

УДК 330.8:340.11

О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
olga_nabatova@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-0259-4191



ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРАВА¹

Проаналізовано та узагальнено теоретико-методологічні засади економічного аналізу права. Визначено базові принципи поведінкового підходу до економіко-правових досліджень. Розкрито сутність концепції «debiasing through law» («усунення відхилень за допомогою закону»), за якою правові норми розглядаються як спосіб коригування вибору індивідів на користь бажаних для суспільства нормативно правильних рішень.

Ключові слова: економічний аналіз права; поведінкова економіка; обмежена раціональність; ефект володіння; когнітивні помилки.

JEL Classification: B410, K00.

Постановка проблеми. Право як соціальний феномен досліджується різними науками, у тому числі й економічною теорією, яка змогла запропонувати свій інструментарій для аналізу змісту та наслідків застосування права, дослідження й прогнозування прямого та зворотного впливу правових інститутів на економічну поведінку індивідів. Формування юридичних правил як важливої складової інституціонального середовища є одним із ключових аспектів соціально-економічної трансформації, тому аналіз ефективності нормативних актів, можливостей їх прийняття та реального застосування є актуальним.

¹ Роботу виконано в межах фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системне проникнення принципів і методів економічного аналізу у сферу права пов'язане з дослідженнями А. Алчіяна, Г. Демсетца, Г. Калабресі [1], Р. Коуза, Г. Беккера [2]. Цілісності і систематизованості економічний аналіз права (далі — ЕАП) набув у працях Р. Познера [3; 4]. Вітчизняні науковці (О. А. Воловик, О. А. Гриценко, В. Джунь, І. В. Тимошенко та ін.) досліджують концептуальний каркас економіки права, її методологічний потенціал та перспективи розвитку. Разом з тим, незважаючи на продуктивність використання методів неокласичного аналізу для дослідження широкого кола правових питань, існує необхідність уточнення його поведінкових передумов.

Формулювання цілей. Мета статті — проаналізувати теоретико-методологічні засади економічного аналізу права (ЕАП) та визначити методологічні перспективи використання поведінкового підходу в економіко-правових дослідженнях.

Виклад основного матеріалу. У широкому розумінні економіка права — це вивчення права на основі передумов та у межах методології економічної теорії. Теоретико-методологічний каркас ЕАП («Law and Economics») має певні особливості, серед яких [3–8]:

– *використання економічних методів для аналізу нормативних актів.* За Р. Познером, основними передумовами ЕАП є, по-перше, раціональність вибору суб'єктів, які діють у межах правової системи, та максимізація ними корисності навіть при прийнятті «неринкових» рішень; по-друге, здатність права встановлювати «ціну» рішення щодо певної поведінки (грошова компенсація, кримінальне покарання тощо) і, таким чином, впливати на «кількість» відповідних дій [4, с. 5]. Неправильне визначення рівня такої «ціни» може призвести або до порушення ефективних правил у разі її заниження, або до дотримання неефективних правил, а також намагання уникнути діяльності у певних сферах, якщо «ціна» завишена.

Разом з тим дискусійним залишається питання щодо галузей права, які можна вивчати за допомогою методів економічної теорії [9]. Так, чиказька школа (Р. Познер, Г. Беккер, Р. Коуз) «відрізняється широтою охоплення (майже вся правова система) і акцентуванням правового регулювання неринкової поведінки» [3, с. XVIII]. Разом з тим деякі дослідники, критикуючи «імперіалістичні» претензії ЕАП щодо пояснення правової дійсності, справедливо вказують на необхідність «з'ясування методологічних кордонів його застосування, умов і меж значущості його висновків» [10, с. 24–25], переходу від конкретики та описовості («storytelling») на більш високий рівень теоретичних узагальнень;

– *дослідження економічного ефекту права, вивчення впливу правової системи на економічну поведінку.* Невід'ємним елементом економічного

аналізу є врахування наслідків реалізації правових норм, що відображається у категоріях екстерналій, соціальної вартості та соціальних витрат. У деяких ситуаціях вплив юридичних правил на ринкову поведінку є очевидним, оскільки вони безпосередньо її регулюють. При цьому економічний аналіз, як зауважує Д. Фрідман, радикально змінює розуміння завдань правового регулювання, заміщуючи питання захисту або утиску певної соціальної групи іншими, набагато глибокими та складнішими проблемами [5]. Юридичні правила модифікують людську поведінку, тому при їх оцінці слід звертати увагу не на те, як вони діятимуть в окремих випадках, а на те, як вони вплинуть на поведінку людей, які знають закони і раціонально планують свої дії, чи будуть вони сприяти підвищенню економічної ефективності дотримання законодавства. Так, у випадках, коли обидві сторони пов'язані контрактом і ціною, необхідно визначити, як зміна юридичних умов контракту вплине на ринкове ціноутворення, що, у свою чергу, може звести нанівець бажаний перерозподільний ефект юридичного правила. Коли ж нормативні акти не стосуються безпосередньо економічних відносин, завданням економіста є «точне виявлення раціональних елементів при визначенні наслідків, які прийнято вважати ірраціональними та непередбачуваними» [5]. Наприклад, обираючи швидкість руху, частоту проведення технічного обслуговування, розподіл уваги між дорожнім рухом та розмовою із пасажиром, водій неявно обирає між витратами зростаючого ризику аварії і вигодами від швидкого прибуття, економії грошей та приємної розмови. Такий підхід є важливим при аналізі норм, призначених для попередження аварій та законів, що визначають відповідальність у разі аварії. Крім того, слід проаналізувати й питання щодо ефективності страхування як альтернативного використанню юридичної системи способу забезпечення компенсації заподіяної шкоди;

– *введення критерію економічної ефективності щодо правових норм.* При цьому слід зауважити, що аналіз правових норм з точки зору економічної ефективності, суспільного добробуту та оптимального розподілу ресурсів у межах ЕАП здійснюється без претензії на пріоритетність критерію ефективності. Втім економічний аналіз часто виявляє наявність переконливих аргументів для обґрунтування багатьох усталених правових норм, виходячи не з традицій правового порядку, а з міркувань ефективності. Наприклад, норма «незнання закону не звільняє від відповідальності» є економічно ефективною, оскільки звільняє державу від витрат на доведення до кожного індивіда усіх правових норм. Держава, перекладаючи витрати з вивчення юридичних правил на індивідів, несе лише витрати щодо забезпечення можливості цього вивчення — на публікацію нормативних актів.

Економіка права виходить з того, що правові обмеження, як і ринок, є механізмом розподілу обмежених ресурсів. При нульових трансакційних витратах результатом переговорів сторін буде такий перерозподіл прав, який буде ефективним та разом з тим таким, що не залежатиме від юридичних правил, на яких він ґрунтується (теорема Р. Коуза). При заборонено високих трансакційних витратах, навпаки, ці правила стають значущими, правова система виступає субститутутом ринку: юридичні норми визначають, який обмін має відбутися у випадку, якщо сторони не спроможні домовитися самостійно, та впливають на ефективність розподілу ресурсів [7, с. 7]. За теоремою Р. Познера, коли трансакційні витрати вище нуля (є об'єктивні перешкоди для ефективного обміну), різні варіанти розподілу прав власності виявляються нерівноцінними з точки зору інтересів суспільства. При високих трансакційних витратах законодавство має обирати й встановлювати найефективніший з усіх доступних розподіл прав власності [8].

При цьому критерій ефективності застосовується в економічному аналізі права у двох аспектах: по-перше, при вирішенні питань про те, кого наділяти правом, і, по-друге, про те, яку форму юридичного захисту обрати [11]. Щодо першого кола питань, то, за Р. Познером, для мінімізації трансакційних витрат правом має наділятися сторона, яка цінує його більше [4]. Що стосується покладання відповідальності, то, за логікою ЕАП, у випадку правопорушення відповідальною має визнаватися та сторона, яка могла б його попередити з меншими витратами [5]. При встановленні відповідальності за злочин економічний аналіз має відповісти на питання, яким має бути в ефективній системі поєднання тяжкості покарання та ймовірності арешту для будь-якого злочину, що потребує зіставлення витрат та вигід для злочинців, жертв і пенітенціарної системи [2]. Застосування принципу економічної ефективності при виборі форм юридичного захисту, що можуть визначатися правилами власності, відповідальності або невідчужуваності, досліджено у джерелі [1].

При цьому слід зауважити, що, оскільки витрати правового втручання можуть бути більшими за вигоди від нього, повне виключення екстерналій вважається економічно недоцільним — бажаним є зменшення негативних зовнішніх ефектів до тієї точки, де граничні збитки, яких вдалося запобігти, дорівнюють граничним витратам на зменшення шкоди [12];

– *сфокусованість дослідження не лише на наслідках застосування правових норм, а й на механізмі їх змін.* Як вказує Д. Фрідман, в економіці права є два підходи до цієї проблеми [5]. З одного боку, Р. Познер ґрунтовно доводить, що загальне право з низки причин має тенденцію до забезпечення економічної ефективності (причому цей критерій не обов'язково формулюється у явному вигляді). В процесі природного відбору найбільш життєздатних

інститутів і форм соціальної організації «виживають» лише ефективні за своїми економічними наслідками юридичні норми і правила. З другого боку, теорія суспільного вибору розглядає нормативні акти як породження політичного ринку, на якому спеціальні групи інтересів переслідують свої приватні цілі за допомогою державних засобів. Тому цілком можливим є існування неефективних законів — законів, які завдають більше шкоди стороні, що програла, ніж приносять користі стороні, що виграла. Тому закони «мають тенденцію обслуговувати інтереси сконцентрованих груп за рахунок інтересів розосереджених груп, оскільки носії перших більш здатні зібрати гроші для лобювання необхідних їм законів» [5].

Використання чиказькою школою неокласичної методології дозволило проаналізувати широке коло правових питань. Разом з тим поза увагою дослідників залишилися інституціональні та психологічні чинники. Необхідність аналізу впливу схильностей і біологічної природи на економічну поведінку людини, врахування впливу поведінкових особливостей людей на функціонування правових норм зумовила появу поведінкової економіки права (behavioral law and economics).

Представники поведінкового підходу до аналізу права поставили під сумнів низку фундаментальних принципів неокласичної теорії (принцип повної раціональності, стабільності переваг, орієнтації на особисті інтереси) та навели докази того, що людська поведінка характеризується систематичними відхиленнями від раціональності [6, с. 191]. При цьому вони не заперечують теорію раціонального вибору як таку, а лише намагаються ввести в аналіз поведінкові чинники, які б підвищили передбачувані можливості економічної теорії права шляхом створення більш реалістичних основ поведінки акторів.

Поведінкова економіка виходить з принципів обмеженої раціональності (в цьому вона збігається з неінституціоналізмом), обмеженої сили волі (непослідовної реалізації переваг) та обмеженої егоїстичності (врахування інтересів інших людей при реалізації власних цілей) [6; 13].

За Г. Саймоном, який перший увів термін «обмежена раціональність», суб'єкти намагаються діяти раціонально, але в дійсності ця їх здатність виявляється обмеженою через неповноту інформації, обмеженість когнітивних здібностей. Д. Канеман на результатах численних експериментів продемонстрував, що когнітивний процес суб'єкта (тобто процес сприйняття та обробки інформації, прийняття рішень) відбувається у межах двох відносно відокремлених систем психіки — інтуїтивної та свідомої. Причому він доводить, що людською поведінкою у більшості випадків управляють саме інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування [14].

Для подолання обмеженості логічних та розрахункових здібностей, люди використовують евристики — когнітивні механізми, що автоматично застосовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. У цілому вони, базуючись на досвіді та узагальнюючи певні успішні у минулому пізнавальні дії, дозволяють давати швидкі відповіді, близькі до оптимальних. Замість проходження усього процесу аналізу та прийняття рішень людина одразу переходить до певного висновку, лише «впізнавши» ситуацію, в якій вона опинилася. Втім судження, які ми отримуємо за допомогою евристик, не завжди виявляються правильними. Так, евристика доступності полягає у тому, що події, які відбулися нещодавно або які легко уявити, здаються нам більш імовірними, ніж ті, які ще не відбувалися. Тому ймовірність потрапити в автомобільну аварію оцінюється вище тими, хто вже опинявся у цій ситуації, ніж тими, хто ніколи не був учасником дорожніх пригод. Помилка оптимізму стосується недооцінки ймовірності настання небажаних подій. Під її впливом ми схильні приймати рішення, що тягнуть за собою не виправдано великі ризики. Люди оцінюють ймовірність їх покарання за порушення правил дорожнього руху нижче, ніж ймовірність такого ж покарання для середньостатистичного водія. Як наслідок, при прийнятті рішень вони недооцінюють очікувані витрати, пов'язані з відповідальністю за правопорушення. Ще одна когнітивна помилка — схильність мислити на користь бажаного — призводить до інтерпретації фактів не відповідно до реальних даних, а залежно від бажаних результатів. Наприклад, сторони судового процесу інтерпретують одну й ту ж саму інформацію по-різному залежно від їх ролі — позивача чи відповідача (позивачі, як правило, більш оптимістичні щодо прийняття рішення суду на їх користь), тому обов'язковий обмін інформацією у судовому розгляді може не зближувати, а, навпаки, викликати розходження у сторін [13].

Одним із найсильніших когнітивних зміщень, що має важливе значення для ЕАП, є продемонстрований Р. Талером та Д. Канеманом «ефект володіння» (endowment effect): людина цінує більше ті речі, якими вона володіє, ніж ті, якими може оволодіти. Тобто людям більшою мірою не подобається втрачати блага, якими вони вже володіють, ніж подобається отримувати інші блага [14]. Як наслідок, ціна товару, встановлена його власником, буде перевищувати ту ціну, за якою б він сам погодився купити аналогічний продукт. Це підтвердив експеримент, у ході якого половині групи студентів подарували кавові чашки з логотипом Корнелльського університету вартістю 6 дол. Потім між ними та другою половиною групи почалися торги. За класичною теорією, ціни попиту та пропозиції мали б врівноважитися, але насправді ціна пропозиції сягнула 5,25 дол. за чашку, тоді як ціна попиту склала лише 2,25 дол. Тобто небажання втратити те, що маєш, стало причиною розбіжності

в оцінці вартості чашок, які перша половина групи отримала безкоштовно. Більш того, фактично на ринку пропонувалося лише 15 % від усієї кількості чашок навіть за такою завищеною ціною. Зважаючи на існування «ефекту володіння», представники поведінкового підходу ставлять під сумнів теорему Коуза. Наведений вище експеримент демонструє, що навіть в умовах низьких трансакційних витрат початковий розподіл прав власності на ресурси впливає їх кінцевий розподіл.

Замість теорії прийняття рішень, що виходить із теорії очікуваної корисності, Д. Канеман і А. Тверські запропонували теорію перспективи [14]. Згідно з цією теорією, нормальна людина не здатна правильно оцінити майбутні вигоди в абсолютному вираженні, насправді вона оцінює їх порівняно з деяким загальноприйнятим стандартом, прагнучи насамперед уникнути погіршення свого становища.

Багато рішень, які приймають індивіди протягом життя (щодо заощаджень, інвестицій в освіту, охорону здоров'я, правопорушень та злочинів тощо) мають наслідками витрати та вигоди, що виникають у різні періоди часу. Тому ефекти дисконтування у часі та обмеженої сили волі посідають важливе місце у сучасних поведінкових дослідженнях, що мають прикладне значення для національних накопичень, системи охорони здоров'я, системи пенсійного забезпечення [15]. Ефект дисконтування полягає у наданні більш високих переваг поточним благам порівняно з майбутніми, у результаті чого люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, які вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Обмеженість сили волі проявляється в тому, що люди часто здійснюють певні дії, навіть знаючи при цьому, що наслідки цих дій не відповідають їх власним довгостроковим інтересам. Тому вони згодні підтримати колективні дії, які б усували цей недолік, зокрема, впровадження певних юридичних норм [6, с. 194]. Приклад — система пенсійного забезпечення. Природно, що готовність заощаджувати (тобто відмовлятися від частини поточного споживання), особливо у працівників молодого віку, для яких вихід на пенсію уявляється дуже далеким майбутнім, не може бути високою. У цьому випадку державне обов'язкове пенсійне страхування, що примушує працівників регулярно робити відрахування із заробітної плати на пенсійне забезпечення в автоматичному режимі, виступає «компенсатором» недостатньої сили волі, запобігає інвестиційній «короткозорості».

Обмежена егоїстичність як передумова поведінкового підходу знаходить прояв у тому, що люди, які приймають рішення, опікуються не лише рівнем власного добробуту, а й рівнем добробуту інших людей. Тому уявлення про справедливість є фактором, що суттєво впливає на економічну поведінку. Люди готові витратити свої ресурси, щоб покарати тих, хто завдав їм шкоди,

а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробити результат більш справедливим, на їх думку [16]. Це також підтверджується спостереженнями та експериментами. Наведемо приклад: одному з учасників давалася певна сума грошей, частину якої він мав запропонувати другому учаснику. Той, у свою чергу, міг або взяти гроші, або відмовитися. У першому випадку він отримував ці гроші, а залишок забирав собі перший учасник, у другому вони обидва не отримували нічого. Експеримент, що проводився більш ніж у 20 країнах, показав, що від малих сум (менше 20 % від загальної), як правило, відмовлялися, хоча раціонально було б погоджуватися з будь-якою запропонованою сумою. Проте покарання першого учасника, який запропонував образливо малу частину грошей, давало людям більше задоволення, ніж їх власна вигода.

У межах експериментального аналізу поведінки індивідів у процесі судового вирішення конфлікту було встановлено ефект «прагнення до рівності» [6, с. 196], що полягав у тому, що кроки до компромісу, які робилися однією стороною, викликали в іншій стороні відповідні кроки у тому ж напрямі. Зовсім інша ситуація (яка також демонструє прагнення до справедливості) складається після винесення судового рішення: сторона, що отримала компенсацію за рішенням суду, вважає, що вона заслужила відповідну винагороду і відстояла її у суперечці з винуватцем. Тому післясудові домовленості є дуже рідкісними, незважаючи навіть на низькі транзакційні витрати і потенційно вагомими можливості для взаємовигідних угод [6, с. 200].

Важливим висновком поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки та відхилення можна передбачити, врахувати в економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою інститутів, у тому числі і правових норм. У поведінковому напрямі економічного аналізу права отримав поширення підхід «*debiasing through law*» — усунення відхилень (від раціональної поведінки) за допомогою права [13]. За логікою цього підходу, люди через особливості своєї природи (обмежені раціональність, силу волі, егоїстичність) у певних ситуаціях приймають не найкращі для себе рішення, тому нормативні установки суспільства мають «коригувати» індивідуальний вибір, допомагати людям усунути або зменшити помилки у судженнях, безпосередньо не обмежуючи вибір, «підштовхувати» індивідів до прийняття нормативно правильних рішень (концепції «лібертаріанського» та «асиметричного» патерналізму [17]). Право розглядається як один із способів зменшення ступеня прояву поведінкових відхилень. Основний акцент при цьому робиться на когнітивних помилках, оскільки інші аспекти обмеженої раціональності, обмеженої сили волі та обмеженої егоїстичності не можуть беззастережно вважатися відхиленнями, що потребують усунення.

Висновки. ЕАП досліджує правові норми на основі передумов та у межах методології економічної теорії, вводячи до аналізу права критерій економічної ефективності. При цьому предметом дослідження виступають не лише наслідки застосування правових норм, а й механізм їх виникнення та змін. Економічний підхід має значний теоретико-методологічний потенціал щодо визначення максимально ефективних способів правового регулювання різних сторін суспільних відносин. Найбільш перспективним в умовах континентальної правової системи вбачається використання ЕАП як аналітичного інструменту для інтерпретації правових норм, формулювання реалістичних (таких, що перевіряються) гіпотез про наслідки альтернативних правових рішень [18, с. 390].

Представники поведінкового підходу до ЕАП виступили з критикою низки фундаментальних принципів неокласичної теорії та навели докази того, що людська поведінка характеризується систематичними відхиленнями від раціональності. Серед них: обмежена раціональність, що обумовлює помилки судження та відхилення від теорії очікуваної корисності; обмежена сила волі та ефект дисконтування, які призводять до надання більш високих переваг поточним інтересам, навіть таким, які не відповідають довгостроковим цілям; обмежена егоїстичність, що обумовлює складнішу мотивацію економічної поведінки. Одним із найсильніших когнітивних зміщень, що має важливе значення для ЕАП, є «ефект володіння», наявність якого ставить під сумнів теорему Р. Коуза, за якою в умовах низьких трансакційних витрат початковий розподіл прав власності не впливає на ефективність розподілу ресурсів. Важливим висновком поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки можна передбачити, врахувати в економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою інститутів. Концепція «усунення відхилень за допомогою права» на результатах численних експериментів доводить, що люди через особливості своєї природи у певних ситуаціях приймають не найкращі для себе рішення, тому нормативні установки суспільства мають «коригувати» індивідуальний вибір, допомагати усунути або зменшити помилки у судженнях, безпосередньо не обмежуючи вибір, «підштовхувати» індивідів до прийняття нормативно правильних рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Calabresi G. Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral / G. Calabresi, D. C. Melamed // *Harvard Law Review*. – 1972. – Vol. 85, № 2. – P. 1089–1128.

2. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход / Г. Беккер // Истоки. – 2000. – Вып. 4. – С. 28–90.
3. Познер Р. Экономический анализ права : в 2 т. / пер. с англ. ; под ред. В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Эконом. шк., 2004. – Т. 1. – 524 с.
4. Posner R. A. The Law and Economics Movement [Электронный ресурс] / R. A. Posner // American Economic Review. – 1987. – Vol. 77. – № 2. – P. 1–13. – Access mode: <http://www.rwi.uzh.ch/lehreforschung/alphabetisch/weberr/archiv/FS08/unterlagen/unterlagenLE/aufsaeetze/TheLawandEconomicsMovement.pdf>.
5. Фридман Д. Право и экономическая теория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-03.html>.
6. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
7. Шмаков А. В. Экономический анализ права : учеб. пособие / А. В. Шмаков. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. – Ч. 1. – 136 с.
8. Воловик О. А. Концептуальный каркас економіки права: запровадження до економіко-правових досліджень [Электронный ресурс] / О. А. Воловик // Часоп. Акад. адвокатури України – 2013. – № 2. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chauu_2013_2_8.pdf.
9. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.
10. Антонов М. В. О некоторых теоретических проблемах применения экономического анализа права в России / М. В. Антонов // Право (Журнал ВШЭ). – 2011. – № 3. – С. 10–25.
11. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel.
12. Veljanovski C. The Economics of Law. – London : The Institute of Economic Affairs. – 2006. – 194 p.
13. Jolls C. Behavioral Law and Economics [Электронный ресурс] / С. Jolls. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w12879.pdf>.
14. Канеман Д. Принятие решений в условиях неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков : Изд-во «Гуманитарный центр», 2005. – 632 с.
15. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
16. Camerer C. Behavioral Economics: Past, Present, Future. [Электронный ресурс] / С. Camerer. – Режим доступа: <http://www.usapr.org/papers/paper.aspx?PaperID=30>.
17. Camerer C. Regulation for Conservatives. Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism» / С. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein // University of Pennsylvania Law Rev. – 2003. – № 151. – P. 1211–1254.
18. Кирхнер К. Трудности восприятия дисциплины «право и экономика» в Германии / К. Кирхнер // Истоки. – 2004. – Вып. 5. – С. 368–392.

REFERENCES

1. Calabresi G., Melamed D. C. (1972). Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral. *Harvard Law Review*, 85. 1089 – 1128.
2. Bekker G. (2000). Prestuplenie i nakazanie: ekonomicheskij podhod. *Istoki*, 4. 28-90.
3. Pozner R. *Ekonomicheskij analiz prava*. (2004). SPb. : Ekonomicheskaya shkola.
4. Posner R. A. (1987) *The Law and Economics Movement*. *American Economic Review*, 77. 2. 2-13.
5. Fridman D. *Pravo i ekonomicheskaya teoriya*. Retrieved from: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-03.html>.
6. Tambovtsev V. L. (2005). *Pravo i ekonomicheskaya teoriya*. Moskva : INFRA-M.
7. Shmakov A. V. (2005). *Ekonomicheskij analiz prava*. Novosibirsk : Izd-vo NGTU.
8. Volovik O. A. (2013). Kontseptualniy karkas ekonomiki prava: zaprovadzhennya do ekonomiko-pravovih doslidzhen. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaa_u_2013_2_8.pdf.
9. Balsevich A. *Ekonomika prava: predposylki vznikhoveniya i istoriya razvitiya*. Retrieved from: <http://institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.
10. Antonov M. V. (2011). O nekotoryih teoreticheskikh problemah primeneniya ekonomicheskogo analiza prava v Rossii. *Pravo*, 3. 10–25.
11. Kapelyushnikov R. I. (1990). *Ekonomicheskaya teoriya prav sobstvennosti*. Retrieved from: http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel.
12. Veljanovski C. (2006). *The Economics of Law*. London : The Institute of Economic Affairs.
13. Jolls C. *Behavioral Law and Economics*. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w12879.pdf>.
14. Kaneman D. (2005). *Prinyatie resheniy v usloviyah neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya*. Harkov : Izd-vo «Gumanitarniy tsentr».
15. Akerlof Dzh. (2010). *Spiritus Animalis, ili Kak chelovecheskaya psihologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma*. Moskva. OOO «Yunayted Press».
16. Camerer C. *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Retrieved from: <http://www.usapr.org/papers/paper.aspx?PaperID=30>.
17. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G. et al. (2003). Regulation for Conservatives. *Behavioral Economics and the Case for «Asymmetric Paternalism»*. *University of Pennsylvania Law Rev.*, 151. 1211–1254.
18. Kirhner K. (2004). Trudnosti vospriyatiya distsipliny «pravo i ekonomika» v Germanii. *Istoki*, 5. 368–392.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2015

О. А. НАБАТОВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД
К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ ПРАВА**

Проанализированы и обобщены теоретико-методологические основы экономического анализа права. Определены базовые принципы поведенческого подхода к экономико-правовым исследованиям. Раскрыта сущность концепции «debiasing through law» («устранение отклонений с помощью закона»), в соответствии с которой правовые нормы рассматриваются как способ корректировки выбора индивидов в пользу желаемых для общества нормативно верных решений.

Ключевые слова: экономический анализ права, поведенческая экономика, ограниченная рациональность, эффект владения, когнитивные ошибки.

O. O. NABATOVA

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**THE BEHAVIORAL APPROACH
TO ECONOMIC ANALYSIS OF LAW**

Problem setting. Analysis of effectiveness of legal acts, opportunities of passing the acts, and real application are of considerable importance.

Recent research and publications analysis. System penetration of principles and methods of economic analysis into the field of law are related to scientific papers of A. Alchian, H. Demsetz, G. Calabresi, R. Coase, and G. Becker. A coherent and organic view of the field of law and economics was presented in papers of R. Posner, who had analyzed a wide range of legal issues on the basis of economic instruments. Domestic scientists (O. Volovyk, O. Hrytsenko, V. Dzhun, etc.) examine the conceptual framework of economic analysis of law, its methodological potential, and prospects of development.

Paper objective. The article objective is to determine methodological prospects of application of the behavioral approach to economic and legal research.

Paper main body. The behavioral economics examines further deviations from traditional economic assumptions, which are as follows: bounded rationality, which stipulates errors of judgement and deviations from the theory of expected utility; bounded will-power and an effect of discounting that result in providing current interests with more considerable preferences, even those interests, which do not respond to long-term goals; a bounded self-interest, which stipulates more complicated motivation of economic be-

havior. One of the most powerful cognitive displacements, which are of significant importance for economic analysis of law, is an endowment effect. Availability of this effect calls the theory of Coase into question.

Conclusions of the research. The important conclusion of the behavioral economics is an opportunity to predict, take into account in economic analysis, and try to overcome cognitive errors owing to institutions. In the field of behavioral law and economics, the concept of «debiasing through law», i.e. using existing or proposed legal structures in an attempt to reduce people's departures from the traditional economic assumption of unbounded rationality, is increasingly popular nowadays. Numerous experiments prove that humans make not the best decisions because of peculiarities of their nature under particular situations. Thus, normative attitudes of a society should «correct» an individual choice, help to eliminate or decrease errors in judgements, and incent individuals to make normatively appropriate decisions, not directly restricting a choice.

The main abstract for the article

Abstract: the article analyzes and summarizes theoretical and methodological frameworks of economic analysis of law. The author has determined basic principles of the behavioral approaches to economic and legal research. The author has indicated the sense of the concept of «debiasing through law», which considers legal norms as a way to correct choices of individuals in favor of normatively appropriate decisions desired by a society.

Key words: law and economics, behavioral law and economics, bounded rationality, endowment effect, cognitive errors.