Министерство образования и науки Российской Федерации

Ярославский государственный университет

Им. П.Г. Демидова

Кафедра теории и истории государства и права

Трубникова

Виталия Владимировна

Студент группы Юр- 22 (в)

Административные поощрения

Курсовая работа

г. Ярославль

2004г.

Работа выполнена на кафедре теории и истории государства и права

Научный руководитель Л.А. Чувакова

Решение комиссии о защите курсовой работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель Л.А. Чувакова

Заведующий кафедрой В.Н. Карташов

**План:**

Введение

1. Сравнительная характеристика и особенности поощрительного метода
2. Виды и функции поощрения
3. Структура поощрительных норм

Заключение

Список использованной литературы

Введение

 С методом поощрения самым непосредственным образом связан такой способ воздействия, как стимулирование. В последние годы этот термин стал достаточно популярным, часто употребляется в названиях и тексте законодательных актов, в научной литературе , в публицистике. Но, к сожалению, до настоящего времени в юридической науке не выработано понятия стимулирования как метода государственного управления, не раскрыто его соотношение с другими методами управленческого воздействия, нет достаточно четкого представления о стимулирующем механизме.

 В целом среди ученых сложилось вполне определенное мнение о том, что стимулирование – это один из эффективных и демократических методов управления, применяемых в различных сферах, в том числе экономической, социально-культурной, административно-политической, правовой и др. Вместе с тем определились и расхождения во взглядах, и прежде всего по самому содержанию стимулирования.

 В укрупненном виде можно выделить две основные концепции по поводу содержательного аспекта стимулирования. Одна группа авторов придерживается узкой трактовки этого термина, связывая стимулирование лишь с таким способом воздействия , как поощрение. Так В.Н. Кудрявцев вполне однозначно пишет: «Ясно, что правовое стимулирование- это поощрение за определенную заслугу» Другие авторы рассматривают стимулирование в более широком плане - в виде синтетического способа воздействия, объединяющего в себе меры как поощрения, так и принуждения.

 По моему мнению, узкое понимание данного метода отражает лишь часть сложного и многогранного процесса стимулирования, который представляет собой побуждение к определенным действиям и, в конечном счете , к результатам , в которых заинтересован субъект управления. Считается, что такое побуждение может осуществляться и «кнутом», и «пряником» - как с помощью угрозы наступления неблагоприятных воздействий за невыполнение юридических обязанностей или за ненадлежащее их выполнение , так и с помощью меры поощрения, предоставление льгот, преимуществ.

 В юридической литературе отмечается, что метод поощрения является одним из наиболее результативных способов повышения человеческой активности, а эффективность его заметно выше, чем у метода принуждения. Несмотря на то, что в последние годы проблема поощрения всё более привлекает к себе внимание учёных-юристов, многие важные вопросы продолжают оставаться вне поля зрения.

 1. Поощрение как метод государственного управления - это такой способ воздействия , который не подчиняет , а направляет волю лица на совершение определенных действий, полезных с точки зрения субъекта управления .Воздействие с помощью поощрения направлено на возбуждение у гражданина интереса в совершении каких-либо конкретных поступков и получении материального или морального одобрения, в то время как убеждение – это способ формирования у соответствующих лиц определенного сознания, привычки добровольного выполнения управленческой команды. Если метод убеждения, исходящий от управленческих структур, может осуществляться как в юридической, так и в неюридической формах, то государственное поощрение выражается только в форме правовой деятельности и всегда влечет юридические последствия.

 Рассматривая далее соотношение между методами убеждения и поощрения, можно заметить, что государственное поощрительное воздействие осуществляется всегда только уполномоченными на то властными субъектами в форме определенной процедуры. Фактическим основаниям для применения поощрительного метода является заслуга, а нормативной базой соответствующие материальные и процессуальные нормы права. Указанные обстоятельства не характерны для метода убеждения, что позволяет сделать вывод о том, что поощрительный метод не может быть составной частью или разновидностью метода убеждения, а также наоборот.

 Вместе с тем, методы поощрения и убеждения характеризуются общей направленностью, единством цели, каждый из них выступает средством воспитания организованности и дисциплины, условием формирования благоприятного социально-психологического климата в обществе.

 В отличие от метода принуждения, связанного с угрозой или непосредственным претерпеванием гражданами воздействия негативного для них характера, поощрительный метод основан на стремлении лиц приобрести какое-либо материальное или моральное благо, на желании улучшить свое положение и т.д. Для реализации методов поощрения и принуждения требуется разная материальная база: в первом случае поощрительные, а во втором - охранительные нормы права, которые в свою очередь предусматривают противоположные фактические обстоятельства - заслугу или правонарушение.

 Метод поощрения опирается на соответствующую нормативно-правовую базу, состоящую из материальных и процессуальных норм. Материальные нормы закрепляют: показатели поощряемого поведения; вид и размер поощрения; круг адресатов, к которым могут быть применены поощрительные меры; состав органов или должностных лиц, уполномоченных решать вопрос о поощрении. С помощью процессуальных норм регулируется порядок предоставления к награде, принятия решения о поощрении и другие аспекты процедурного характера .Процессуальные нормы данной ситуации регулируют организационные отношения, адресованы в первую очередь уполномоченным органам и не могут быть отнесены к разряду поощрительных норм . Они лишь призваны обслуживать последние , способствовать созданию условий для их нормальной организации .

 Поощрительный метод реализуется через юридическую деятельность уполномоченных субъектов , через возникновения и развития соответствующих правоотношений. Эта деятельность включает в себя издание нормативных актов и затем завершается принятием индивидуального акта о назначении конкретной меры поощрения.

 В литературе отмечалось, что метод поощрения отражает общую возможность взаимоотношения участников управленческих отношений по вертикали, и это вполне объяснимо, так как поощрительными полномочиями наделяются органы государства по отношению к субъектам права, стоящим на более низких ступенях иерархической лестницы, и между ними складываются отношения властного характера. Представляется, что использование метода поощрения возможно и в регулировании горизонтальных правоотношений, например гражданско-правовых. Но основное его назначение-обеспечение взаимодействия в вертикальных правоотношениях, то есть между субъектом и объектом управления.

У поощрительных норм есть ряд специфических особенностей, которые отличают их от других методов воздействия. Они прослеживаются по нескольким направлениям. Основные из них выражаются в следующем.

 Во-первых, с помощью поощрительных норм создается особый способ воздействия государства на волю и поведение людей. Поощрительная норма не заставляет, а побуждает адресата осознанно и добровольно выбирать тот вариант поведения , который с точки зрения властного субъекта считается необходимым , а для основного адресата нормы должен казаться наиболее привлекательным .

 Во-вторых, в содержании поощрительной нормы заложен особый способ обеспечения соответствующего поведения. Сущность поощрительных норм состоит в том , что они ”обеспечивают возможное совершение действий , желательных и выгодных как государству ,адресатам указанных норм ”. Средства такого обеспечения – это получение благ материального или морального характера.

 В-третьих, на основе поощрительных норм возникают специфические правовые отношения, которые отличаются от других способом своего возникновения, содержанием, субъектным составом, своеобразием объектов.

 В- четвертых, поощрительные нормы имеют свою особую структуру.

 В-пятых, поощрительные нормы отличаются своеобразием функций.

 2. Для поощрительного метода, как и любого другого метода управления, характерно многообразие форм выражения. Поощрительное воздействие может быть государственным и негосударственным, непосредственным и опосредованным, абсолютным и относительным, материальным и моральным, централизованным и децентрализованным.

 В зависимости от поощряющих субъектов условно можно выделить государственное и негосударственное поощрение. Государственное поощрение имеет официальный характер , в управлении ведущее место . Субъектами негосударственного поощрения могут являться общественные и иные негосударственные организации, а также индивидуальные лица. Примером может являться проведение конкурсов и учреждение призов общественными организациями. Индивидуальные лица иногда устанавливают вознаграждение за возвращение потерянной вещи и т.п. Однако и формы негосударственного поощрения должны соответствовать требованиям действующего законодательства.

 По механизму воздействия поощрение может быть непосредственным и опосредованным. Непосредственное поощрение осуществляется на основе поощрительных норм в форме односторонних правоприменительных актов по отношению к конкретному субъекту. Это может быть награждение орденом, премией, ценным подарком и т.д. Особенность непосредственного поощрения заключается в том, что оно применяется за определенную заслугу.

 Опосредованное поощрение имеет иной механизм реализации. Оно также начинается с издания нормативного акта, содержащего поощрительную норму. Тем самым государство выражает одобрительное отношение к совершению достаточно широким или относительно неопределенным кругом лиц каких-либо полезных действий. К этим лицам обращен призыв к выбору ими желательного с точки зрения государства варианта поведения. Но само поощрение реализуется непосредственно адресатом поощрительной нормы через достижение более высоких показателей и не требует каких-либо дополнительных решений со стороны властных органов, как это происходит при непосредственном поощрении. В основе опосредованного поощрительного механизма лежат, например, такие примеры, как снижение налога или освобождение от него предприятий в приоритетных отраслях народного хозяйства, изменение нормативов, процентных ставок и других подобных регуляторов.

 Необходимо уточнить, что непосредственное поощрение не следует отождествлять с прямыми методами управленческого воздействия, так как поощрение- это всегда метод не прямого, а косвенного управления. В данном случае речь идет не о степени категоричности того или иного поощрительного предписания, а о способе приобретения самой поощрительной меры.

 При рассмотрении поощрительного метода под другим углом, например с точки зрения характера проявления, можно выделить поощрение абсолютное и относительное. Абсолютное поощрение выражается в форме награждения или предоставления благ иным предусмотренным законом способом, когда поощряемое лицо получает конкретные дополнительные блага материального или морального характера, которыми он ранее не обладал. Допустим, если за самоотверженные действия при тушении пожара гражданин награжден медалью « За отвагу при пожаре», то в этой ситуации он непосредственно получает «новое благо», новые права и обязанности дополнительно к тому, что у него было до этого момента.

 Относительное поощрение как одна из модификаций поощрительного метода наблюдается на фоне противоположного метода- принуждения. Примером может служить уголовно-правовое поощрение и аналогичное поощрение в административном праве. Эти меры имеют своим содержанием не предоставление гражданам-объектам управления каких-либо вознаграждений в виде определенных благ, а лишь снижение или устранение уголовно-правового или административно-правового обременение. Можно ли в обычной обстановке считать благом незначительное административное взыскание? Безусловно, нет. Благом оно может восприниматься лишь относительно применения более серьезных карательных уголовно-правовых или административно-правовых мер. Относительность подобного вида поощрения проявляется в том, что происходит как бы наложение на принуждение. В отличие от абсолютного, относительное поощрение может частично или даже полностью нейтрализовать наказание (взыскание). Представив наказание и поощрение в виде векторов с противоположной направленностью, можно заметить, что абсолютная величина поощрительного вектора не может превышать величину отрицательного.

 Исходя из территориального масштаба воздействия метод поощрения может быть централизованным и децентрализованным. Это связанно с тем, что государственные органы представляют собой развитую систему, в которой определенными полномочиями поощрительного характера обладают практически все звенья. Несмотря на некоторую условность данного деления, можно полагать, что применения поощрительного воздействия верхними звеньями иерархической лестницы относится к централизованному поощрению, что адресатами и общественным мнением воспринимается чаще всего как более ценное и авторитетное, например присуждение высших наград и отличий РФ, входящих в нее республик.

 Важную роль выполняет и децентрализованное поощрение. Оно более динамично, оперативно и соответственно может значительно усилить эффективность управляющего воздействия. Примером децентрализованного поощрения может служить применение поощрительных санкций местными Советами народных депутатов, установление советом трудового коллектива предприятия премий для некурящих, советом руководителей колхозов и совхозов вознаграждения за поиск поджигателей сельскохозяйственных объектов и т.п.[[1]](#footnote-1)

 В целом централизованные и децентрализованные методы поощрения должны не противоречить, а, наоборот, дополнять друг друга, тем самым повышая трудовую и общественную активность граждан. Так, на некоторых предприятиях размер премий по итогам года для работников, награжденных орденом или медалью, был увеличен на и10% , двумя и более наградами- на 15%

 Более полную характеристику метода поощрения дает уточнение функций, которые выполняет этот метод в процессе управления. Общее назначение поощрительного метода, на мой взгляд, проявляется в следующих функциях:

1. Ориентационная функция: устанавливая те или иные виды поощрения, государство тем самым определяет цели, к которым следует стремиться объектам управления- основным адресатам поощрительной нормы;
2. Оценочная функция: поощряя субъектов права, государство, таким образом, дает соответствующую оценку поведению этих лиц;
3. Стимуляционная функция: проявляется в том, что заранее обещанное поощрение является одним из средств побуждения граждан к достижению полезного результата
4. Обеспечительная функция: следует из того обстоятельства, что с помощью мер поощрения властный субъект не директивно, а косвенным образом «обеспечивает» полезное поведение граждан. В ходе управленческого воздействия меры поощрения наряду с мерами принуждения по-своему обеспечивают, приближают достижение намеченного результата;
5. Функция согласования интересов (компромисса) состоит в том, что с помощью применения мер поощрения может достигаться цель согласования интересов государства и различных слоев граждан. Но в случае, видимо, должна идти речь не о стабильном, долговременном, а о промежуточном, временном выравнивании положения субъектов.

3. Механизм поощрительного воздействия на общественные отношения неразрывно связан со структурой поощрительных норм, так как поощрительный характер «закодирован» в норму с помощью составляющих ее элементов и особенностей их взаимодействия. Структура поощрительной, как и любой другой правовой нормы, подчинена общей логике взаимодействия информационных элементов, ее способности регулировать поведение людей.

 Структура нормы не произвольна , она всегда объективно необходима, закономерна и не зависит от субъективного отношения тех или иных лиц. Такая закономерность выражается в зависимости этой структуры от особенностей регулируемых правовыми нормами общественных отношений. Поэтому структура поощрительных норм должна отличатся от структуры иных правовых норм, например охранительных, которые регулируют общественные отношения абсолютно иного характера и воздействие которых основано на применении принудительных мер. Кроме того, чтобы решить проблему структуры поощрительной нормы, нужно «правильно смоделировать регулирующие, и в первую очередь стимулирующие, свойства этих норм, их «потенцию», особенности и качественное своеобразие»[[2]](#footnote-2)

 Дробление поощрительной нормы на отдельные более мелкие элементы и даже звенья затрудняет выяснение специфики механизма поощрительного воздействия. Поощрительная норма проявляет свои качества не в каждом структурном элементе или звене, а только в их соединении и представляет собой весьма сложное сочетание предписаний, «образующих целостный комплекс и именно в своей целостности обеспечивающих с правовой стороны проведение в жизнь начал материальной и моральной заинтересованности, которые выражены в поощрении.»

 Кроме того, для определения структуры поощрительной нормы важное значение имеет уточнение такого обстоятельства: кто является адресатом это нормы? В юридической науке общепринята двухсторонняя направленность правовых норм- одновременно в адрес субъекта и объекта управления, одной и другой стороны договора и т.п. Следовательно, если одна сторона наделяется юридической обязанностью, то другая- корреспондирующим правом.

 По поводу адресатов поощрительной нормы в литературе высказаны разные мнения. С.С.Алексеев считает, что поощрительные нормы «являются императивными нормами, обращенными к государственным органам». Аналогичную позицию занимает В.М.Баранов. Именно такой смысл вытекает из даваемого им определения поощрительной нормы как указания «общего характера о возможном или должном предоставлении определенной меры поощрения».С этих позиций данными авторами дается и анализ структуры поощрительной нормы: при наличии определенных оснований компетентный орган имеет право (обязан) предоставить меру поощрения.

 Иную позицию занимает В.М.Галкин, который видит у поощрительной нормы двух адресатов. Ближний (но не главный!) адресат- властный субъект, который уполномочивается или обязывается государством применить поощрительную норму. Главным же адресатом являются заинтересованные лица, от которых ожидается поощрительное поведение. Применение поощрительных мер является лишь реакцией на такое поведение. Данная точка зрения мне предоставляется более логичной и соответственно более предпочтительней. Дело в том, что поощрительные нормы устанавливаются не для того, чтобы в первую очередь должностные лица выполняли соответствующую деятельность по поощрению, так как это промежуточная, а не основная задача, к решению которой стремится государство при принятии поощрительного нормативного акта. Главное заключается в другом- чтобы граждане или иные объекты управления совершали действия, в которых заинтересованы государство и общество. Поэтому именно к данным лицам, прежде всего направлен призыв поощрительной нормы.

 Каждая поощрительная норма несет в себе определенную информацию, стержнем которой является правовая информация, где содержатся сведения:

1. О круге лиц, от которых ожидается поощряемое поведение;
2. Об условиях, при которых такое поведение может осуществляться;
3. О дозволении лицам совершения таких действий, в которых заинтересованно государство;
4. О показателях, при достижении которых предусматриваются меры поощрения;
5. О том или ином компетентном органе, решающем вопрос о предоставлении поощрения;
6. О правомочии или обязанности компетентного органа назначить меру поощрения;
7. О том или ином виде и конкретной мере поощрения, которую может использовать властный субъект.

 Все эти сведения распределяются по структурным элементам поощрительной нормы, среди которых центральное место занимает ДИСПОЗИЦИЯ. Это элемент юридической нормы, указывающий на правило поведения, которому должны следовать участники правоотношений. Лишь в сочетании с гипотезой и санкцией, которые группируются вокруг нее, диспозиция обретает свою жизнь, приобретает свои регулирующие способности. Диспозиция- это всегда модель правомерного поведения. В силу этих обстоятельств прослеживается тесная связь диспозиции правовой нормы с целью, которую имело государство при принятии нормы. Цель- выступает в качестве причины, основания возникновения диспозиции, а реализация диспозиции- это средство достижения цели. Цель государства, задуманная при издании поощрительной нормы, реализуется в момент достижения объектами управления результатов, показателей, определенных в норме. Компетентному органу остается лишь реализовать свое право или выполнять обязанность по поощрению лица за это достижение. Главным здесь является не награждение достойных лиц, а непосредственно проявление ими активности, совершение полезных действий, одобряемых государством. Главное в поощрительной политике государства- это совершение людьми действий, в которых государство заинтересованно. Содержанием диспозиции поощрительной нормы следует считать указание не на характер, размер и вид поощрения, а на показатели, результаты, параметры желательного поощрения, достижение которых одновременно является и целью деятельности государства. При обращении государства к гражданину цель управленческого воздействия не может выражаться ни в гипотезе, ни в санкции правовой нормы.

 Особенность диспозиции поощрительной нормы состоит в том, что объект управления- основной адресат нормы не обязан ( в юридическом смысле), а имеет право совершить поощряемое действие. При этом компетентные органы и должностные лица не имеют права требовать их совершения .

 Это свойство в равной мере относится к обоим типам поощрительных норм (А и Б). Диспозиция- это описание «требуемых» действий, термин «требуемых» нужно применять в широком смысле, как действие правомерных, позитивных, ненаказуемых и т.д., то есть действий, признанных государством соответствующими интересам общества. Действительно, на примере поощрительных норм нельзя считать, что государство требует от граждан- объектов управления выполнение действий, в которых оно заинтересованно. Государство ДОЗВОЛЯЕТ их совершать.

 В отличие от обычной обязывающей или запрещающей нормы, где диспозиция становится командой: « действуй так-то», диспозиция поощрительной нормы лишь предоставляет право достигнуть поощряемого результата. Кстати, это характерно для любой правовой нормы, содержащей дозволение, где информация не несет характера команды. В поощрительной норме под воздействием стимулов осознание выгодности, удобства и т.п. приводит к «самокомандыванию в сознании человека»

 Сведения об условиях, в которых поощряемое поведение может осуществляться, должно быть отнесено к ГИПОТЕЗЕ поощрительной нормы. В юридической литературе этот структурный элемент также понимается неоднозначно. Многие авторы подразумевают под гипотезой конкретный юридический факт, влекущий юридические последствия. Однако высказаны и иные взгляды, трактующие гипотезу более широко. По мнению Ф.Н.Фаткуллина , в гипотезе правовой нормы «содержится указание на те жизненные ситуации, при которых приходит в рабочее состояние, «срабатывает» ее диспозиция»[[3]](#footnote-3) Такую же позицию занимают и ряд других авторов. По их представлению, в соотношении гипотезы и дисциплины нет тесной связи (если…,то…») с обязательным «то». Но и по средством такой гипотезы определенный вариант поведения «привязывается» к конкретной жизненной ситуацией, к конкретному субъекту, времени и месту. Как замечает В.К.Бабаев, «ее предположительный характер не ставит под сомнение достоверность существования обстоятельств, с которыми связывается действие (недействие) правила поведения, и не колеблет поэтому его обязательности, а подчеркивает лишь ситуативность этих обстоятельств».

 Анализ условий действия поощрительных норм мажет привести к мысли о том, что эти нормы «работают» в любых условиях. На этом основании некоторые авторы приходят к выводу о том, что «положение существенно меняется, когда регулируются общественные отношения непрерывного, постоянного характера. Регулирующие их нормы находятся в постоянном рабочем состоянии, для приведения их в движение вовсе не требуется наступления каких-то конкретных жизненных ситуаций. Поэтому в таких нормах не только могут не быть, а не могут быть гипотезы». Но все же с такими утверждениями согласиться нельзя, так как нет ни одного нормативного, в том числе поощрительного, предписания, из содержания которого не следовала бы воля законодателя об условиях действия донного предписания. Эти условия – могут быть всеобщими либо могут сводиться к указанию на субъективный состав ( граждане, военнослужащие, студенты и т.д.), но они непременно существуют, что так или иначе отражено в содержании юридической нормы.

 Таким образом, гипотезой поощрительной нормы будет не указание на условия, достижение которых влечет или может повлечь поощрение, а указание на жизненные обстоятельства, в которых основной адресат может руководствоваться требованиями диспозиции,- то есть на то, в какой ситуации объект управления имеет право совершать поощряемые действия. Если налицо указанные условия, вопрос о необходимости совершения тех или иных действий, в которых заинтересовано государство, решает только основной адресат поощрительной нормы, и никто иной.

 Основной интерес, а также важное теоретическое и практическое значение представляет проблема САНКЦИЙ поощрительной нормы. В часть правовой нормы, указывающую на меры воздействия, которые могут быть применены к лицам, не соблюдающим ее предписаний. По их мнению, санкция правовой нормы- Это всегда мера государственного принуждения, применяемая в случае правонарушения, что, как они полагают, и придает социальной норме правовой характер.

 Видимо, такой подход к пониманию санкции правовой нормы далеко не случаен. В учебной и научной литературе при определении социалистического права, как и права вообще, не редко по прежнему утверждается, что оно состоит из норм, которые обеспечиваются только государственным принуждением. Связь такого подхода прослеживается с концепцией, выдвинутой А.Я. Вышинским, согласно которой советское право сводилось исключительно к мерам принуждения, а его применение обеспечивалось «всей принудительной силой социалистического государства». Подобное представление о праве и структуре правовой нормы не может привести к правильному пониманию механизма воздействия некоторых нормативных предписаний, в том числе и поощрительных, и не охватывает преобразований, происходящих в нормах конституционного, административного, хозяйственного, гражданского, трудового, международного экономического права и других отраслей. Конечно, можно не замечать этого противоречия, называть эти явления «внеправовыми механизмами» и вывести из сферы юридического анализа. Однако реальная действительность, потребности правотворческой и правоприменительной практики ставят эти проблемы все более остро.

 Попытку разрешения данной коллизии предпринял В.Н.Кудрявцев. Он считает, что « принуждение не обязательно должно быть непосредственным методом воздействия на поведение человека. Возможно многоступенчатое построение нормы: во-первых, действуют ПОЗИТИВНЫЕ последствия ее соблюдения…» Здесь верно подмечается необходимость юридической оценки позитивных последствий правомерного поведения и принадлежность этого структурного элемента правовой норме.

 Необходимо учитывать, что в социологии и этике под санкциями понимаются разные способы «воздаяния», в том числе как поощрение, так и наказание. Санкционировать- значит что-либо своим авторитетом одобрять, признавать законным, правильным. Поэтом санкции могут быть как отрицательными так и положительными. Первые предназначаются для пресечения антиобщественного поведения, вторые- для стимуляции и одобрения ожидаемых субъектом управления общественно полезных поступков.

 Поощрительные меры, как и меры принуждения обеспечивают устанавливаемую государством модель правомерного поведения. Особенность поощрительной санкции- в обеспечении тех социальных целей (благ), ради достижения которых такая модель поддерживается юридическими средствами, и особенно тех целей, достижение которых иным способом невозможно. И вряд ли есть серьезные причины для того, чтобы не считать применением санкционируемой государством или работодателем меры выдачу премий или других форм поощрений, прямо предусмотренных законом за выполнение определенных показателей, за конкретные заслуги.

 Построим логико-юридическую модель поощрительной нормы. Сделаем это на следующем примере: «Лица, обнаружившие нарушения правил охоты, премируются в размере 50% от суммы наложенного штрафа» Хотя в семантическом плане это предписание направлено компетентному органу, но в нем содержится призыв гражданам, которых следует считать основными адресатами данной поощрительной нормы.

 По отношению к гражданам эта норма будет выглядеть следующим образом:

1. Если гражданин обнаружит нарушение правил охоты (гипотеза);
2. Он имеет право сообщить об этом компетентному органу (диспозиция);
3. Компетентный орган обязан выдать гражданину вознаграждение установленного размера (поощрительная санкция).

 Примерно такую же схему предлагают В.С.Константинова и С.Т.Максименко: «Если при наличии нескольких вариантов поведения (гипотеза), лицо выбирает оптимальный (и во всяком случае правомерный) (диспозиция), то оно заслуживает меры поощрения (поощрительная санкция)».

 Данное правило имеет другой вид, если адресатом является государственный орган или должностное лицо: Если гражданин обнаружит нарушение правил охоты и сообщит об этом (гипотеза), компетентный орган обязан выдать вознаграждение в размере 50% суммы наложенного штрафа (диспозиция), в противном случае для должностного лица наступят негативные последствия, например дисциплинарного характера (санкция).

 При смене адресатов мы наблюдаем ситуацию, когда структурные элементы меняются ролями, а система норм приобретает вид цепочки или «лестницы». Можно заметить, что санкция для предыдущего адресата-это ни что иное, как диспозиция для следующего уровня. То есть информация, содержащаяся в санкции становится моделью поведения адресата, реализующего требования санкции. На схеме это будет выглядеть так:

 С) гипотеза-диспозиция-санкция (негативная)

 В) гипотеза-диспозиция-санкция (негативная)

А) гипотеза-диспозиция-санкция (поощрительная)

 Необходимо отметить, что данная цепочка предписаний всегда начинается с определенного звена. Ю.В.Кудрявцев пишет: «Очевидно этим звеном выступают, скорее всего, те адресаты, которые не являются представителями государства и не могут в силу этого назначать или реализовывать санкции»[[4]](#footnote-4)

 Заключение

 Поощрительный метод как один из методов государственного управления занимает самостоятельное место в системе управленческих методов и в соответствии с «разделением труда» играет важную, строго отведенную ему роль в осуществлении тех или иных государственных задач и функций.

 Проблема исследования и эффективного использования поощрительного метода приобретает особое значение в новых условиях развития российского общества, так как возрастание роли стимуляционных механизмов в системе государственного управления самым тесным образом связанно с процессом углубления демократии. Систему поощрений нельзя рассматривать как застывшую, раз и навсегда данную реальность. Условия и показатели поощрения должны постоянно совершенствоваться и соответствовать изменению ситуации, общественным, групповым и личным потребностям. Иначе любой вид поощрения неминуемо придет в несоответствие с новым содержанием заинтересованности. Поэтому если возникают недостатки в системе поощрений, то это вовсе не значит, что метод поощрения себя изжил- просто данная система нуждается в совершенствовании, а иногда и в кардинальном пересмотре.

Список используемой литературы:

1. «Поощрение в государственном управлении» (Правовые аспекты) Петров Г.М.
2. «Административное право» под ред. Ю.М.Козлов, Л.Л. Попов
3. «Административное право. История развития и основные современные концепции» Д.Галлиган, В.В.Полянский.
4. «Административное право Российской Федерации»А.П.Алехин, А.А. Кармолицкий, Ю.М.Козлов.
5. «Проблемы теории государства и права» Ф.Н.Фаткуллин Казань 1987г.
6. «Нормы права как социальная информация» Ю.В.Кудрявцев Москва 1981г.
7. Десять тысяч за поджигателя…Л.Левицкий // Известия 1989г.ноябрь

Специальная литература:

1. Конституция Р.Ф.Москва 2002г.
2. Кодекс Р.Ф.об административных правонарушениях Москва 2003г.
1. См.: Левицкий Л. Десять тысяч за поджигателя…//Известия 1989 17 нояб. [↑](#footnote-ref-1)
2. Кудрявцев Ю.В. Нормы права как социальная информация. М., 1981. С.59 [↑](#footnote-ref-2)
3. См.: Фаткуллин Ф.Н. Проблемы теории государства и права. Казань 1987г. [↑](#footnote-ref-3)
4. См.:Кудрявцев Ю.В. Нормы права как социальная информация. М.1981г. [↑](#footnote-ref-4)