

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СООТНОШЕНИЯ ПРАВОВЫХ ГАРАНТИЙ И ПРАВОВЫХ СТИМУЛОВ

© 2011 А.В. Лошкарев

кандидат юридических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Loshkarev_Andrey@mail.ru

Рассматриваются проблемы соотношения понятий “правовые гарантии” и “правовые стимулы”, ставится вопрос о недопустимости отождествления указанных понятий, проводятся соответствующие условные границы.

Ключевые слова: правовые гарантии, правовые стимулы, соотношение правовых гарантий и правовых стимулов, различия правовых гарантий и правовых стимулов.

Необходимость рассмотрения соотношения правовых гарантий и правовых стимулов вызвана тем, что в последние годы достаточно часто эти термины используются для обозначения одних и тех же правовых явлений, массивов правовых норм, элементов правовой системы. Например, С.Н. Ревина, рассматривая отдельные стимулы, используемые при правовом регулировании рыночных отношений, к их числу относит некоторые нормы федерального закона “Об иностранных инвестициях”. При этом автор пишет: “Основной массив Федерального закона “Об иностранных инвестициях в РФ” - 13 статей из 28 - устанавливает систему государственных гарантий прав иностранных инвесторов (ст. 5-17)”¹.

Нередко смешивает категории и законодатель. Так, согласно п. 1 ст. 9 федерального закона “О государственном оборонном заказе”², в целях экономического стимулирования головного исполнителя (исполнителя) оборонного заказа может предусматриваться гарантирование при выполнении оборонного заказа фиксированного уровня рентабельности по видам оборонной продукции (работ, услуг), обеспечивающего создание устойчивой финансовой базы для производственного, научно-технического и социального развития организаций - головных исполнителей (исполнителей) посредством использования механизма формирования цены продукции (работ, услуг).

Достаточно сложно провести границу между явлениями и на уровне конкретных правовых средств. Например, А.В. Малько пишет, что на информационно-психологическом уровне правовые стимулы представляют собой лишь позитивные средства (дозволения, льготы, привилегии,

иммунитеты, надбавки, доплаты, компенсации, поощрения и т.д.)³. Ю.В. Тихонравов приходит к другому выводу: “Правовые стимулы подразделяются на негативные средства (запреты, обязанности, меры наказания и т.п.) и средства позитивные (дозволения, льготы, поощрения и т.д.)”⁴.

Можно сказать, что в настоящее время практически любое правовое явление исследователи могут оценить и как гарантию, и как стимул. Вряд ли такую ситуацию можно одобрить. Это и размывает содержание рассматриваемых понятий, и создает определенные сомнения, иногда обоснованные, в их научной ценности.

Для рассматриваемой нами проблемы важно определить, что такое правовые стимулы, каковы их функции и механизмы воздействия на поведение людей. Уяснение содержания данного понятия позволит выяснить его соотношение с правовыми гарантиями.

В теории указывается, что стимулирование является необходимым элементом управления самой деятельностью, а одна из задач права в сфере управления, как верно замечает Р.О. Халфина, состоит в симулировании на каждом уровне оптимального поведения субъектов права для данной ситуации⁵. Существует, как известно, два типа социального управления - командный и стимулирующий. Закономерностью развития социального управления сегодня признается преобладание стимулирующих механизмов. Закон соотношения стимулов и антистимулов представляет наибольший интерес для права среди общих законов управления. Стимулирующая роль права возрастает. В связи с этим в литературе начиная с середины 1980-х гг. стали выделять стимули-

рующую функцию права, стимулирующие нормы права, стимулирование стало рассматриваться как один из способов реализации правовых норм, как одно из основных правовых средств, входящих в метод правового регулирования, в качестве межотраслевого правового принципа, самостоятельного метода и правового средства обеспечения правомерного поведения и правовой активности личности, в качестве позитивно-стимулирующего метода правового регулирования, не в качестве метода правового регулирования в традиционном смысле слова, а в качестве более объемного элемента информационного действия права.

А.В. Малько отмечает, что цели и объективная необходимость использования правовых стимулов заключаются в том, что у общества и государства есть насущная потребность в социально полезном и активном поведении субъектов права в различных сферах жизнедеятельности: 1) социально-экономической; 2) духовно-творческой; 3) политико-юридической. Подобные потребности создают предпосылки для установления в законодательстве соответствующих правовых стимулов, которые призваны влиять на поведение субъектов в желаемом для общества и государства направлении, побуждать личность действовать определенным образом. Отсюда потребность правового стимулирования заключается в том, что выбранная субъектом форма поведения соответствует целям стимулирования, целям тех, кто эту ситуацию создавал. Правовое стимулирование необходимо для взаимовыгодного развития социальных связей⁶.

Ю.Н. Стариков считает, что «стимулирование представляет собой воздействие субъектов (должностного лица, органа и т.д.) на потребности, интересы, на сознание, волю, практическое поведение служащего, а следовательно, на результаты его управленческого труда, государственно-служебной деятельности. Поощрение (стимулирование) способствует улучшению дисциплины, качества труда, воспитывает инициативу и ответственность работников»⁷.

Правовое стимулирование, по мнению С.В. Мирошник, это - «процесс воздействия на сознание и психику человека имеющих реальных правомочий, связанных с реализацией субъективного права либо с получением лицом награды за свое социально-активное правомерное поведение»⁸.

О.В. Левин рассматриваемой категории дает следующее определение: стимулирование в праве - это процесс, направленный на побуждение человека к активной деятельности путем создания заинтересованности в достижении поощряемого результата, включающий критерий правового одобрения активного правомерного поведения, вследствие чего субъект приобретает какие-либо положительные последствия⁹.

Необходимым элементом процесса стимулирования является собственно правовой стимул как специфическое правовое средство. Нужно сказать, что, определяя сущность стимулирования, практически все исследователи единодушны. Однако по поводу квалификации отдельных правовых средств существуют серьезные разногласия.

Большинство специалистов относят к правовым стимулам лишь позитивные средства¹⁰. Например, В.В. Глазырин полагает, что с юридической точки зрения правовые стимулы выступают как правовые нормы, предоставляющие разные меры социальных благ, направленных на удовлетворение интересов индивида (коллектива) в зависимости от выбора или варианта поведения, в большей или меньшей степени отвечающего интересам государства (потребностям общества)¹¹. С точки зрения В.И. Курилова, стимулы состоят из материального, морального поощрения и статутного определения (определение в установленных организационно-правовых формах уровня деловых и политических качеств работника, влекущее позитивные последствия: это аттестация, испытание, конкурс). Ю.А. Тихомиров полагает, что правовые нормы должны закреплять экономические, социальные (награды, благодарности, способы гласной и демократической оценки высоких результатов деятельности и т.п.), деятельные (они выражают побуждение к коллективистской деятельности путем активной работы коллегий, соблюдения процедур принятия коллективных решений и т.д., поощрения профессионального мастерства и непрерывного повышения квалификации как основы их служебного роста, стимулирования разных видов общественной деятельности граждан и повышения их активности)¹². С.А. Иванов и Р.З. Лившиц относительно к трудовым правоотношениям отмечают: «Сущность стимулирования состоит в том, что работник не принуждается к тому или иному поведению под страхом наказания. У него имеется выбор в по-

ведении, и он побуждается к такому поведению, в котором заинтересовано общество”¹³.

Хотя есть и другие представления. Например, К.Э. Торган пишет, что “стимулирование проявляется либо в создании благоприятных условий для определенной деятельности, либо в предоставлении каких-то благ в качестве поощрения за достигнутые результаты”¹⁴. И далее: “... Отрицательные же стимулы находят свое выражение в уменьшении имущества обязанного лица за невыполнение или ненадлежащее исполнение обязательств (неустойка, штраф, возмещение убытков”¹⁵. “Сдерживающие правовые стимулы” выделяет Ю.В. Тихонравов¹⁶. А.Ф. Сизый рассуждает так: “Все правовые средства принуждения как стимулирующие меры должны применяться таким образом, чтобы они могли оказывать положительное воздействие и на конкретно осужденного при реализации индивидуальной программы его исправления, и на деятельность учреждения в целом”¹⁷. Некоторые авторы рассматривают юридическую ответственность как главный правовой стимул¹⁸. Самостоятельным видом правовых стимулов О.В. Даниленко считает депремирование¹⁹. В.М. Ведяхин также рассматривал нормы, устанавливающие юридическую ответственность, в качестве правовых стимулов, выделяя нормы, влекущие невыгодные последствия для субъектов в качестве самостоятельной разновидности стимулов²⁰. В. Кудрявцев и Б. Топорнин тоже указывают на стимулирующую роль ответственности: “Ответственность должна стимулировать законную деятельность управленческого аппарата, поскольку существует тенденция издания аппаратом собственных нормативных актов, противоречащих закону. Устанавливая ответственность государства перед гражданином, управленческого аппарата перед нижестоящими органами, законодательство не только стимулирует правомерное поведение государственных органов и должностных лиц, но и позволяет нам решительно избавляться от патерналистского толкования роли государства. Поэтому правы те авторы, которые предлагают в новой Конституции нашей страны закрепить обязанности и ответственности государства перед обществом, перед человеком”²¹.

В ряде случаев мы сталкиваемся и с максимально широкой трактовкой природы правовых стимулов, когда к ним относят все правовые средства, и в том случае, когда они способствуют по-

ставленной перед действием права цели - направляют поведение людей в правомерное русло²². С.Н. Ревина, например, пишет: “В ст. 1, 421 ГК РФ... закреплен важнейший принцип гражданского права - принцип свободы договоров. Обе эти статьи усматривают свободу договора, прежде всего, в предоставлении гражданам и юридическим лицам возможности самостоятельно решать вопрос о заключении договора. Обязанность заключения договора существует лишь в случаях, предусмотренных законом или иным правовым актом. Иными словами, эти нормы развивают инициативу, самостоятельность участников гражданского оборота”²³. Сам принцип свободы договора, таким образом, по мнению автора, выступает правовым стимулом.

Нам представляется более точным первый подход. Справедливо отмечает А.В. Малько, что, относя негативные средства к правовым стимулам, смешивается стимулирующая и воспитательная функция права и правовых средств. Вообще, с социологических позиций все право надлежит рассматривать как определенный стимул. “Мотивационное воздействие права, - писал Л.И. Петражицкий, - состоит не только в вызове положительных импульсов того или иного поведения (положительная правовая мотивация), но и в устранении или предупреждении появления разных мотивов в пользу известного поведения, в устранении “искушений” и т.д. (отрицательная правовая мотивация)”²⁴.

Выделяя же правовые стимулы как самостоятельное явление, мы должны наполнять его своим собственным содержанием. Прав А.В. Малько, когда отмечает, что “стимулирование можно и нужно рассматривать и в воспитательном контексте. Но в нем оно приобретает несколько иное звучание соответственно различным формам правового воздействия, поскольку меняются критерии выделения стимулов”²⁵.

Некий “компромисс” предлагает С.Н. Ревина, разграничивая правовые стимулы на общие и специальные: “К общим стимулам следует отнести те факторы, условия, которые обеспечивают стабильность, надежность правового регулирования. Это особенно необходимо при регулировании рыночных отношений, поскольку нельзя из года в год, а порой и чаще менять правила игры. До тех пор пока не будут сформулированы правила поведения на рынке на долгие годы, никто не решится вкладывать средства в развитие нашей экономики (особенно это касается иностранных

инвесторов). К специальным видам правовых стимулов следует относить те правовые средства, которые либо поощряют активное поведение на рынке (например, льготы, нормы, расширяющие права субъектов рыночных отношений), либо компенсируют определенные затраты, усилия (гарантии, компенсации и т.д.)²⁶.

Вряд ли можно назвать такой подход обоснованным. Любая классификация предполагает деление объема одного понятия. Перед нами же, очевидно, разные как по природе, так и по назначению явления. Скорее можно говорить о стимулах в широком и собственном смыслах слова.

Не можем мы согласиться и с тем, что правовые средства негативного воздействия надлежит относить к правовым стимулам. Действительно, в ряде случаев угроза наказания или иного негативного воздействия побуждает правомерное поведение. Так, по данным Института социологии РАН (1998) 5,9 % опрошенных не нарушают закон под страхом наказания (в СССР - 20-25 %)²⁷. В.В. Оксамытный отмечает, что «правовая норма воздействует на принятие решений, выбор определенного варианта поведения как внешний «сдерживающий» либо «стимулирующий» фактор, наряду с факторами внутренними - неправовыми нормами, ценностями, установками, мотивами и т.п.»²⁸ И сдерживающее, и стимулирующее воздействие может повлечь сходный результат - правомерное поведение, социальную активность и т.д. Но при этом механизм воздействия все же будет разным.

А.В. Малько выделяет следующие критерии, по которым правовое средство относится к правовым стимулам:

1) предмет воздействия - конкретные интересы субъектов права;

2) характер воздействия - благоприятный (обещание либо предоставление ценности) и неблагоприятный (угроза либо лишение ценности).

Предметом правового стимулирования выступает собственный интерес субъекта, а характер воздействия сопровождается благоприятными юридическими условиями (свободой выбора, добровольностью, расширением возможностей и т.п.), способствующими удовлетворению (достижению блага)²⁹.

Наиболее общие признаки реализации правовых стимулов заключаются в том, что они:

1) связаны с благоприятными условиями для осуществления собственных интересов личнос-

ти, так как выражаются в обещании либо предоставлении ценностей, а иногда в отмене либо снижении меры лишения ценностей (например, отмена или снижение меры наказания есть стимул);

2) сообщают о расширении объема возможностей, свободы, ибо формами проявления правовых стимулов выступают субъективные права, законные интересы, льготы, привилегии, иммунитеты, надбавки, компенсации поощрения, рекомендации;

3) выражают собой положительную правовую мотивацию;

4) направлены на упорядоченное изменение общественных отношений, выполняют функцию развития социальных связей;

5) предполагают повышение позитивной активности³⁰.

В теории к числу правовых стимулов относят юридические факты, субъективные права, законные интересы, льготы, привилегии, поощрения, правовые иммунитеты³¹.

В целом, в том же ключе употребляется категория «стимул» и в действующем законодательстве. Пункт 2 ст. 4 федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»³² устанавливает, что в целях экономического стимулирования поставщиков, осуществляющих поставки продукции для поддержания необходимого уровня и безопасности РФ, по важнейшим видам материально-технических ресурсов могут устанавливаться специальные квоты (государственное бронирование) по обязательной продаже указанных ресурсов государственным заказчикам и поставщикам.

Согласно п. 1 ст. 7 федерального закона «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»³³ в целях экономического стимулирования закупок и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд товаропроизводителям (поставщикам) могут предоставляться:

- льготы по налогообложению;
- целевые дотации и субсидии;
- кредиты на льготных условиях;
- валютные средства, оставляемые на льготных условиях в их распоряжении при реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на экспорт;

- ассигнования из федерального бюджета, необходимые для обеспечения прироста объемов

производства и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Согласно п. 1 ст. 9 федерального закона “О государственном оборонном заказе”³⁴, в целях экономического стимулирования головного исполнителя (исполнителя) оборонного заказа могут предусматриваться:

- выделение ассигнований за счет федерального бюджета на строительство и реконструкцию организаций, оснащение их современным оборудованием, освоение новой техники, технологий и материалов;

- гарантирование при выполнении оборонного заказа фиксированного уровня рентабельности по видам оборонной продукции (работ, услуг), обеспечивающего создание устойчивой финансовой базы для производственного, научно-технического и социального развития организаций - головных исполнителей (исполнителей) посредством использования механизма формирования цены продукции (работ, услуг);

- ежеквартальная индексация ассигнований, выделяемых на оплату оборонного заказа за счет федерального бюджета, в связи с инфляционными процессами;

- поквартальное или поэтапное авансирование работ по выполнению оборонного заказа в размере не менее 40 % их стоимости за счет средств федерального бюджета на финансирование оборонного заказа;

- освобождение головного исполнителя (исполнителя) оборонного заказа от уплаты таможенной пошлины на оборудование и другую продукцию, не производимые отечественной промышленностью и ввозимые для технического переоснащения организаций, выполняющих оборонный заказ, в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации и законом Российской Федерации “О таможенном тарифе”;

- иные льготы в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

В порядке и пределах, которые предусмотрены налоговым законодательством Российской Федерации, головной исполнитель (исполнитель) может быть освобожден от уплаты:

- налога на часть прибыли, получаемой от выполнения оборонного заказа и направляемой на техническое перевооружение, реконструкцию и (или) расширение производства;

- земельного налога на земельные участки, на которых размещены производственные и научно-исследовательские комплексы, объекты мобилизационного назначения, в том числе испытательные комплексы, полигоны и склады для хранения государственного и мобилизационного резервов;

- налога на имущество объектов мобилизационного назначения, в том числе испытательных комплексов, полигонов и складов для хранения государственного и мобилизационного резервов.

Закон Самарской области от 17 марта 2000 г. “О государственной поддержке субъектов лизинга в Самарской области” допускает применение льготного налогообложения (ст. 4).

Согласно ст. 1355 Гражданского кодекса РФ, государственное стимулирование создания и использования изобретений, полезных моделей и промышленных образцов выражается в предоставлении льгот авторам, патентообладателям и лицензиатам.

Исходя из изложенного, можно сказать, что правовой стимул представляет собой правовое средство, направленное на упорядоченное изменение общественных отношений; выполняет функцию развития социальных связей посредством положительной мотивации правомерного поведения участников общественных отношений.

Видимо, необходимо подчеркнуть, что правовой стимул не есть некое самостоятельное, особое образование в системе правовых средств. Речь скорее должна идти об оценке функциональной роли какого-либо правового средства.

И поскольку арсенал правовых средств, хоть и обширен, но все же един, действительно, одно и то же средство может выступать и как гарантия, и как стимул. Однако речь идет не о совпадении категорий или явлений, а о различных аспектах инструментальной оценки действия права.

Таким образом, границы между правовыми гарантиями и правовыми стимулами можно привести следующим образом:

- 1) правовые стимулы всегда воздействуют на конкретные индивидуальные интересы субъектов права. Правовые гарантии могут устанавливаться как для индивидуальных, так и для публичных интересов;

- 2) правовые стимулы всегда имеют мотивационное действие, побуждают правомерное ак-

тивное поведение участников общественных отношений, вызывают определенный социальный эффект. Правовые гарантии обеспечивают возможность реализации нормативно-правовых предписаний и не имеют непосредственной мотивационной направленности;

3) правовые стимулы всегда связаны с благоприятным воздействием на поведение людей. Правовые гарантии могут быть сформулированы как в положительных, так и в негативных правовых предписаниях.

¹ Ревина С.Н. Теория права и рынок. Самара, 2008. С. 174.

² Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 6.

³ Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве. М., 2003. С. 52.

⁴ Тихонравов Ю.В. Основы философии права. М., 1997. С. 190.

⁵ Правовая система социализма. М., 1968. С. 170.

⁶ Малько А.В. Указ. соч. С. 84.

⁷ Стариков Ю.Н. Службное право. М., 1996. С. 418.

⁸ Мирошник С.В. Теория правового стимулирования: дис. ... д-ра юрид. наук. Ростов н/Д, 2003. С. 279.

⁹ Левин О.В. Стимулирование в праве: теоретические и практические аспекты: дис. ... канд. юрид. наук. Саранск, 2006. С. 15.

¹⁰ См., например: Лейст О.Э. Санкции в советском праве. М., 1962. С. 43; Каринский С.С. Материальные и моральные стимулы к повышению производительности труда. М., 1966. С. 13-16; Абрамова А.А. Дисциплина труда в СССР. М., 1970. С. 102-105; Горшенев В.М. Способы и организационные формы правового регулирования в социалистическом обществе. М., 1972. С. 87; Лебедев В.М. Стимулирование социалистической дисциплины труда на промышленном предприятии. Томск, 1973; Конин Н.М. Стимулирование в системе методов государственного хозяйственного управления // Актуальные вопросы советской юридической науки. Саратов, 1978. Ч. 1. С. 109-112; Курилов В.И. Личность. Труд. Право. М., 1989. С. 126.

¹¹ Глазырин В.В. Хозрасчет. Труд. Стимулы. М., 1989. С. 20.

¹² Цит. по: Ведяхин В.М. Правовые стимулы: понятия и виды // Правоведение. 1992. № 1. С. 52-54.

¹³ Иванов С.А., Лившиц Р.З. Личность в советском трудовом праве. М., 1982. С. 40.

¹⁴ Торган К.Э. Правовые стимулы научно-технического прогресса в производственном объединении. М., 1983. С. 6, 8.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Тихонравов Ю.В. Указ. соч. С. 190.

¹⁷ Сизый А.Ф. Концепция стимулирования правомерного поведения осужденных: поощрительные нормы уголовно-исполнительного законодательства (проблемы теории и практики). Рязань, 1993. С. 7.

¹⁸ Мамутов В.К. Совершенствование правового регулирования хозяйственной деятельности. Киев, 1982. С. 117.

¹⁹ Правовая охрана окружающей среды при социализме. М., 1984. С. 95.

²⁰ Ведяхин В.М. Указ. соч. С. 54.

²¹ Кудрявцев В., Топорнин Б. К новой Конституции СССР // Народный депутат. 1990. № 1. С. 35.

²² Оксамытный В.В. Социологические методы исследования правовых явлений // Методологические проблемы юридической науки. Киев, 1990. С. 54.

²³ Ревина С.Н. Указ. соч. С. 175.

²⁴ Петражицкий Л.И. Теория права и государства в связи с теорией нравственности. СПб., 1907. Т. 2. С. 644.

²⁵ Малько А.В. Указ. соч. С. 57.

²⁶ Ревина С.Н. Указ. соч. С. 173.

²⁷ Основные концепции права и государства в современной России (По материалам "круглого стола" в Центре теории и истории права и государства ИПП РАН) // Государство и право. 2003. № 5. С. 25.

²⁸ Оксамытный В.В. Правомерное поведение личности. Киев, 1985. С. 75.

²⁹ Малько А.В. Указ. соч. С. 55.

³⁰ Там же. С. 60.

³¹ Там же.

³² Собрание законодательства РФ. 1994. № 34. Ст. 3540.

³³ Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3303.

³⁴ Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 6.

Поступила в редакцию 06.03.2011 г.