу для взаємодії між контрагентами, аніж прості обіцянки. Зокрема, вони надають контрагентам постійний авторитетний припис, до якого будь-який із них може звернутись у разі, коли реалізація контракту завдає збитків або коли існує потреба у створенні на його базі мережі посередників з метою спрощення транзакцій. Однак навіть якщо сфокусуватись винятково на координаційній функції договорів, з точки зору економічного аналізу права, вони є самозабезпечувальними, оскільки, як правило, це в інтересах кожної сторони договору діяти відповідно до обраної моделі рівноваги.

Сприйняття контрактів як юридичної форми економічних відносин загалом не є чимось новим. Власне, така позиція властива як сучасному неомарксизму, так і лібералізму. Економічний аналіз права, утім, відбувається у розгляді контрактів із точки зору їх економічної природи. Так, Р. Познер акцентує на тому, що контракти являють собою екстраполяцію цінних уявлень та ринкового способу мислення на сфери, що не мають ринкового характеру, наприклад, право. Тому контракти аналізуються передусім як домовленості про «ціни» тих чи інших дій, а також про ризики, пов'язані з «невиплатою» цих цін. Така аналогія дає Р. Познеру змогу мисли-

ти контракти з доволі оригінальної точки зору: контрактні зобов'язання встановлюють вартість дій, і контрагенти обирають шлях їх виконання чи невиконання, що передбачає найменші витрати. Якщо в тій чи іншій ситуації контрагенти обирають порушення контракту, це, як правило, пов'язано з їхніми розрахунками можливих видатків. Іноді порушити контракт є «дешевшим» вибором, і правове мислення може взагалі бути незадіяним у вирішенні питання про слідування контрактним вимогам чи їх порушення [17, с. 515–577].

Однак варто звернутись і до інтерпретації більш фундаментальних питань договірної теорії у її познерівській інтерпретації. Його підхід до контрактівізму більшою мірою базується на ідеї свободи договору, а також ефективності контрактів з урахуванням потреби обмеження негативного ефекту втілення у контрактах опортуністичної поведінки, що суттєво відрізняє Познера від попередніх класиків договірної теорії (у межах загального права), наприклад, Б. Кардозо [18, р. 1392]. З точки зору акцентів в юридичному аналізі, Познер більшою мірою акцентує на кредиторі. Однак замість того, щоби дотримуватися більш класичного підходу, відповідно до якого існує загальний обов'язок для усіх сторін договору виконувати свої зобов'язання з доброї волі (що встановлює рівний для усіх стандарт належної поведінки), Познер аналізує будь-які моделі поведінки в рамках контрактів, які можуть призвести до експлуатації кредитора, а отже, до розбалансування стартових умов договору. Іншими словами, якщо традиційно юристи більшою мірою піклуються про правове забезпечення поведінки сторін договору в рамках стандарту *bona fide*, Познер перевертає все з ніг на голову й акцентує на тому, що відбувається, коли сторони свідомо йдуть проти цього стандарту, і які це має економічні ефекти.

При цьому він у класичному для прихильників економічного аналізу права дусі пише про необхідність збереження стартового стратегічного балансу (тобто умов договору), однак робить це не через юридичні конструкції на кшталт *pacta sunt servanda*, а через економічну раціональність. Наприклад, він пише: «Це підірвало би інститут договору, якщо допустити, щоби сторона використовувала погрозу невиконання договору для того, щоби скоригувати умови договору на свою користь, однак не тому, що будь-які зміни договору мають відображати взаємну зацікавленість сторін, а тому що інша сторона опиниться перед потребою здійснити витрати, які не забезпечені жодним юридичним інструментом. Якщо контрактні умови є ілюзорними й можуть змінюватися через такий шантаж, люди навряд продовжать укладати контракти» [17, с. 602]. Дійсно, це доволі нетиповий підхід до проблеми юридичної

забезпеченості договорів. Якщо одна сторона погрожує не виконати свої зобов'язання, якщо договір не буде переглянутий, то це не лише порушує правові норми, але й підриває економічний баланс, проявом якого має бути будь-який договір.

Підсумовуючи, можна сказати, що сучасний контрактівізм існує в кількох варіаціях. Теорії О. Харта і Б. Голмстрьома, а також економічний аналіз права, хоча й мають міждисциплінарний характер, не є універсально застосовними (тобто не є загальними теоріями договору), тоді як класичні юридичні варіації контрактівізму не мають достатнього методологічного потенціалу для вироблення загального поняття договору (як приватноправового, так і нормативного). Інтеграція цих варіацій контрактівізму має стати ключовим завданням на шляху розвитку загальної теорії договору, яка має всі шанси стати не просто міждисциплінарним, а мультидисциплінарним напрямом досліджень.

Література

1. Baird D., Gertner R., Picker R. Game Theory and the Law / Baird D., Gertner R., Picker R. – Harvard : Harvard University Press, 1998. – 330 p.
2. Hanson J. Game Theory and the Law / Hanson J. // Game Theory and Business Applications. – New York: Springer, 2014. – P. 233–263.
3. Picker R. An Introduction to Game Theory and the Law / Picker R. // Chicago Working Papers in Law & Economics. – 1994. – № 22. – P. 1–20.
4. Rasmusen E. Game Theory and the Law / Rasmusen E. – London: Edward Elgar Publishing, 2007. – 624 p.
5. Hart O. Firms, Contracts, and Financial Structure / Hart O. – New York: Oxford University Press, 1995. – 240 p.
6. Hart O., Moore J. Incomplete Contracts and Renegotiation / Hart O., Moore J. // Econometrica. – 1988. – Vol. 56. – № 4. – P. 755–785.
7. Binmore K. Game Theory and the Social Contract / Binmore K. – Cambridge: Massachusetts Institute of Technologies Press, 1994. – Vol. 1. Playing Fair. – 364 p.
8. Binmore K. Game Theory and the Social Contract / Binmore K. – Cambridge: Massachusetts Institute of Technologies Press, 1998. – Vol. 2. Just Playing. – 589 p.
9. Brandenburger A., Nalebuff B. The Right Game: Use Game Theory to Shape Strategy / A. Brandenburger, B. Nalebuff. – Harvard Business Review. – 1995. – № 4. – P. 57–71.
10. Katz A. The Strategic Structure of Offer and Acceptance: Game Theory and the Law of Contract Formation / A. Katz // Michigan Law Review. – 1990. – Vol. 89. – No 2. – P. 215–295.
11. Hart O. Incomplete Contracts and the Theory of the Firm / Hart O. // Journal of Law, Economics, & Organization. – 1988. – Vol. 4. – No 1. – P. 119–139.
12. Ковальський О. Методологічні засади дослідження економічної функції права / О. Ковальський // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». – 2013. – Вип. 22. – № 1. – С. 35–39.
13. Алпатов А. Комплексный анализ проблемы соотношения права и экономики / Алпатов А. // Актуальные проблемы российского права. – 2011. – № 1. – С. 20–44.

14. Бурганов Р. Экономика и право: вместе или раздельно? / Бурганов Р. // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 2. – С. 5–11.

15. Шмаков О. Экономический анализ права / Шмаков О. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.

16. Hermalin B., Katz A., Craswell R. The Law & Economics of Contracts / Hermalin B., Katz A., Craswell R. // The Handbook of Law & Economics. – Oxford: Elsevier, 2006. – P. 3–144.

17. Познер Р. Экономический анализ права / Р. Познер. – Харків: Акта, 2003. – 862 с.

18. Cunningham L. Cardozo and Posner: A Study in Contracts / Cunningham L. // William & Mary Law Review. – 2005. – Vol. 36. – P. 1379–1466.

Анотація

Юдин З. М. Ігрова теорія договору: деякі теоретичні міркування. – Стаття.

У статті представлено стислий огляд основних теоретичних викликів, які висуває перед юриспруденцією сучасна економічна теорія. Ігрові інтерпретації договорів, які є нетиповими для правознавства, дають змогу по-новому розглядати ідеї оферти й акцепту, а також умови договору. Також вони пропонують свіжий погляд на те, якими мають бути соціальні наслідки договірних відносин.

Ключові слова: договір, економічний аналіз права, правовий контрактивізм.

Аннотация

Юдин З. М. Игровая теория договора: некоторые теоретические соображения. – Статья.

В статье представлен краткий обзор основных теоретических вызовов, которые ставит перед юриспруденцией современная экономическая теория. Игровые интерпретации договоров, нетипичные для правоведения, позволяют по-новому рассматривать идеи оферты и акцепта, а также условий договора. Также они предлагают свежий взгляд на то, какими должны быть социальные последствия договорных отношений.

Ключевые слова: договор, экономический анализ права, правовой контрактивизм.

Summary

Yudin Z. M. Game theory of contract: some theoretical considerations. – Article.

This article presents a brief overview of the major theoretical challenges that confronts modern economic theory of jurisprudence. Game interpretation of contract that is not typical in law, although they allow a new idea to consider the notion of offer and acceptance, as well as the conditions of contract. They also offer a fresh perspective on what the be social consequences implied by contractual relationship should be.

Key words: contract, economic analysis of law, legal contractivism.