

Law and Economics a implikace pro právní regulaci a kontrahování

Lukáš BORTEL*

Law and Economics: Implications for Legal Regulations and Contracting

Abstract

Law and Economics is one of the fastest-growing areas of applied economics. It employs the standard microeconomic tools and concepts to explain legal and political rules, social conventions and norms, firms and contracts, government organisations, and other institutions. Economists started to enrich legal science and lawmaking processes. This is of a crucial importance, since law shall be regarded as one of the factors that have a capacity to influence the output. Therefore, modern regulatory state must ensure a deeper and wider commitment to cost-benefit analysis in the legislative processes. Law and Economics brings several novelists for law apprehensions. Some of them within the framework of a contract and law making are to be found in the text.

Keywords: *law and economics, law, contract, complete and incomplete contract theory, regulation, common law, rationality, irrationality, Kaldor-Hicks, cost and benefit, Posner*

JEL Classification: G10, K00, K12, K40

1. Vztah práva a ekonomie

Obecně můžeme v posledních třiceti či čtyřiceti letech vysledovat proces expanse ekonomické vědy do oblastí „nad“ její tradiční základnu explicitních tržních transakcí, vyvíjí se ekonomická teorie vlastnických práv, vlády a politiky, vzdělání, rodiny, antropologie, informací, diskriminace ras a pohlaví, soukromí, dokonce chování zvířat a v neposlední řadě *Law and Economics* (či také ekonomická analýza práva nebo *Economics of Law*), jejíž základní charakteristiky budou předmětem následujícího textu.

* Lukáš BORTEL, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra ekonomie, Lipová 41a, 602 00 Brno, Česká republika; e-mail: Bortel@seznam.cz

Právo a ekonomie si nejsou cizí, po dlouhou dobu byla ekonomie vykládána filosofy, etiky a právníky, vyučována na právnických fakultách universit. Kořeny obou disciplín jsou společné, ve středu zájmu stojí společnost. Pomyslný rozvod práva a ekonomie nastává koncem XIX. století [34] a poznamenává (de iure i facto) vztah obou disciplín ve XX. a XXI. století. V tomto ohledu J. R. Commons [8, s. 237] vidí zásadní rozdíl mezi právem (*common law*) a ekonomikou v tom, že právo je postaveno na konfliktech zájmů navrhovatele a odpůrce jsoucích a rozhodovacích pod dohledem suveréna – soudce. Dle něj rozhodná teorie štěstí (*happiness theory*) Jeremy Benthama staví na domnělé harmonii zájmů, na populaci bez rozlišení jedince se svými pocity. Bentham dle Commonse v konečném důsledku vy-
pudil nejprimárnější veličinu anglosaského právního světa Williama Blackstona.

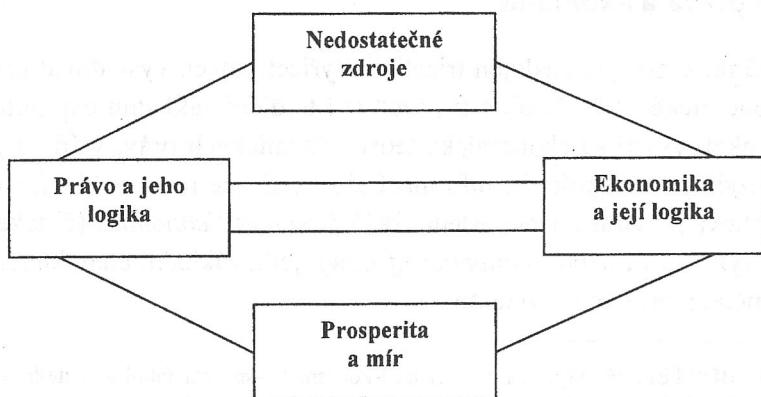
Ekonomové si sice byli vědomi existence práva, nicméně po dlouhou dobu nepěstovali ekonomickou analýzu práva. Studovali povahu a fungování trhu jako řádu, aniž by rozuměli právu, tj. povaze pravidel, a na straně druhé právníci de-
gradovali ekonomii na soubor jakýchsi technických norem poskytujících odbor-
né rady relativně úzkému souboru zákonů týkajících se antitrustové legislativy
a zaměstnanosti [10, s. 1067].

Historicky vzato to tedy byla ekonomie, jež se odklonila od práva jako takového, proto je více než odůvodněné, že je to právě ekonomie, která se pokouší o návrat ke svému právnímu kořenu.

Leč musíme oddělit čistou ekonomickou analýzu práva, tedy aplikaci ekonomické teorie a ekonometrických či jurimetrických metod za účelem poznání struktury, procesu a vlivu práva a právních institutů, iniciovanou, především od 60. let XX. století [10, s. 2], od směrů a škol ekonomického myšlení, jež nearticulují své cíle tak zásadně, leč přesto svůj podíl, a to ne nevýznamný, na diskusi vztahu práva a ekonomie mají.

S c h é m a 1

Vztah práva a ekonomie



Dle B. Hsiunga [24, s. 13] má ekonomie velkou potenci expandovat do práva, neboť obě mají nejen společný předmět zájmu, leč také ekonomie jako taková je vybavena solidním analytickým aparátem pro výzkum lidského chování, kterým právo významně neoplývá. Nicméně stále je dle R. de Haase [19, s. 383] nutné dávat pozor na „mikroekonomickou interpretaci“ výsledků, protože analytický aparát mnohdy staví na agregaci dat a konečné výsledky nemusí být vždy v rámci konkretizace věrohodné.

2. Podstata a pojmové znaky *Law and Economics*

Law and Economics je v kontextu historického vývoje směrů a škol ekonomického myšlení po institucionalismu druhou vlnou, jež se orientuje, v tomto případě se nicméně jedná o zásadní analytickou polohu, na aplikaci ekonomicko-analytického instrumentaria na právo.

Tento směr se z metodologického hlediska opírá o metodologický individualismus, racionální volbu, stabilní preference, interakci subjektů vedoucí k rovnováze, prolíná se s teorií vlastnických práv, komparativní, experimentální, rozvojovou ekonomii, veřejnou volbou či teorií her.

Právo vychází z toho, že sleduje spravedlnost prostřednictvím alokace práv, ekonomická analýza práva pak sleduje efektivnost jako výsledek alokace těchto práv. Efektivnost jako taková není právním pojmem, nicméně právo operuje s instituty, jež se dílem ekonomické efektivitě blíží, například ochrana spotřebitelů, ochrana životního prostředí, antidiskriminační opatření, demokratizace, omezování hospodářské síly neb ochrana menšin. Podstatou *Law and Economics* je dle Bernda Schäfera a Clause Otta [52, s. 17] analýza:

- povahy a původu existujícího právního systému a distribuce práv,
- vlivu práva na alokační efektivnost,
- nutných podmínek pro rozvoj efektivního právního systému,
- jakým způsobem mohou být alokovány efektivní právní struktury.

Ron Harris [21, s. 5] artikuloval ještě obecněji podstatu analytického zájmu *Law and Economics*, a to na:

- studium vlivů práva na hospodářství,
- studium vlivů hospodářství na právo,
- aplikace ekonomických metod při analýze práva.

Směr *Law and Economics* pozitivně ovlivnil zákonodárství s tržní kauzalitou jak v odvětvích soukromoprávních (nekalá soutěž a úplatkářství, bankroty), tak veřejnoprávních (ochrana hospodářské soutěže, finanční právo – především zdanění). Nicméně existují oblasti, které nemají přímou vazbu na trh, a přesto jsou předmětem bádání tohoto směru, jako například trestné činy, občanskoprávní

delikty, smlouvy, životní prostředí, rodina, legislativní a správní proces, ústavní právo, právní věda a proces, naivní právo, historie práva apod.¹ Richard A. Posner [43, s. 5], jenž se zabývá ekonomickou analýzou „netržního práva,“ má za to, že:

- lidé jednají racionálně;
- maximalizují svůj užitek z netržních rozhodnutí, například zda uzavřít manželství, rozvést se, spáchat trestní čin, či upustit od spáchání trestného činu, vést spor, neb upustit od něj, řídit vůz bezpečně, neb jezdit nedbale, stýkat se, neb nestýkat s osobami jiného pohlaví apod.;
- právní pravidla uvalují cenu/ceny na již zmíněná netržní rozhodnutí, čímž ovlivňují charakter a množství činností;
- pravidla *common law* jsou často vysvětlována jako úsilí, zda vědomě či nevědomě dát podnět k Pareto efektivnímu výstupu.

Posneriánský přístup reflektuje možnost vycházet i ze stínových „imputovaných cen netržního sektoru,“ neboť netržní ekonomický přístup, jak byla tato skutečnost formulována generelně pro netržní sektor G. Beckerem, předvídá stejný druh odezvy jak na netržní, tak na tržní ceny. Cílem je stále maximalizace užitku a stále platí, že „přírůstek relativní ceny jakékoliv komodity... bude mít tendenci omezovat spotřebu této komodity“ [26, s. 195].

I v rámci *Law and Economics* lze rozlišovat normativní přístup a pozitivní přístup. Pozitivní přístup směřuje k ekonomickému vysvětlení, kdežto druhý zmíněný přístup se orientuje na nalézání takové právní či smluvní úpravy, jež bude nejefektivnější. Proto pozitivní analýza je deskriptivní, nebo prediktivní, kdežto normativní jen preskriptivní. A proto ryzí právní analýza práva je – na rozdíl od ekonomické analýzy práva – pouhým normativním přístupem [20, s. 54 – 55].

A konečně co se týče pozice soukromého vlastnictví v rámci *Law and Economics*, tak to představuje významný mezník v jeho metodologii. Vlastnické právo vytváří prostor pro volní úsudek a rámec pro dobrovolnou směnu, ta však, jedná-li se o první alokaci vlastnických práv, nemá vliv na dosažení ekonomicky efektivního stavu (R. Cooter in [25, s. 2]).

3. Racionalita a omezená racionalita jednání

Racionalita představuje v jistém smyslu pojídlo, nicméně též diferencující skutečnost v ekonomické analýze práva. Racionálním, ve smyslu jednání subjektu, se myslí takové konání, které splňuje následující axiomy, a to:

¹ Za povšimnutí také stojí, že někteří představitelé tohoto směru se soustřeďují na ekonomické následky právní ochrany takových citlivých právních vztahů stojících na rozmezí mezi soukromým a veřejným právem jako obchodní tajemství, patenty, vlastnictví genetického materiálu, orgánové transplantáty, AIDS.

- úplnosti – subjekt je s to komparovat alternativy a vyřknout, která z nich je lepší a která horší;
- reflexivity – jakákoliv alternativa je alespoň tak dobrá jako ona sama);
- transitivity – subjekt, jenž preferuje x před y a y před z , pak preferuje x před z ;
- nezávislosti – jestliže subjekt preferuje x před y , pak tato preference zůstává, i když nepříjde ani x , ani y , ale místo toho z ;
- konzistentnosti – jestliže subjekt preferuje alternativu x před y , pak tento subjekt preferuje alespoň možnost získat x před možností získat y).

Existuje řada koncepcí vztahujících se k teorii racionální volby. Za tzv. mělkou koncepcí považují R. Korobkin a T. S. Ulen definiční verzi podanou R. Posnerem, jenž tvrdí, že člověk je racionálním maximalizátorem svých mezí.

Další verze, a to verze očekávaného užítu (*expected utility version*), tak jako Posnerova definiční verze, neurčuje preference a cíle realizované v rozhodovacím procesu. Zároveň i nezmiňuje jednotlivé preference a chutě obsažené v užítkové funkci jsou exogenní. Nicméně na rozdíl od definiční verze zahrnuje prostředky, jimiž jednatel uspokojuje své cíle a preference. V tomto případě racionálně jednající jedinec srovnává očekávaný užitek s následkem jisté aktivity s očekávaným užítkem nejistého následku a volí variantu s nejvyšší hodnotou.

Očekávaný užitek u nejistého následku: $EU = p_2U(O_2) + p_3U(O_3) + \dots + p_nU(O_n)$

Když následek O_1 přijde s jistotou, nicméně následky $O_2, O_3, \dots, O_n$ jsou jen pravděpodobné, jen k jednomu z nich může dojít, všechny jsou možné, nicméně se vzájemně vylučují. Ke každému následku jednatel připojí užitek s možnou pravděpodobností $p_2, p_3, \dots, p_n$. Následek značený O_1 se jistě objeví, pak $p_1 = 1$. Právě protože jsou nejisté následky vzájemně se vylučující, pak $p_2 + p_3 + \dots + p_n = 1$. Podstata verze očekávaného užítu spočívá v tom, že jednotlivci jednají tak, že realizují explicitní či implicitní nákladovou analýzu a vybírají si optimální metodu vhodnou k dosažení jejich cílů vzhledem k vnějším faktorům. Pro tuto verzi platí následující podmínky racionálního jednání, a to podmínku dělitelnosti, transitivity, invariance, anulace a dominance.

Drtivá většina analýz v *Law and Economics* vychází ze sobecké verze racionálního jednání. Rozdíl mezi sobeckou a bohatství maximalizující verzí spočívá v tom, že jednající subjekt maximalizuje své finanční bohatství či monetární situaci (typické pro analýzy týkající se podnikatelských organizací a případů, u nichž je peněžní suma pojmovým znakem analýzy).

Racionalitu jako takovou však nelze subsumovat pod „tvrdé“ axiomy ekonomické analýzy práva. V případě některých analýz se operuje s omezenou racionálností, případně, jak naznačeno výše, někteří autoři (např. C. Jolls, C. R. Sunstein, R. Thaler a jiní) rozvíjejí behaviorální větev *Law and Economics*. Tato větev se od tradičního – na racionálním jednání postaveného *Law and Economics* odlišuje

odmítnutím tradičních předpokladů neoklasické ekonomie. Tvrdí, že „[ú]kolem behaviorálního *Law and Economics* je vysvětlit důsledky aktuálního lidského chování pro právo“ [28, s. 6]. Její představitelé tedy neoperují s myšlenkou *homo economicus*. Lidé totiž trpí:

- omezenou racionalitou (např. nadměrný optimismus);
- omezenou vůlí (pokušení, krátkozrakost, po pravomocném soudním rozhodnutí již není třeba se s druhou stranou o ničem dohadovat);
- jsou ochotni obětovat hmotné bohatství pro ty, kteří vůči nim byli laskaví či naopak, laskaví nebyli;
- jsou limitováni vlastním zájmem (sebezalíbení, starost o jiné apod.), nebo
- prostě chybují.

4. *Law and Economics* a efektivnost právní regulace

Normativní *Law and Economics* často vytváří nákladové analýzy různých regulačních nástrojů. Náklady spojené s regulací lze diferencovat následovně:

- náklady spojené s formulací a implementací právních předpisů,
- náklady spojené s udržováním právních předpisů,
- náklady spojené s dodržováním pravidel jejich adresáty,
- náklady mrtvé váhy spojené s rušivými změnami tří zmíněných bodů.

Dle tzv. regulačních teorií se zákonodárce uchyluje k aplikaci legislativních nástrojů právě proto, že se snaží o lepší alokaci vzácných zdrojů. Tato nutnost vychází z veřejného zájmu. Představitelé teorie veřejného zájmu tvrdí, že státem realizované legislativní zásahy se aplikují proto, že se tak překonají nevýhody nedokonalé soutěže, nevyvážené tržní operace, zanikající trhy a nežádoucí tržní efekty. Právní regulace může vylepšit alokaci, zprostředkování, udržování či imitaci tržních operací. Směna zboží a produkčních faktorů na trzích vychází z předpokladu definice, alokace a prosazení individuálních vlastnických práv a kontraktační svobody [40]. K právní regulaci vlastnických práv dochází dle všeho proto, že je dosahována větší efektivnost, než kdyby vytčený předmět byl zajišťován jen individuálně, tedy smluvně [12, s. 225].

Na základě teorie veřejného zájmu vznikla tzv. kořistnická teorie (či lépe řečeno kořistnická hypotéza) právní regulace (*capture theory*). Ta vychází z toho, že postupem doby se právní regulace stane kořistí regulovaných subjektů. Ty jsou s to rozpoznat mezery právní regulace. Zároveň mezi regulátorem (zákonodárcem) a regulovanými subjekty lze vysledovat informační asymetrii. Kořistnická hypotéza indikuje podobné závěry, s jakými přichází škola veřejné volby. Ta totiž přichází se závěrem, že legislativa se realizuje ne za účelem předcházet

tržním selháním, ale vyhovět nátlakovým, zájmovým skupinám (dlužníci, zemědělci, správcové konkursní podstaty apod.) [45, s. 10].

Právní regulací lze obecně rozumět aplikaci právních instrumentů za účelem implementace socioekonomických cílů. Regulace je namístě, když se vylepšuje výsledek, v případě že vynucování kontraktů je velmi nákladné, či když omezená odpovědnost omezuje samotnou schopnost sankcionovat škůdce.

J. S. Johnston srovnává soukromoprávní vynucování, stanovení ex post odpovědnosti a ex ante regulatorních pravidel. Dle něj je kontrahování velmi praktické v případech omezeného počtu subjektů na obou zúčastněných stranách. Při větším počtu účastníků není již efektivita kontrahování zaručena, neboť oprávněné subjekty se nehodlají jen tak jednoduše a lacině vzdát svých finančních zájmů, navíc se objevuje problém černého pasažérství. V případě adresování ex post odpovědnosti musí být relevantní statek ve veřejném vlastnictví, přístup k dotčenému statku volný a nesmí existovat jakékoliv omezení jeho spotřeby. Ex post odpovědnostní režim neřeší problém, neboť výrazná nadspotřeba ($u > MC_{\max}$) povzbuzuje celek jako takový k další spotřebě a tím posouvá celý systém dál od společenského optima. Naopak, ex ante regulace může efektivně vyloučit všechny negativní jevy, či všeobecně omezit negativní vliv takovýchto jevů na rozumnou úroveň, a to bez ohledu na jejich rozsah či význam. Na rozdíl od soukromého kontrahování, sankční aparát pak jednoznačně odradí potenciální škůdce. Tento závěr v podstatě potvrzují E. Glaeser, S. Johnson a A. Shleifer (na příkladu komparace českého a polského trhu s cennými papíry) [15], dle kterých je regulace vládními agenturami výkonnější v porovnání s vynutitelností soukromoprávních smluv soudním systémem.

Charakteristickým znakem ex ante právních instrumentů je, že jedinci a organizace jsou donucováni jednat a konat v souladu se stanovenými pravidly, v opačném případě je aplikován systém sankcí, přičemž regulatorní pravidla jako taková mohou být formulována s větší či menší mírou v nich obsažených podrobností [37].

Právní pravidla v podstatě adresují závazky ekonomickým aktérům požadujícíce jednat jistým způsobem či relevantního jednání se zdržet. Závazky vytvářejí velkou škálu režimů, každý s vlastní sadou sankcí tak, aby byl dosažen normou očekávaný výsledek. V tom může napomoci směr pozitivního *Law and Economics*, který regulatorní režimy pokládá za cenové mechanismy, přičemž ztěžuje nechtěné činnosti jejich větší nákladovostí [38], viz prediktivní model chování v podmínkách regulace, kde platí $U < qE < pD$, kde U je užitek ekonomického subjektu z porušení pravidel, qE značí pravděpodobnost a s ní spojené náklady v případě, že dané porušení nebude objeveno orgánem dohledu a pD je pravděpodobnost formálního stíhání či odsouzení kvůli porušení relevantních pravidel.

Proto je dle Oguse při formulaci politiky regulace možno vzít v úvahu čtyři proměnné, a to správní náklady vynucení při rozlišování procesních (obecných) nákladů a nesených nákladů ve spojitosti se sankčním řízením, přiměřenost sankcí (tedy splnění podmínky $pD > U$), incidence neformálních nákladů (qE může kom-penzovat deficit pD), a konečně úroveň dostupných informací ekonomickým aktérům, co se týče $qE + pD$.

Celá řada ekonomů (nicméně ne již tak mnoho právníků) zastává názor, že trhy jsou přeregulovány. Důvod spočívá v tom, že spotřebitelé služeb chápou regulaci jako nenákladnou aktivitu a regulátoři inklinují k averzi k riziku [17]. Legislativa by v zásadě měla být jasná, co se týká regulatorních cílů (redukce transakčních nákladů nesená spotřebiteli, efektivnost trhů, důvěra spotřebitelů, generování pozitivních externalit, efektivní licencování či zveřejňování informací), účel regulace musí být konečný, rizika nesená regulovaným subjektem musí být spravedlivě ohodnocena, měl by být aplikován individuální přístup k regulovaným osobám a měla by být preferovaná selekce regulatorních pravidel regulovaným subjektem, tzv. kontraktační regulace [32].

Právní pravidla by měla splňovat podmínku efektivnosti. V ekonomii se za kritérium efektivnosti považuje užitečnost či uspokojení. Proto je v rámci diskusí o opodstatněnosti regulace na místě *impact assessment* či *cost and benefit* analýza, které jsou mnohdy ztotožňovány s Coaseho teorémem vycházejícím z principu neutrality práva.

Cost and benefit analýza musí dle Posnera splňovat Kaldor-Hicksova kritéria maximalizace společenských zdrojů, kdy na rozdíl od Pareto efektivní distribuce nevádí, že si nějaká strana ve svém statusu spotřeby pohorší. Podmínkou je, aby status polepšující si strany mohl kompenzovat status ostatních, nicméně kompenzace se jako taková nevyžaduje. Leč jak literatura [23] poznamenává, i Kaldor-Hicksův kompenzační test je v praxi obtížně použitelný, neboť vyjednávání a kompenzování zahrnující mnoho lidí je nákladné.

George J. Benston v souvislosti s regulatorními náklady ku příkladu rozlišuje dva typy nákladů – zamýšlené a nezamýšlené. Účelem regulace je změna jednání relevantních subjektů. Zamýšlené náklady takové regulace zahrnují jednak administrativní náklady nesené regulátory při tvorbě právních předpisů, jejich monitorování a vynucování, jednak náklady jednotlivých sektorů a v konečném důsledku celé ekonomiky jakožto pokles ekonomického bohatství. Ty druhé se objevují v okamžiku, kdy předkladatelé právní úpravy neočekávali, či opomenuli předložit veškeré možné varianty reakcí na změnu chování regulovaných osob či osob regulací ovlivněných. Tato diferenciací reflektuje složitost trhů a přiměje jednotlivce nalézt takovou cestu, jež by obešla bariéry ustanovené regulacím, které jim překážejí.

Tedy regulační pravidla jsou ekonomicky efektivní, když, vezmeme-li v úvahu veškeré regulační alternativy včetně varianty bez regulace, nově normovaný stav přináší čistý užitek. Přesahují-li náklady relevantní užitek, pak je regulace samozřejmě neefektivní.

Pro Kaldor-Hicksovu podmínku platí, že $\sum_{i=1}^n TB_i - TC_i > 0$, kdy TB_i a TC_i jsou celkový čistý užitek a celkový čistý náklad i -té firmy sektoru, n je počet regulovaných osob sektoru.

Dle C. S. Bradforda legislativci a úředníci regulačních úřadů zmíněnou Kaldor-Hicksovu podmínku neberou často v potaz, neboť lpí obvykle na užitku, ale již neakceptují i nákladovou stránku věci. Jinými slovy, platí obecná domněnka, že postačuje splnit kritérium vyjádřitelné jako $\sum_{i=1}^n TB_i > 0$. Problém však spočívá v tom, že samotná Kaldor-Hicksova podmínka $\sum_{i=1}^n TB_i - TC_i > 0$ ještě neznamená, že daná varianta je ekonomicky efektivní, poněvadž musí být maximalizován čistý ekonomický užitek. A až pak se jedná o ekonomicky efektivní regulační pravidla [5].

5. Ekonomická analýza kontraktu

Kontrakt lze v obecné rovině definovat jako zákonem vynutitelnou dohodu. Přestože mnoho ekonomů a dílem i právníků subsumují pod pojem *kontrakt* jakoukoliv transakci, tak představitelé *Law and Economics* většinou rozumí kontraktem právem v jistém smyslu formalizovaný a jím také akceptovaný jasný projev vůle [33, s. 25 – 28]. Ačkoliv sehrává kontrakt významnou roli i v ekonomické teorii, tak jí neklade takový teoretický zájem (za typickou lze považovat oblast vykonatelnosti kontraktačních závazků). Zájem ekonomů o kontrakty se odvíjí od právní kultury, v níž teoreticky působí.

Právo jako takové se liší, nejen mnohdy i v rámci jednotlivých států (Švýcarsko, meziválečné Československo apod.), ale i mezi státy. Právní řády jednotlivých států lze subsumovat pod cca pět či šest právních kultur, pro naší analýzu je však rozhodná římskoprávní tradice a *common law*. Fakticky nelze vycházet z jednoho obecného kontraktu, neboť neexistuje *ius communis* či jedno světové právo regulující kontrakty. Dle mnohých se tzv. ekonomie kontraktu pěstovaná na evropském kontinentu výrazně separuje od legální doktríny kontraktu [6, s. 2 – 3]. Římskoprávní ekonomové teoreticky vycházejí z poznatků, idejí a přístupů ekonomů anglosaského *common law*.

Proto nastává problém, když ekonom analyzuje právní vztah – pro úspěch jeho analýzy je nutná znalost právně institucionálního zázemí toho-kterého právního vztahu. Kontrakt je ze své ekonomické definice bilaterálním, recipročním

a nesubordinálním vztahem. Takovýto pohled na kontrakt je totožný s definičním chápáním kontraktu dle amerického práva. V římskoprávní tradici může být kontrakt i unilaterálním. Pojmové znaky americké právní (a ekonomické) podoby kontraktu je blízká našemu chápání synalagmatu, navíc americké právo také operuje s kontrakty adhezními. Americká tradice ekonomické teorie a práva kontraktu spočívá v tom, že legální kategorie nejsou striktně definovány – americké právo nestanovuje *ex ante*, co je a co není legálním, neboť až aplikací práva (*law in action*) [22] vycházející z decentralizované interpretace [30] se kontraktační strany či soud doberou k efektivnímu a adresnému užítí právní normy či kontrahované kategorie. Právní prostředí *common law* stojí na osvíceném, teoreticky znalém právníkovi či soudci, jenž je s to vyřknout neuniformní rozhodnutí – kdysi R. Dworkin napsal, že „soudy jsou velkými písmeny říše zákonů a soudci jejich principi“ [11, s. 407].

Ekonomové pochopili, že kontrakt je směnou závazků, nikoliv prostou transakcí statků a služeb a také pochopili, že se rozlišuje mezi faktickým provedením činnosti a závazkem takovouto činnost provést.

Kontrakt sice není považován za pramen práva, nicméně jej lze považovat jako právotvorný zdroj tím, že vytváří práva a povinnosti *inter partes*. Moderní kontrakty mají svou historii, postupem doby (od XVI. století) dochází evolučně k unifikaci a univerzalizaci právních principů.

Předmětem kontraktu může být *de facto* cokoliv (konat, zdržet se, tradovat *etc.*), nicméně zmíněné „cokoliv“ nemůže být v rozporu s platným právem. D. P. Ellerman rozlišuje ve svém kontraktačním modelu mezi faktickým, *de facto* (*non-institutional*) a právním, *de iure* (*institutional*) [13, s. 151 – 152], přičemž tvrdí, že mezi prvními, kdo naznačil takovou diferenciaci, byl J. S. Mill při definici distribučních kanálů bohatství [35, s. 349 – 350].

V rámci kontraktační analýzy se etablují dvě teorie, a to teorie kompletního kontraktu a teorie nekompletního kontraktu. V případě teorie kompletního kontraktu (*Complete Contract Theory*) se jedná o to, že soudy nemají pravomoc rozhodovat o nahodilých okolnostech vznikajících v kontextu kontraktu. Teorie nekompletního kontraktu (*Incomplete Contract Theory*) je postavena na předpokladu, že protagonisté kontraktačního vztahu trpí omezenou racionalitou (typické ve finančně právních vztazích). Nicméně protože lze ztěžít formalizovat omezenou racionalitu, je vhodnější pohlížet na omezenou racionalitu jako na výsledek neverifikovatelnosti celé škály proměnných. Agenti v ekonomických vztazích jsou s to předvídat veškeré eventuality, které mohou ovlivnit kontrakt, a mají schopnost rozhodovat, co by měli dělat. Nicméně nejsou s to kontraktačně stipulovat veškeré proměnné. Kontraktační nekompletnost se následně chápe sice jako výsledek informační asymetrie, nicméně na straně jedné jsou zastoupeny kontraktační strany a na straně druhé třetí osoby.

Omezenou racionalitou Williamson chápe jako „kognitivní domněnku, na níž závisí analýza transakčních nákladů“ [56, s. 45], nicméně v jeho modelu omezená racionalita nesehrává významnější roli [39, s. 3]. Pod omezenou racionalitu (vlastní pohled behaviorální *Law and Economics* na pojmové znaky viz výše) lze subsumovat následující prvky:

- omezené komunikační schopnosti,
- omezená schopnost analyzovat informace,
- omezená schopnost tvorby preferencí,
- omezená emoční schopnost [39, s. 4 – 10].

Nyní pro účely komparace teorie nekompletního kontraktu a teorie transakčních nákladů odbočíme ze sledu textu k druhé zmíněné teorii. Co se týče teorie transakčních nákladů, tak ta se orientuje na analýzu nákladů vznikajících *ex ante* (tvorba, negociace a zabezpečení realizace smlouvy) a nákladů vznikajících *ex post* důvodů (nepřízpůsobivost a dodatečné nasmlouvání) [2, s. 4]. Williamson rozumí pod pojmem transakčních nákladů „cenu kontraktačních negociací a re-negotiací“ [56, s. 60] a tvrdí, že existuje pět okruhů faktorů, jež vedou k nárůstu transakčních nákladů, a to (první dva vztahujícího se k lidskému elementu a další tři k elementu prostředí):

- omezená racionalita,
- oportunismus,
- nejistota,
- omezený počet potenciálních kontraktačních partnerů,
- fluktuace hodnoty kontraktem dotčených aktiv (realizace vs. nerealizace kontraktu) [56].

Oportunismem Williamson rozumí „sebezám se lstivostí,“ přičemž nejistota kombinovaná s oportunismem vede k informační zaklíněnosti. To znamená, že za nejisté situace oportunistický agent může manipulovat s informacemi, což znamená zastírání informací, strategické nakládání s nimi, jejich vadné předkládání.

Kontrakt žije „svým životem“ a lze jej časově rozčlenit na fáze prekonsensuální, platnosti a účinnosti a zániku kontraktu. Kontrakt zaniká splněním (v ideální variantě řádně a včas), nebo nesplněním (např. odstoupením od smlouvy, odstupným, zmařením účelu smlouvy a zčásti pak dodatečnou nemožností plnění, jednostranným či vícestranným započtením pohledávek). Nemůže opominout i potenciálně nedílnou součást vztahů mezi kontraktem zavázanými stranami, a to právní spory. Právní spory mají *ex lege* či *ex contractu* (*ex ante* nebo *ex post*) pravomoc rozhodovat soudy či institucionalizované nebo *ad hoc* sestavené rozhodčí soudy. Rozhodčí soudy mohou rozhodovat ve věci samé závazně, nicméně též nezávazně, na rozdíl od soudů státních. V ekonomické literatuře se v této souvislosti setkáváme s řadou analýz týkajících se zajišťování a pravidel důkazů, porot, chování soudců apod.

R. D. Cooter a D. L. Rubinfeld v rámci ekonomické analýzy právních sporů diferencují tyto spory na zahájení soudního řízení, smluvní urovnání, uplatnění žaloby a preventivní opatření proti možné škodě. Zavádějí následující proměnné a vztahy.

Funkce subjektivně očekávané návratnosti soudního řízení T_p : $T_p(c_{ip}, c_{id})$

Hodnota transferu směrem od odpůrce k navrhovateli v případě, že zvítězí, je determinována jak relevantními právními předpisy, tak okolnostmi daného případu; kde c_{ip} (c_{id}) jsou náklady navrhovatele (odpůrce) v nerozhodnutém sporu.

Procesní náklady navrhovatele (odpůrce) proti jím očekávanému zisku:

$$T_p(c_{ip}, c_{id}) - c_{ip} - T_d(c_{ip}, c_{id}) + c_{id}$$

Derivací T_p podle c_{ip} dostaneme marginální produktivitu úsilí navrhovatele ve sporu. Jestliže je úsilí produktivní, pak platí $\partial T_p / \partial c_{ip} > 0$ a $\partial T_p / \partial c_{id} < 0$ a podobně pro odpůrce. Soudní výdaje plní důležitou signalizační funkci. Soud musí rozhodovat spory, ve kterých odpovědnost navrhovatele v občanskoprávních sporech a vina v trestněprávních sporech je nejistá, neboť informace o právu a relevantních skutečnostech jsou nejisté. Strany sporu se obvykle těší větší znalosti ohledně rozhodných informací než soud a přenos informací směrem k soudu je nákladný. Proto úsilí, jež strany vynaloží při sporu, ovlivní soud – oč větší vynaložené úsilí, o to větší pravděpodobnost, že soudce či porota rozhodne v jeho prospěch. Proměnné c_{ip} a c_{id} zvolené stranami ve sporu jsou součástí jejich soudní strategie – navrhovatel volí c_{ip} za účelem maximalizace očekávaného zisku, zatímco c_{id} volí odpůrce pro minimalizaci očekávané ztráty.

Podmínka prvního řádu pro navrhovatele: $(\partial T_p / \partial c_{ip}) + (\partial T_p / \partial c_{id}) i_p = 1$

Kde $i_p = dc_{id}/dc_{ip}$ je navrhovatelem presumovaná variace – míra změny navrhovatelových nákladů jako reakce na změnu odpůrcových nákladů. Rovnost určuje, že navrhovatel vydá takové množství finančních prostředků pro účely soudního řízení, že marginální užitek z většího úsilí je ekvivalentní marginálním nákladům. Rozhodnutí, kolik vynaložit, závisí na strategických úvahách i_p .

V případě některých sporů se stává smírné řešení nevyhnutelným – jelikož strany sporu očekávají výše zmíněný transfer a náklady. Tyto očekávané příjmy a náklady reprezentují subjektivní „hodnoty hrozby“ stran (*threat values*).²

Nekooperativní hodnota sporu: $(T_p - c_{ip}) - (T_d + c_{id}) = (T_p - T_d) - (c_{ip} + c_{id})$

Součet subjektivních hodnot hrozby je rovna ohodnocení nekooperativní hodnoty sporu. Jestliže se lze vyhnout sporu, musí strany přesto nést transakční

² Například v modelu nedokonalých informací soudu navrhovatel s menší averzí vůči riziku získá větší vyrovnání [9, s. 1075].

náklady spojené s urovnáním, a to ve výši c_{sp} pro navrhovatele a c_{sd} pro odpůrce. Cooter a Rubinfeld zavádějí další proměnou, tzv. kooperativní hodnotu.

Kooperativní hodnota při urovnání sporu: $-(c_{sp} - c_{sd})$

Zisk ze soudního řešení sporu jako rozdíl mezi kooperativní a nekooperativní hodnotou: $\{(c_{tp} + c_{td}) - (c_{sp} + c_{sd})\} + [T_d - T_p]$

Cooter a Rubinfeld dospívají k závěru, že je-li tato rovnice větší než 0, pak automaticky nastává smírné řešení.

Smírné řešení sporných otázek, bod zlomu a soudní řízení sporných otázek:

$$[T_d - T_p] > -\{(c_{tp} + c_{td}) - (c_{sp} + c_{sd})\} \quad [T_d - T_p] = -\{(c_{tp} + c_{td}) - (c_{sp} + c_{sd})\} \\ [T_d - T_p] < -\{(c_{tp} + c_{td}) - (c_{sp} + c_{sd})\}$$

Očekávaný zisk z právního nároku L_p uplatňovaného buď oficiální soudní či rozhodčí cestou, nebo neformální soukromou komunikací mezi spornými stranami, neboť mnohé sporné otázky jsou dohodnuty soukromou cestou bez zasahování třetí osoby, lze vyjádřit následovně.

Očekávaný zisk z uplatňovaného právního nároku:

$$L_p = p_{tp} [T_p (c_{tp}, c_{td}) - c_{tp}] + (1 - p_{tp}) (S_p - c_{sp})$$

Kde p_{tp} je navrhovatelova subjektivní pravděpodobnost, že žaloba povede až k soudnímu řízení, S_p je navrhovatelova subjektivní očekávaná hodnota řešení sporu dohodou. Tato rovnice implikuje závěr, že žaloby jsou hodnotnější pro oběť, když vedení sporu a vyjednávání nejsou nákladné (malé c_{tp} a c_{sp}) a navrhovatel je optimistický ohledně jeho nadějí před soudem či v smírném řešení (velké T_p a S_p). Mimo jiné, v případě, že si je navrhovatel vědom, že k řešení sporu dohodou dojde jen tehdy, když to pro něj bude příznivější než v případě řešení prostřednictvím třetí osoby. Proto L_p bude klesat přes p_{tp} . Následuje matematické vyjádření rozhodovacího pravidla racionálně jednajícího navrhovatele, jenž porovnává subjektivní hodnotu právního nároku s náklady jeho uplatnění.

Uplatnění nároku, bod zlomu a neuplatnění nároku: $c_{cp} < L_p \quad c_{cp} = L_p \quad c_{cp} > L_p$

Kde c_{cp} představuje náklady navrhovatele při uplatnění nároku. V případě, že se jedná o obtížný spor, tedy když obě strany nemají žádnou výhodu a očekávané odškodné je nulové $T_p = T_d = 0$, pak navrhovatelův zisk z uplatnění obtížného sporu lze úpravami vyjádřit následovně.

Navrhovatelův zisk z uplatnění obtížného sporu: $L_p = (1 - p_{tp}) (S_p - c_{sp}) - p_{tp} c_{tp}$

Čtvrté stádium Cooterovy a Rubinfeldovy analýzy spočívá ve zkoumání škody, kterou jeden způsobí při sporech druhému (porušení, odstoupení od smlouvy, občanskoprávní škoda, neoprávněné použití majetku). V modelu potenciální

škůdce porovnává náklady na dodatečná opatření proti možné škodě a ztrátu v právních nárocích. Škůdcova subjektivní pravděpodobnost, že poškozený uplatní právní nárok – q_d – je klesající, a konkávní funkce škůdcovy opatrnosti je vyjádřena jako χ_d , kdy platí $q_d = q_d(\chi_d)$ a $q_d' < 0$, $q_d'' > 0$. Úpravami dostaneme funkci L_d , která představuje subjektivní očekávané náklady odpůrce při uplatnění právního nároku navrhovatelem.

Subjektivní očekávané náklady odpůrce při uplatnění právního nároku navrhovatelem: $L_d = \{p_{td} [T_d(c_{tp}, c_{td}) + c_{td}] + (1 - p_{td}) (S_d + c_{sd})\}$

Kde platí $L_d = L_d(\chi_d)$ a $L_d' < 0$ a $L_d' > 0$. Škůdce proto volí takovou formu opatrnosti, aby sumu opatrnostních nákladů a právních nároků minimalizoval. Obdobně zmíněné platí i pro poškozeného, kdy ku příkladu potenciální poškozený volí χ_p takové, aby minimalizoval sumu opatrnostních nákladů a jeho čisté ztráty.

Minimalizace nákladů porušitelem: $\text{Min } \chi_d + q_d(\chi_d) L_d(\chi_d)$

Obdobně výše zmíněné platí i pro poškozeného, kdy ku příkladu potenciální poškozený volí χ_p takové, aby minimalizoval sumu opatrnostních nákladů a jeho čisté ztráty.

Minimalizace nákladů poškozeným: $\text{Min } \chi_p + q_p(\chi_p)[H_p(\chi_p) - L_p(\chi_p)]$

Kde H_p je konkávní funkce ztráty a platí $H_p = H_p(\chi_p)$ a $H_p' \leq 0$ a $H_p'' \geq 0$. Například změna zákonů, jež posune funkci $L_d(\chi_d)$ nahoru, nebo zvýší marginální hodnotu L_d' , vyvolá větší opatrnost před možnými škodami. A naopak, změna zákonů, která posune $L_d(\chi_d)$ nahoru, nebo zvýší svou marginální hodnotu L_d' , indukuje menší opatrnost možných poškozených.

Cooter a Rubinfeld zmiňují, že „[soudy], tak jako burza reagují na šoky způsobem, který ekonomové nemohou anticipovat. Ve skutečnosti právní instituty, které se vyvinuly, aby se vypořádaly s externalitami způsobenými porušení práva, jsou různorodější a propracovanější než tradiční instituty daňové stojící ve středu zájmu mnoha ekonomů. ...Ekonomové se mohou učit od právníků jak rozhábat, zpružnit a zcitlivět politiku [své] vědy směrem k živoucí instituci“ [9, s. 1094 in fine].

Závěr

Právo a ekonomie nejenom že si nejsou cizími systémy, leč mají společné základy a mnohé rysy, které je třeba ku prospěchu obou dále prohlubovat. Právní věda může čerpat z instrumentaria ekonomie, které není pro právo běžné. Naopak ekonomie, ekonomické subjekty a protagonisté praktické hospodářské politiky

by si měli být vědomi skutečnosti, že jednak právo ve smyslu kontraktu je prostředkem k dosažení jejich relevantních cílů a jednak že právo ve formě národního právního řádu netvoří pouhé institucionální zázemí národního hospodářství, leč je jedním z faktorů konkurenceschopnosti a v konečném důsledku úspěšnosti dotyčné ekonomiky.

Literatura

- [1] BECKER, G. S.: *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press 1976.
- [2] BENOIT, A. A. – WEBER, R.: *Transaction Cost Theory, the Resource-Based View, and Information Technology Sourcing Decisions: a Re-Examination of Lacity et al.'s Findings*. Montreal: HEC Montreal and CIRANO 2001.
- [3] BORTEL, L.: Ekonomická analýza práva: případ kontraktu a jednatelství. *Politická ekonomie*, 52, 2004, č. 1, s. 107 – 118.
- [4] BORTEL, L.: Vazba mezi právem, ekonomikou a hospodářstvím. *Politická ekonomie*, 53, 2005, č. 5, s. 675 – 687.
- [5] BRADFORD, C. S.: *The Cost of Regulatory Exemptions*. Lincoln: University of Nebraska-Lincoln 2002.
- [6] BROUSSEAU, É.: Does the Common Law Biased the Economics of Contract... and May It Change? In: B. Deffains and T. Kirat: *Law and Economics in Civil Law Countries*. Greenwich: JAI Press 2001.
- [7] COHEN, M. A.: The Motives of Judges: Empirical Evidence from Antitrust Sentencing. *International Review of Law and Economics*, 12, 1992, s. 13 – 30.
- [8] COMMONS, J. R.: Institutional Economics. *The American Economic Review*, 26, 1936, s. 237 – 249.
- [9] COOTER, R. D. – RUBINFELD, D. L.: Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolution. *Journal of Economic Literature*, 1989, č. 9, s. 1067 – 1097.
- [10] COOTER, R. D. – ULEN, T.: *Law and Economics*. Reading: Addison Wesley Longman 2000.
- [11] DWORKIN, R.: *Law's Empire*. Cambridge: Belknap Press/Harvard 1985.
- [12] Den HERTOG, J.: *General Theories of Regulation*. Utrecht: Economic Institute/CLAV 1999.
- [13] ELLERMAN, D. P.: *Property and Contract in Economics: The Case for Economic Democracy*. Cambridge: Basil Blackwell 1992.
- [14] FROEB, L.: The Adverse Selection of Cases for Trial. *International Review of Law and Economics*, 1993, č. 6, s. 317 – 324.
- [15] GLAESER, E. – JOHNSON, S. – SHLEIFER, A.: Coase versus the Coasians. *Quarterly Journal of Economics*, sv. 116, 2001, s. 853 – 899.
- [16] GLAESER, E. L. – SHLEIFER, A.: *The Rise of the Regulatory State*. Cambridge: Harvard University 2002.
- [17] GOODHART, C. P. – HARTMANN, S. – LLEWELLYN, D. T. – ROJAS-SUAREZ, L. – WEISBROD, S.: *Financial Regulation: Why, How and Where Now?* London: Routledge 1998.
- [18] GUZMAN, A. T.: *Choice of Law: New Foundations*. Berkeley: School of Law University of California 2000.
- [19] de HAAS, R.: Law, Finance, and Growth during Transition: a Survey. *De Economist*, 2004, č. 152, s. 375 – 402.
- [20] HADFIELD, G.: The Second Wave of Law and Economics: Learning to Surf. In: R. Harris: *The Uses of History in Law and Economics*. Tel Aviv: School of Law Tel Aviv University 2002.

- [21] HARRIS, R.: *The Uses of History in Law and Economics*. Tel Aviv: School of Law Tel Aviv University 2002.
- [22] HATZIS, A.: *The Anti-Theoretical Nature of Civil Law Contract Scholarship and the Need for an Economic Theory*. Thessaloniki: University of Thessaloniki 2000.
- [23] HOLMAN, R.: *Ekonomická analýza práva*. *Politická ekonomie*, 52, 2004, č. 4, s. 519 – 531.
- [24] HSIUNG, B.: *The Commonality Between Economics and Law*. *European Journal of Law and Economics*, 2004, č. 18, s. 33 – 53.
- [25] CHAMPEYRACHE, C.: *The Neutrality of Law in Property Rights Theory: from (Explicit) Necessary to (Implicit) Sufficient Conditions*. Paris: University Paris I Panthéon-Sorbonne 2002.
- [26] JEŽEK, T.: *Zásady liberálního řádu*. Praha: Academia 2001.
- [27] JOHNSTON, J. S.: *Thresholds, Aggregation and the Rationale for Public Regulation*. Philadelphia: University of Pennsylvania Law School 2002.
- [28] JOLLS, C. – SUNSTEIN, C. R. – THALER, R.: *A Behavioral Approach to Law and Economics*. [Chicago Working Paper in Law and Economics (2nd Series), No. 55.] Chicago: University of Chicago 1998.
- [29] KAPLOW, L. – SHAVELL, S.: *Economic Analyses of Law*. Cambridge: NBER 1999.
- [30] KATZ, A. W.: *The Economics of Form and Substance in Contract Interpretation*. New York: Columbia Law School 2002.
- [31] LANDES, W. M. – POSNER, R. A.: *Altruism in Law and Economics*. *The American Economic Review*, 1978, č. 68, s. 417 – 421.
- [32] LLEWELLYN, D.: *Re-engineering the Regulator*. *The Financial Regulator*, 1996, č. 3, s. 21 – 25.
- [33] MASTEN, S. E.: *Contractual Choice*. Ann Arbor: University of Michigan Business School 1999.
- [34] Mc FARLAND, D. A.: *An Historical Study of Law's System*. *The Quarterly Journal of Economics*, 1987, č. 3, s. 289 – 318.
- [35] MILL, J. S.: *Principles of Political Economy*. Harmondsworth: Penguin Books 1970.
- [36] OGUS, A.: *Regulation: Legal Form and Economic Theory*. Oxford: Clarendon Press 1994.
- [37] OGUS, A.: *Regulatory Appraisal: A Neglected Opportunity for Law and Economics*. *European Journal of Law and Economics*, 1998, č. 6, s. 53 – 68.
- [38] OGUS, A.: *What Legal Scholars Can Learn from Law and Economics*. *Chicago-Kent Law Review*, 2004, č. 383, s. 383 – 401.
- [39] PAGANO, U.: *Bounded Rationality, Institutionalism and the Diversity of Economic Institutions*. Padova: Università degli Studi di Siena 1999.
- [40] PEJOVICH, S.: *Fundamentals of Economics: a Property Rights Approach*. Dallas: Fisher Institute 1979.
- [41] POSNER, R.: *Economics Analysis of the Law*. Boston: Little Brown 1998.
- [42] POSNER, R. A.: *The Economic Approach to Law*. *Texas Law Review*, 1975, č. 53, s. 757 et sqq.
- [43] POSNER, R. A.: *The Law and Economics Movement*. *The American Economic Review*, 1987, č. 5, s. 1 – 13.
- [44] POSNER, E. A.: *Law and the Emotions*. [John M. Olin Law & Economics Working Paper, No. 103 (2nd Series).] Chicago: The Law School University of Chicago 2001.
- [45] POSNER E. A. – HYNES, R. – MALANI, A.: *The Political Economy of Property Exemption Laws*. [John M. Olin Law & Economics Working Paper, No. 136.] Chicago: University of Chicago 2001.
- [46] RASMUSEN, E.: *Agency Law and Contract Formation*. Cambridge: John M. Olin Center for Law, Economics, and Business at Harvard Law School, 2001, č. 323.
- [47] RASMUSEN, E.: *Economic Regulation and Social Regulation*. Indiana: Indiana University 2000.
- [48] RASMUSEN, E.: *A Model of Negotiation, Not Bargaining: Explaining Incomplete Contracts*. Cambridge: John M. Olin Center for Law, Economics, and Business at Harvard Law School, 2001, č. 324.
- [49] RICHARDSON, M. – HADFIELD, G.: *The Second Wave of Law and Economics*. Sydney: The Federation Press 1999.

- [50] SCHÄFER, H.-B.: Legal Rules and Standards. [German Working Papers in Law and Economics, Paper 2.] Hamburg: University of Hamburg 2002, s. 1 – 8.
- [51] SCHÄFER, H.-B.: Rule Based Legal Systems as a Substitute for Human Capital. Should Poor Countries Have a More Rule Based Legal System? [German Working Papers in Law and Economics, Paper 1.] Hamburg: University of Hamburg 2001, s. 1 – 29.
- [52] SCHÄFER, B. – OTT, C.: Economic Analysis of Civil Law. Hamburg: Hamburg University 2002.
- [53] SCHWARTZ, A.: Contract Theory and Theories of Contract Regulation. *Revue d'Economie Industrielle*. [Special Issue Economics of Contracts in Prospect and Retrospect.] Nice: Université de Nice Sophia Antipolis 2000, s. 101 – 110.
- [54] SHARFMAN, I. L.: Law and Economics. *The American Economic Review*, 1946, č. 5, s. 1 – 19.
- [55] ULEN, T. S.: Rational Choice Theory in Law and Economics. Illinois: University of Illinois 1999.
- [56] WILLIAMSON, O. E.: The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press 1998.

Doporučena literatura

- BORTEL, L.: Ekonomická analýza práva (Law and Economics). *Národohospodářský obzor*, 2005, č. 2, s. 3 – 26.
- BORTEL, L.: Ekonomická analýza právní regulace v bankovníctví. *Národohospodářský obzor*, 2004, č. 4, s. 14 – 31.
- BORTEL, L.: Právní systémy a výkonost ekonomiky. *Národohospodářský obzor*, 2005, č. 1, s. 15 – 23.
- COOTER, R.: Do Good Laws Make Good Citizens? An Economic Analysis of Internalizing Legal Values. Berkeley: School of Law University of California 2000.
- COOTER, R. D.: The Theory of Market Modernization of Law. *International Review of Law and Economics*, 1996, č. 16, s. 141 – 172.
- COOTER, R. D.: Three Effects of Social Norms on Law: Expression, Deterrence, And Internalization. *Oregon Law Review*, 2000, č. 1.
- COOTER, R. D. – PORAT, A.: Does Risk to Oneself Increase the Care Owed to Others? *Law and Economics in Conflict. Journal of Legal Studies*, 2000, č. 29.
- EGGERTSSON, T.: Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press 1990.
- ELLICKSON, R. C.: Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes. Cambridge: Harvard University Press 1991.
- KNAPP, V.: Teorie práva. Praha: C. H. Beck 1995.
- MACKAY, E.: History of Law and Economics. Montreal: University of Montreal 1999.
- NORTH, D. C.: Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, 1991, č. 5, s. 97 – 112.
- POSNER, E. A.: Social Norms and the Law: An Economic Approach. *The American Economic Review*, 87, 1997, č. 2, s. 365 – 369.
- POSNER, R. A.: Values and Consequences: An Introduction to Economic Analysis of Law. [Law & Economics Working Paper, No. 53 (2nd Series).] Chicago: University of Chicago Law School 1998.
- SHARFMAN, I. L.: Law and Economics. *The American Economic Review*, 1946, č. 5, s. 1 – 19.
- SMITS, J.: A European Private Law as a Mixed Legal System. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, 1998, č. 5, s. 328 – 340.
- SMITS, J.: The Future of European Contract Law: on Diversity and the Temptation of Elegance. Maastricht: Maastricht University 2001.
- ULEN, T. S.: Rational Choice Theory in Law and Economics. Illinois: University of Illinois 1999.