

5. Жилінкова І. Сфера застосування та класифікація договорів у сучасному сімейному праві / І. Жилінкова // Право України. – 2012. – № 9. – С. 206–214.
6. Про застосування судами окремих норм Сімейного кодексу України при розгляді справ щодо батьківства, материнства та стягнення аліментів : Постанова Пленуму Верховного Суду України від 15 травня 2006 року № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0003700-06>.
7. Ахмач А. М. Договірний порядок урегулювання аліментних зобов'язань щодо утримання батьками своїх дітей : Проблеми і перспективи розвитку / А. М. Ахмач // Актуальні проблеми держави і права. – 2008. – № 43. – С. 199–205.
8. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
9. Ждан М. Д. Прогаляни у законодавстві України щодо виконання батьками обов'язку по утриманню дитини / М. Д. Ждан, І. А. Кузнецов // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Право» – 2011. – С. 40–45.

УДК 347.44

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВІ ДОГОВОРИ ЗА УЧАСТЮ УНІВЕРСИТЕТУ: АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД

**Давидова Н.О.,
к.ю.н., доцент**

Університет сучасних знань

Стаття присвячена правому регулюванню договірних відносин між американською інституцією вищої освіти та третіми особами, що здійснюється на двох рівнях: загальне право штату та Уніфікований комерційний кодекс. Робиться висновок, що ці два рівні співвідносяться як загальна та спеціальна норма. Аналізуються випадки законного обмеження принципу свободи договору за участю університету.

Ключові слова: вища освіта, університет, договір, оферта, акцепт, компенсація, компенсаційна дискримінація.

Давыдова Н.А. / ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ДОГОВОРЫ С УЧАСТИЕМ УНИВЕРСИТЕТА: АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ / Университет современных знаний, Украина

В статье анализируется правовое регулирование договорных отношений между университетом и третьими лицами, которое осуществляется на двух уровнях: общее право штата и Унифицированный коммерческий кодекс. Делается вывод о том, что эти два уровня соотносятся как общая и специальная норма. Анализируются случаи законного ограничения принципа свободы договора с участием университета.

Ключевые слова: высшее образование, университет, договор, оферта, акцепт, компенсация, компенсационная дискриминация.

Davydova N.O. / CIVIL LAW CONTRACTS WITH UNIVERSITY: AMERICAN EXPERIENCE / University of modern knowledge, Ukraine

The article analyses contract law applicable to institutions of higher education in the era of commercialization. Entry into the world of business and industry exposes universities to a substantial dose of commercial law. Since most commercial arrangements are embodied in contracts that define the core rights and responsibilities of the contracting parties, contract law is the foundation on which the institution's business relationships are built. American contract law demands three basic elements of a contract: the offer, the acceptance; and the compensation or consideration. To be valid and enforceable, contracts must be signed by a person within an institution who has authority to contractually bind the institution; the contract must have complete and clear terms. State common law and the Uniform Commercial Code (UCC) govern all contracts. If there are gaps in the UCC, the normal common law rules of contract law apply. The UCC's principal purposes are to make the law uniform among the various jurisdictions and to simplify, clarify, and modernize the law governing commercial transactions. This simplification is done by means of the following mechanisms: (1) the UCC eliminates the requirement of consideration for some option contracts for merchants; (2) the UCC rejects the common law «mirror image» rule of acceptance; (3) the UCC recognizes an enforceable contract in many situations where contract terms are incomplete or unclear.

The article further analyses the limits of general civil law principle of freedom of contract. Competitive bidding and licensing statutes may limit freedom of university to enter into contract. «Prevailing» wage statutes may apply to the purchase of contractors' services. Such statutes require contractors working on certain public work projects (including those at state universities and colleges) to pay laborers the «prevailing» wages in the locality. Public institutions in some states must also be concerned with minority set-aside statute. Such statutes «set aside» a certain percentage of state construction work for minority contracting firms. When entering into contract, the university must consider affirmative action program which is the policy of favoring members of a disadvantaged group who suffer from discrimination. States may limit institutions to purchase certain services from outsiders – services such as accounting or payroll service, legal services, food services, janitorial or ground-keeping work. State civil service law may expressly or implicitly require state agencies to use only civil service employees to perform such work.

Key words: higher education, university, contract, offer, acceptance, consideration, affirmative action.

Процес комерціалізації освіти сприяє активній співпраці інституцій вищої освіти та бізнесу. Саме у формі цивільно-правового договору оформлюються правовідносини університету з постачальниками товарів, замовниками наукових досліджень, підрядниками і т.д. Американські університети мають успішний та тривалий досвід співпраці з представниками бізнесу у широкому колі договорів. Актуальним є вивчення позитивних напрацювань та запозичення передового досвіду до національної системи вищої освіти.

Багато українських та американських науковців обрало предметом свого дослідження різні інститути договірного права, зокрема, Б. Блум, Т. Боднар, Д. Каламарі, Н. Кузнецова, Р. Майданик, І. Спасибо-Фатєєва, Д. Періло, А. Фарнворс та інші. Коло юристів, що присвятили свої

роботи питанням правового регулювання договірних відносин інституцій вищої освіти, набагато вужче, зокрема, Д. Бок, М. Букман, М. Вілсон, М. Девіс, Б. Лі, К. Зейнер, В. Каплін та інші.

Метою статті є аналіз правового регулювання договірних відносин за участю інституцій американської вищої освіти.

До 1954 року договірні відносини в Сполучених Штатах Америки регулювались виключно загальним правом, хоча слід сказати, що невдалі намагання уніфікувати договірне право були зроблені ще в XIX та на початку XX століть (Negotiable Instruments Law (1896), Uniform Sales Act (1906)). В період 1954-1967 років всі штати за винятком Луїзіани прийняли Уніфікований комерційний кодекс (Uniform Commercial Code), що є результатом спільної

праці Міжнародної конференції уповноважених з уніфікованих державних законів та Американського інституту права. Метою цього кодексу є полегшення торгівлі між особами, що знаходяться в різних штатах, сприяння розвиткові ділових стосунків між штатами, впровадження стандартизованих правил, що поширюються на велику кількість комерційних угод, зокрема, торгівлю товарами. Діє загальне правило про те, що там, де Уніфікований комерційний кодекс не регулює певне питання особливим чином, превалює загальне право штату (§ 1-103). Загальне право, а не Уніфікований комерційний кодекс, продовжує регулювати відносини з приводу надання послуг, виконання робіт, продажу земельних ділянок, продажу товарів для особистих потреб.

Договір в американському праві на відміну від українського має три елементи: оферта, акцепт та зустрічне відшкодування. Загальне право перед'являє до акцепту вимогу бути остаточною та недвозначним, а також повністю співпадати з умовами оферти, в протилежному випадку акцепт є зустрічною офертою. Акцепт, що передбачає будь-які додаткові умови або умови, що відрізняються від оферти, не може вважатись акцептом. Уніфікований комерційний кодекс містить більш гнучку норму, згідно з якою акцепт є дійсним, незважаючи на деякі відмінності умов акцепту та оферти (§ 2-207). Таким чином нівелюється правило «дзеркального відображення», що міститься в загальному праві, яке стверджує, що акцепт з додатковими умовами або умовами, які відрізняються від оферти, взагалі є не акцептом, а контрфертою. У правовідносинах між продавцем та приватним споживачем додаткові або відмінні від оферти умови не стають частиною договору, коли оферент не надасть на це прямої згоди. Проте в ситуації, коли договір укладається в межах здійснення підприємницької діяльності, додаткові умови все ж стають частиною договору, якщо вони матеріально не змінюють оферту або оферент не відмовляється від них у межах прийнятної періоду часу, або дана оферта не містить явним чином виражене обмеження акцептування щодо умов оферти. Шляхом вилучення деяких обмежень загального права щодо укладання договорів Уніфікований комерційний кодекс сприяє усуненню формалізму та визнанню дійсними існуючих договорів, активізує господарський обіг між штатами. Така його спрямованість відповідає сучасним потребам бізнесу у вивільненні від жорстких вимог загального права.

Істотного значення має час та форма акцептування оферти. Оферта має юридичну силу протягом часу, вказаного в ній, час починає спливати з моменту отримання оферти контрагентом. Якщо час дії оферти не вказаний, пропозиція є дійсною протягом розумного часу або після відкликання її оферентом. Тривалість розумного проміжку часу залежить від обставин, наприклад, оферта, висунута під час переговорів сам на сам, звичайно, має тривалість лише під час переговорів і не може бути акцептованою після їх закінчення.

Специфічні правила акцепту передбачені для договору опціону. З метою захисту адресата оферти існує механізм остаточної оферти, що є дійсною протягом певного проміжку часу. Оферта вважається остаточною, коли її адресат надає оферентові компенсацію (винагороду) за зобов'язання не відкликати оферту протягом визначеного періоду часу. Зазначена компенсація означає, що адресат оферти відшкодує збитки, яких може зазнати оферент внаслідок зберігання оферти доступною. У цьому випадку адресат має «опційний контракт», що забезпечує йому впевненість у невідкликанні оферти протягом узгодженого періоду. З іншого боку, Уніфікований комерційний кодекс не перед'являє вимоги про внесення винагороди, якщо «комерційний торговець» пропонує продати або придбати товари та «запевняє, що оферта є дійсною протягом певного періоду часу» (§ 2-205). Уніфікований комерційний кодекс частково зберігає формальний підхід загального

права і вимагає, щоб така оферта була подана в письмовій формі. В справі *City University of New York v. Finalco Inc.* [1] компанія Finalco зробила ставку для прийняття публічної пропозиції Університету Нью-Йорку про продаж комп'ютерів IBM, яка була дійсною до 18 грудня 1978 року, тобто зробила оферту. Суд визнав, що оферта компанії була безповоротною навіть без внесення винагороди за неї, що означає, що Finalco не може відкликати оферту придбати комп'ютери та зобов'язана внести за них оплату.

Оферент може визначити форму, в якій повинен бути акцепт. Договірне зобов'язання виникає, коли акцептант прийняв оферту у визначеній формі або почав активні дії по виконанню договору. В справі Finalco договір було укладено, коли університет надіслав листа компанії про прийняття заявленої ціни. Сторони стали зобов'язаними одна перед одною, незважаючи на їх намір укласти окремий письмовий договір, оскільки лист був достатнім доказом про досягнення взаємної згоди між сторонами.

Форма акцепту залежить від юридичної кваліфікації договору. Загальне право визначає різницю між «двостороннім» договором (коли оферент вимагає акцептування через зобов'язання виконання) й «одностороннім» договором (коли оферент вимагає акцептування через фактичне виконання) [2, с. 399]. Акцепт в двосторонньому договорі має вигляд «зобов'язуюсь виконати», акцепт в односторонньому договорі має форму реального виконання.

Наявність вимоги про матеріальну компенсацію (consideration), що є умовою дійсності договору, унікальна для країн загального права. Вимога загального права щодо компенсації накладає більше обмежень на те, що правова система кваліфікує як договори, обов'язкові до виконання. Вимога компенсації виникла як реакція судів загального права на вирішення проблеми по виявленню дійсних суб'єктивних намірів сторін. Порівнюючи елементи договору в українському праві, можна помітити відсутність обов'язкової необхідності зустрічного зобов'язання в національному праві. Поняття договору в американському праві є вужчим, оскільки включає в себе тільки двосторонні договори (права і обов'язки виникають в обох сторін), залишаючи поза увагою такі односторонні договори (одна сторона має лише права, а інша – обов'язки) як договір дарування, договір доручення і т.д. Через вимогу компенсації деякі договори, що підлягають виконанню в країнах континентального права, не визнаються дійсними згідно із загальним правом. Наприклад, зобов'язання зробити подарунок не має сили через відсутність такого обов'язкового елемента договору як компенсація.

Розмір компенсації не обов'язково повинен бути еквівалентним вартості благ, отриманих від контрагента. В справі *St. Norbert College Foundation v. McCormick* [3] містер Мас-Кормік виявив бажання зробити подарунок на користь коледжу у формі акцій компанії «Проктер енд Гембл» на суму пів мільйона доларів за умови отримання щорічної ренти в розмірі 5000 доларів. В подальшому містер Мас-Кормік відмовився від виконання договору на тій підставі, що договір є недійсним через відсутність адекватної винагороди за подарунок. Суд дійшов висновку, що головним є наявність винагороди, а розмір винагороди не впливає на дійсність договору. Невідповідність вартості того, чим обмінюються контрагенти договору, не є фатальною помилкою [4].

Для того, щоб бути дійсним, договір має бути підписаний особою, яка володіє належним обсягом повноважень для підписання договору, що створює зобов'язання для університету. Справа *Kaman Aerospace v. Arizona Board of Regents* [5] яскраво підтверджує наведену тезу. Фабула справи пов'язана із багаторічним договором між Університетом Арізони та авіаційно-космічною компанією Каман про перевірку точності космічних телескопів. Технічне завдання було невід'ємною частиною договору. Протягом двох років з моменту підписання договору сторони внесли одинадцять змін, одна з яких стосувалась збільшен-

ня загальної вартості робіт з 9 до 12 мільйонів доларів у зв'язку із заміною інженерів, що проводять дослідження, та виникненням нових додаткових замовлень на роботу. Компанія Каман продовжила виконання замовлених робіт та пред'явила рахунок на додаткові 6,25 мільйонів доларів. Університет відмовився сплачувати, у відповідь на що компанія припинила роботи та подала позов про примушення до оплати за виконані роботи, аргументуючи позицію тим, що університет порушив договір, ввів виконавця в оману з необережності, незаконно збагатився. Суд першої інстанції визнав порушення договору з боку університету, однак не присудив відшкодування збитків. Апеляційна інстанція змінила рішення суду першої інстанції та визнала, що від імені університету зміни до договору були підписані неуповноваженою особою. Відповідно до статуту університету тільки особа, уповноважена президентом, може підписувати такого роду документи для того, щоб вони стали обов'язковими для освітньої інституції.

Для того, щоб бути дійсним, договір повинен містити всі істотні умови, бути «повним договором». Уніфікований комерційний кодекс лібералізує вимоги до укладання договорів, визначаючи дійсними багато договорів, які загальне право визначило б недійсними через їх невизначеність. При відсутності в договорі тих чи інших істотних умов Уніфікований комерційний кодекс пропонує спосіб, як можна їх визначити, зокрема умова про ціну (§ 2-305), умова про місце виконання договору (§ 2-308), умова про час виконання (§ 2-309), умова про строк платежу (§ 2-310).

Специфічною для американського договірного права є доктрина «зобов'язального естоппеля» (позбавлення права на спростування на підставі договірного зобов'язання). Суть цієї доктрини викладена в Другому звіті договірного права: (1) обіцянка була надана особі на умовах розумного очікування від неї вчинення певної дії, (2) особа вчиняє певну дію, розраховуючи на виконання обіцянки тим, хто її надав, (3) суд приймає рішення про примусове виконання обіцянки як договірного зобов'язання навіть при відсутності відшкодування, оскільки в протилежному випадку сторони опинились би в несправедливому становищі [6]. В практичній площині доктрину «зобов'язального естоппеля» можна проілюструвати справою *Howard University v. Good Food Services, Inc* [7], в якій університет Ховард уклав договір з підприємством громадського харчування про забезпечення співробітників та студентів обідами. Хоча договір не зобов'язував підприємство страхувати своїх співробітників, на прохання університету виконавець щороку протягом чотирьох років страхував співробітників, які працюють на кухні, від нещасного випадку. Без повідомлення університету підприємство припинило страхування своїх підлеглих. Після спливу двох років співробітника підприємства було травмовано під час виконання ним своїх трудових обов'язків, що стало підставою для пред'явлення позову до університету. Освітня інституція використала для свого захисту аргумент про те, що вона покладалась на обіцянку підприємства застрахувати своїх співробітників. Аналізуючи факти справи, суд встановив, що для того, щоб визнати наявність «зобов'язального естоппеля», треба стверджувально відповісти на такі питання: (1) чи була зроблена обіцянка, (2) чи очікувала особа, яка зробила обіцянку, що особа, якій зроблено обіцянку, покладеється на неї, (3) чи понесла збитки особа, якій було зроблено обіцянку. Суд дійшов висновку, що в правовідносинах між університетом та підприємством мав місце «зобов'язальний естоппель».

Для інституцій вищої освіти державної форми власності актуальним при веденні договірної роботи є норми про закупівлю за державні кошти, про правила службової етики, про середню або переважаючу заробітну плату (*prevailing wages*), про пільги для меншин (компенсаційна дискримінація), про залучення осіб, працевлаштованих штатом. Наведені норми обмежують загальний принцип свободи договору, притаманний приватному праву. Деякі штати,

зокрема, Каліфорнія та Нью-Йорк, вимагають проведення конкурсної процедури для визначення генерального підрядника в договорі на капітальне будівництво з державною освітньою інституцією [8], оскільки замовлені роботи оплачуються з державного бюджету. Інші штати мають загальні норми, що стосуються всіх договорів будівництва, що укладаються на користь представників штату (зокрема, державних університетів та коледжів) [9]. Загальне правило зобов'язує університет надати перевагу контрагенту, що пропонує на торгах «найнижчу надійну ставку» (*lowest responsible bidder*). Таке формулювання надає університету певну свободу дій та можливість брати до уваги не тільки розмір вартості робіт, але й здатність якісно, належно та вчасно виконати замовлення. Так, освітня інституція може укласти договір з підрядником, що пропонував не найнижчу ціну, але є більш відповідальним, має кращу репутацію на ринку.

Законодавство про службову етику передбачає покарання за зловживання службовим становищем державними посадовими особами та членами Конгресу у формі суміщення посади державного службовця та адміністративної посади в приватних корпораціях, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів та нанесення шкоди бюджету.

Для правового регулювання договірних відносин підприємств важливим є питання дотримання норм про переважаючу заробітну плату, що являє собою погодинну оплату, звичайні бенефіти та оплату за надурочні роботи, яка виплачується більшості робітників в певній сфері. Переважаюча заробітна плата встановлюється федеральним Міністерством праці або органом виконавчої влади з питань праці на рівні штату для кожної сфери робіт, що виконуються для задоволення державних потреб. Державні освітні інституції зобов'язані оплачувати роботу підприємців не нижче рівня середньої заробітної плати за схожі види робіт у певній місцевості. В справі *Sarkisian Bros., Inc. v. Harnett* [10] спеціальний уповноважений штату з питань праці виявив порушення в діях державного університету та підприємця щодо несплати середньої заробітної плати за роботи по переоблаштуванню навчальних аудиторій в готель та конференц-центр. Підрядник оскаржив заяву спеціального уповноваженого, аргументуючи свою позицію тим, що проведені роботи не переслідували виконання державної функції, а були приватною справою. Суд зайняв позицію спеціального уповноваженого та дійшов висновку, що використання 75% приміщень для потреб університету (зокрема, до приміщень має доступ університетська громада) є достатнім для визнання робіт такими, що забезпечують виконання державної функції по наданню освітніх послуг, а тому заробітна плата повинна виплачуватись не нижче рівня переважаючої для визначеної місцевості на певні види робіт.

Державний університет як контрагент в договірних відносинах повинен брати до уваги також норми про пільги для меншин (*minority set-aside statute*), зокрема, при обранні контрагента. В американському праві набуло поширення поняття компенсаційної дискримінації, тобто надання переваг особам з соціальних груп, що традиційно піддавались дискримінації. Такі привілеї можуть надаватись при прийомі на роботу, вступі до навчального закладу, при обранні контрагента для вступу у договірні відносини. Спочатку ця політична програма була спрямована на ліквідацію расової дискримінації, але з часом поширилась на інші групи, наприклад, інвалідів, людей з фізичними вадами та навіть жінок. Загалом існує два типи програм по наданню пільг для меншин. Перший – т.зв. «чиста» програма, яка вимагає, щоб певний відсоток всіх договорів, що фінансуються урядом щороку, було укладено з власними підприємствами, що є меншинами. Другий тип зобов'язує головного підприємця за договором, що виконується на користь штату, задіяти до роботи певний відсоток субпідрядників, що представлені меншинами [11].

Надання таких переваг періодично критикується в доктрині та судових прецедентах як таких, що порушують принцип рівного захисту законом, проголошеного в Чотирнадцятій поправці. Наприклад, в справі *City of Richmond v. J.A. Croson Co.* [12] місто Річмонд прийняло норму права, згідно з якою 30% договорів за рахунок бюджету міста повинні укладатись з компаніями, власниками яких є представники меншин. Верховний Суд США визначив, що для конституційності компенсаційної дискримінації треба провести «ретельну перевірку». Сучасна доктрина принципу «рівного захисту законом» складається з трьох доктрин, оскільки існує три рівні судової перевірки законодавства і державних дій щодо того, чи забезпечують вони рівний захист законом. Коротко ці три рівні можна представити так: 1) обмеження, що підлягають ретельній перевірці – *strict scrutiny*; 2) обмеження, що підлягають неточній перевірці – *lax scrutiny*; 3) обмеження за статевою ознакою підлягають перевірці середньої ретельності – *middle level scrutiny* [2, с. 351-352]. Саме перший вид перевірки (ретельна перевірка) вимагається для визнання привілеїв при укладанні договору з державним представником. Місто Річмонд в справі *City of Richmond v. J.A. Croson Co.*, аргументуючи свою позицію по запровадженню квот для працевлаштування афроамериканців, лише посилалося на статистику, згідно з якою расова дискримінація мала місце в минулому. Місто не дослідило можливості виправити таке нерівне становище іншими методами, ніж штучне запровадження квот, а цього замало для дотримання принципу ретельної перевірки. Екстраполюючи цю ситуацію на державні освітні інституції, можна дійти висновку, що університету буде замало для виправдання застосування компенсаційної дискримінації посилаючись лише на факт дискримінації в минулому, треба ще продемонструвати, що компенсаційна дискримінація є єдиним можливим способом виправлення нерівності становища представників певної соціальної групи, що є меншиною. Кожен штат самостійно визначає, хто належить до меншин, наприклад, Іллінойс вважає, що бізнес, власником якого є жінка, належить до цієї категорії [13].

Судова практика виробила критерії законності програми пільг для меншин, для цього треба взяти до уваги (1) ефективність альтернативних способів захисту меншин, (2) взаємозалежність між метою програми та відсотком меншин на ринку праці, (3) доступність вказівки про відмову, (4) тривалість програми, (5) вплив програми на групи осіб, що не є меншістю [11, с. 344]. Серед п'яти критеріїв найбільшого значення набуває третій. Вказівка про відмову є спеціальною процедурою, за якою бізнес, що представлений не меншинами, отримує державне замовлення, передбачене для соціально незахищених груп після того, як буде з'ясовано, що «добросовісні зусилля» не призвели до знаходження бізнесу, представленого меншинами.

Штати можуть своїми актами законодавства обмежувати свободу освітніх інституцій у виборі контрагента для аутсорсінгу, наприклад, Каліфорнія вимагає від вищих навчальних закладів укладання договору про надання

послуг аудиту, послуг громадського харчування, послуг з прибирання юридичних, консультаційних послуг тільки з тими суб'єктами, що працюють як державні службовці (*civil service*) [14].

Наступним обмеженням свободи договору в сфері вищої освіти є обов'язок вступати в договірні відносини з державними підприємствами, що опосередковано залучає до роботи осіб, працевлаштованих штатом. В справі *State ex rel. Sigall v. Cleaning Contractors of Cleveland, Inc* [16] Верховний суд штату Огайо постановив, що Університет Кент міг законно найняти незалежного приватного підрядника для прибирання університетської території та приміщень так само як найняти державну компанію. Університет не міг забезпечити себе повним штатом прибиральників, які були б найняті через державну службу зайнятості, а тому уклав договір з приватною компанією за ціною нижчою, ніж заробітна плата особи, працевлаштованої штатом за виконання такої ж роботи. Штат в особі платників податків подав позов про оскарження договору між університетом та прибиральною компанією на тій підставі, що державний університет міг ніби-то співпрацювати тільки з представниками штату. «При відсутності доказів наміру перешкодити залученню послуг представників штату до виконання робіт з прибирання опікунська рада університету могла законно укласти договір з незалежним підрядником» [15, с. 65].

На підставі викладеного можна зробити висновок, що договірні відносини між університетом та представниками приватного бізнесу регулюються нормами певного штату та Уніфікованим комерційним кодексом, який сприяє усуненню формалізму. Цієї мети кодекс досягає через такі механізми: (1) виключення вимоги загального права про компенсацію за певних умов, зокрема, в опційних контрактах; (2) розширення форми акцептування, ігноруючи правило загального права про «дзеркальне відображення» офerti в акцепті; (3) визнання укладеними існуючих договорів шляхом формулювання правил по встановленню істотних умов договору, відсутніх в тексті документу. Співвідношення права штату та кодексу є аналогічним співвідношенням загальної і спеціальної норми: там, де Кодекс не пропонує спеціального регулювання договірних відносин, діє загальне право. Загальне право пред'являє наступні вимоги до договору: повинна бути офerta, акцепт та винагорода, договір повинен містити всі істотні умови та бути підписаний уповноваженою особою.

Принцип свободи договору між університетом та третіми особами, притаманний приватному праву, істотно обмежується в американському правовому полі такими чинниками як обов'язок проводити торги у разі використання коштів бюджету штату чи федерального бюджету; обов'язок дотримуватись службової етики; обов'язок забезпечувати оплату на рівні не нижче переважаючої заробітної плати (*prevailing wages*); обов'язок надання пільг для представників меншин (компенсаційна дискримінація); обов'язок залучати осіб, працевлаштованих штатом.

ЛІТЕРАТУРА

1. *City University of New York v. Finalco Inc.*, 514 N.Y.S. 2d 244 (N.Y. App. Div. 1987).
2. William B. *Introduction to the Law and Legal System of the United States* / B. William. – Fifth Edition. – 2011. – 735 p.
3. *St. Norbert College Foundation v. McCormick*, 260 N.W.2d 776 (Wis. 1978).
4. *St. Norbert College Foundation v. McCormick*, 260 N.W.2d 776, 780 (Wis. 1978).
5. *Kaman Aerospace v. Arizona Board of Regents*, 171 P.3d 599 (Ariz. Ct. App., Div. II 2007).
6. *Second Restatement of Contracts* § 90 (1979).
7. *Howard University v. Good Food Services, Inc.*, 608 A. 2d 116 (D.C. 1992).
8. *California Public Contract Code* §10503; *New York Education Law* § 376.
9. *20 Illinois Compiled Statute Chapter 127* §213.01 (2012); *Texas Government Code. Title 10, Subtitle D, Chapter 2155.*
10. *Sarkisian Bros., Inc. v. Harnett*, 568 N.Y.S. 2d 190 (N.Y. App. Div. 1991).
11. *Wilson V. Set-aside of Local Government Contracts for Minority Owned Businesses : Constitutional and State Law Issues* / V. Wilson // *New Mexico Law Review.* – 1987. – Vol. 17. – P. 337-338.
12. *City of Richmond v. J.A. Croson Co.*, 488 U.S. 469 (1989).
13. *30 Illinois Compiled Statute* 575/1 et seq.
14. *California Government Code* § 19130.
15. *State ex rel. Sigall v. Cleaning Contractors of Cleveland, Inc.*, 345 N.E. 2d 61 (Ohio 1976).