

Процесс проектирования координационной юридической технологии: основные принципы и требования

Максуров Алексей Анатольевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры теории и истории государства и права
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова (г. Ярославль)

На наш взгляд, можно и нужно говорить о выделении неких принципиальных подходов (критериев, показателей и т.п.), к самому правопроектированию координационной юридической технологии.

В частности, сам экономико-управленческий подход к явлениям может быть с успехом применен и в праве к явлениям правовым.

Так, «экономическая теория имеет дело только с экономическими (редкими) благами. Она формулирует принципы и законы все более полного удовлетворения потребностей людей с помощью экономических благ»¹. Экономисты полагают, что ближайшее следствие редкости ресурсов — конкуренция за их применение в альтернативных целях. Выбор вариантов, направлений, способов распределения редких ресурсов занимает одно из центральных мест в анализе, при этом экономисты исходят в своих рассуждениях о выборе из гипотезы о рациональном поведении людей. Рациональное поведение с их точки зрения — это поведение, направленное на достижение участниками деятельности максимальных результатов при имеющихся ограничениях. С.Н. Ивашковский, как мы уже кратко касались этого, так прямо пишет, что «экономическую теорию можно рассматривать как науку о применении методов рационального поведения людей в процесс их ... деятельности»².

Но ведь такой метод рассуждения вполне применим и в праве!

Вообще, отвлеченно говоря, так называемая «экономическая теория» очень и очень близка к юриспруденции даже в части сходства основных историко-правовых и историко-экономических концепций. Не правда ли, сторонники теории «чистого рынка», «классицизма» и «неоклассицизма» очень близки в своей аргументации к либертарному подходу в праве, к подходу с позиций незыблемости естественных прав человека? Кейнсианство как элемент сходства характерно, скорее, для сторонников нормативистского подхода, также как и, частично (например, в части теории «экономики предложения»), и меркантилизм. Есть нечто неуловимо общее в современном правовом идеализме высших государственных деятелей и монетарной концепции и т.п.³

То же самое можно говорить и о позициях конкретных мыслителей. Например, Ж.Б. Сэй выдвинувший идею равновесия совокупного спроса и предложения писал о том, что предложение автоматически рождает спрос, а деятельность правительства в части общественного потребления производительна, то есть эффективна, если ее результат не менее ценен, чем затратить⁴. Такая позиция

абсолютно верна для рынка государственно-правовых услуг, вопрос ли в величине этого спроса, его изменчивости, эластичности и т.п., равно как в качестве и в количестве предложения.

Другой пример: Ф.Бастиа много говорил об отсутствии необходимости в государственном регулировании значительного числа общественных отношений, указывая, что это снижает не только самостоятельность каждого индивида в принятии решений, но и, в итоге, «поражает» его ответственность, уменьшает стабильность гражданского общества, ценность и полезность взаимобмена (общественных отношений) между людьми⁵, что тоже справедливо в современной юриспруденции.

Можно говорить и об использовании в юриспруденции при правопроектировании целых областей управленческих знаний и их методологии.

Например, рассматривая географию управления как образец мы вполне можем (и должны!) учитывать при правопроектировании пространственный анализ и элементы феномена территориальности⁶, уникальность территорий⁷, возможности деловых игр как способов построения идеальных моделей юридических проектов, географическую экспертизу, специфику управленческо-географической методологии (включая «мозговую атаку», метод Дельфа, интуитивное прогнозирование и т.п.).

В рамках этики бизнеса разработаны не только бесспорно интересные для правовой науки вопросы соотношения морали и права, мировоззренческих позиций⁸, аксиологических характеристик и идеологии, профессиональной этики (включая юридическую), но и гораздо менее очевидные вопросы статусности социальных меньшинств, социальной ответственности как ответственности институциональной и функциональной, старообрядческой деятельности этики и т.п.

Далее, при правопроектировании, с отдельными поправками и ограничениями, о чем пойдет речь ниже, применимы и глобальные экономико-управленческие законы.

В праве не менее чем в иных областях социума применим **закон спроса и предложения**.

Правопотребитель трансформирует свое желание получить какое-либо благо в спрос на него, то есть спрос — это, прежде всего, функция желаемого, но и функция возможного: правопотребитель рассуждая рационально может желать лишь то, что он в состоянии потребить. Функция спроса — это взаимосвязь между нашим желанием иметь что-либо и

¹ Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров. Учебное пособие. М.: Дело, 2002. С.17.

² Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров. Учебное пособие. М.: Дело, 2002.

³ См.: Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. — М., 2000.

⁴ См.: Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. — М., 2000. С.15-16 и далее.

⁵ См.: Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. — М., 2000, С.170-171.

⁶ См.: Бабурин В.Л., Мазуров Ю.Л. Географические основы управления. — М., 2000. С.9.

⁷ См.: Бабурин В.Л., Мазуров Ю.Л. С.10.

⁸ См.: Бабурин В.Л., Мазуров Ю.Л. С.32.

определяющими его факторами. Основным фактором в экономике является цена, поэтому чем ниже цена на товар, тем выше на него спрос. К сожалению, в праве все сложнее: затраты на приобретение блага далеко не всегда являются таким определяющим фактором. Юристам, правильнее сказать, чаще чем самим экономистам приходится иметь дело с исключениями из закона спроса, например, когда блага (товары) рассчитаны на снобов, когда о качестве блага потребитель судит по его цене, ситуация так называемого «эффекта Гиффена» и т.п. Эластичность спроса также разнообразна: мы можем отказаться от авокадо в пользу яблок в случае повышения затрат на первые, но нас не пугает повышение (и не заставляет есть меньше соли) и не радует понижение (заставляет есть соли больше) цен на соль пусть даже и значительное, так как расходы на соль в семейном бюджете копеечны. Такие явления мы наблюдаем и в праве, когда думаем, в частности, о создании специализированного органа власти и проч.

Предложение, напротив, результат производства тех или иных благ. Здесь ситуация обратная — чем больше стоимость предлагаемого блага для правопотребителя, тем больше его хотят правопотребителю предложить производители. Этот принцип прямо работает, например, при создании дорогостоящих органов власти, иных путей, как говорят чиновники «освоения бюджетных денег» и т.п. Разумеется, стоимость — не единственный фактор в экономической трактовке предложения и далеко не самый главный в его правовой трактовке. Гораздо правильнее говорить об ожидании обществом каких-либо правовых норм, правовых решений, конкуренции правовых норм и государственных институтов и проч.

Также можно говорить и об эластичности предложения тех или иных государственно-правовых институтов, законов, мер по укреплению общественного порядка и правопорядка, профилактике правонарушений и т.д. Спрос и предложение (точнее, их показатели) взаимостремятся друг к другу, благодаря чему устанавливается равновесие, методологические аналоги которому также можно отыскать в праве. Особенно важно и для юридической науки, и для экономики, подразделение равновесия на частичное и общее, полное, которое устанавливается в той или иной системе благодаря взаимодействию совокупного спроса и совокупного предложения.

В инвестиционном анализе категории спроса и предложения используются достаточно широко. Возможно представление ситуации в графической форме, когда мы видим цену согласия — точку пересечения графиков⁹. Здесь же используются такие категории как инвестиционная стоимость — стоимость бумаги на данный момент с учетом перспективной оценки уровня цены спроса на нее и доходов на данный момент по ней в будущем, рассчитанную хорошо информированными и способными аналитиками, которая может быть рассмотрена как справедливая стоимость бумаги¹⁰. Исходя из указанного подхода специалисты по экономической теории полагают, что рынок является эффективным по отношению к определенной информации, если, используя эту информацию, нельзя принять решения о покупке или продаже ценных бумаг, позволяющее получить отличную от нормальной прибыль, или

сверх-прибыль¹¹. При этом можно выделять разную степень эффективности (слабую, среднюю, сильную).

Экономисты очень подробно исследуют *поведение потребителя*, оперируя основным поведенческими факторами: полезностью блага для потребителя, его ценой и доходом потребителя. К сожалению, эти факторы сегодня практически совершенно не исследуются и не используются в правовой науке. Уверен, что благодаря такому подходу правопотребитель будет готов отказаться от множества государственных услуг.

В этой связи целесообразно вспомнить и дать правовую трактовку, например, первому закону Госсена, который гласит: при последовательном потреблении единиц блага их полезность падает, то есть чем большими количествами блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага¹². Можно с успехом использовать в юриспруденции и достижения экономической науки в сфере моделирования потребительского поведения (кривые безразличия, бюджетное ограничение, оптимум потребителя и проч.).

При принятии юридических решений применима, в числе прочего, и *теория ожиданий*. В экономике теория ожиданий гласит, что инвестор выбирает сектор кривой доходности исключительно в соответствии со своими ожиданиями относительно будущей доходности. Теория ожиданий предполагает, что единственной целью инвестора является максимизация будущих доходов и в связи с этим инвестор использует любую позицию, которая максимизирует, согласно его прогнозу, будущие доходы. В теории ожиданий подразумевается, что инвесторы делают прогнозы на период от текущего момента до даты получения дохода (результата).

Мы полагаем, что отдельные элементы теории ожиданий ждут своего применения в юриспруденции. Действительно, именно эффективность (результативность, оптимальность), а не исполнение популистских обещаний, волюнтаристский или корыстный умысел или намерение должны быть единственным критерием для государственно-правового воздействия на общественные отношения.

В теории ожиданий интересны и потенциально практически значимы в праве многие ее элементы. Например, очень важен постулат о тождественности вариантов инвестиций во времени, что позволяет производить научно обоснованную взаимозаменяемость мер государственно-властного воздействия. Не менее важны такие постулаты (элементы, методы) данной теории как расчет «справедливой» рыночной доходности, применение исторических кривых доходности (результативности) и т.п. Следует более широко использовать и переложить «в правовое русло» возможности прогнозирования по кривой доходности, способов формирования альтернативных прогнозов и проч.

Теория ожиданий тесно связана с *вероятностным прогнозированием*. Вновь исходим из того, что из-за недостатка ресурсов (благ) невозможно оценить инвестицию (правовое воздействие) без рассмотрения вероятности различных результатов. То есть необходимо рассмотреть вероятность каждого крупного события, способного повлиять на данное правовое воздействие. Возможность наступления каждого события определяется как вероятность. Если шансы, что событие будет

⁹ См.: Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Указ.соч. С.94-108.

¹⁰ См.: там же. С.108.

¹¹ См.: там же. С.109.

¹² См.: Ивашковский С.Н. Указ.соч., С.60-61.

иметь место, составляют 50 на 50, то событию придают вероятность 0,50, если же шансы равны 3 из 4, то вероятность составит s или 0,75. Если мы уверены, что событие точно произойдет, то его шанс равен единице, а если оно полностью исключается, то нулю. Нужно иметь в виду, что если рассматриваемые события являются взаимоисключающими и взаимоисчерпывающими (то есть, одно и только одно из них будет иметь место), то сумма их вероятностей должна равняться единице.

Разумеется, вероятность — понятие субъективное. Основываясь на прошлом опыте возможно, разумеется, попытаться предсказать некий результат в будущем, однако, данная методика опирается на предположения, требующие специального обоснования, и, в известных обстоятельствах, неприемлема. Прогнозы, основанные на экстраполяции прошлых взаимосвязей, никогда не бывают всецело объективными и необязательно отдавать им предпочтение перед прогнозами, полученными более сложным путем. В этом смысле в праве нам представляется более целесообразным обращение к опыту сравнительного правоведения, а не историческому подходу, хотя, разумеется, бывает крайне выигрышным и он.

Распределение вероятностей возможно наглядно продемонстрировать графически или схематически с помощью, например, дерева событий с конкретно определенной вероятностью каждого из них.

Основную тенденцию распределения исходов можно установить в виде одного единственного числа математически с помощью моды распределения вероятностей — наиболее вероятного значения. Другой способ указать медиану распределения вероятностей, то есть величину, которая с одинаковой вероятностью может оказаться как завышенной, так и заниженной. Третья альтернатива — использование математического ожидания, также известного как средневзвешенное всех возможных результатов с использованием сопутствующих вероятностей в качестве весов; в этом случае принимается в расчет вся информация, отраженная в распределении: как величина, так и вероятность реализации каждого возможного результата. Часто между результатами. Полученными всеми тремя способами, особой разницы нет. В случае же конкуренции между ними практики предлагают использовать математическое ожидание как способ, наиболее близкий к реальной действительности.

Вообще, при оценке вероятностей, как и в других социальных ситуациях, следует широко учитывать особенности человеческой психологии, когнитивную психологию. В частности, лишь сравнительно недавно в научном мире сложилось теоретическое направление, утверждающее, что инвесторы могут реагировать на рискованный выбор не совсем рациональным образом. В своей аргументации оно опирается на область психологии, которая изучает способность человека к восприятию и вынесению суждений. Применительно к экономике оказалось, что на самом деле люди, оказываясь, вовсе не проявляют последовательности в своих действиях, будучи поставленными перед эквивалентным выбором, если выбор представлен в существенно различных контекстах, что и получило название «эффект контекста», которые вызывают отклонения от рационального принятия решения, например, обычно инвесторы предпочитают более рискованную инвестицию менее рискованной только в том случае, если ожидаемая доходность более рискованной инвестиции превышает ожидаемую доходность менее рискованной. В ситуациях, чреватых больши-

ми ожидаемыми потерями, люди не проявляют рискованной осторожности, что свидетельствует о наличии эффекта контекста. Люди также склонны переоценивать вероятность маловероятных событий и недооценивать вероятность событий средней вероятности. Эффекты контекста могут быть также связаны с наблюдающейся тенденцией к чрезмерной реакции на плохие и хорошие новости¹³.

Во всех указанных выше случаях могут помочь *эмпирические закономерности*, которые наблюдаются в социальной жизни. В экономике, к примеру, к таковым относятся «эффект января», «эффект дня недели», «эффект размера» и проч. В указанном виде они, разумеется, неприменимы в юриспруденции, однако в правовой науке вполне возможно выделение собственных эмпирических закономерностей.

Выше мы уже касались этого при рассмотрении возможностей технического анализа. Указанное моделируется даже на основе юридического опыта автора.

Например, «эффект декабря» крайне актуален для государственных закупок и тендеров, поскольку бюджетное финансирование нижестоящих публичных образований как правило производится с опозданием и денежные средства в полном объеме поступают лишь к декабрю уходящего года, когда их сложно «освоить» (провести тендеры, потратить деньги на проекты строительства и проч.) и в этом случае придется возвращать как неиспользованные, что повлечет, соответственно, меньшее финансовое вливание «сверху» в будущем. Поэтому чиновники и стремятся всеми правдами и неправдами «освоить» деньги в уходящем году, даже если нужды в этом и нет, и большинство бюджетных правонарушений совершается именно в это время.

Другой пример: автор, при анализе криминологической ситуации в Ярославском районе, прокуратурой которого ему пришлось руководить в 2006-2007 гг., обнаружил, что около 70 % преступлений в районе — это кражи. Из этих краж почти 60 % - кражи, совершаемые из дачных домиков в период отсутствия их хозяев с октября по апрель (в Ярославском районе около 350 дачных товариществ, насчитывающих от 50 до 500 домов каждое). Данные преступления невозможно раскрыть «по горячим следам». Следы пальцев рук, следы обуви и проч. крайне редко приводят к положительному результату в плане их идентификации. Преступления совершаются не местными жителями, а приезжими из города, часто — случайно. Существуют и иные проблемы раскрываемости таких преступлений.

Проведенными профилактическими мероприятиями (совместные рейды по территории дачных товариществ, охрана силами сотрудников ЧОПов, установление видеокамер и т.п.) правоохранительные органы района смогли за год-два снизить уровень преступности почти вдвое и в разы увеличить раскрываемость.

Анализ специфики проектно-правовой методологии и методики можно проводить и далее, однако правильнее обратиться к специфике проектного управления в праве в целом, о чем и пойдет речь ниже.

¹³ См.: Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Указ.соч., С.157-159.



Литература:

1. Бабурин В.Л., Мазуров Ю.Л. Географические основы управления. – М., 2000. 357 с.
2. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М., 2000, 312 с.
3. Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров. Учебное пособие. М.: Дело, 2002. 401 с.
4. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. – М., 2000. 215 с.
5. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. – М., 2000. 401 с.
6. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Указ.соч., 159 с.