

Юдін З.М.,

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

УДК 340.1

## КООРДИНАЦІЯ VS. РЕГУЛЮВАННЯ, АБО ЯКИМ Є МЕТОД ДІЇ ДОГОВОРУ

**Постановка проблеми.** Аналіз специфіки договору у механізмі дії права через його розуміння як особливого правового засобу, що може поставати і як установлення, і як технологія, дає змогу з'ясувати, яким чином договір впливає на поведінку своїх сторін, тобто у більш загальному плані, яким є метод його дії. Варто підкреслити, що сприйняття договірних відносин як особливого рівня правової реальності – субправа – неодмінно призводить до виявлення відмінностей у тому, як змінюється механізм правового впливу у разі переходу на цей рівень. Відповідно, осмислення правової природи договору не може бути повним без аналізу методу його дії.

Характерно, утім, що ця тематика нечасто опиняється в центрі уваги дослідників. Помітною є тенденція, пов'язана зі свого роду винесенням за дужки питання про договірне субправо під час розгляду методів дії права, тобто договори не розглядаються у контексті правового впливу. Як видається, це є наслідком централізованого сприйняття механізму дії права, про який ішлося вище, коли правовий вплив розглядається як такий, що може походити лише від регулятивних складників правової реальності, у той час як усі інші її пласти мисляться або як наслідки цього впливу, або як феномени, що його супроводжують. Якраз такий підхід є найбільш помітним у зв'язку з договірною проблематикою, оскільки найчастіше вплив договорів розкривають через теорію диспозитивного методу, загострюючи увагу на тому, як межі диспозитивності укорінені в позитивному праві, але не відводячи, утім, належного місця самим договорам, які втілюють правову диспозитивність.

**Мета статті** полягає у виявленні специфіки методу дії договору, що, вочевидь, існує на межі між регулюванням і координацією.

**Аналіз публікацій.** Проблематика методу дії договору частіше вирішується у площині теорії правової диспозитивності. Цьому значною мірою сприяють роботи О.А. Красавчикова, П.О. Недбайла, Ю.В. Неклеси, О.В. Дьоміна, В.С. Мілаш, М.Ф. Казанцева, М.Й. Байтіна та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Теорія правової диспозитивності має стати точкою відліку під час осмислення методу впливу договорів. У пострадянській юриспруденції ідея диспозитивності, як правило, пов'язується з баченням цього феномена О.О. Красавчиковим. Радянський цивіліст розумів диспозитивність як засновану на нормах права юридичну свободу, яка включає можливість суб'єктів правовідносин здійснювати свою правосуб'єктність і свої суб'єктивні права на власний розсуд [1, с. 43]. Це найбільш широке розуміння диспозитивності,

оскільки в ньому відображається, по суті, буквально значення цього слова (лат. *dispositivus* — такий, що допускає вибір). Більш конкретну інтерпретацію диспозитивності запропонував П.О. Недбайло, коли, характеризуючи сутність диспозитивних правових норм, вказував на те, що вони надають можливість суб'єктам правовідносин самостійно встановлювати тією чи іншою обсяг і характер взаємних прав і обов'язків, зважаючи на загальні вимоги права [2, с. 57]. Такий зв'язок диспозитивності зі свободою, з одного боку, і з нормативністю, з іншого, лишається домінуючим підходом до розуміння цього феномена у сучасній цивілістичній і загальноправовій літературі [3; 4; 5; 6].

У сучасній літературі комплексний погляд на проблематику диспозитивності пропонує А.В. Дьомін. Він виділяє низку аспектів диспозитивності, які дають змогу характеризувати її як загальноправовий феномен: 1) варіативність поведінкових актів – диспозитивність виражена в тому, що правова норма надає кілька альтернативних ліній поведінки, причому їх перелік може бути невичерпним; 2) свобода вибору суб'єктами оптимального для них варіанту поведінки – властивість, що впливає з попередньої, адже диспозитивність не лише передбачає альтернативу, але й реальну можливість її реалізації; 3) ініціативність суб'єкта – диспозитивність передбачає активну діяльність суб'єкта, яка «запускає» механізм правового регулювання; 4) наявність автономії волевиявлення – це саме та властивість диспозитивності, яка відкриває вікно можливостей для встановлення різного роду договорів; 5) залежність від інтересів суб'єктів – правова диспозитивність є, як правило, наслідком переслідування суб'єктами права власних, а не суспільних інтересів; 6) обмеженість правовими нормами – правова диспозитивність здійснюється у правових рамках [7, с. 95–96].

Утім, таке бачення диспозитивності, незважаючи на доволі системний характер, несе в собі ті ж самі недоліки, які є властивими для більшості інтерпретацій цього феномену. Диспозитивність тут сприймається як дещо, що походить від правових норм, – зумовлюється ними і ними ж обмежується. Як видається, це не надто точно.

По-перше, диспозитивність є конструкцією *наднормативною*, оскільки вона зумовлює й самі правові норми, вибір (чи не вибір) їх суб'єктами права. Недарма ст.ст. 6–7 ЦК України напряду вказують можливість суб'єктів цивільних правовідносин надавати перевагу договорам та звичаям ділового обороту, окрім випадків, якщо в цьому актах прямо вказано про це, а також у разі, якщо обов'яз-

ковість для сторін положень актів цивільного законодавства впливає з їх змісту або із суті відносин між сторонами [8, с. 6–7]. Як зазначає щодо цього О.І. Палій, диспозитивність як філософсько-правова категорія визначає не лише можливості суб'єктів у субнормативному просторі, але й їх можливості в екстранормативному просторі, що означає, зокрема, можливість вибору нормативної системи для врегулювання тих чи інших відносин [9, с. 10]. Цієї позиції дотримується також Конституційний Суд України, який у рішенні у справі про заборону розірвання договорів інвестування житлового будівництва підкреслив, що диспозитивність як основа регулювання цивільно-правових договірних відносин полягає, зокрема, в тому, що законом не може встановлювати заборона на розірвання договору, оскільки договірні відносини передбачають, зокрема, самоврегульованість суб'єктами [10]. Тим самим досягається автономність піднормативної правової активності суб'єктів права, а отже, диспозитивність *a priori* не може бути обмежена винятково сферою правової нормативності.

По-друге, простір диспозитивності не є обмеженим правовими нормами, а, швидше, навпаки. Алегорично кажучи, це не сфера диспозитивності перебуває «в оточенні» правових норм, а навпаки, простір диспозитивності є тим, що починається за межею нормативності. Тому диспозитивність становить «основу масу» правового всесвіту. Як фізичний всесвіт на 90% становить невлонима темна матерія, яку неможливо побачити чи зафіксувати, доки вона сама себе не проявить, так само і диспозитивність становить 90% «маси» правової системи, однак вона лишається невидимою до тих пір, поки не потрапить у «детектор» суду.

Зрештою, по-третє, таке розуміння диспозитивності не дає змоги зазирнути за межу, яку проводять правові норми, й встановити, що, власне, є її змістом, що відбувається там, у частині правової системи, яка недосяжна для нормативності, оскільки становить царство правової автономії. Важливо розуміти, що договори, які у відомому сенсі є квінтесенцією правової диспозитивності, виражають цю саму «темну матерію» правової системи, а тому варто зосередитися на тому, якими є фундаментальні принципи її функціонування. Диспозитивність лише передбачає автономію правових суб'єктів, надає їм можливість і право діяти на власний розсуд, вступаючи в договори. Однак як діють самі договори?

Відповідь на це питання лежить у площині проблеми координації, яка, безумовно, є критично важливою для правової сфери загалом, не лише для тієї її частини, що функціонує на засадах диспозитивності. Координація є одночасно методом і метою функціонування майже усіх соціальних регулятивних систем, і право тут не є винятком. У загальному значенні, термін «координація» в перекладі з латини означає підпорядкування, узгодження (понять, дій, функцій тощо). Координувати означає узгоджувати [11, с. 177]. Етимологічний зміст поняття «координація» означає упорядкування. Утім, характер ко-

ординації у правовій сфері має свої особливості, на яких варто зупинитися окремо.

«Проблема координації» є відомою в аналітичній філософії права, однак здебільшого їй приділяється не надто багато уваги у континентальній (зокрема й українській) юриспруденції. Однак вона має першочергове значення за пошуку теоретичної моделі дії права. Д. Реган свого часу так сформулював «проблему координації»: «Якщо суб'єкти керуються певними підставами для дій (*reasons for action*), сукупність цих підстав *сама по собі* може не формувати модель поведінки достатньо когерентну для того, щоб суб'єкти мали змогу узгоджувати свої дії з діями інших суб'єктів» [12, р. 1022]. Для прикладу, якщо уявити собі країну, в якій відсутні будь-які офіційно встановлені правила дорожнього руху і немає навіть більш-менш усталених домовленостей щодо них, тобто, наприклад, кожен окремий водій не має жодної *загальної* причини обрати лівий чи правий бік дороги для руху свого автомобіля. Він може послуговуватися лише *конкретними* причинами (наприклад, йому треба висадити пасажера з певного боку дороги). Будь-які правила, зокрема й ті, що становлять право, існують для того, щоби вирішити проблему координації. Правові правила, на відміну від усіх інших, претендують на авторитетність, оскільки їхня структура і їхнє походження вказують на те, що вони презентують загальну позицію суспільства. Таким чином, якщо в один момент уряд випустить авторитетне правило «З цього моменту усі мають триматися правого боку дороги», він створить *загальну* підставу для усіх водіїв одночасно їхати з правого боку. Отже, право таким чином вирішило проблему координації у конкретному випадку: водіям більше не треба *домовлятися* щодо того, як кому їхати. Право дає змогу координувати дії необмеженої кількості суб'єктів, які навіть не вступають між собою у контакт: виїжджаючи на дорогу, ми просто знаємо, що у всіх є загальна підстава триматися правого боку, і саме знання цієї підстави, а також знання того, що про неї знають усі інші, дає нам змогу координувати наші дії з іншими учасниками дорожнього руху.

Потреба у координації є базовою для будь-якого складноорганізованого суспільства, тобто такого, в якому не має змоги встановлювати індивідуальні домовленості з кожним окремим суб'єктом. Саме ця потреба є тим, на що спрямована така правова цінність як правова визначеність (або, як її іноді називають, *правопевність*). Право дає суб'єктам змогу передбачати дії інших суб'єктів і на основі цього передбачення будувати власну поведінку. Це стосується як суб'єктів, що є рівними між собою (як, наприклад, учасники дорожнього руху), так і суб'єктів із різним статусом (як індивід і держава). Однак у будь-якій ситуації досягнення координації є найбільш базовою підвалиною дієвості права як регулятивної системи. На координації загалом базується довіра людей до правової системи: чим більш ефективні механізми координації пропонуються, тим більш авторитетним є право у тому чи іншому су-

спільстві, оскільки у суб'єктів не виникає потреби координувати свої дії шляхом інших нормативних регулятивних систем, наприклад, моралі, релігійних мов чи якогось злочинного «кодексу» поведінки.

Координація потрібна навіть тоді, коли правові правила вже задали загальні рамки для такої координації. Тобто у деяких напрямках правового регулювання право не здійснює координацію на пряму, а лише сприяє їй, ініціює її і спонукає суб'єктів до неї. До таких напрямків правового регулювання належать якраз ті галузі права, де договори є найбільш поширеними: цивільне, господарське, трудове право. По суті, усе призначення договірних прав можна пояснити через встановлення правил, яких люди мають дотримуватися для координації своїх дій.

У цьому зв'язку вкрай слушною є думка В.С. Мілаш, яка вважає: «Приватно-правові засади господарського правопорядку репрезентовано, насамперед, на рівні автономного й *координаційного* індивідуального господарсько-правового регулювання»<sup>1</sup> [13, с. 64]. Призначення господарських договорів, таким чином, виражається у тому, що вони є інструментами координації дій різних суб'єктів господарювання у тій частині, де законодавство лише сприяє такій координації. І дійсно, господарювання як діяльність, пов'язана з економічною активністю, неодмінно передбачає потребу в координації: координації між бізнес-партнерами, координації між суб'єктом господарювання і клієнтами; між суб'єктом господарювання і постачальником тощо. Найбільш очевидним інструментом такої координації є, безумовно, договір, адже координації є проявом реляційності у праві, його «незмінно зав'язаний на взаємодії суб'єктів природі» [14, р. 50].

Схожу позицію висловлюють також фахівці у сфері цивілістики. Так, М.Ф. Казанцев підкреслює, що розуміння цивільно-правового договору має базуватися на тому, що це правочин, який несе в собі вагому інформативну функцію: він дає сторонам і навіть третім особам змогу здійснювати звернення до одного й того самого правового акта, щоб узгоджувати свої дії [15, с. 280–281]. Іншими словами, договір є свого роду «спільним юридичним знаменником», тоді як дії його сторін і третіх осіб є варіативними чисельниками. У цьому полягає функціональне призначення договору як певного смислового центру відносин між суб'єктами, оскільки інваріативність його тексту забезпечується засобами тлумачення договорів, використовуваними судами. Тобто договір не лише є основою координації, але й інструментом, який несе потенціал до трактування воль і вчинків його сторін у руслі встановленого координаційного механізму.

Таким чином, основним інструментом координації у правовій сфері виступає договір. Координація у правовій сфері зумовлена методами правового регулювання, крім того, часто її називають специфічним методом автономії і рівності сторін [16, с. 221], що ще раз підтверджує тезу про те, що договір, по

суті, виступає безпосереднім інструментом координації, а сама координація є нічим іншим, як узгодженням інтересів і воль суб'єктів. У галузевій літературі часто підкреслюється значення договору як оптимального інструменту узгодження інтересів різностатусних суб'єктів (як, наприклад, працедавця й найманого працівника [17, с. 22]).

Однак, як видається, координацію не зовсім коректно вважати методом правового регулювання. М.Й. Байтін і Д.Є. Петров у своїй хрестоматійній статті «Метод регулювання у системі права: види й структура» підкреслюють: «Найбільш суттєвою характеристикою диспозитивного методу є те, що він спеціально спрямований на урегулювання відносин шляхом оптимального наділення учасників (сторін) правовідносин свободою волевиявлення щодо взаємних суб'єктивних прав і юридичних обов'язків» [18, с. 87]. Тобто координація, розглянута як мета диспозитивного методу, лежить «по той бік» регулювання, коли суб'єкти права вже наділені відповідними правами й обов'язками й реалізують їх на власний розсуд. Тобто у вузькому сенсі координація не є методом правового регулювання, вона є його непрямою метою: право створюється для того, щоб надати суб'єктам права інструменти для досягнення координації самостійно.

Отже, ідея координації пронизує правову систему у вертикальній площині: вона існує на інституційному рівні й пов'язана із системним характером правового впливу, що визначається наявністю міжгалузевих і міжінституційних зв'язків всередині системи права; і вона існує на повсякденному рівні, у субправовій договірній реальності, де регулювання втрачає свою ефективність через свій загальний характер.

Звідси випливає, що координація має два аспекти. З одного боку, координація відбувається безпосередньо між суб'єктами права, і в цьому сенсі вона є методом дії договору. З другого боку, координація існує між діями суб'єктів права і правилами правової системи, що визначають базові умови координації. Як видається, ці два аспекти є нерівнозначними, оскільки їхня функціональна роль суттєво відрізняється. Безпосередня координація може відбуватися і за відсутності правил, а тому договірну координацію доцільно розглядати як первинну, а координацію, здійснювану на основі правил, – вторинною. Тут можлива паралель із первинними і вторинними правилами, як їх змальовує Г. Харт, однак суть розрізнення первинної і вторинної координації є дещо іншою. Первинна координація можлива поза нормативною системою як такої, для неї правила не є чимось необхідним. Це безпосередня, оригінальна координація, яка існує до будь-якої регулятивної системи і понад нею. Вторинна ж координація виникає тоді, коли можливості первинної координації вичерпуються, коли діапазон суб'єктів, з якими ми координуємо наші дії, стає настільки широким, що домовлятися з кожним окремо стає контрпродуктивно. Тому розрізнення первинної і вторинної координації не має нормативного сенсу, а швидше, пов'яза-

<sup>1</sup> Курсив мій – З.Ю.

не з появою типових координаційних систем, які ми використовуємо як своєрідні готові формули.

Коли йдеться про первинну координацію, вона забезпечується юридичною рівністю й ініціативністю суб'єктів права на всіх стадіях їх комунікації, від виникнення до завершення. За вторинної координації, вона виражається у визначенні міри свободи учасників правовідносин, зокрема, щодо здійснення ними суб'єктивних прав і юридичних обов'язків. Такого роду координація закріплюється у формі дозволів учасникам відповідних договірних правовідносин самим встановлювати для себе суб'єктивні права і юридичні обов'язки. Такий дозвіл формується, як правило, за посередництвом диспозитивних правових норм.

Розрізнення первинної і вторинної координації має принципове значення для теорії правового контрактівізму, оскільки дає змогу прослідкувати модель функціонування договорів і визначити характер їх впливу на поведінку суб'єктів права. Чим більш активно суб'єкти права здійснюють первинну координацію за посередництвом договорів, тим менш вагомою стає вторинна координація, яка починає відігравати допоміжну роль, коли первинної координації виявляється замало, наприклад, коли існує розходження у тлумаченні договору або ж невиконання однією зі сторін свого зобов'язання. При цьому важливо підкреслити, що вторинна координація, здійснювана у національному праві шляхом цивільного і господарського права, на рівні міжнародно-правової системи представлена Віденською Конвенцією про право міжнародних договорів, яка визначає базові принципи й правила, за якими держави можуть здійснювати координацію за посередництвом договорів. Тобто фактично модель первинної і вторинної координації є універсальною і назагал для неї не існує розрізнення між нормативними й індивідуальними договорами.

Варто окремо підкреслити, що первинна і вторинна координація перебувають у тісному зв'язку. Цей зв'язок Н. Оумен називає «стратегією вертикальної інтеграції», яка полягає у тому, що договірне право (як система вторинної координації) і договори (як акти первинної координації) мають перебувати у спільному просторі балансу між трьома фундаментальними цінностями, що визначають функціонування контрактів: автономія, ефективність і справедливність [19, р. 1505–1506]. Досягнення такого балансу можливе лише за умов, коли нормативне регулювання і договірне координація перебувають у збалансованому стані, тобто коли у контрагентів не виникає потреби в укладенні договорів, які йдуть у розріз із вимогами й практикою договірного права, а в самій практиці договірного права враховуються нові тренди контрактів.

У цьому сенсі доктрина контрактного права, яка сформувалася в анго-американській правовій традиції, більш точно відображає взаємодію первинної і вторинної координації. Контракти тут є насправді первинними, і вже на основі їх судового оскарження формуються правила, які утворюють корпус норм,

за допомогою яких здійснюється вторинна координація. У континентальній правовій традиції, шляхом існування чітко структурованих норм договірного права, як правило, все перевертається з ніг на голову, і часто договори розглядають як такі, існування яких є наслідком впливу правових норм, а не навпаки. Тим не менш природа договору є однією і тією ж що для англо-американського типу правової системи, що для континентальної (як це переконливо показали К. Цвайгерт і Х. Кьотц – відмінності в структурі і змісті *договірного права* не означають відмінностей у природі самого феномена *договору* [20, с. 32–47]), а тому таке хибне сприйняття є наслідком певного пізнавального зсуву у бік нормативності, який є характерним для країн, як їх раніше називали, цивільного права.

Саме тому, розглядаючи особливості договірного права, не варто забувати, що воно є формою вторинної координації. І ця його роль є доволі вагомою, з огляду на те, що договори становлять своєрідну «темну матерію» правового порядку. Як справедливо зазначає Д.Р. Сафіулліна, однією з функцій договірного права є координація впливу договору на та права та обов'язки контрагентів, які потрапляють під дію інших галузей права – господарського, земельного, конкурентного тощо. Це зумовлює особливе місце договірного права не лише як комплексного правового інституту, який має своїм ядром цивільне право, але й як більш загального соціального феномена, прояву правової диспозитивності у суспільстві [21, с. 68]. І дійсно, вторинна координація, здійснювана шляхом норм договірного права, не вичерпується лише встановленням рамочних регулятивів, яких мають дотримуватися сторони договору. Координаційна функція договірного права пов'язана також із системним характером правової системи загалом.

Незважаючи на те, що вторинна координація у сфері приватноправових договорів здійснюється, передусім, Цивільним кодексом, у самому цьому акті слово «координація» вживається лише раз у ч. 2 ст. 1131, де сказано, що умови договору про спільну діяльність, зокрема, координація спільних дій учасників або ведення їхніх спільних справ, правовий статус виділеного для спільної діяльності майна, покриття витрат та збитків учасників, їх участь у результатах спільних дій та інші умови визначаються за домовленістю сторін, якщо інше не встановлено законом про окремі види спільної діяльності [8, ст. 1131(2)]. Господарський кодекс також згадує координацію лише в контексті об'єднання підприємств у ч. 1 ст. 118: «Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань» [22, ст. 118(1)]. Нечасто вживають поняття координації і суди.

Така «непопулярність» координації як договірного феномена у вітчизняній правовій системі не є чимось дивним або неочікуваним. Вторинна коор-

динація є базовою функцією договірної права, і в цьому сенсі відсутність значної кількості згадок про неї пояснюється так само легко, як і відсутність згадок інших функцій договірної права, як, наприклад, поняття регулювання. Вторинна координація є функціональним, а не змістовним параметром договірної права, на відміну від первинної координації, яка якраз становить зміст договорів. У цьому зв'язку як координація, так і регулювання є мета-поняттями, що використовуються з метою опису відповідної частини правової системи, але при цьому не є елементами її змісту.

Сприйняття координації як методу дії договору породжує питання щодо того, яким чином базова структура координації співвідноситься з тими юридичними феноменами, на основі яких традиційно будується договірна теорія, наприклад, згодаю. Вочевидь, поняття «згода» становить ядро концепту договору як такого, і не дарма саме довкола волі вибудовується більшість теоретичних схем як самого договору, так і договірної права. Однак координація сама по собі не завжди передбачає згоди. Координація у відомому сенсі є формою комунікації, в яку суб'єкти можуть бути включені невольовим шляхом, просто на основі слідуванню тому чи іншому тренду або ж унаслідок потреби задоволення інтересів і потреб. Так, на координаційний зміст договорів звертається увага у зв'язку з деякими практичними проблемами, які породжує традиційне бачення змісту договорів через поняття «згода». Так, Б. Бікс показує, що часто згода не є принципово важливим змістом договору, оскільки її абсолютизація зробила б цілу низку договорів, навіть цілі класи договорів, неможливими. Він наводить кілька прикладів, серед яких естоппель, за яким договірне зобов'язання може виникнути навіть тоді, коли традиційних формальних елементів згоди (оферти й акцепту) не було [23, р. 263]. Це пояснюється тим, що відносини координації між суб'єктами можуть виникати до формально укладеного контракту, і в такому разі зобов'язання формується шляхом естоппелю, тобто втрати права на відмову на основі цієї обіцянки. Американський дослідник показує, що практика судів у системі загального права йде шляхом гарантування координації, навіть якщо формально договір не було укладено.

До речі, прагнення до координації як миттєвого результату договору в деяких договірних практиках пов'язане з так званою відстрочкою згоди. Це особливо помітно у сфері електронних контрактів, коли користувач, як правило, не читає ліцензійні угоди, тобто вступає у договірні відносини несповідомо. Очевидно, це не може бути підставою для визнання таких договорів недійсними, оскільки формально згода на ліцензійні умови користувачем надається. Однак стандартизовані форми ліцензійних умов, базовані на опціях «прочитати пізніше» чи «надіслати на пошту», прямо спонукають контрагента прийняти умови контракту без ознайомлення з їх змістом. Згода тут досягається миттєво, оскільки для сторін важливішим є встановлення координації, аніж влад-

нання формальностей, що часто може призводити до деформації волевиявлення.

Таким чином, координація як метод впливу договору існує незалежно від згоди сторін, або, точніше сказати, досягнення координації не обов'язково передбачає узгодження волей. Тобто координація як методологічна основа договору є самодостатнім феноменом, вагомість якого порівняно зі згодою є надзвичайно значною.

**Висновки.** Можна підсумувати, що розвиток сучасної договірної сфери загалом підпорядковується певному загальному тренду, що виражається в домінуванні координації над регулюванням. У загальному сенсі координацію у правовій сфері варто розуміти як форму необхідної згоди-компромісу, за якої сторони встановлюють або обирають модель правової поведінки, яка діятиме з метою досягнення взаємовигідних інтересів.

Координація у правовій сфері не є однорідним феноменом, оскільки здійснюється на різних рівнях правової реальності шляхом відмінних механізмів. Саме тому варто розмежовувати первинну і вторинну координацію, Договірна сфера як простір субправа продукує власні правові механізми, базовані на потребі у первинній координації – тобто *формі взаємодії суб'єктів, що передбачає безпосередній обмін правовою інформацією з метою упорядкування взаємних відносин та відносин із третіми сторонами, а також синхронізації вживаної термінології та правових конструкцій, які становлять зміст договору*. Ефективність первинної координації на пряму визначає й ефективність вторинної координації, яка представлена договірним правом, тобто «правилами про договори». Договірне право як форма вторинної координації не передує первинній координації, а, навпаки, формується на її основі. Фундаментальна відмінність між первинною і вторинною координацією виражається в тому, що в їх рамках застосовуються різні інструменти: якщо вторинна координація базується на регулятивному інструментарії (у формі диспозитивного методу), то первинна координація здійснюється через самовпорядкування, яке може мати як регулятивну, так і нерегулятивну природу.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Красавчиков О.А. Диспозитивность в гражданско-правовом регулировании / О.А. Красавчиков // Советское государство и право. – 1970. – № 1. – С. 41–49.
2. Недбайло П.Е. Советские социалистические правовые нормы / П.Е. Недбайло. – Львов: Высшая школа, 1959. – 164 с.
3. Акимова Ю.М. К вопросу о соотношении понятий автономии воли, диспозитивности и свободы договора / Ю.М. Акимова // Бизнес в законе. – 2014. – № 6. – С. 94–97.
4. Глухова О.Ю. Институт диспозитивности как элемент свободы / О.Ю. Глухова // Ленинградский юридический журнал. – 2007. – № 3. – С. 204–211.
5. Неклеса Ю.В. Принцип диспозитивности гражданского процессуального права: проблемы дефиниции / Ю.В. Неклеса // Форум права. – 2010. – № 3. – С. 305–311.
6. Рыбаков В.А. О дозвольтельном методе и диспозитивном типе правового регулирования /

В.А. Рыбаков // Юридическая наука. – 2016. – № 4. – С. 86–89.

7. Демин А.В. Диспозитивность как общеправовой концепт / А.В. Демин // Право и государство. – 2016. – № 3. – С. 94–100.

8. Цивільний кодекс України станом на 11 червня 2016 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

9. Палій О.М. Співвідношення можливості та дійсності у правозастосуванні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.12 / О.М. Палій. – Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія», 2014. – 16 с.

10. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням громадянки Галкіної Зінаїди Григорівни щодо офіційного тлумачення положення частини четвертої статті 3 Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» (справа про заборону розірвання договорів інвестування житлового будівництва) від 13 березня 2012 р. № 1-7/2012 / Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v005p710-12>.

11. Коломієць М.П., Молодова Л.В. Словник іншомовних слів / М.П. Коломієць, Л.В. Молодова. – К.: Освіта, 1998. – 190 с.

12. Regan D.H. Authority and Value: Reflections on Raz's Morality of Freedom / D.H. Regan // Southern California Law Review. – 1998. – Vol. 62. – P. 995–1096.

13. Мілаш В.С. Договірні засади правопорядку у сфері господарювання / В.С. Мілаш // Юридичний вісник. – 2014. – № 1. – С. 63–70.

14. McLaughlin J., McLaughlin J., Elaydi R. Ian Macneil and relational contract theory: evidence of impact /

J. McLaughlin, J. McLaughlin, R. Elaydi // Journal of Management History. – 2014. – Vol. 20. – No 1. – P. 44–61.

15. Казанцев М.Ф. Понимание гражданско-правового договора: традиционные взгляды и новые подходы / М.Ф. Казанцев // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской Академии наук. 2002. – Вып. 3. – С. 257–282.

16. Крестовська Н.М., Матвеева Л.Г. Теорія держави і права / Н.М. Крестовська, Л.Г. Матвеева. – К.: Юрінком Інтер, 2015. – 584 с.

17. Слома В.М. Трудовий договір як підстава виникнення трудових відносин / В.М. Слома // *Адвокат*. – 2010. – № 8. – С. 22–26.

18. Байтин М.И., Петров Д.Е. Метод регулирования в системе права: виды и структура / М.И. Байтин, Д.Е. Петров // Журнал российского права. – 2006. – № 2. – С. 84–95.

19. Oman N. Unity and Pluralism in Contract Law / N. Oman // Michigan Law Review. – 2005. – Vol. 103. – No 6. – P. 1483–1506.

20. Цвайгерт К., Кётц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права / К. Цвайгерт, Х. Кётц. – М.: Норма, 1998. – Т. 2. – 512 с.

21. Сафиуллина Д.Р. Межотраслевые связи договорного права : дис. ... канд. юр. наук : спец. 12.00.01 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Д.Р. Сафиуллина. – Казань: Казанский федеральный университет, 2015. – 200 с.

22. Господарський кодекс України станом на 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

23. Bix B.H. Contracts / *The Ethics of Consent. Theory and Practice* / Eds. F.G. Miller, A. Wertheimer. – New York: Oxford University Press, 2010. – P. 275–179.

### Юдін З.М. КООРДИНАЦІЯ VS. РЕГУЛЮВАННЯ, АБО ЯКИМ Є МЕТОД ДІЇ ДОГОВОРУ

Стаття присвячена проблематиці характеристики дії договору. Показано, що ключовим методом договору є метод координації, який часто некоректно приписується договірному праву. Пропонується розрізняти первинну і вторинну координацію, що має на меті показати відмінності між методом договору і методом договірного права.

**Ключові слова:** договір, договірне право, координація в праві.

### Юдин З.М. КООРДИНАЦИЯ VS. РЕГУЛИРОВАНИЕ, ИЛИ КАКИМ ЯВЛЯЕТСЯ МЕТОД ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

Статья посвящена проблематике характеристики действия договора. Показано, что ключевым методом договора является метод координации, который часто некорректно приписывается договорному праву. Предлагается различать первичную и вторичную координацию, что имеет целью показать различия между методом договора и методом договорного права.

**Ключевые слова:** договор, договорное право, координация в праве.

### Yudin Z.M. COORDINATION VS. REGULATION, OR WHAT IS THE METHOD OF OPERATION OF THE AGREEMENT

The article is devoted to the problems of the method of contract. It is shown that the key method of the contract is a method of coordination, which is often incorrectly attributed to the contract law. It is proposed to distinguish primary and secondary coordination, which aims to show the differences between the method of contract and the method of contract law.

**Key words:** contract, contract law, coordination in law.