

(Даневский В. П. Наше предварительное следствие, его недостатки и реформа./ В. П. Даневский. — Киев. — 2003. — с. 30).

Отже, деформація правового мислення відбувається у емоційному, комунікативному, функціональному напрямках, що виявляється у грубості, здатності до насилля, не відповідності професійних знань поставленим завданням, браку досвіду за професією, зловживанні професійним становищем заради корисних цілей, що є можливим при недосконалості чинного законодавства, наявності колізій та прогалин у нормативно-правовій базі та визначається, зокрема, некомпетентністю як результату деформації правового мислення.

КОВАЛЬСЬКИЙ О. В.

Національний університет «Одеська юридична академія»,
здобувач кафедри теорії держави і права

ІНСТИТУЦІЙНА ДОВІРА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ФУНКЦІЇ ПРАВА

Питання про економічну функцію права, не дивлячись на його доволі очевидну актуальність, залишається малодослідженим у вітчизняній юридичній літературі. Така ситуація склалася, як видається, внаслідок того, що довгий час в суспільствознавстві домінувала парадигма повного примату економіки над правом, що не сприяло характеристиці правового впливу на економічну сферу. Праву відводилася другорядна роль, воно розглядалося лише як результат об'єктивних економічних потреб. Саме тому сьогодні постає гостра необхідність переосмислення ключових елементів складного механізму реалізації економічної функції права.

У цьому зв'язку важливо підкреслити, що сучасне бачення взаємодії правової та економічної систем суспільства передбачає їх паритетність та взаємозалежність, яка виявляється у багатьох феноменах: залежність правової захищеності економічних інтересів від рівня розвитку правової держави, залежність інвестиційної структури від лібералізації законодавства тощо. У цьому ряду взаємозалежностей права та економіки особливої ваги у наш час набуває інституційна довіра.

Тут слід підкреслити справедливу думку Р. Познера, що у взаємодії права та економіки важливу роль відіграє не лише нормативний, але й позитивний аспекти. При цьому під позитивним аспектом він розуміє реальні «економічні очікування», які впливають на формування ринкової та неринкової поведінки людей (Познер Р. А. Економічний аналіз права. — Х., 2003. — С. 15–16). Дійсно, для того, щоб випереджаючий

вплив права на економічні відносини, вона має збігтися з економічно доцільними моделями поведінки. У процесі ухвалення економічних рішень індивіди обирають не лише такі комбінації благ, які є для них найкращими, економічно вигідними, але й такі, які формують певні очікування на майбутнє (рівень доходів, рівень цін, попит на ринку, стабільність фінансової системи тощо). Такі очікування формують не лише учасники економічних відносин, але й держава та інститути громадянського суспільства. У процесі обговорення економічних законопроектів досить часто використовуються аргументи типу: «доходний законопроект», «очікуваний економічний ефект», «економічна ціна проекту» тощо. Таким чином, сам факт впливу права та держави на економічну сферу створює відповідні ситуації очікування, які безпосереднім чином впливають на ринкову поведінку учасників економічних відносин.

Сучасна економічна теорія визнає значення нормативно-правових актів у прийнятті стратегічних і тактичних рішень індивідів у сфері економіки, підкреслюючи при цьому роль «передбачувального ефекту» правових норм: вони роблять поведінку економічних агентів та партнерів по бізнесу більш передбачуваним. «Дотримуючись правових норм, економічні гравці одночасно підтримують їх, у суспільстві складаються стереотипи поведінки, які відповідають законам чи повторюють їх» (Правовое обеспечение экономических реформ предприятия. — М., 1999. — С. 18—19). Для будь-якої економічної системи важливою є стандартизація поля вибору для господарюючих суб'єктів. Вона дає можливість успішно моделювати (у правовому відношенні) поведінку інших учасників, партнерам по бізнесу, виробників та споживачів, і тим самим зводити до мінімуму так звані «транзакційні витрати», такі як витрати з юридичного захисту контрактів, прав власності та інших прав. У розвинутих в економічному та правовому сенсах країнах така стандартизація забезпечується, насамперед, системою правових норм.

Саме у цьому виражається проблема інституційної довіри. Сучасна ринкова економіка, не дивлячись на те, що захищає інтереси окремих виробників, засновується на об'єднанні капіталів, ресурсів, укрупненні виробництва, а отже — об'єднанні людських ресурсів, тобто веде до формування окремих фінансово-промислових груп, торговельно-виробничих об'єднань тощо. Тим самим економічна сфера стає однією з фундаментальних форм людського спілкування та соціальної взаємодії. Здатність до спілкування, до колективних дій, у свою чергу залежить від того, в якій мірі ті чи інші соціальні групи дотримуються схожих норм та цінностей. На основі таких норм та цінностей виникає довіра, яка, на думку Ф. Фукуяма, має окрім соціальної, ще й економічну значущість (Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе. — М., 1999. — С. 129.). Довіра є очікування того, що члени даного суспільства

будуть вести себе у відповідності до загальновизнаних норм. Ці норми можуть бути різними, але найпершу роль серед них відіграють саме правові норми, оскільки вони мають найвищий рівень суспільного гарантування. Відсутність такої довіри веде до економічної кризи правової системи, оскільки зростають «транзакційні витрати». Тому вирішення проблем економічного порядку напряду пов'язане зі зростанням довіри до правової системи.

Із цих позицій економічна функція права є тим ефективнішою, чим вищим є рівень легітимності права. Звісно, рівень легітимності права безпосередньо впливає також і на реалізацію інших функцій права, але саме економічна сфера є найбільш чутливою до зменшення або збільшення рівня довіри до правових норм. Зазвичай критерій легітимності правових норм та інститутів шукають за межами правової системи. Між тим, існують концепції, в яких критерій легітимності права знаходиться всередині правової системи. Одною з найбільш популярних таких концепцій є підхід Х. Харта. У своїй відомій праці «Концепція права» він розрізняє два види норм: первинні норми та вторинні норми, які сходять до так званої норми визнання. В економічній сфері правила визнання функціонують в особливій формі. Р. Познер підкреслює, що в економічній сфері існує теорія ефективності правової норми. Правова норма є ефективною в тому разі, якщо вона сприяє, за умов її регулярного застосування, збільшенню загального благополуччя та багатства (Познер Р. А. Економічний аналіз права. — Х., 2003. — С. 57–59). Відповідно, правові норми можуть отримувати свою легітимність не напряду, через їх визнання суб'єктами, а опосередковано, через їх застосування в судах та інших інституціях.

Інституційна довіра як елемент економічної функції права виступає одночасно передумовою успішного правового впливу на економіку та його наслідком, оскільки саме підвищення або зниження рівня інституційної довіри можна розглядати як критерій ефективності економічної функції права.