





Юридический факультет  
Московского государственного университета  
имени М. В. Ломоносова

# **А.Г. БЫКОВ:**

## **ЧЕЛОВЕК, УЧЕНЫЙ, УЧИТЕЛЬ**

 **СТАРТАП**

Москва, 2013

УДК 346(082)  
ББК 67.я43  
А23

Ответственный редактор — доктор юридических наук,  
профессор Е. П. Губин

**А23**      **А. Г. Быков: Человек, Ученый, Учитель.** — М.: Стартап,  
2013. — 416 с.

ISBN 978-5-9904334-2-7

Эта книга издана к 75-летию со дня рождения выдающегося ученого, преподавателя, доктора юридических наук, профессора Анатолия Григорьевича Быкова. Это не просто дань памяти человеку, которого мы знали долгие годы и воспоминания о котором нам так дороги. Это также и исполнение нашей обязанности передать молодежи традиции и знания в виде основных работ, изданных при жизни профессора Быкова.

Первая часть книги состоит из воспоминаний об Анатолии Григорьевиче его друзей, коллег, близких. Вторая часть книги состоит из двух статей, носящих принципиальный, фундаментальный характер для становления и развития предпринимательского права. Третья часть включает извлечения из трудов, вышедших в свет до изменений политического и экономического строя нашей страны, но не потерявших своей актуальности до сих пор. В частности, это книги «План и хозяйственный договор», «Автотранспортное право» и другие. Заключительную часть книги составляют избранные статьи Анатолия Григорьевича, многие из которых были написаны в последние годы жизни и представляют особенный интерес для современного читателя.

УДК 346(082)  
ББК 67.я43

*Все права защищены. Никакая часть этой книги  
не может быть воспроизведена в какой бы то ни было  
форме и какими бы то ни было средствами без  
письменного разрешения владельцев авторских прав:  
авторов книги и наследников А. Г. Быкова.*

ISBN 978-5-9904334-2-7

© Коллектив авторов, 2013  
© АНО «Стартап», 2013

к 75-летию  
со дня рождения  
А. Г. БЫКОВА





*Выражаем особую благодарность за финансовую и организационную помощь в издании книги И. Ю. Мухачеву и О. В. Белоусову, а также совету выпускников кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова.*



## ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступительное слово .....	11
Интервью с А. Г. Быковым. К 70-летию со дня рождения.....	12

### ВОСПОМИНАНИЯ

Губин Е. П. «А. Г. Быков: Человек – Ученый – Учитель» .....	31
Знаменский Г. Л. «Памяти Анатолия Григорьевича Быкова. Студенческие годы, первые шаги в науке» .....	39
Кондрашова Г. Г. «Из воспоминаний о брате» .....	44
Лажно П. Г. «Учитель, соратник, друг».....	47
Карелина С. А. «Воспоминания об учителе» .....	51
Дедов Д. И. «А. Г. Быков в моей судьбе» .....	54
Шиткина И. С. «Воспоминания об Анатолии Григорьевиче Быкове».....	56
Девяткин К. И. «О друге и коллеге» .....	58

### ИЗБРАННЫЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Быков А. Г. «Предпринимательское право: проблемы формирования и развития» .....	60
Быков А. Г. «О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения».....	71
Быков А. Г. «План и хозяйственный договор» (извлечение) .....	103
Быков А. Г. «Экономическая политика КПСС и право» (извлечение).....	135
Быков А. Г. «Хозяйственное право» (извлечение) .....	238
Быков А. Г. «Эффективность правовых средств в обеспечении качества продукции» (извлечение) .....	303

Быков А. Г. «Конституция Российской Федерации — основа формирования базовых категорий предпринимательского права» (тезисы научного доклада) .....	327
Быков А. Г. «О проекте Энергического кодекса Российской Федерации» .....	329
Быков А. Г. «Правовое регулирование торгового обслуживания граждан» .....	336
«Право собственности в СССР» (извлечение) .....	359
Быков А. Г., Карелина С. А. «Кооперативы в структуре рынка (проблемы правового регулирования)» .....	376
Быков А. Г. «Многообразие форм арбитражных процедур как фактор эффективности деятельности международного коммерческого арбитража» (извлечение) .....	388
Быков А. Г. «Право третейского суда на ошибку и его пределы» .....	407
Основные работы профессора А. Г. Быкова .....	413

## Вступительное слово

Настоящее издание — не просто дань памяти человеку, которого мы знали долгие годы и воспоминания о котором нам так дороги. Это, действительно, одна из основных целей издания настоящей книги, ибо мы не должны забывать своих учителей. Наша задача — передать молодежи традиции, научные знания, чтобы сохранить лучшее. Это наша обязанность.

Работа условно состоит из нескольких частей. Первая часть — это воспоминания об Анатолии Григорьевиче Быкове его друзей, коллег, близких. На наш взгляд, это основная часть работы, поскольку человеческие качества А. Г. Быкова видны и в его научной, и в его преподавательской деятельности. Нам кажется, что понять его творчество как ученого, педагога, руководителя кафедры можно только сквозь призму его человеческих качеств.

Вторая часть книги состоит из двух статей, одна из которых опубликована в 1993 г. в журнале «Вестник Московского университета. Серия Право» № 6 и посвящена понятию предпринимательского права как отрасли права, законодательству о предпринимательской деятельности, учебной дисциплине и науке, а вторая — в журнале «Предпринимательское право» в 2004 г., № 1, раскрывающая основные категории предпринимательского права и содержания учебной дисциплины «Предпринимательское право». Эти статьи носят принципиальный, фундаментальный характер для развития предпринимательского права.

Третья часть настоящей книги посвящена трудам А. Г. Быкова, которые вышли в свет до изменений политического и экономического строя нашей страны в начале 90-х годов прошлого века, но не потеряли своей актуальности до сих пор: страницы из книг «План и хозяйственный договор», «Автотранспортное право» и др.

Четвертая часть книги состоит из нескольких статей, многие из которых были написаны в последние годы жизни Анатолия Григорьевича и представляют особенный интерес для современного читателя.

Хотелось бы поблагодарить всех, кто принял участие и работал над созданием книги: авторов воспоминаний, лаборанта кафедры — Е. А. Палехову, аспирантов и студентов, собиравших материал; всех, кто вложил душу в наше общее дело.

Нас связывает с А. Г. Быковым много лет совместной дружбы и труда. Это время не прошло бесследно, для нас это **непрошедшее время**.

Спасибо за все, что Вы, Анатолий Григорьевич, для нас сделали!

*кафедра предпринимательского права  
юридического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова*

## Интервью с доктором юридических наук, профессором А. Г. Быковым<sup>1</sup>

*К 70-летию со дня рождения*

Анатолий Григорьевич Быков родился 25 февраля 1938 года в г. Клин, Московской области.

1955–1960 гг. — студент юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова;

1960 г. — Подольская прокуратура Московской области, следователь (стажер);

1961–1968 гг. — Госарбитраж при Совете Министров РСФСР (ст. консультант, нач. кодификации);

1968 г. по настоящее время — юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова (ассистент, ст. преподаватель, доцент, профессор, зав. кафедрой (1988–2001 гг.), в настоящее время — профессор-консультант кафедры предпринимательского права;

1990–1991 гг. — одновременно с работой на юридическом факультете — член Комитета конституционного надзора СССР.

Окончил, работая в Госарбитраже РСФСР, заочную аспирантуру по кафедре гражданского права юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова (1964–1968 гг.).

1968 г. — защищена кандидатская диссертация на тему: «Роль гражданско-правовых санкций в осуществлении хозрасчета», в 1985 г. — докторская диссертация на тему: «Эффективность хозяйственного договора».

С 1988 г. по настоящее время — арбитр Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (с 1995 г. — член Президиума МКАС).

С 1991 по 2001 — Советник по вопросам хозяйственного права Министерства топлива и энергетики Российской Федерации.

---

<sup>1</sup> Предпринимательское право. 2008. № 1.

Под его именем было опубликовано свыше 200 работ (монографии, учебники и учебные пособия, статьи, обзоры арбитражной практики и др.) по различным вопросам гражданского, хозяйственного и предпринимательского права и арбитражного процесса.

В преддверии своего 70-летия профессор Анатолий Григорьевич Быков любезно согласился ответить на вопросы журналов «Предпринимательское право» и «Энергетическое право».

**— Анатолий Григорьевич, когда Вы впервые задумались о том, чтобы связать свою жизнь с правом? Были ли моменты в жизни, когда Вы жалели о своем выборе?**

— Ответить можно, скорее всего, с известной долей вероятности. Во всяком случае, задумался об этом не ранее, чем перед подачей заявления о приеме на юридический факультет МГУ. Чем был обусловлен выбор — тоже не очень-то осознанно, вероятно, юношеским романтизмом: юриспруденция, законодательство, правоведение — ведь это так загадочно и... непонятно, таинственно. Сыграло свою роль и то, что по складу ума всегда был гуманитарием. Технику не воспринимал и, к сожалению, до сих пор (особенно электронную). Беда — да и только.

А вот сожаления о выборе права как направления жизненного пути никогда не было. Более того, считаю себя счастливым человеком и другой профессии не мыслю.

**— Когда Вы учились на юридическом факультете, кем Вы себя видели в будущем?**

— В ответ на вопрос: видел ли я себя, будучи студентом, кем-то конкретно в будущем, скажу откровенно — не видел. Хотя, естественно, эту тему мы, студенты (особенно те, кто, как и я, жил в общежитии), обсуждали примерно с четвертого курса. Лично я не придавал этому серьезного значения, да и студенческая жизнь не располагала только к серьезным профессиональным рассуждениям о будущем. Все это как-то откладывалось на потом. А в настоящем были, помимо учебы, и интереснейшие университетские и факультетские мероприятия, и реализация массы задумок культурного плана (музеи, концертные залы), сопряженные с ежедневным самообслуживанием (для тех, кто жил в общежитии): покупкой продуктов, приготовлением пищи, стиркой, глажением, уборкой комнат и т. п. Как же мы завидовали москвичам, живущим вместе с родителями. Но я никогда не жалею об этих трудностях; все, кто прошел через общежитие, научились самоорганизации

своего быта, приобрели такие навыки, которыегодились на всю оставшуюся жизнь.

— **Что самое интересное в юриспруденции для Вас? Есть ли что-либо, что Вам определенно не нравится в этой профессии?**

— Человек, избравший юриспруденцию делом своей жизни, — богатый человек. Богатый в том смысле, что перед ним широкий выбор путей и возможностей реализации себя: здесь и наука (если к тому есть склонность и желание), и практика, и преподавательская деятельность — кому что нравится.

Самое интересное в правоведении — это возможность осознания смысла принимаемых правовых норм, выяснение того, зачем принято то или иное положение, на что рассчитано и как будет применяться на практике. Это же интереснейшая аналитическая работа. И еще интересно в юриспруденции то, что есть всегда возможность сопоставить принятые нормативные положения, с одной стороны, с научными исследованиями по этим вопросам, а с другой — с практикой их реализации.

— **Как создавалась кафедра предпринимательского права? Как подбирался коллектив?**

— Кафедра предпринимательского права не создавалась как таковая; просто в 1992 году было удовлетворено ходатайство юридического факультета об изменении названия кафедры, и впредь она стала называться — кафедра предпринимательского права (решение Ученого совета университета, протокол № 10 от 28 сентября 1992 года). Таким образом была преобразована кафедра хозяйственного права и правового регулирования внешнеэкономической деятельности (сокращенно ее все именовали «кафедра хозяйственного права»). Создание этой кафедры — а она была создана по приказу ректора университета академика АН СССР А.А.Лагунова от 8 июня 1989 г. № 507 «Об организации на юридическом факультете кафедры «Хозяйственное право и правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» — назревало как бы само собой под воздействием потребности формирования новой учебной дисциплины «Хозяйственное право» как самостоятельного учебного курса наряду с другими, классическими, дисциплинами. Создание учебной дисциплины «Хозяйственное право» с системой «хозяйственно-правовых» спецкурсов, в свою очередь, конечно же, было обусловлено процессом бурного развития в те годы науки хозяйственного права,

процессом, возглавляемым профессором, членом-корреспондентом АН СССР (ныне академиком) Владимиром Викторовичем Лаптевым. Во многом благодаря именно его деятельности общественное мнение постепенно, но неуклонно подготавливалось к пониманию того, что проводимые в стране экономические преобразования диктуют необходимость формирования особой отрасли права, новых научных исследований и подготовки юристов-практиков специально для народного хозяйства с применением новых методик обучения студентов и новым содержанием учебных дисциплин. Так и возникла кафедра хозяйственного права: своеобразным способом — «отпочкования» от кафедры гражданского права.

*Анатолий Григорьевич Быков — один из ведущих российских ученых в области предпринимательского (хозяйственного) права. Велика его заслуга в развитии и преподавании этой дисциплины на юридическом факультете МГУ. Он является создателем и руководителем кафедры хозяйственного права в данном университете. Развитию науки предпринимательского (хозяйственного) права способствовали труды А. Г. Быкова по актуальным вопросам этой отрасли права. Сюда относятся его исследования хозяйственно-договорных отношений, предпринимательской (хозяйственной) деятельности как предмета правового регулирования и другие разработки, имеющие не только теоретическое, но и практическое значение. Дорогой Анатолий Григорьевич! Сердечно поздравляю Вас с 75-летием, желаю Вам крепкого здоровья и дальнейших успехов в научно-педагогической деятельности.*

*Академик РАН В. В. Лаптев*

Процесс создания кафедры, как и всякий новый процесс, шел не без труда, да и связан был с решением достаточно сложных вопросов, касающихся штатного расписания сотрудников и изменения по факультету бюджетного финансирования. И в этой связи я не могу не отметить тех усилий, которые были приложены к решению всех этих проблем деканом факультета профессором Михаилом Николаевичем Марченко.

Не знаю, разделял ли он научную концепцию хозяйственного права или нет, но то, что он прекрасно понимал назревшую потребность

формирования кафедры, это факт. У истоков кафедры хозяйственного права стояли тогда мои коллеги: единомышленники, сотоварищи, кандидаты юридических наук Е. П. Губин, П. Г. Лахно, И. В. Савельева. Так, в основном все вместе (кроме И. В. Савельевой, нашедшей новое направление своей профессиональной деятельности), и работаем здесь до сих пор.

*25 февраля 2008 года исполняется 70 лет со дня рождения Анатолия Григорьевича Быкова. Сделанный им вклад в науку хозяйственного и предпринимательского права позволяет с уверенностью утверждать, что А. Г. Быков — один из наиболее известных российских ученых-юристов, представителей науки хозяйственного права.*

*После окончания МГУ и практической работы в районной прокуратуре, а затем в Госарбитраже при Совете Министров РСФСР, А. Г. Быков приходит снова на юридический факультет МГУ. Здесь он последовательно проходит все этапы научно-педагогической деятельности от ассистента до профессора и заведующего кафедрой хозяйственного права, переименованной в 1992 году в кафедру предпринимательского права. Читает лекции по хозяйственному праву, предпринимательскому праву, кооперативному праву, проблемам защиты прав предпринимателей. Публикует актуальные методические работы, в частности, статью «О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения» (Предпринимательское право. 2004. № 1), вызвавшую научную полемику в среде преподавателей предпринимательского права.*

*Небезынтересна также и его научная деятельность. В 1968 году на базе приобретенного опыта работы в системе Госарбитража он защищает кандидатскую диссертацию на актуальную в то время тему «Роль гражданско-правовых санкций в укреплении хозрасчета». В 1984 году успешно проходит защита докторской диссертации на тему «Эффективность хозяйственного договора». Затем появляются не оставшиеся незамеченными научной общественностью монографии: «План и хозяйственный договор», «Автотранспортное право», «Экономическая политика и право»; учебники и учебные пособия по гражданскому праву*

и хозяйственному праву, научные статьи, комментарии законодательства и арбитражно-судебной практики по различным направлениям правового регулирования хозяйственной деятельности. В целом им опубликовано более 200 научных работ.

Богатый жизненный и научный опыт А. Г. Быков щедро передает своим многочисленным ученикам. Под его научным руководством защищено немало диссертаций, в том числе учениками, ставшими в настоящее время широко известными учеными и практиками.

А. Г. Быков всегда сочетал научно-педагогическую деятельность с практикой. В 1990–1991 гг. он был членом Комитета конституционного надзора СССР. Около 15 лет состоит арбитром и членом Президиума Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ. Является членом научно-консультативного совета Высшего Арбитражного Суда РФ. Принимает активное участие в законопроектных работах.

Активная научная и учебно-методическая деятельность А. Г. Быкова, талант организатора науки снискали уважение его коллег и многочисленных учеников. Нет никаких сомнений в том, что А. Г. Быков — один из самых ярких представителей науки хозяйственного права. Благодаря его творческой деятельности наука хозяйственного права обогатилась рядом положений, раскрывающих природу хозяйственного права, хозяйственного договора и других правовых институтов.

Поздравляем профессора Быкова с 70-летием, желаем ему крепкого здоровья, долгих лет жизни и дальнейших творческих успехов.

*От имени коллектива кафедры коммерческого права  
Санкт-Петербургского государственного университета  
заведующий кафедрой профессор В. Ф. Попондопуло.*

**— Обязательно ли чувствовать и любить право, чтобы быть хорошим юристом? Нужен ли талант или достаточно прилежания? Право — это искусство или ремесло?**

— На собственном опыте, не сразу, постепенно, но пришел к следующему выводу: чтобы стать хорошим юристом, необходимо понимать, может быть, даже ощущать закономерности формирования и развития права.

Правовой массив состоит из трех компонентов: нормативно-правовой базы (нормативная основа массива), правоприменительной практики (практическая основа массива), научных исследований (научная основа массива). Поэтому, отвечая на вопрос о том, что такое «хороший юрист», могу сказать, что это такой юрист, который понимает, что необходимо освоить всю триаду компонентов правового массива; ограничиваться только некоторыми — недопустимо.

К сожалению, значительная часть юристов полагается только на знание нормативно-правовой базы (я уже не говорю о том, что некоторые и нормативно-правовой базы толком не знают). Это глубокое заблуждение. Уяснение смысла, толкование и применение правовой нормы (нередко в условиях тончайших нюансов обстоятельств конкретного арбитражного или судебного дела — беру в качестве примера близкую мне сферу предпринимательского права и арбитража) «доморощенным» методом кустаря-одиночки по принципу «понимаю норму так, как понимаю ее Я» — в цивилизованном обществе недопустимо. «Хороший юрист» обязан (хотя бы в рамках своей специализации) знать правоприменительную практику; возможности для этого в современных условиях безграничны: от традиционных официальных изданий высших судебных органов до многочисленных сборников судебной практики и электронных баз данных. И тем не менее, скажем, в исковых заявлениях, отзывах на иск в арбитражных судах нечасто встретишь ссылки на соответствующую правоприменительную практику. А между тем «хороший юрист» не только знает правоприменительную практику, но и понимает, что практика — это живой организм, он развивается и изменяется, и, следовательно, необходимо все время следить, чтобы не упустить те или иные тенденции развития практики.

**Но и это не все.** Для «хорошего юриста» свойственно понимание того, что формирование юриспруденции — это одно из величайших достижений цивилизации, и надо гордиться тем, что ты сопричастен к нему.

Наконец, научная основа правового массива. Это в какой-то мере болевая точка юриспруденции. Понимание того, что знание практикующим юристом хотя бы минимума научных доктрин в той сфере профессиональной деятельности, которой он занимается, столь же необходимо, как и знание нормативно-правовой основы и правоприменительной практики, еще не достигнуто. Хочу, чтобы меня правильно

поняли. Речь идет не о научно-исследовательской деятельности практикующего юриста (хотя это можно только приветствовать), а об использовании в практической деятельности выработанных правовой наукой положений.

Конечно, надо любить свою профессию, коль скоро ты ее избрал (а может быть, и она тебя избрала), но если не можешь этого — уходи, пользы не будет ни для тебя самого, ни для профессии. Но вот что удивительно, на моей памяти «ухода» от профессии юриста нет.

**Что значит «быть хорошим юристом»?** Быть — невозможно; им надо стать, причем исключительно в силу своего собственного желания, собственной потребности в этом, стремления к этому.

Другое дело — как этого достичь. Студенту вуза даются только основы юриспруденции, а далее — поддержание базового уровня и его развитие.

Для практикующего юриста (независимо от профессиональной специализации) основу для формирования «хорошего юриста» составляет умение освоить правовой массив и на должном уровне использовать его. Я не случайно употребляю термин «правовой массив». Это колоссальный по объему правовой материал, причем разнородный и разнокачественный; освоить его — очень трудоемкая работа.

Я бы связал ответ на этот вопрос со вторым вопросом. Если ты не чувствуешь право, не «врос» в него как в часть (не частичку, а именно часть) своего собственного бытия, если тебе не комфортно в своей деятельности как правовой — о какой уж там любви к праву говорить.

Право — очень тонкая материя; его надо не только чувствовать и понимать, но и уважать. **Человек, не уважающий право, не уважает самого себя.** Более того, без уважения к историческим корням права, российским правовым традициям, без знания и, если хотите, почитания достижений российской правовой науки и тех, кто сопричастен к этому — я не могу себе представить «хорошего юриста».

**О талантах и «талантопоклонниках».** Что-то я почти не слышу об этом в юриспруденции. И не потому, что талантов здесь нет, а потому (в этом мое глубокое убеждение), что представители этой науки и практики, чей талант признаваем и уважаем правовым российским сообществом, — люди весьма скромные, спокойно ощущающие свое собственное достоинство. Право это не «поп-арт», и люди, его представляющие, не нуждаются в «звездоподобном допинге».

Впрочем, в талантах общество всегда нуждалось, и они всегда возрастали в нем, в том числе и в юриспруденции. Несомненно, что эти люди — вершина и слава нашей юриспруденции, и, конечно, не только они, а подавляющее большинство грамотных, высокообразованных и авторитетных юристов. Каждый — профессионал своего дела, основа нашей юриспруденции, будь то юрист-ученый, юрист-практик или юрист-преподаватель; впрочем, многие удачно сочетают эти сферы деятельности.

**Что касается прилежания.** Очень хорошо, что так поставлен вопрос, ибо о «прилежании» редко теперь говорится. А ведь прилежание это даже не синоним трудолюбия, без которого вообще невозможно развитие человеческого общества. Трудолюбие — это реализуемая человеком способность трудиться, желание трудиться, самореализация трудовой деятельности. Тем не менее, трудолюбие — это все-таки некая материализация труда как социальной категории. Прилежание же — это нечто духовное; это нравственный, моральный настрой человека на осознание им потребности трудиться, причем трудиться «на совесть». Прилежание — это осознание того, что трудовая деятельность (а для студента — это учеба) никогда и нигде не бывает легкой, и поэтому прилежание — это преодоление трудностей в работе путем приложения, в первую очередь, духовных, нравственных усилий. Прилежание особенно важно в молодом возрасте: это касается полностью и вузовской молодежи, не всегда воспринимающей тот факт, что учеба — это трудовая деятельность (интеллектуальная по своему содержанию), которая сопряжена с трудностями, и их преодоление путем прилежания — единственный путь получить базовые основы своего профессионального образования.

А далее роль прилежания для юриста еще более возрастет. Законодательство массивно и динамично, практика его применения изменяется, научные концепции возникают и развиваются — все это требует от «хорошего юриста» постоянного прилежания в освоении все новых и новых элементов правовой материи. Так что прилежание — это состояние юриста на всю его профессиональную деятельность.

Что же касается лично меня, то теперь, уже будучи в зрелом возрасте, могу со всей уверенностью сказать, что некоторые достижения в юриспруденции, которых удалось достичь (у каждого из нас есть свои достижения), всецело относятся на счет постоянной систематической

работы. Так что вопрос о соотношении таланта и труда (прилежания) для меня очевиден.

**Право — это искусство или ремесло?** Полагаю, что это и искусство, и ремесло — некий сплав. Почему так? Скажем, создание нормативного акта (особенно закона) — это, действительно, искусство. Формулировка правовой нормы требует филигранной работы; ведь от этого зависит понимание ее смысла при ее реализации и в применении правоохранительными органами; а филигрань — это уже от искусства. Но филигрань как итог деятельности, ставшей предметом искусства, невозможна без ремесла — деятельности по обработке материалов, послуживших основой филигрании. Но это в правотворчестве. А в сфере правоприменительной деятельности, напротив, важно ремесло, если только понимать под ним неуклонное следование букве и духу правовой нормы. Любое проявление «самотворчества» в этой сфере (попытки подправить закон, применить его по собственному усмотрению либо не применить вообще) есть неуважение к праву; это — путевка в правовой произвол.

**— Насколько тесно наука юриспруденции связана с практикой? Можно ли быть хорошим ученым-правоведом, не практикуя?**

**— Юриспруденция и практика?** Да одно невозможно без другого для образованного юриста (а необразованных юристов по определению вообще, в принципе не должно быть). А для профессиональной деятельности юристов в сфере предпринимательства, особенно связанного с внешнеэкономической деятельностью — даже не стоит и говорить о том, как важно практикующему юристу знать и умело применять на практике (в судах и арбитраже) доктринальные положения. Ко всему прочему это еще и свидетельство высокой культуры человека.

Что касается меня лично, то, вероятно, я отнес бы себя скорее к юристам-практикам, нежели к представителям науки. Судите сами: сначала семь лет работы в Госарбитраже РСФСР (не считаю прокуратуру, где проработал самую малость), и в это время — обучение в заочной аспирантуре, защита кандидатской диссертации и первые же публикации; так что шел не от науки к практике, а, наоборот, от практики к науке. Затем вот уже 20 лет практического стажа деятельности в качестве арбитра Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской

Федерации, а также достаточно серьезный срок деятельности третейского судьи Третейского суда для разрешения экономических споров при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате г. Москвы.

*В 1989 г. А. Г. Быков был избран в первый в истории России орган судебного конституционного контроля — в Комитет конституционного контроля СССР. В состав Комитета были избраны выдающиеся ученые — юристы: член-корреспондент Алексеев С. С., профессора Толстой Ю. К., Лазарев Б. М., Карапетян Л. М. За сравнительно короткий период времени были приняты важные для становления основ правового государства решения, определившие вектор развития тогда еще советского права. Профессор Быков А. Г. совместно с профессором Толстым Ю. К. «отвечали» в Комитете за подготовку цивилистических вопросов. Будучи учеником Анатолия Григорьевича (я защитил под его руководством кандидатскую диссертацию в 1979 г.) я чувствую, что продолжаю дело профессора Быкова в Конституционном Суде Российской Федерации.*

*В канун юбилея не могу не вспомнить о самой интересной, во всяком случае, на мой взгляд, книге учителя. Таковой я считаю монографию о соотношении плана и договора, изданную в 1975 году в издательстве Московского Университета.*

*Гаджиев Г.,  
судья Конституционного Суда РФ,  
доктор юридических наук*

*С Анатолием Григорьевичем Быковым я знаком более тридцати лет. В течение этого длительного периода мне открывались все новые и новые качества этого замечательного человека. В далекие 70-е годы прошлого века, будучи студентом юридического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, специализирующимся по кафедре гражданского права, я с удовольствием слушал лекции Анатолия Григорьевича в рамках читаемого им спецкурса «Хозяйственный договор»; в 80-е годы А. Г. Быков являлся научным руководителем по моей кандидатской*

диссертации; в 90-е годы мы с Анатолием Григорьевичем нередко в качестве арбитров проводили заседания Международного коммерческого арбитражного суда. Но наибольшие впечатления у меня оставила наша совместная работа как соавторов над книгой о первом Арбитражном процессуальном кодексе 1992 г., когда мы успешно реализовали весьма интересную идею А. Г. Быкова о создании «путеводителя» по процессуальному законодательству.

Конечно, на протяжении столь длительного знакомства очень многое менялось (вплоть до исчезновения страны — СССР, где все и происходило). Одно оставалось неизменным — замечательные человеческие качества Анатолия Григорьевича Быкова: его живой ум, глубокие знания предмета, непременно доброжелательные отношения ко всем, с кем он имеет дело.

Хотелось бы сердечно поздравить Анатолия Григорьевича с замечательным юбилеем и пожелать ему здоровья и новых творческих свершений!

Витрянский В. В.,  
заместитель Председателя  
Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации,  
профессор, доктор юридических наук,  
Заслуженный юрист Российской Федерации

— На протяжении многих лет Вы тесно сотрудничали с Министерством топлива и энергетики РФ, были Советником Министерства по вопросам хозяйственного права. Расскажите, пожалуйста, о проделанной Вами и Вашими коллегами работе в этой сфере.

— Действительно, в течение более полутора десятка лет мы плодотворно сотрудничали с Министерством топлива и энергетики Российской Федерации. Это было удивительное время становления нового топливно-энергетического комплекса России, новых взаимоотношений в этой сфере и, естественно, становления и развития нового энергетического правового порядка в России.

С большим уважением вспоминаю ныне здравствующих доктора технических наук, профессора (в те годы заместителя министра) Бушуева Виталия Васильевича; доктора технических наук, профессора

Безруких Павла Павловича; работников юридической службы Министерства Шалманова Геннадия Георгиевича, Толченкова Николая Ивановича; сменившую их на должности начальника Правового управления Соцкову Татьяну Николаевну и др. С этими людьми всегда было легко, с настроем работать.

С моими коллегами — единомышленниками по кафедре Губиным Евгением Порфирьевичем, Лахно Петром Гордеевичем, Фроловым Евгением Сергеевичем (в те времена — заведующий кафедрой административного права Московской государственной юридической академии) и другими мы разрабатывали многие нормативные акты. Основными среди них следует назвать проекты Законов РФ «Об основах федеральной энергетической политики», «О федеральных энергетических системах», «О нефти и газе» и целый ряд других. Особенно хочется отметить работу большой группы ученых — юристов, экономистов и других специалистов над разработкой концепции, технико-экономического обоснования и содержания проекта Энергетического кодекса Российской Федерации.

**— В 1994 г. Вы выступили на самой представительной международной конференции «Энергетика и право» с предложением разработки и принятия Энергетического кодекса РФ. Это предложение было позитивно воспринято энергетической общественностью. Что изменилось с тех пор? Как Вы сегодня относитесь к предложению разработки и принятия ЭК РФ?**

— Думаю, что сама мысль о создании Энергетического кодекса возникла в рамках нашей рабочей группы в Министерстве топлива и энергетики в начале 90-х годов. Эта идея, конечно, вызвала необычайный интерес, и ее обсуждение носило очень эмоциональный характер (что, впрочем, и неудивительно, поскольку речь шла, по сути, о первом опыте абсолютно самостоятельной работы над проектом нормативного акта подобного характера). Да и сама дальнейшая работа велась с настроением, с каким-то даже порывом: сделать как можно больше и быстрее, хотя все прекрасно понимали, что это долгий и непредсказуемый путь.

Удивительно, но факт, что само Министерство топлива и энергетики не просто восприняло идею Энергетического кодекса с пониманием, но и самым активным образом содействовало нам в ее практической реализации, причем на самом высоком уровне, в том

числе и на заседаниях коллегии. Я сказал «удивительно» потому, что нередко понятие министерства ассоциировалось тогда (да и теперь также) с неким неизбежно бюрократическим содержанием ретроградного характера. Ничего подобного в данном случае не было. Я до сих пор храню как дорогой для меня знак памяти удостоверение Министерства топлива и энергетики от 18 января 1995 года № 4862, где внесена запись следующего содержания: «Быков Анатолий Григорьевич является советником по вопросам хозяйственного права Минтопэнерго Российской Федерации. Заместитель министра (подпись)».

К сожалению, со временем я вынужден был отойти от непосредственной законотворческой работы, хотя, конечно, всегда информацию о ней имею, тем более что на нашей кафедре предпринимательского права стараниями П. Г. Лахно внедрен и успешно читается спецкурс по энергетическому праву.

Но и сейчас, перелистывая, как говорится, страницы жизни, прочитал, в частности, текст своего выступления о проекте Энергетического кодекса на международной конференции, состоявшейся в ноябре 1994 г. в Москве, на тему «Энергетика и право».

Думается, что и сейчас это интересно, хотя, бесспорно, разработка проблемы пошла вперед, и это вызывает глубокое удовлетворение.

*Много ярких впечатлений оставило время учебы на юридическом факультете МГУ им. М. В. Ломоносова. Нам, студентам 70-х г.г. XX века, помогало познать принципы и истины права, достоинства и красоту нормативных решений законодателя (а порой — его огрехи и промахи) блестящее созвездие профессоров и доцентов юрфака МГУ.*

*Ныне мы отмечаем юбилей одного из них — профессора Анатолия Григорьевича Быкова. Мне посчастливилось быть не только студентом, слушавшим его яркие содержательные лекции, но и пройти аспирантскую подготовку под его научным руководством, завершившуюся успешной защитой кандидатской диссертации. Многие положения, содержащиеся в его выступлениях и научных трудах, созвучны началам правового регулирования хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики и, в частности, активно используются*

*юристами-практиками для решения правовых проблем топливно-энергетического комплекса России.*

*Сердечно желаю дорогому Анатолию Григорьевичу здоровья, дальнейших успехов в научной и педагогической деятельности, благополучия и счастья в жизни!*

*Начальник Главного управления правового обеспечения  
ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»,  
кандидат юридических наук И. А. Масляев*

**— А что бы Вы могли сказать о Ваших учителях?**

— Наши учителя? Всегда вспоминаю о них с самыми светлыми мыслями, с благодарностью за опыт и знания, которые они передавали нам на факультете. От них на лекциях и семинарах мы, тогдашние студенты, получали знания в первую очередь. Это ведь не нынешнее время, когда возможность получения информации по законодательству и учебному материалу практически беспредельна: тут тебе по каждому предмету десятки учебников и учебных пособий, комментариев, сборников законодательства, Интернет и т.п. и т.д. А тогда основное — лекции и практические занятия; учебники издавались и переиздавались редко, никакого Интернета. Поэтому общение с преподавателями было регулярным.

Конечно же, самые теплые воспоминания о Вениамине Петровиче Грибанове, светлая ему память. Если бы не он, его настойчивость, глубокая убежденность в том, что мне необходимо поступать в аспирантуру, вероятнее всего могло случиться, что я не связал бы свою жизнь с юридическим факультетом МГУ. Дело было так. После окончания Университета прошло уже более трех лет. Я работал тогда в Госарбитраже РСФСР на очень интересной работе с людьми высокого профессионального уровня, доброжелательными (хороший был коллектив); я дорожил ими и как-то не думал о научной работе. Именно встреча с Вениамином Петровичем в августе 1964 г. перевернула мою жизнь. Вениамин Петрович сумел сделать то, чего я не осознал сам, — убедить меня в том, что я сделаю непоправимую ошибку, если не выберу научную стезю; он-то хорошо знал меня как студента. Я поверил, наверное, не столько в свои силы и способности, сколько в его убежденность и правоту. Так что я стал тем, кем стал, благодаря моему Учителю.

**— Что отличает предпринимательское право от других отраслей именно для Вас? Что дает эта специализация студентам?**

— Что отличает предпринимательское право от других правовых сфер? Сознательно опускаю слова «отрасли права», чтобы не вдаваться в излишний спор. Остановимся на предпринимательском праве как науке и учебной дисциплине.

Смею предположить, что как науку предпринимательское право отличает главным образом сложность и трудность познания этой материи, сопряженной с исследованием правовых институтов обобщающего, синтезирующего характера, причем в неразрывной связи с экономическими категориями: экономическая деятельность, капитал, рынок, прибыль, конкуренция и т.п. Не в этом ли известное отторжение некоторых правоведов от восприятия предпринимательского права?

Полагаю, что определенную «долю вины» в создавшемся положении можно отнести и на счет самой науки предпринимательского права, представители которой подчас пытаются идти по проторенному пути исследования привычных, классических категорий наук цивилистического цикла, не принимая во внимание необходимость формирования в предпринимательском праве своих собственных категорий, либо, во всяком случае, общеправовых категорий, но со свойственным только предпринимательскому праву содержанием.

То же касается и учебной дисциплины «Предпринимательское право». Студент должен понять (а преподаватели ему объяснить), что от «атомистического» мышления, то есть освоения, анализа категорий классических отраслей права (что абсолютно необходимо в познании правовой материи и без чего невозможен юрист как таковой), следует переходить к «молекулярному» мышлению, предполагающему «синтез» правовых «атомистических» знаний в «молекулу» (кате­го­рию предпринимательского права) или группировки «молекул» (институты предпринимательского права).

Конечно, это непросто; более того — трудно, причем трудно не только студенту, но и преподавателю. Видимо, причина в том, что учебные дисциплины в юриспруденции, построенные на классическом отраслевом принципе, предполагают прежде всего выяснение особенностей данной отрасли, ее отличие от другой, известную «автономизацию» в рамках правовой отрасли. Предпринимательское же право,

напротив, предполагает «межотраслевое» мышление, причем в увязке с категориями рыночной экономики. Такой переход мыслительной деятельности «от анализа к синтезу» не может не быть трудным.

Используемая кафедрой предпринимательского права структура учебной дисциплины: общий курс предпринимательского права (для всех студентов), практические занятия (для всех студентов), цикл спецкурсов (для студентов, специализирующихся на кафедре) — создает в целом хорошую базовую основу для профессиональной подготовки юристов в сфере бизнеса, в том числе во внешнеэкономической деятельности. В этой связи хотел бы отметить, что в данной сфере профессиональной деятельности чрезвычайно важно знание не только норм материального права, но и овладение в совершенстве методами ведения процесса в судах и арбитраже, в том числе международном. Поэтому мой совет студентам: относитесь с пониманием и уважением к гражданскому процессуальному праву, изучайте процессуальное законодательство и практику его применения.

**— И все-таки к вопросу о предпринимательском праве как правовой отрасли и отрасли законодательства — Ваше мнение?**

— Хорошо. В первую очередь зададимся вопросом, возможно ли вообще формирование и развитие новой отрасли права и законодательства. Ответ, вероятно, будет прост — да, конечно, если это вызвано объективными потребностями общественного развития и если эти потребности невозможно или затруднительно обеспечить нормативной основой сложившихся отраслей права (законодательства); в связи с чем наиболее оптимальным является формирование нормативного массива в рамках новой отрасли права (отрасли законодательства).

Возражения против предпринимательского права как самостоятельной отрасли права (отрасли законодательства) весьма разнообразны, и, если их подвести к единому критерию, то можно прийти к выводу, что в основе их лежит тезис о том, что потребности в регулировании именно предпринимательской деятельности (если даже таковые имеются) вполне могут быть удовлетворены в рамках существующих отраслей права (законодательства), в частности гражданского.

**При этом некоторым такой тезис представляется очевидным.**

И в этом, по моему мнению, глубокое заблуждение, поскольку в данном вопросе следует исходить не из абстрактного подхода и взятого без какого-либо учета исторических путей развития России

западного опыта правового регулирования бизнеса, а, в первую очередь, из понимания того, что речь идет о развитии именно российского предпринимательства и на основе именно российских условий.

А условия эти таковы: период двадцатого века, в течение которого западный бизнес развивался в благоприятствующих, стабильных условиях, этот период (в силу известных условий) напрочь выпал из исторического развития предпринимательства России. Поэтому российскому предпринимательству предстоит решить историческую задачу ускоренного наверстывания упущенного — кажется, это понимают все.

Может ли решить эту задачу российский бизнес сам по себе, без организующей роли государства? Убежден, что нет. Вернее, может, но только в том направлении, в каком это выгодно ему. **Бизнес есть бизнес: он вненационален, и если дать ему возможность развиваться методом только самоорганизации, он неизбежно будет решать в первую очередь свои собственные задачи.** Что же тут неясного: в свое время «либерал-демократы» полагали, что рынок решит все; не вышло, не решил, и тем более не все.

В чем же должна состоять организующая роль государства (если отбросить заранее как неприемлемые методы администрирования)? В первую очередь как наиважнейшую основу создать единую систему правовых регуляторов, адресованных только бизнесу и предназначенных именно ему и никому другому. С основополагающим законодательным актом во главе этой системы — законом о предпринимательской деятельности (Предпринимательским кодексом, иным актом подобного содержания — не столь важно).

Такая единая, четко структурированная система правового регулирования предпринимательской деятельности нужна: самому бизнесу (дабы оградить его от попыток вмешательства со стороны государства и его коррумпированных чиновников), государству (дабы настроить интересы бизнеса на решение не только собственных задач, но и на решение провозглашенных Конституцией задач социального государства, четко определить границы этих социальных задач и функций бизнеса в их реализации и контролировать их исполнение), всем гражданам страны как потребителям результатов деятельности бизнеса.

Это отвечает и объективным потребностям развития экономики страны. **Предпринимательство — величайшее достижение цивилизации, вершина эволюционного развития экономики**

**и одновременно единственная (во всяком случае, сейчас и на обозримое будущее) форма экономической деятельности в области общественного производства.** И вот эту-то «полицу-кормилицу» государство оставляет без такого же достижения цивилизации, как право. «Размытые» по десяткам и сотням законодательных и иных правовых актов, причем по самым различным отраслям права (законодательства), положения, связанные с предпринимательской деятельностью, не воспринимаются ни бизнес-сообществом, ни государством, ни гражданами в массовом правосознании как положения «предпринимательские» (по своему содержанию и духу). Это отношения гражданско-правовые, земельные, экономические и т.п. В результате укоренился в обществе следующий стереотип предпринимательского мышления: ну и что, что я не соблюдаю, скажем, экологических требований закона — многие так делают, не я один; ну и что, что я не выполняю требований Земельного кодекса — так ведь не я один. Подобный стереотип не смущает даже такая «страшилка», как Налоговый кодекс: не я ведь один не плачу (недоплачиваю) налоги.

Должно же быть все наоборот. Любое нарушение предпринимателем норм и положений гражданского, земельного, экологического, налогового и др. законодательства (оставаясь «отраслевым») должно осознаваться как предпринимателями, так и государством и гражданами как нарушение требований законодательства о предпринимательской деятельности.

**— Можете ли Вы в одной фразе передать студентам свою профессиональную мудрость, накопленную за столько лет, посвященных праву?**

— Не знаю, можно ли это назвать мудростью или нет, но попытаюсь выразить свое отношение к этому так: понимайте и уважайте право как великую ценность цивилизации, будьте сопричастны к ней. Но повторяю, **человек, не уважающий право, — сам не достоин уважения.**

*Редакционный Совет журнала «Предпринимательское право», друзья и коллеги от всего сердца поздравляют Анатолия Григорьевича с 70-летием и желают ему доброго здоровья, личного благополучия и дальнейших успехов в науке*

*Губин Е. П., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой предпринимательского права МГУ им. М. В. Ломоносова*

## **А. Г. Быков: Человек — Ученый — Учитель**

*К 75-летию со дня рождения*

Я знаю Анатолия Григорьевича более 35 лет, и для меня всегда будет на первом месте **А. Г. Быков как Человек** и лишь потом, как ученый и учитель.

Именно человеческие качества привлекали к нему многих его коллег, особенно молодых.

Я никогда не слышал от него грубого, бранного слова, несмотря на то, что он не был человеком «железной» воли. Те, кто его хорошо знал, наверняка согласятся: это была тонкая, иногда ранимая натура. Для него было очень важно мнение его товарищей, коллег, друзей. Он ценил дружбу, преданность, верность слову и делу.

Человеком он был очень общительным, в хорошем смысле слова — компанейским; никогда, будучи уже известным ученым, он не позволял себе высокомерного отношения к молодым коллегам, неуважительных высказываний в адрес тех, кто не был согласен с его точкой зрения. Он выслушивал, не пытаясь переубедить, высказывал собственную точку зрения, глубоко ее аргументировал, и этого было достаточно, чтобы оппонент, как правило, становился на его позицию, принимал его взгляды.

Конечно, многие личные качества Анатолия Григорьевича были заложены родителями, они были предопределены в детстве. Он действительно обладал уникальными способностями: прекрасная память, острый ум, глубокое знание классической литературы — прозы и поэзии. Он часто легко, свободно цитировал русских, советских поэтов. Несмотря на то, что ему, особенно с конца 90-х годов прошлого века, было очень трудно читать, да и вообще работать с текстами, поскольку зрение становилось все хуже и хуже, он всегда был в курсе всех последних культурных событий.

Мягкость характера (и это замечательная черта) сочеталась с принципиальностью в отстаивании своих позиций, как научных, так и жизненных. Но всегда он это делал деликатно, не допуская оскорблений, грубостей, неуважения к оппоненту. При этом умел признавать свои ошибки и правоту своих «противников». Иногда он говорил: «Ты знаешь, а я, наверное, был не прав».

Его всегда привлекало что-то новенькое, неизведанное, неизученное, непознанное. Именно поэтому, я думаю, он и стал заниматься вначале хозяйственным, а затем предпринимательским правом, несмотря на то, что был прекрасным цивилистом; гражданское право он знал блестяще.

Значительное место в его жизни занимали путешествия: как связанные с научной, преподавательской деятельностью, так и во время отдыха. Он обожал рассказывать о своих командировках и поездках во Вьетнам, на Кубу, в Чехословакию, другие страны. Во время служебных командировок (а это было в советское время!) он свободно излагал собственные взгляды, которые иногда расходились со взглядами других участников делегации. Так, во время командировки на Кубу его называли «господин Наука», потому что его позиция часто расходилась с позицией официальных лиц.

После окончания университета, работая уже на кафедре гражданского права, он дружил с М. И. Кулагиным, Б. И. Пугинским, Г. П. Савичевым, другими преподавателями факультета. Во время летних отпусков он вместе с М. И. Кулагиным путешествовал пешком с рюкзаком по Северу России, с Б. И. Пугинским ездил на Байкал, жил в палатках и не было ничего вкуснее тушенки.

Анатолия Григорьевича в жизни и в науке привлекали фундаментальные, сущностные вопросы и проблемы. Он интересовался философией, экономикой, взаимосвязью их с правом. Как-то в начале 2000-х годов он признался, что его научные интересы переместились в сферу философии и права, что свойственно многим выдающимся юристам.

Человек тонкой душевной организации он, являясь серьезным ученым достаточно «сухой» науки, чрезвычайно любил природу. Не раз, выходя теплым вечером после занятий из 1-го корпуса гуманитарных факультетов МГУ, мы, иногда в компании с коллегами, шли на Ленинские горы, по университетскому парку на берег Москвы-реки. Он восхищался окружавшей его природой, цитировал С. Есенина,

присаживался на скамейку в парке и говорил: «Смотри, какая красота», затем шел на берег и долго сидел на траве, любуясь Москвой, вспоминая свою юность, студенческие годы, переходя незаметно на обсуждение научных проблем, возвращаясь также незаметно в прошлое, обдумывая будущее.

Казалось бы, что для ученого основное достижение — это его труды. А вот для А. Г. Быкова главное было не это. Однажды он рассказывал, что когда был в командировке в Чехословакии, его в гости в загородный дом пригласил один из коллег. Анатолий Григорьевич так был восхищен домом, что решил построить свой. С большим трудом он смог поставить его в прекрасном подмосковном месте рядом с лесом и потом говорил: «Самое мое большое достижение — это не диссертация, не научные труды, а дом, который я построил».

Анатолий Григорьевич прошел большой жизненный путь: стажер прокуратуры, работник Государственного арбитража РСФСР, аспирант кафедры гражданского права МГУ, молодой преподаватель, доцент, профессор, заведующей кафедрой. С особой любовью он всегда относился к Московскому университету, гордился, что является его частью.

Интеллигентность Быкова А. Г. отмечалась всеми. Его голос, манера говорить совсем не выдавали в нем строгого профессора, который трети курса ставил неудовлетворительные оценки (потом, правда, все получали положительные).

Интеллигентность иногда и мешала: когда надо было принимать жесткие решения, он это делал с трудом, а иногда и вообще не принимал их. Ему тяжело было расставаться с людьми, коллегами. Он переживал о принятых им неприятных решениях, иногда сожалел, но это всегда были крайние случаи. Он терпел до последнего, потому что всегда помнил хорошее, доброе, что связывало его с тем или иным человеком.

Еще одну черту Быкова как Человека нельзя не отметить, а именно щедрость. Она выражалась в потребности делиться своими мыслями, идеями со всеми, кто этого хотел.

Часто после заседания кафедры я отвозил его на машине домой (мы жили недалеко друг от друга, а ему было тяжело добираться в другой конец Москвы). Час или полтора времени, проведенные с Анатолием Григорьевичем в дороге, пролетали незаметно в беседах о праве, о жизни. Он рассказывал об интересных делах, которые рассматривал

в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ, сложных юридических казусах, своих научных планах, идеях.

Он был человеком добрым. Для меня это лучшая характеристика любого человека: значит не предаст, не обманет, не скажет за спиной дурного слова. А. Г. Быков был кафедральным рецензентом по моей кандидатской диссертации на тему «Обеспечение интереса в гражданско-правовых обязательствах». На заседании кафедры гражданского права он выступил с рецензией, сделав вывод о том, что диссертация в целом отвечает всем предъявляемым требованиям и может быть рекомендована к защите, однако... Суть «однако» заключалась в том, что, с его точки зрения, надо было изменить структуру диссертации, одним словом для меня это означало написать диссертацию заново. Осознав это, я учел все замечания, кроме одного: изменения структуры. Пришел к Анатолию Григорьевичу, честно сказал, что менять структуру не считаю возможным. Он посмотрел на меня и сказал: «Может быть ты и прав».

Смелость — та черта, без которой А. Г. Быков не смог бы достичь высот в науке, практической, преподавательской деятельности. Он не боялся новых тем, брался за крупные проблемы, высказывал оригинальные идеи.

Когда в 1989 г. встал вопрос о создании новой кафедры хозяйственного (предпринимательского) права, он не испугался трудностей, не побоялся авторитетных оппонентов и возглавил самую молодую кафедру на факультете.

По прошествии времени все яснее, значимей видится **А. Г. Быков как Ученый**. Небольшая статья в сборнике работ молодых ученых, написанная около 20 лет тому назад посвященная основным категориям предпринимательского права: понятиям экономическая деятельность, предпринимательская деятельность, хозяйственная деятельность — сегодня читается как откровение, в ней ничего не устарело.

Поражает разнообразие научного творчества Анатолия Григорьевича: это монографии (например, «План и хозяйственный договор»), комментарии к законодательству и судебной практике, учебники и учебные пособия, статьи.

Можно с уверенностью сказать, что А. Г. Быков является одним из основателей современной науки предпринимательское право. Его идеи о соотношении плана и хозяйственного договора, о месте и роли

государства и государственного регулирования экономики, о кооперации, о понятии рынка и месте экономических категорий в праве и многие другие будут востребованы наукой еще долгие годы.

Последнее время он основное внимание уделял своей работе в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ в качестве арбитра и члена президиума МКАС. Это нашло отражение в его научном творчестве: появились статьи, посвященные проблемам рассмотрения споров в международном коммерческом арбитраже; он подготовил большую монографию, посвященную теоретическим проблемам деятельности международного коммерческого арбитража.

Как-то в конце лета, незадолго до его кончины, я приехал к нему на дачу. Мы прошли на небольшую кухню, он извинился, что не может принять в гостиную, потому что сейчас завершает работу над монографией и повел меня посмотреть, что там творится. Я увидел на полу большой комнаты, на столе, на диване и стульях аккуратно, в какой-то только ему известной последовательности, разложенные листы бумаги с его записями, книги, журналы, законодательство, вырезки из газет. Он сказал: «Все, завершаю работу». И вдруг, через недели две-три случилась почти трагедия: прорвало трубу отопления, залило водой весь дом и все его материалы. Восстановлению они практически не подлежали. Мы все переживали этот случай, потому что с нетерпением ждали завершения работы.

Его научные идеи в работах его учеников. Все диссертации, написанные под его руководством, отражали его идеи, взгляды, и, с этой точки зрения, можно смело говорить о созданной им научной школе, которую можно назвать «школой предпринимательского права МГУ». Среди его учеников известные юристы, практики, ученые. Сегодня на кафедре предпринимательского права 10 штатных преподавателей: д.ю.н., профессор Е. П. Губин, к.ю.н., доцент П. Г. Лахно, д.ю.н., профессор С. А. Карелина, д.ю.н., профессор И. С. Шиткина, к.ю.н., доцент С. А. Паращук, к.ю.н., доцент Е. Г. Афанасьева, к.ю.н., доцент Е. Б. Лаутс, к.ю.н., ассистент А. Е. Молотников, к.ю.н., доцент В. А. Вайпан, к.ю.н., ассистент К. В. Кичик; два совместителя — д.ю.н., профессор Д. И. Дедов и к.ю.н. Д. А. Копытин. А начинала свою работу кафедра в составе всего лишь 4 преподавателей: А. Г. Быков — заведующий кафедрой, Е. П. Губин — доцент кафедры, П. Г. Лахно — доцент кафедры, И. В. Савельева — доцент кафедры.

Увеличение кафедры более чем в два раза за двадцать лет — это заслуга А. Г. Быкова и отражение объективной востребованности научных знаний созданной им школы.

А. Г. Быков не был мой научным руководителем ни по курсовым работам, ни по дипломной работе, ни по кандидатской диссертации. Но я смело могу утверждать, что и я являюсь его учеником. Его методы обучения отличались оригинальностью. Это не только лекции и семинарские занятия, но и беседы о предпринимательском праве на берегу реки, в компании друзей, на заседаниях кафедры и т. д.

Авторитет А. Г. Быкова был столь велик, что одно его присутствие на заседании кафедры помогало мне, как заведующему кафедрой, решать непростые вопросы руководства коллективом ученых.

Лекции он читал замечательно, слушать их было интересно. А ведь материал был сложнейший (это Вам не пересказ исторических казусов, анекдотов, личных воспоминаний о далеких странах и т. д.). Собственно, лекции он и не читал, какого — либо текста лекций у него и не было. Было несколько рукописных листочков с тезисами, основными мыслями, схемами, которые он любил чертить на доске в поточной аудитории. Он завораживал аудиторию не ораторскими данными, не обычными цифрами или использованием актерских приемов, а логикой изложения материала, значимостью раскрываемых проблем, их практическим значением для каждого слушающего его студента.

Педагог, воспитатель, преподаватель сочетает в себе и лучшие качества личности, и ученого. **А. Г. Быков как Педагог** полностью отвечал всем требованиям.

Он не только блестяще читал лекции, но и великолепно, оригинально выступал на научных конференциях, круглых столах. Он размышлял перед аудиторией, высказывая свои мысли, глубоко их аргументировал, никогда никого не ругал, хотя и не всегда соглашался со своими коллегами, всегда делал выводы и конкретные предложения практического характера.

Его вклад в юридическое образование закреплен в главах учебников по гражданскому, хозяйственному, предпринимательскому праву. Он был ответственным редактором и одним из авторов Сборника нормативных правовых актов по гражданскому праву, одним из авторов Практикума по гражданскому праву, многих методических пособий и учебных программ, в том числе Примерной программы

специального курса по предпринимательскому праву «Внешнеторговый арбитраж (разрешение споров, вытекающих из внешнеэкономической деятельности)».

Его смело можно считать одним из авторов кафедрального учебника по предпринимательскому праву, несмотря на то, что он не является ответственным редактором и автором каких-либо из глав. Многие идеи им разработанные легли в основу учебника, в частности структура, которая состоит из пяти разделов: общие положения; субъекты предпринимательской деятельности; государственное регулирование предпринимательской деятельности; рынок и предпринимательская деятельность; защита прав предпринимателей.

Центральное место в структуре учебника занимает раздел, посвященный отдельным видам рынка: товарного рынка, рынка ценных бумаг, банковского рынка, страхового рынка и др.

История написания кафедрального учебника по предпринимательскому праву была непростой. Анатолий Григорьевич сразу после создания кафедры поставил вопрос о его написании. В начале 90-х годов прошлого века небольшой авторский коллектив членов кафедры под руководством А. Г. Быкова подготовил рукопись учебника, за исключением 2–3 глав, требовавших доработки. Однако к этому времени стало ясно, что вскоре будет принят новый Гражданский кодекс Российской Федерации, и Анатолий Григорьевич, несмотря на мои сомнения в правильность подобного решения, настоял на том, чтобы отложить доработку и публикацию рукописи учебника до принятия части первой ГК РФ. Вслед за первой частью ГК РФ стали ждать принятия второй части ГК РФ. А время все шло и шло.

Когда законодательство более или менее устоялось, Анатолий Григорьевич уже чувствовал себя не очень хорошо, и кафедра приняла решение, с его согласия: подготовить и издать вначале первый в России учебник для средних специальных учебных заведений, который вышел в свет в 2001 г., а затем и первый в Московском университете учебник по предпринимательскому праву для студентов юридических высших учебных заведений под редакцией Е. П. Губина и П. Г. Лахно, учеников Анатолия Григорьевича.

Надо сказать, что именно кафедра стала основным продолжателем его дела. И речь идет прежде всего о молодых преподавателях, о новых поколениях членов кафедры. Так, его аспирантки С. А. Карелина,

И. С. Шиткина стали докторами юридических наук, профессорами; Д. И. Дедов — д.ю.н., профессором, судьей Высшего Арбитражного Суда РФ; на кафедре работают его бывшие аспиранты — доценты С. А. Парашук и Е. Г. Афанасьева.

Особенно хотелось бы отметить наших молодых преподавателей, которые помимо основной педагогической нагрузки оказывают неоценимую помощь в развитии ряда новых важнейших направлений в правовом регулировании предпринимательской деятельности: доцента Е. Б. Лаутс, без участия которой не вышел бы ни один номер журнала «Предпринимательское право»; А. Е. Молотникова, любимца студентов, организатора научно — студенческой жизни; Е. Г. Афанасьеву, К. В. Кичика.

Если бы Анатолий Григорьевич завтра пришел на кафедру, он был бы рад узнать, что И. С. Шиткина вместе с коллегами создала и успешно руководит единственной на факультете магистерской программой по корпоративному праву и под ее руководством впервые создан кафедральный учебный курс «Корпоративное право»; П. Г. Лахно является признанным научным лидером в сфере энергетического права; кафедра и студенты выпускают журнал научно-студенческого общества «Predprim», журнал студентов юридического факультета «Прим»; имеется новый сайт кафедры предпринимательского права в Интернете; все новые и новые аспиранты защищают кандидатские диссертации; П. Г. Лахно и С. А. Парашуком готовятся к защите докторские диссертации.

*Знаменский Г. Л., доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент Академии правовых наук Украины, заслуженный деятель науки и техники Украины, зав. отделом Института экономико-правовых исследований НАН Украины.*

## **Памяти Анатолия Григорьевича Быкова**

### *Студенческие годы, первые шаги в науке*

Наше знакомство с Анатолием Быковым состоялось в далёкие годы молодости (страшно вато подумать — это было более 50 лет назад!), уже в первые дни учебы в одной из студенческих групп на юрфаке МГУ. Сошлись быстро и непринуждённо, очевидно, по взаимной симпатии. Оба были отличниками, но не это обстоятельство подтолкнуло нас к дружбе. Как-то нам удалось избежать обычного «занудства», наблюдающегося зачастую у отличников, что нередко и подталкивает их к обособлению.

Молодость она такова, что уже сама по себе хороша. Но ведь в ней еще зарождаются те качества, которые в полной мере должны сказаться позже, в зрелости. Это как бы залог достойной зрелости во всякой деятельности, в том числе и научной. Не зря ведь говорят: «Береги честь смолоду». Вот мы с Анатолием её и берегли, насколько нам это удавалось.

Вот мы, например, пришли к выводу, что не следует тянуть с выбором предметной специализации в нашей учебе. Сначала решили действовать так: последовательно присмотреться к научным студенческим кружкам, созданным при разных кафедрах, а потом уже и выбрать наиболее понравившийся. Почему-то начали с кружка гражданского права, да в нем и остались. И не пожалели. Еще бы! Руководителем был Иван Борисович Новицкий, незабвенной памяти и благодарности профессор!

Мы были покорены его эрудицией, остроумием и неизменным дружелюбием. Это и создавало непринужденную, но в то же время творческую атмосферу на заседаниях кружка. А как загорались

оголтело-умные глаза профессора, когда в студенческом докладе ему случалось услышать что-то свежее, взятое из практики, да ещё и с оригинальной трактовкой! А объяснялось это просто: Ивану Борисовичу тогда был интересен такой подход, ибо он как раз углубился в анализ взаимодействия права с реальными экономическими отношениям, в том числе с проблематикой правового обеспечения хозрасчёта и рентабельности. И это после десятилетий, отданных им изучению и преподаванию римского права! Разве это не яркий пример многолетнего научного поиска истины и новизны!?

Что дал нам этот студенческий кружок, какие качества позволил приобрести? Думаю, что не ошибусь — это, прежде всего, осознание важности точного знания о рассматриваемом предмете или явлении. Этим выработывалась привычка ценить время и внимание руководителя кружка и своих товарищей. Этим изживалось пустословие и желание во что бы то ни стало удивить присутствующих. А вот когда заканчивалось заседание, то дело другое — можно было пошутить и посмеяться. Другой важный урок, который мы получили от этого кружка, — видеть связь правовых формул с реальной жизнью, прежде всего с хозяйственной практикой. Мы убедились, что такой подход доминировал тогда и на кафедре гражданского права.

Ну, а что было за пределами аудиторий и кафедр? Мы с головой были погружены в бурную в то время студенческую жизнь. Что тут говорить: «Оттепель» сказалась! Ведь вокруг появилось много интересного и свежего. Трудно сказать, что нас тогда с Анатолием не интересовало. В литературе, особенно в поэзии, появилось много новых имен. Становились известными и читаемы произведения зарубежных писателей (само собой, это, прежде всего, Хэмингуэй, Ремарк, Сэлинджер). Обновлялся репертуар театров столицы. Для нас был очень интересен и Студенческий театр при ДК МГУ. Зазвучала разная музыка, но здесь, правда, наши вкусы с Анатолием разошлись — он слушал джаз, а я классику. Полем же согласия была живопись, преимущественно нереалистическая (!). Много выставок по такой тематике посещалось нами на Кузнецком мосту, а потом на выставках в открывшемся Манеже.

Важны были и стиль, поведение, внешность. Так, желательно, чтобы рубашка была пестрой. А вот брюки должны были суженными — «дудочкой». Допускался галстук — «бабочка». Волосы на голове могли

стоять торчком или стриглись «ежиком». Некоторые могли себе позволить курить трубку.

Особенно живой и веселой была жизнь студентов в общежитии (на первых порах это была знаменитая «Стромынка, 32», а потом «Ленгоры»). Там мы чувствовали себя достаточно свободно, хотя и находились под неусыпным оком студсовета и других общественных организаций. Поэтому мы нет — нет да и проявляли себя в каком-нибудь эпатажном деле. Так, однажды мы задумали и провели выставку «абстрактной живописи и рисунка». Желание «писать произведения» к выставке проявили все наши друзья, в том числе один обычно чопорный китайский студент. (У меня до сих пор хранится часть этой «коллекции». Анатолий представлен в ней такими талантливыми работами, как «Вечная сюита» и «Ритм безумия»). На следующий день после открытия выставки в нашей комнате (на шесть коек!) мы «проснулись знаменитыми». Весь следующий день не иссякал поток зрителей (студентов из разных факультетов!). Но, как говорят, недолго музыка играла: пришли представители студсовета и других общественных организации и с каменными лицами потребовали прекратить безобразие.

Что касается обобщающей характеристики Анатолия в то незабываемое время, то она была исчерпывающе раскрыта в таких строках эпиграммы:

*«Философ, мистик и джазист —  
Пред деканатом был он чист».*

(Эта эпиграмма была помещена в учреждённом активом комнаты рукописном литературно-художественном журнале «Мир сквозь очки!»).

В общем-то, так и прошли студенческие годы Анатолия Быкова. Университет был окончен и мы, получив «красные» дипломы, были распределены на практическую работу.

Но весьма существенным обстоятельством было то, что с университетом мы остались связаны многими нитями. Было очень приятно, что нас не забывали преподаватели кафедры. Иногда, во время летних отпусков, мы с ними встречались в Москве. Не одно письмо я, например, получил от заведующего кафедрой, профессора В. П. Грибанова. Тогда я пребывал в Сибири на следственной и прокурорской работе.

Все эти контакты сводились к одному: ребята, не забывайте науку, ждем вашего прихода в аспирантуру.

В конце концов так оно и вышло. Через три года мы собрались в Москве, чтобы реализовать задуманное. Так что же, здравствуй, аспирантура?! Но, оказалось, не всё так просто. Если честно, то даже весьма жестко. В тот год на специальность «гражданское право» было заявлено лишь два места — очное и заочное. А нас же было шестеро желающих, и все подали заявления на одно очное место. Вскоре выяснилось, что и это место исчезло (было отдано под «целевую аспирантуру» некоему представителю автономной республики). Поэтому всем нам было предложено переписать заявления на заочную аспирантуру. Что тут оставалось делать — переписали!

Следующий казус: когда сдали вступительные экзамены, то оказалось, что одинаковое количество высших оценок получили два друга — Анатолий и я. Снова тупик. Казалось бы, выход должен быть был один — кому-то надо попроситься с аспирантурой. Но кому? Кафедра не могла решиться на такое. И вот тогда Вениамин Петрович Грибанов, надев орденские планки и схватив свои костыли, направился на приём к самому ректору МГУ, академику И. Г. Петровскому. Решение вопроса было просто замечательным — кафедре добавили еще одно место! Так мы оба оказались в аспирантуре. Вот там нами и были сделаны первые шаги в науке.

В МГУ Анатолий и я прошли основательную цивилистическую школу и во многом остались ей благодарными. При этом нам приходилось сталкиваться с учеными-цивилистами разных вузов и исследовательских институтов. И вот мы заметили, что здесь были учёные отнюдь не одного склада. Одни из них исповедовали ортодоксальный, «узкоцивилистический» подход, истолковывая явления жизни только через призму раз и навсегда данных понятий и представлений, а другие же, наоборот, смотрели на эти явления широко и стремились к их адекватному правовому осмыслению, иногда даже ценой если не отказа, то решительной корректировки устоявшихся представлений. Мы испытывали сильное влияние как раз последних, а их, по нашему разумению, было большинство в составе кафедры гражданского права МГУ прежних времен. Оглядываясь назад, осознаешь, что именно тогда, в процессе обучения в МГУ, у нас проявился больший интерес к реальным экономическим процессам, что и привело в конце-концов в другую научную

юридическую школу — школу хозяйственного права, которая как раз начала возрождаться после двух десятков лет запрета. Здесь оказалось возможным в полной мере осознать подлинную причину расхождений во взглядах представителей двух научных концепций: узкоцивилистической (иногда она еще именуется концепцией «единого гражданского права») и хозяйственно-правовой. По большому счету, она кроится в разном понимании способов нахождения правильных правовых решений: если первые пытаются их найти в самом праве и его догматах, то вторые — прежде всего в «природе вещей», в реальных потребностях экономического развития.

Кому-то может показаться парадоксальным, что цивилистика МГУ воспитала адептов противостоящей ей концепции — концепции хозяйственного права. На самом же деле речь идет не о парадоксе, а о естественном развитии научно-мировоззренческих процессов. Уж вовсе нет ничего странного в том, что некто обнаружил стремление поработать на широком поле науки, а кто-то на узком. И в том и другом случае всё дело в получении подлинно научных результатов.

Существует известное высказывание о том, что современная наука зиждется на трудах предшественников и на кооперации современников. Славные предшественники науки хозяйственного права были и в достаточно отдаленном прошлом. Вот, например, в 1850 году на заседании Учёного совета Московского университета молодой учёный Н. Д. Ушинский, воспитанник юридического факультета, сделал доклад, в котором была обоснована первая в мире научная концепция хозяйственного права. (Не будет лишним заметить, что Н. Д. Ушинский имел украинское происхождение и был пламенным патриотом Украины, а также то, что он теперь известен потомкам не как юрист, а прежде всего как «как великий русский педагог»).

И вот в наше время дело славных предшественников продолжил профессор, доктор юридических наук Анатолий Григорьевич Быков — именно он и основал первую в Московском университете кафедру с хозяйственно-правовой специализацией — кафедру предпринимательского права.

*Кондрашова Галина Григорьевна*

## **Из воспоминаний о брате**

Мы родились в простой, малограмотной семье.

Отец, Быков Григорий Степанович (1911–2005 гг.), имел четыре класса образования; мать, Быкова Марина Михайловна (1912–1990 гг.), училась только две недели. Ее отец считал, что девочке учиться не обязательно.

Родители приехали в г. Клин в середине 30-х годов прошлого столетия с Урала.

Отец работал в различных организациях рабочим, затем окончил курсы шоферов и работал до пенсии водителем на заводе «Химволокно». Воевал с 1941–45 гг. На фронте тоже был водителем.

Мама выполняла черную работу; нанималась сторожем, прачкой, дворником и т. д.

В семье было трое детей: Толя — старший, я на три года младше и Александр — 1950 года рождения.

Мы жили в коммунальной квартире, имели 1 комнату в пос. Майданово. Только в 1962 году родители получили 2-х комнатную квартиру в «хрущевке».

Толя рос слабым ребенком, ел плохо. Мама шла на хитрость: брала еду, шла к соседям, и там он за компанию с соседскими ребятишками съедал все.

Рос он мальчиком замкнутым, много читал, занимался, был очень любознателен. Друзей у него было немного: в основном те, кто стремился к знаниям. Улица его мало интересовала. В 7-ом классе во дворе произошел несчастный случай: мальчик толкнул Анатолия, он наткнулся на ветку куста и потерял глаз. В это же время родители купили ему велосипед. На нем он объездил все окрестности Клина, его интересовало все. Он хорошо рисовал, делал зарисовки — интересных для него мест. Эскизы храма в селе Воронино сохранились до сих пор.

Семья у нас была дружная. Родители, по возможности, уделяли детям внимание, старались быть с ними в праздники, выходные.

Толя, будучи старшим из детей, опекал нас братом, но был строг. Следил, чтобы мы выполняли домашние задания. Если у меня возникали затруднения, он не спешил подсказывать. «Думай сама», — таков был его совет.

Сколько радости в семье было, когда Толе за отличную учебу в 9-ом классе дали путевку на экскурсию в г. Ленинград. Из поездки он привез много фотографий и как память оформил альбом, используя простую тетрадь для рисования.

В 1955 году Толя окончил с золотой медалью школу № 5. В этом же году он поступил в МГУ на юридический факультет.

Все мы очень радовались успехам Толи. Мальчик из простой рабочей семьи поступил в главный университет страны, несмотря на то, что конкурс туда был огромный, и поступали юноши и девушки с разных уголков огромной страны. Поступали только те, у кого были действительно хорошие знания и подготовка.

В университете Толя учился хорошо. Несмотря на учебную загруженность, он находил время для посещения театров, музеев Москвы и области.

Попасть в театры, музеи было нелегко, но он доставал билеты не только для себя, но и меня приобщал к прекрасному. В те годы мы старались посетить больше музеев, театров, не сидели у телевизора. Живое общение, интересные встречи — такая жила молодежь в то время.

Вместе с его сокурсниками я посетила Кремль, хотя в то время в Кремль свободного доступа не было. Толя показывал мне здание Университета, где жил и учился.

Брат был целеустремленным человеком. Он самостоятельно изучил польский язык, неплохо говорил по-польски.

После окончания университета по распределению работал в Подольске в прокуратуре. Но стремление к учебе было велико; он закончил аспирантуру заочно и дальше продолжил учебу.

Работал и учился, пока не достиг того, к чему стремился.

Помню, с каким достоинством он рассказывал родителям, что он самый молодой профессор МГУ.

Толя очень много ездил по стране и за рубеж — это были рабочие поездки. После каждой поездки он приезжал в Клин к родителям, рассказывал им в доступной форме обо всем, что им было интересно: о встречах с Расулом Гамзатовым, о своих лекциях. Им, простым людям,

интересна была жизнь их старшего сына. Рассказы его были настолько доступны и интересны, что у родителей проходила обида на Толю за то, что он приезжал реже, чем им хотелось. Родители очень гордились своим старшим сыном.

Каждый приезд Толи был праздником в семье. Я приходила с детьми к родителям, они лепили пельмени (родители с Урала), старались чем-нибудь вкусным накормить сына.

С возрастом и все возрастающей занятостью посещения Клина становились реже, но связь друг с другом мы поддерживали всегда. Мы всегда знали, что происходит в наших семьях, рады были этим коротким встречам.

Я не хочу верить, что нет Толи. Сердце не принимает это. Кажется, что скоро Толя приедет ко мне, пройдет по дорожкам двора, саду, расскажет о своей даче, о работе, делах, дочери и т. д.

Брата нет. Рано он ушел от нас.

## **Учитель, соратник, друг**

**Анатолий Григорьевич Быков** был уникальным Человеком, Ученым, Педагогом. Поэтому в двух словах трудно передать, кем был для меня Анатолий Григорьевич.

Я был знаком с ним на протяжении сорока с лишним лет. Естественно, с каждым годом наше общение было все насыщенней, в процессе наших взаимоотношений раскрывались всё новые и новые духовные, нравственные, общечеловеческие и профессиональные грани этого Таланта. В нём сочетались качества учёного и качества профессора, преподавателя, учителя.

Профессор — это, в первую очередь, работа в устном жанре, это лекции, это дискуссии, это общение с коллегами, разделяющими твои взгляды и имеющими другие, отличающиеся от твоей позиции; это общение со студентами. И надо сказать, с каким уважением профессор относился к позициям, мнениям других учёных. К сожалению, если это письменно не фиксируется, то и не остаётся в памяти во всём объеме. А в итоге для истории науки сохраняется всегда меньшая часть того, что человек реально сделал.

Но те, кто слушал лекции профессора Быкова А. Г., хотя и не сохранили их в записях, пригодных для публикации, впитали в себя не только мысли, но и энергетику этого человека, его дух, его эмоциональный порыв, драйв. В итоге это оказало на историю российского предпринимательского права совсем не меньшее влияние, чем книга или статья.

От лекций Анатолия Григорьевича осталось ощущение какого-то головокружительного полёта мысли, мысли, которая была понятна всем и которая захватывала аудиторию.

В своих книгах профессор Быков А. Г. совершенно не умещался как учёный — глубина мысли была поразительна. Поразительна была простота и доступность.

Сегодня я хочу сказать нечто личное... Анатолий Григорьевич был близок не только мне, но и для всей моей семьи он много значил.

Мне посчастливилось быть у него первым аспирантом. Он был научным руководителем курсовых работ и дипломной работы моей жены. Он консультировал мою дочь, когда она защищала магистерскую диссертацию в Лондонском университете. Он консультировал моего сына, когда тот стажировался в университете штата Нью-Йорк и помогал ему практическими советами как руководителю правовой службы крупной коммерческой структуры.

Неоценим его вклад в становление и развитие не только общей теории права, теории предпринимательского права, но и теории и методологии энергетического права и энергетического законодательства Российской Федерации<sup>1</sup>.

Научная кафедральная концепция предпринимательского права как отрасли права, отрасли законодательства, науки и учебной дисциплины была изложена в работах заведующего кафедрой А. Г. Быкова: «Предпринимательское право: проблемы формирования и развития»<sup>2</sup>, «О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения»<sup>3</sup>.

Мы, тогда группа молодых учёных, под руководством Анатолия Григорьевича, в рамках договора о сотрудничестве с Минтопэнерго РФ, разрабатывали проекты новых для России нормативных актов: «О федеральной энергетической политике», Энергетический кодекс Российской Федерации, «О нефти и газе», и др.

---

<sup>1</sup> Быков А. Г. Предпринимательское право: проблемы формирования и развития. // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 1993. № 6. С. 3–10; Предпринимательское право. 2004. № 1. С. См.: также: Е. П. Губин, П. Г. Лахно, Д. И. Дедов, С. А. Карелина, С. А. Парашук. Наука и преподавание хозяйственного и предпринимательского права в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова в кн.: Предпринимательское право в рыночной экономике. Отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. М., 2004. С. 11–84; Быков А. Г. О проекте Энергетического кодекса Российской Федерации. Выступление на международной конференции «Энергетика и право». Интервью А. Г. Быкова журналу «Энергетическое право», 200?. № 1.

<sup>2</sup> Быков А. Г. Предпринимательское право: проблемы формирования и развития. // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 1993. № 6. С. 3–10

<sup>3</sup> Предпринимательское право. 2004. № 1. С. См. также: Е. П. Губин, П. Г. Лахно, Д. И. Дедов, С. А. Карелина, С. А. Парашук. Наука и преподавание хозяйственного и предпринимательского права в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова в кн.: Предпринимательское право в рыночной экономике. Отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. М., 2004. С. 11–84.

Научные исследования А. Г. Быкова пользуются широкой известностью в ближнем и дальнем зарубежье. Он участвовал в многочисленных международных форумах в Германии, Соединённом Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, Чехословакии, выступал с докладами в различных иностранных университетах.

Как писал в своих «Тезисах о правовой реформе в России» выпускник юридического факультета МГУ и Председатель Конституционного Суда Российской Федерации Валерий Дмитриевич Зорькин: «Мы сможем преодолеть отставание от ведущих стран мира только используя право как серьёзный ресурс развития России, встраиваясь в общемировые стандарты мирового поведения...»

Следует признать, что Россия имеет отсталую правовую систему, и предпринять решительные шаги по проведению правовой реформы». Анатолий Григорьевич под каждым приведённым словом подписался бы. И одним из таких решительных шагов является признание реальности становления и развития в России энергетического права, как это имеет место в развитых мировых правовых порядках европейских стран, Америки, Юго-Восточной Азии.

Есть одно мудрое изречение: «Судьба это не дело случая, а вопрос выбора. Сила духа и вера в свои силы, любовь к праву и Московскому университету, то главное, что ведёт по жизни людей сознательно выбравших свой путь». Анатолию Григорьевичу, насколько я знаю, никогда не отказывали.

Он умел видеть перспективу и возможности там, где другие упирались в глухую стену. Мы, его ученики и последователи, будем и дальше, выполняя его Завещание, продвигаться вперёд и покорять новые вершины предпринимательского, корпоративного, энергетического права.

Анатолий Григорьевич любил повторять: «Наука есть не только знание, но и сознание, то есть умение пользоваться этим знанием». Будем верны этому принципу в своей практической деятельности.

Проработав незначительный период времени в органах прокуратуры, Анатолий Григорьевич, выпускник кафедры гражданского права, понял, как он говорил, что это не его сфера деятельности и перешёл на работу в Государственный Арбитраж при Совете Министров РСФСР. Работал консультантом, старшим консультантом, руководителем научно-кодификационного отдела. Здесь его и отыскал его научный

руководитель, тогда ещё кандидат юридических наук, доцент Грибанов Вениамин Петрович, приехавший в очередной раз изучать арбитражную практику. Вскоре Анатолий Григорьевич стал аспирантом кафедры гражданского права. В 1968 году им была успешно защищена диссертация на соискание учёной степени кандидата юридических наук на тему: «Роль гражданско-правовых санкций в укреплении хозрасчёта». С 1968 г. его жизнь и деятельность связаны с юридическим факультетом МГУ им. М. В. Ломоносова, где он работал последовательно: ассистентом, старшим преподавателем, доцентом, профессором кафедры гражданского права.

В 1985 г. Анатолий Григорьевич успешно защитил докторскую диссертацию на тему: «Эффективность хозяйственного договора».

На Первом Съезде Народных депутатов СССР Анатолий Григорьевич Быков был избран Членом Комитета Конституционного надзора. Более 20 лет Анатолий Григорьевич был Арбитром и около 10 лет — членом Президиума МКАС при ТПП РФ и судьей Третейского суда.

В июне 1989 г. по инициативе и при непосредственном участии Анатолия Григорьевича Быкова была создана кафедра Хозяйственного права и правового регулирования внешнеэкономической деятельности. Приказ Ректора Университета акад. АН СССР Логунова А. А. № 507 от 08 июня 1989 г.

28 сентября 1992 г. на заседании Ученого Совета Университета было удовлетворено ходатайство юридического факультета об изменении названия кафедры, и впредь она стала называться кафедрой Предпринимательского права (Протокол № 10 от 28 сентября 1992 г.).

*Карелина С. А., д.ю.н., профессор кафедры предпринимательского права юридического факультета имени М. В. Ломоносова*

## **Воспоминания об учителе**

Для меня непросто вспоминать об этом человеке... Об этом удивительно родном и в то же время так и до конца не познанном мною человеке. Об Учителе, который предопределил мою судьбу.

Безусловно, Анатолий Григорьевич был талантливым педагогом и ученым. Он оставил после себя многочисленные научные труды, богатейшее творческое наследие, огромную плеяду учеников, своих последователей. Анатолий Григорьевич внес огромный вклад в формирование целого научного направления — школы предпринимательского права.

Но для меня Анатолий Григорьевич был больше, чем ученый и педагог, он, прежде всего, для меня был Учителем, Учителем с большой буквы и просто родным человеком.

Я вспоминаю то время, когда я училась на третьем курсе юридического факультета Московского университета. Именно тогда я впервые увидела Анатолия Григорьевича: в очках, с небольшой бородкой и удивительно доброй улыбкой. Помню, меня тогда поразили его доброта и искренность. В конце беседы Анатолий Григорьевич просто сказал: «Будем работать». Могла ли в то время я предположить, что впереди меня ждет очень интересный и насыщенный педагогический и научный путь под его научным руководством длиной почти в два десятка лет...

А. Г. Быков уже тогда был увлечен, и даже больше — захвачен, вопросами хозяйственного права. Он подолгу мог рассказывать о новых для того времени проблемах, делился интересными идеями. Мне было очень интересно слушать своего Учителя, даже дискутировать с ним по отдельным вопросам (правда, признаюсь, что-то не понимала до конца). Меня всегда поражало, с какой легкостью он мог объяснить очень сложные вопросы.

Анатолий Григорьевич безгранично был предан своим идеям. Всегда. А мы, его ученики, были преданы ему. Вот почему у меня

не было ни доли сомнения в том, в каком направлении специализироваться после третьего курса: остаться на кафедре гражданского права или идти за Анатолием Григорьевичем, поскольку именно он в это время возглавил созданную им кафедру.

Я горжусь тем, что была первой аспиранткой на нашей кафедре. Я помню, как Анатолий Григорьевич волновался по поводу защиты моей диссертации, ведь это было очень непростое время для нашей кафедры. Вспоминаю один случай, когда диссертация уже практически была завершена. Анатолий Григорьевич пригласил меня к себе домой обсудить основные положения, выносимые на защиту, но почему-то долго говорил о кафедре, расспрашивал меня о семье, а потом как-то невзначай сказал, что надо немного переделать диссертацию. Но переделать диссертацию означало практически перевернуть материал «с ног на голову». Этот случай я вспоминаю всякий раз, когда предлагаю уже своим аспирантам «немного подкорректировать» диссертацию.

Зачастую Анатолий Григорьевич был достаточно сдержан в своих оценках, касающихся моих работ, но я знала, что это неслучайно, поскольку он ждет от меня чего-то большего. Поэтому не могу до конца передать те чувства, которые испытывала я, передав ему свою докторскую диссертацию. Наверное, похожие на те, что я ощутила, первый раз встретившись с ним. И я до сих пор вспоминаю нашу последнюю встречу с Анатолием Григорьевичем, с моим Учителем... Это произошло практически за несколько дней до моей защиты. Анатолий Григорьевич медленно положил руку на мою диссертацию и тихо сказал: «Я доволен тобой». Эти слова были для меня ценнее и значимее любой другой похвалы. Но знала ли я в тот момент, что это будет наша последняя встреча... Моего Учителя не стало за несколько дней до моей защиты.

Анатолий Григорьевич был для меня и моей семьи очень близким и родным человеком. Достаточно твердый в своих идейных воззрениях, он в то же время был очень мягким и ранимым человеком в жизни. Искренне любил своих близких, гордился ими. Он всегда и всему отдавался сполна: шла ли речь о его любимом деле или о любимом человеке. Он не мог любить наполовину, он не мог радоваться наполовину, он не мог жить наполовину: он любил и жил сполна и отдавал свою любовь без остатка.

Очень любил детей, наверное, еще и потому, что в душе и сам до конца своих дней немного оставался ребенком. Он мог по-детски

искренне и непосредственно радоваться увиденному или сделанному своими руками. Помню, с какой гордостью он показывал альпийскую горку в своем саду, сделанную его руками.

Часто, начиная разговор о научных проблемах, он прерывал беседу словами: «Эти проблемы могут и подождать», — и заводил разговор о моих детях, моей семье. Мог по-отечески помочь разобраться в житейских проблемах. Всегда говорил о том, насколько важна для любого человека его семья, его близкие.

Анатолий Григорьевич очень любил свой дом, ему нравилось заниматься домашними делами. Как-то раз, увидев его чистящим картофель, я удивилась, на что он мне сказал, что именно в этом философском процессе к нему и приходят интересные научные идеи.

Каждый человек, уходя из этой жизни, продолжается в своих делах, учениках, в тех идеях, которые они вслед за ним воплощают в жизнь. И с этой точки зрения Анатолий Григорьевич оставил большое наследство. Он оставил после себя, прежде всего, тех, кто может гордо сказать: «Я ученик А. Г. Быкова»!

*Дедов Д. И., доктор юридических наук, профессор кафедры  
предпринимательского права юридического факультета  
МГУ имени М. В. Ломоносова, судья Высшего Арбитражного суда  
Российской Федерации*

## **А. Г. Быков в моей судьбе**

Легко найти слова, чтобы описать мое отношение к Анатолию Григорьевичу Быкову, если учесть, что этот человек оказал решающее влияние на мой выбор жизненного пути. Первый раз, когда я сдавал экзамен по предпринимательскому праву, Анатолий Григорьевич засомневался в тех выводах, которые я сделал при анализе действовавшего тогда законодательства об аренде государственного имущества, но я твердо стоял на своем, точно помня положения закона. Оказалось, я был прав, не сломался под брошенным мне вызовом самим заведующим кафедрой предпринимательского права. И это в ситуации, когда чуть ли не половина курса получало двойки по экзамену. Видимо, он оценил это.

Второй раз судьба свела нас на защите моей кандидатской диссертации, тема которой посвящена коллективным конфликтам между работниками и работодателями (забастовкам). Обычная диссертация, обычный вроде бы анализ, но в нем Анатолий Григорьевич увидел возможность расширения сферы предпринимательского права, обогащения его содержания за счет такого явления как рынок труда, во что тогда было трудно поверить, поскольку многие еще сомневались в том, что рабочая сила является товаром (да и сейчас сомневаются), не понимая сущности предпринимательской деятельности по комбинации экономических ресурсов, включая интеллект, талант, профессиональные знания и навыки работников.

Прямо на защите профессор предложил мне работу на кафедре предпринимательского права. В начале девяностых времена были тяжелые: забастовки, социальные потрясения не были редкостью, стабильности в экономической сфере не было; поэтому я согласился, даже не предполагая, что научный анализ станет моим любимым делом.

Ощущение перспективы, постоянный поиск новых подходов и альтернатив, убежденность в необходимости постоянного развития права — все эти качества присущи профессору Быкову. Он постепенно вовлек меня в русло предпринимательского права, предложив заниматься акционерным правом, что привело к изданию первого кафедрального пособия по этой тематике и затем идее о более широком исследовании данных отношений как корпоративного права.

Это в дальнейшем позволило более широко взглянуть и на сами предпринимательские отношения, не ограничиваясь тезисом о сочетании частноправовых и публично-правовых методов регулирования, что позволило сделать выводы о применении общих принципов права независимо от отраслевой принадлежности. В этом, безусловно, помогло привлечение к работе кафедры одного из самых талантливых ученых нашего времени — Гадиса Абдуллаевича Гаджиева.

Для достижения такого уровня понимания права (уже отталкиваясь от методологии предпринимательского права) было невозможно обойтись без понятия интереса, который сейчас занимает в новой методологии права центральное место. А тогда он был на вторых ролях как некое «доправовое» явление, поскольку существовавшие в то время методы анализа касались лишь определения прав и обязанностей, установленных законом. Выведение интереса на первый план позволило, по сути, подорвать основы советского позитивизма, которые были заложены еще О. С. Иоффе, когда он критиковал Р. фон Иеринга.

Каково же было мое удивление, когда я обнаружил, что понятию интереса посвящена кандидатская диссертация Е. П. Губина, научное руководство над которой осуществлял Анатолий Григорьевич, еще в восьмидесятых (то есть в эпоху самого расцвета советского позитивизма), понимая важность этой темы.

Может всего этого бы и не было, если бы тогда Анатолий Григорьевич пропустил заседание ученого совета, на котором я защищал свою кандидатскую?

*Шиткина И. С., д.ю.н., профессор кафедры  
предпринимательского права*

## **Воспоминания об Анатолии Григорьевиче Быкове**

Анатолий Григорьевич Быков остается в моей памяти не только Ученым и Специалистом, внесшим значительный вклад в развитие российской юридической науки, но и необыкновенно доброжелательным и интеллигентным человеком, с которым очень приятно было как работать над сложной научной проблемой, так и просто по-человечески общаться.

Мне необыкновенно повезло, что на 5 курсе в Московском Государственном Университете хозяйственное право нам преподавал А.Г.Быков. Это было время кардинальных преобразований, время перехода от плановой социалистической системы хозяйствования к рыночной экономике. Анатолий Григорьевич был очень увлеченным человеком и с такой самоотдачей преподавал свою дисциплину, что тогда я впервые осознала, что готова отказаться от детской романтической идеи быть следователем или прокурором и заняться правовым обеспечением хозяйственной деятельности.

С тех пор прошло много лет, и я никогда не пожалела о своем решении. И когда после нескольких лет практической работы у меня возникло стойкое желание заняться научной деятельностью, я ни на секунду не сомневалась, на какую кафедру мне надо идти. Профессор Быков был моим научным руководителем в подготовке кандидатской диссертации, помогал формулировать идеи при написании докторской. Он всегда умел направить, поддержать, помочь осознать идею и дать свободу в ее интерпретации.

Анатолию Григорьевичу было свойственно не бояться ничего нового. Его имя, бесспорно, находится в числе имен основателей науки предпринимательского права в нашей стране. Но профессор Быков никогда не останавливался на достигнутом, постоянно расширял границы своих интересов. Так, одним из первых он освоил

научные направления, связанные с защитой интересов предпринимателей, внешнеэкономической деятельностью. Его авторские спецкурсы всегда пользовались необыкновенной популярностью среди студентов Московского Университета.

Анатолий Григорьевич создал не только кафедру предпринимательского права Московского Государственного Университета, но и поддерживал необыкновенную атмосферу творческой работы на нашей кафедре, которую все мы, его ученики, пытаемся сохранять.

Профессор Быков действительно был глубоко творческим и талантливым человеком. Он мог придумывать идеи не только в результате обобщения уже имеющегося опыта, но и творил, что называется, «с чистого листа». У него в голове, как в шкатулке, была масса идей, которыми он щедро делился, и в результате воплощения многих из этих идей не только в Московском Государственном Университете, но и во всей стране сформировалась доктрина и методология преподавания науки предпринимательского права.

Анатолий Григорьевич был не только глубоко творческим человеком, но и необыкновенно системным и методологически последовательным. Ему принадлежат разработки методологии составления современных учебников и учебных пособий, которые активно используются членами нашей кафедры в своих трудах.

Анатолий Григорьевич был человеком, умевшим любить и ценить жизнь во всех ее проявлениях. Я с большим удовольствием вспоминаю время, когда мне удавалось общаться с Анатолием Григорьевичем неформально. Он был необыкновенно тонким и чутким человеком к своим родным и близким. Мне казалось, что такие жизнелюбы, как Анатолий Григорьевич, должны жить очень долго, и поэтому так нелогична и непонятна для меня была такая ранняя его кончина. С этим не хочется мириться и мы, его ученики, должны сделать все возможное, чтобы многочисленные идеи Анатолия Григорьевича находили свое воплощение.

*Девяткин К. И. Заслуженный юрист РФ, заместитель Директора  
Центра арбитража и посредничества ТПП РФ, заместитель  
Председателя Российского Центра содействия третейскому  
разбирательству*

## **О друге и коллеге**

Несомненно, Анатолий Григорьевич Быков бы большой ученым и специалистом высочайшей квалификации в области гражданского права и законодательства о предпринимательской деятельности.

Хотя я знал Анатолия Григорьевича и ранее, более тесное знакомство с ним произошло на Кубе в 1982 г., когда он в составе делегации Государственного Арбитража СССР прибыл в Гавану для проведения совместных семинаров в системе Национального органа Государственного арбитража Республики Куба. В то время я работал на Кубе советником-консультантом Главного арбитра.

До сих пор вспоминаются те дни общения с ним и его яркие выступления в Гаване, Матансасе, Сьенфуэгосе, Санта-Клара, Ольгине, Сантьего-де-Куба, Гуантанамо, в других городах и то уважение, которое ему оказывали кубинские товарищи.

В начале 90-х годов больше всего нас объединяла работа в области третейского разбирательства, в том числе в Международном коммерческом арбитражном суде и Третейском суде для разрешения экономических споров при Торгово-промышленной палате Российской Федерации. Будучи арбитром и членом Президиума МКАС при ТПП РФ и судьей Третейского суда, Анатолий Григорьевич очень много сделал для повышения их авторитета и популяризации их деятельности, участвуя в разрешении коммерческих споров, а также во многих конференциях и семинарах по вопросам третейского разбирательства. В этом качестве он был также широко известен в России и за рубежом.

Характерно, что совершенно бескорыстно Анатолий Григорьевич на высоком профессиональном уровне подготовил Сборник наиболее интересных решений МКАС за 1986–1991 гг. Это большой труд. Он и сейчас представляет большой интерес, как с практической, так

и теоретической точек зрения. Он один из первых в стране подготовил систематизированные обобщения практики разрешения экономических споров Третейским судом при ТПП РФ и ряда ведущих третейских судов в России, и дал им научно-практический комментарий. Его аналитические обзоры стали эталоном для других специалистов по обобщению практики разрешения споров третейскими судами.

При всей своей значимости Анатолий Григорьевич в личном плане был удивительно жизнерадостным человеком, надежным товарищем.

Когда было не занят, любил встречаться с друзьями в неформальной обстановке и всегда в товарищеском кругу; в трудовом коллективе он отмечал свои дни рождения, которые для всех превращались в праздники. Его отличали дружелюбие и внимательное отношение к тем, с кем он работал и общался.

Уверен, что все его друзья и коллеги будут хранить о нем живую память.

Быков А. Г.

## «Предпринимательское право: проблемы формирования и развития<sup>1</sup>»

Формирование рыночной экономики и проводимые в связи с этим разгосударствление и приватизация, демонополизация народного хозяйства, коренная реконструкция методов государственного регулирования экономики неизбежно ставят вопрос о том, достаточно ли здесь только внесения необходимых изменений в содержание правового регулирования экономических отношений, или же речь должна идти о реформировании самой структуры правовой системы России, в том числе в части, касающейся регулирования экономических отношений.

Уже имеющийся опыт развития законодательства в области экономики и практики его применения дает основание прийти к выводу о необходимости, и, более того, можно сказать, о неизбежности формирования в России особой отрасли права — предпринимательского права, развития науки предпринимательского права и преподавания предпринимательского права в высших юридических учебных заведениях страны как общей дисциплины.

### **Предпринимательское право как отрасль права**

Мировой опыт показывает, что правовые системы развитой рыночной экономики формировались в основном по двум направлениям регулирования частноправовых экономических отношений: в рамках гражданского права либо наряду с гражданским правом также торгового права, как особой отрасли права.

Регулирование имущественных отношений нормами гражданского и торгового права получило наименование «дуализма частного права». К странам, воспринявшим эту систему, относятся, в частности, Франция, Германия, Испания, Португалия, Япония и некоторые другие. Напротив, в ряде стран (традиционно в Англии и США, а в настоящее время также в Италии, Швейцарии и др.) регулирование торгового оборота осуществляется гражданским правом, а вернее торговым правом

---

<sup>1</sup> Вестник МГУ. Серия право. № 6. 1993.

(в его специфическом понимании), которое не выделяется из гражданского права в качестве особой отрасли права.

Однако обратимся к отечественной истории. В правовой науке России на рубеже XIX — начала XX в. отмечалось, что у нас нет особой системы торгового права, и что торговое право как вид частного права соприкасается с гражданским правом, причем оба они имеют своим предметом частные отношения, и, следовательно, отношения между частными лицами, возникающие из торгового оборота, является составной частью гражданского оборота. Торговое право определялось Г. Ф. Шершеневичем в качестве совокупности норм частного права, имеющих применение к той области народнохозяйственной жизни, которую закон признает торговлей; соответственно этому торговое право включает правовые институты и правовые положения тройкого рода: составляющие исключительно достояние торгового оборота (фирма и др.); хотя и не чуждые гражданскому обороту, но имеющие главное значение в торговом обороте (вексель и др.); приложимые равно и к торговому и к гражданскому обороту (купля-продажа и др.).

Таким образом, и отечественная история дает подтверждение тому, что регулирование рыночного оборота — требование если не самостоятельной системы права, то во всяком случае «специализации» в рамках гражданского права норм торгового оборота, которые, как справедливо заметил Г. Ф. Шершеневич, могли быть чужды гражданскому обороту и даже прямо противоречить нормам гражданского права.

В конце концов нельзя не согласиться с мнением проф. К. К. Яичкова, когда он, давая оценку содержанию Единообразного торгового кодекса США, заметил, что для частного права капиталистических государств вообще характерен дуализм безотносительно к тому, получил ли он внешнее выражение в форме существования отдельных гражданского и торгового кодексов или же существует в скрытом виде в форме единого гражданского кодекса. Такая дифференциация материально-правового регулирования была неразрывно связана и с дифференциацией процессуального регулирования.

В России материальному и гражданскому праву соответствовал гражданский процесс (общих судов), регулируемый Уставом гражданского судопроизводства; материальному торговому праву, в особенности по спорам, вытекающим из торговых отношений и сделок торгового оборота, — судопроизводство коммерческих судов, определяемое Уставом

торгового судопроизводства. При этом в той мере, в какой торговое право выступало в качестве специальной части гражданского права, деятельность коммерческих судов (при всем ограничении круга подведомственных им споров), дополняла систему гражданского судопроизводства общих судов. Причем в местностях, где коммерческие суды не были образованы, дела, подведомственные коммерческим судам, решались общими судами, которые действовали на основании правил Устава гражданского судопроизводства, применяя, однако, нормы материального торгового права.

Каково же должно быть наше российское современное отношение к историческому, отечественному и зарубежному опыту? Все, видимо идет к признанию того, что исследуемое соотношение гражданского и торгового права в современных российских условиях, уже не может быть взято в качестве образца формирования дуалистической системы частного права, с выделением в его составе гражданского и торгового права. Для дуалистической системы характерно, что и гражданское и торговое право — суть частное право. И этим все сказано.

Наша же идея состоит в том, что современные условия диктуют необходимость формирования не торгового, а российского предпринимательского права, которое может и должно формироваться хотя и на базе идей торгового права, но обязательно преодолевать узкие параметры торгового права как частного, права, привнести в свое содержание социальные элементы, присущие не только, и не столько частному, сколько публичному порядку, обеспечивающие государственное регулирование частноправовых отношений с учетом публичноправовых интересов, их реализации через частноправовые отношения и защиты публичных интересов в указанных правоотношениях. Нельзя также не видеть, что под влиянием коммерческой практики, торгового права происходит изменение норм гражданского права, получившее в юриспруденции наименование коммерциализации гражданского права<sup>1</sup>; эта тенденция наблюдается наряду с другой — публицизацией частного права, вызванной внедрением в сферу регулирования частноправовых интересов методов публичного права<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств: 2-е изд. М., 1992. С. 20.

<sup>2</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств: 2-е изд. М., 1992. С. 32.

Между тем формирование российского предпринимательского права предполагает как учет особенностей исторического развития России, ее исторического опыта, так и отражение особенностей регулирования предпринимательской деятельности и торгового оборота в современных условиях рыночной экономики, в первую очередь имея в виду включение России в мировые хозяйственные связи.

Выдвигая соображения о формировании предпринимательского права в качестве самостоятельной отрасли права, предназначенной для регулирования российской рыночной экономики, мы исходим из того, что рынок в классическом понимании и государственно-регулируемый и социально-ориентированный рынок в современных условиях (а именно в этом состоит задача формирования рыночной экономики) — это не одно и то же. Нельзя предавать забвению тот фактор, что помимо частной существует и будет существовать предпринимательская деятельность в государственном секторе экономики. Государственное предпринимательство уже сейчас признается особой разновидностью предпринимательской деятельности, а формирование системы государственного предпринимательства — важнейшим направлением государственной селективной структурной политики<sup>1</sup>.

Государственное предпринимательство обладает существенными особенностями и в отношении целей (обеспечение производства общественно необходимых продукции и услуг), и по конкретному своему содержанию (непосредственное участие государственных органов в создании, реорганизации и ликвидации предпринимательских структур, в формировании, развитии и поддержании имущественной базы названных структур, в управлении ими и т. д.). Все это требует учета особых государственных (публичных) интересов и их обеспечения при осуществлении государственного предпринимательства (например, вопросы представления интересов государства в советах директоров акционерных обществ, в уставном капитале которых имеются акции, находящиеся в государственной собственности). Внедрение элементов публичного порядка приводит к тому, что превращается в особое субъективное право возможность предпринимателя

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 12 апреля 1993 г. № 306 «О государственной селективной структурной политике» // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 16. Ст. 1347.

требовать от органа управления осуществления последним своих правомочий по отношению к предпринимателю, вытекающих из реализации государственных (т.е. публичных) функций.

Именно поэтому соответствующий государственный орган отвечает перед предприятием не только за ущерб, причиненный ему неправомерными, противоречащими законодательству действиями данного органа и его должностных лиц, но и за неосуществление (невыполнение) или ненадлежащее выполнение предусмотренных законодательством обязанностей по отношению к предприятию (ст. 20 Закона Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности»), и разрешение соответствующих споров входит в компетенцию арбитражных судов (ст. 6 Закона Российской Федерации «Об арбитражном суде»).

Еще одно обстоятельство следует отметить. Это формирование договорных отношений между государственными органами управления и предпринимательскими структурами по управлению государственным имуществом. Так, нормативные акты, регулирующие особенности приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий и объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения, устанавливают, что условия деятельности создаваемых акционерных нефтяных компаний, связанные с обеспечением государственных интересов России, определяются производственными контрактами, заключаемыми указанными компаниями с государственными органами управления (Министерством топлива и энергетики России)<sup>1</sup>; предусмотрено также заключение производственного контракта между государственным предприятием «Роснефть» и Министерством топлива и энергетики<sup>2</sup>. Специально учреждено государственное предприятие «Росуголь» для коммерческого управления (на договорной основе

---

<sup>1</sup> Указ Президента Российской Федерации от 17 ноября 1992г. № 1403 // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. 1992. № 49. Ст. 2926; Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 1993г. № 354 // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 17. Ст. 1547.

<sup>2</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 1993г. № 357 // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 17. Ст. 1556.

с органами управления) закрепляемыми в федеральной собственности пакетами акций акционерных обществ, создаваемых в процессе приватизации предприятий угольной промышленности<sup>1</sup>.

Нельзя не видеть весьма специфического своеобразия настоящего опыта правового регулирования предпринимательства в России — «коммерциализации» управления государственным имуществом, которая идет не только по указанному выше направлению (осуществление деятельности государственных коммерческих структур на основе контрактов с органами управления), но и по другим направлениям, в частности передачи государственным предприятиям государственного имущества для осуществления права полного хозяйственного ведения не на основании административного (распорядительного) акта органа управления, а на договорной (контрактной) основе.

Установление партнерских связей между государством и частным предпринимателем рассматривалось и зарубежными учеными в качестве одного из основных путей формирования так называемой смешанной экономики, в том числе заключение программных контрактов, позволяет быстро расширить связи между государством и частными предприятиями<sup>2</sup>.

Однако дело не только в наличии особой формы предпринимательской деятельности — государственного предпринимательства, требующего особого правового регулирования, выходящего за традиционные рамки частного права. Дело, и это, пожалуй, главное, в том, что в современных условиях сформировалась специфическая форма взаимосвязи государства и рынка. А также их переплетение, при котором регулирование предпринимательской деятельности методами частного права (традиционно, следовательно, в рамках гражданского права) попросту невозможно.

Французские исследователи, например, обращают внимание на ошибочность отрыва друг от друга понятий «государственный» и «частный». Отмечая, что государство осуществляет экономическую деятельность и за пределами госсектора, они указывают, что хозяйственную систему

---

<sup>1</sup> Указ Президента Российской Федерации от 30 декабря 1992 г. № 1702 // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 2. Ст. 100.

<sup>2</sup> Смешанная экономика: теория и практика 80-х годов: Реферативный сборник. М., 1990. С. 55–57, 87.

следует рассматривать в целом, отбросив традиционное деление экономики на государственный и частный секторы; такой интегрированный подход предполагает, что в центре его находятся взаимоотношения между государственным и частным секторами. Обращается внимание на соединение интересов государства и частнокапиталистических интересов граждан и признается в качестве отправного момента то, что государственный и частный секторы не являются автономными, и в современных условиях государство неизбежно будет и должно вмешиваться в экономику.

Все эти вопросы не укладываются в рамки частного гражданского права, будь то его классическое или неоклассическое понимание. Отсюда можно сделать вывод о том, что поскольку гражданское право, равно как и торговое именно в качестве частного, органически не приемлет институт государственного предпринимательства, государственно-регулируемого и социально-ориентированного рынка, то, следовательно, объективно возникает потребность в «осовремененном» варианте торгового права, которое мы называем предпринимательским правом.

И это обстоятельство, кстати, прекрасно понимают и зарубежные ученые. Так, Р. Давид, имея в виду явную ограниченность (узость) современного торгового права, прямо отмечал, что труды по торговому праву дают урезанное представление об их предмете, ибо не выходят за традиционные рамки торгового права и оставляют без внимания целый ряд существенных для этой сферы деятельности мер (налоговый режим, регламентацию внешней торговли и др.); поэтому является существенным превращение торгового права в «хозяйственное право», в котором преобладают установки политического и социального плана и самым тесным образом переплетены право частное и право публичное.

Формирование предпринимательского права позволяет урегулировать все вопросы предпринимательства под углом зрения придания приоритета статусу предпринимателя и оценить государственную «инфраструктуру» предпринимательской деятельности в целом с позиций того, насколько она обеспечивает надлежащее развитие предпринимательства. Следовательно, «дуализм» рыночной экономики, выражающийся в существовании государственного и частного предпринимательства, при условии, как уже было отмечено, их интеграции

в единое целое и к тому же потребности государственного регулирования рынка требуют по тем же причинам интеграции правового регулирования в единую отрасль права — предпринимательское право. Оно регулирует не частноправовые гражданские, а предпринимательские отношения, специфика которых в том, что они либо частноправовые (в традиционном понимании) при государственном предпринимательстве, либо частноправовые, но с включением элементов публичноправовых при частном предпринимательстве.

Представления о том, что такого рода отношения можно урегулировать в рамках традиционного частного (гражданского) права, в законодательной практике приведут неизбежно к одному из двух последствий: к включению в гражданский кодекс чуждых ему элементов государственного, публичноправового характера либо к идее регулирования государственного предпринимательства на внерыночной основе.

Решение указанных задач облегчает и уже существующая система взаимодействия материального и процессуального права, которая достаточно устойчиво сложилась и в настоящее время. Словно бы подтверждая высказанные К. Марксом суждения о том, что материальное право имеет свои необходимые, присущие ему, процессуальные формы, в современной России сложилось положение, при котором гражданскому праву в основном корреспондирует гражданское процессуальное право, а предпринимательскому праву — арбитражное процессуальное право (в отношении последнего можно сделать вывод: если не всякий спор, вытекающий из гражданских правоотношений и рассматриваемый арбитражным судом, является спором из предпринимательской деятельности, то во всяком случае за редчайшим исключением спор, вытекающий из предпринимательской деятельности, будь то организация или гражданин, подлежит разрешению в арбитражном суде).

### **Предпринимательское право как отрасль законодательства**

Если не быть предубежденным, то, видимо, нельзя не признать, что, учитывая острейшую потребность в регулировании предпринимательства в России, законодатель развернул интенсивную работу в этом направлении. По существу, формируется связанная определенным единством разветвленная система законодательных актов, определяющих как общие положения, касающиеся осуществления предпринимательской деятельности (о предприятиях и предпринимательской

деятельности, собственности, приватизации, об антимонополии, о банкротстве, защите прав потребителей; валютном регулировании, об инвестициях, о биржах, залоге и др.), так и порядок осуществления предпринимательской деятельности в отдельных сферах (о банках и банковской деятельности, страховании и т. д.).

Оценивая и прогнозируя перспективы развития в России предпринимательского права как особой отрасли законодательства, вовсе не обязательно представлять себе дело так, что гвоздь проблемы — в подготовке и принятии торгового (либо хозяйственного) кодекса, действующего наряду с гражданским кодексом. В принципе и даже желательно, но вовсе категорично особенно в современных условиях.

По нашему мнению, современная структура законодательства о предпринимательской деятельности могла бы выглядеть следующим образом: а) Конституция Российской Федерации, содержащая основополагающие нормы; б) кодифицированный законодательный акт, содержащий общие нормы о регулировании предпринимательства (типа Закона РФ «О предпринимательской деятельности»); в) законодательные акты специального характера, содержащие нормы о регулировании отдельных сфер предпринимательства (Законы РФ: о государственном предпринимательстве, о банках и банковской деятельности, антимонопольный, о внешнеэкономической деятельности и др.). Этого было бы достаточно для современных условий и на обозримое будущее.

### **Предпринимательское право как наука и его место в системе правовых наук**

Основное в названной проблеме — это, конечно, выработка научно-обоснованной концепции предпринимательского права, для чего следует, исходя из четких методологических позиций, выявить своеобразие предмета исследования, определить социальную ценность и значимость данной науки для общества.

Научная концепция предпринимательского права базируется, во-первых, на признании системы рыночного хозяйства как внутренне присущей любому обществу, и, во-вторых, на признании объективной необходимости государственного регулирования этой системы рыночного хозяйства.

Предыдущее рассмотрение проблемы позволяет заключить, что задачи государственного регулирования рынка, обеспечения развития рыночного механизма (ст. 17 Конституции Российской Федерации)

могут быть успешно решены при условии формирования определенной системы правовых норм, регулирующих во взаимосвязи и единстве деятельность государства по созданию, поддержанию, обеспечению и развитию рыночного механизма, а также деятельность самих предпринимателей в структуре данного рыночного механизма (включая их отношения друг с другом и с органами государства).

С этой точки зрения науку предпринимательского права можно определить как систему обобщенных научно-теоретических и методологических знаний о содержании (сущности) и закономерностях развития правового регулирования рыночного механизма через предпринимательскую деятельность. Предметом упомянутой науки является изучение задач, целей и методов воздействия государства на рыночный механизм и организацию предпринимательской деятельности, в том числе проблемы предпринимательских (а не управленческих. — А. Б.) функций государства, социальных функций предпринимателя в обществе и методов их реализации, закономерностей формирования и развития основополагающих институтов правового регулирования рынка, в особенности конституционных принципов регулирования предпринимательства, государственного предпринимательства, его форм и порядка осуществления, правового статуса социально-ориентированной рыночной экономики, права на занятие предпринимательской деятельностью как важнейшего элемента конституционного статуса гражданина и одновременно как его субъективного права, предпринимательской собственности и др. В этой связи принесло бы несомненную пользу издание специальных фундаментальных исследований по предпринимательскому праву<sup>1</sup>.

### **Предпринимательское права как учебная дисциплина**

Из сказанного выше со всей определенностью вытекает необходимость внесения коррективов и в преподавание юридических дисциплин в вузах. Тот факт, что глубокое изучение студентами курса правового регулирования предпринимательской деятельности — насущная потребность, сомнений не вызывает; вопрос заключается в том, каким должен быть этот курс по своему предмету и содержанию.

---

<sup>1</sup> В отечественной истории имел опыт издания научных трудов, обозначенных как исследования именно по предпринимательскому праву (см.: Каминка А. И. Основы предпринимательского права. Петроград. 1917).

Полагаем, что в современных российских условиях нет надобности возрождать курс торгового права, преподавание которого не подвергалось сомнению ни в отечественной истории<sup>1</sup>, ни в современной зарубежной литературе<sup>2</sup>. В силу указанных ранее причин единственно приемлемым вариантом представляется изучение курса именно предпринимательского права, специфический предмет которого — организация и осуществление предпринимательской деятельности, — как о том убедительно свидетельствует 15-летний опыт юридического факультета Московского университета, органически вписался в общую структуру учебного плана факультета, успешно заменив собой курс хозяйственного права, читавшийся на факультете свыше 25 лет.

Наличие общего курса предпринимательского права дает возможность в настоящих условиях более обобщенно и одновременно более концентрировано дать студентам объемный материал цивилистического цикла, избежать дробления на узкие дисциплины типа обязательственного права, банковского права и других, которые изучаются в университете ряда стран.

---

<sup>1</sup> Независимо от того, отмечал Г. Ф. Шершеневич, разделен ли частноправовой материал между двумя кодексами (имеются в виду гражданский и торговый. — А. Б.) или объединен в одном, торговое право выделяется в преподавании (см.: Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. Т. 1. С. 18). Инициатива создания особой кафедры торгового права принадлежала училищу правоведения (1883). Университетский устав 1884 г. установил специальную кафедру торгового права на всех юридических факультетах России.

<sup>2</sup> Р. Давид подчеркивал, что даже в странах, где устранили дуализм гражданского и торгового права (имеются в виду Швейцария, Италия, Нидерланды. — А. Б.), гражданское и торговое право по-прежнему преподаются в университетах как самостоятельные дисциплины и преподают их юристы, имеющие соответственно разную специализацию (см.: Давид Р. Указ. соч. С. 96).

**Быков А. Г.**

**«О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения»**

**Тезис вводный: что имеем**

Оценивая опубликованные курсы предпринимательского права (учебники и учебные пособия), нельзя не видеть прежде всего такого отрадного явления, как все более углубленный, с каждой публикацией, подход к определению содержания и построения этих курсов, попытки найти то специфическое, что характеризует предмет именно предпринимательского права. Столь же отрадным фактом можно признать и более разнообразный подход к методике изложения материалов курса, разработку в качестве прикладных к базовому курсу предпринимательского права таких пособий как хрестоматии, сборники нормативных актов, методические разработки и т.п.

При всем том нельзя не видеть некоторых факторов, наличие которых вызывает озабоченность: разный методологический подход к определению содержания курса, нередко отсутствие надлежащей системности изложения материала и взаимосвязи разделов и тем; дублирование, причем, весьма существенное, гражданского права и некритическое заимствование его понятий и категорий, почти полное отсутствие корпоративной практики.

Ниже, в нескольких тезисах, будут сделаны попытки разобраться в современном состоянии опубликованных курсов предпринимательского права и высказать по ним свои суждения.

**Тезис первый: Гражданский кодекс в роли «повивальной бабки» предпринимательского права**

Общепризнанно и, кажется, не подвергается сомнению, что в легальном определении предпринимательской деятельности необходимо исходить из положений п. 1 ст. 2 ГК РФ, согласно которой «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение

прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг...».

Отметим прежде всего, что данное положение о предпринимательской деятельности законодатель сформулировал как бы вскользь, попутно, а не специально, о чем по всей очевидности свидетельствует сама фраза: «исходя из того, что...», позволяющая сделать вывод, что основную цель фиксации этого положения законодатель видел не в формулировке понятия предпринимательской деятельности, а в том, чтобы сказать, что гражданское законодательство регулирует также и отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность (или с участием их), кратко отметив в этой связи (дабы не было каких-либо недоуменных вопросов), что понимается под этой деятельностью.

Оценив это универсальное определение предпринимательской деятельности, сформулированное в ГК, отметим, что оно:

а) концептуально не соответствует предмету гражданско-правового регулирования;

б) не учитывает положения Конституции РФ о предпринимательской деятельности как деятельности экономической;

в) игнорирует положения Конституции РФ о социальном государстве и, соответственно, о социальных функциях предпринимательства;

г) не учитывает, что предприниматель одновременно является и работодателем, одновременно совмещая эти функции (исключение составляет индивидуальный предприниматель, не использующий наемный труд).

Однако поставим себе вопрос, который, как нам кажется, мало кто задавал: а что конкретно имел в виду законодатель, включив в текст ГК положения о предпринимательской деятельности? Позволим предложить читателю три вероятных ответа:

а) законодатель вообще не задавался себе целью сформулировать определение предпринимательской деятельности, а лишь обозначил некоторые (именно некоторые) признаки ее;

б) законодатель дал определение предпринимательской деятельности, однако лишь в той части, которая касается осуществления предпринимательской деятельности только в сфере гражданского оборота; т. е. дал некое отраслевое (гражданско-правовое) понятие предпринимательства;

в) законодатель сформулировал общее определение предпринимательской деятельности, дав его обобщающие признаки, имеющее (ввиду отсутствия в настоящее время иных законодательных определений) внеотраслевое значение для всей системы российского права.

Насколько можно судить по опубликованным источникам, вопрос о первом вероятном ответе вообще не возникал. Видимо, молчаливо предполагалось, что сама постановка такого вопроса невозможна ввиду его очевидной невероятности.

Почти в таком же ракурсе, можно предполагать, была столь же молчаливо признана невозможность и второго вероятного ответа, хотя невероятность его была уже не столь очевидной как первого.

Отметим в этой связи, что в науке предпринимательского права уже отмечалось, что позиция законодателя, изложенная в п. 1 ст. 2 ГК в части, касающейся регулирования отношений с участием предпринимателей нормами гражданского права «не ясна и далеко не бесспорна» и был сделан совершенно обоснованный, на наш взгляд, вывод, что скорее всего, законодатель в данной формулировке имел в виду лишь те отношения с участием предпринимателей, которые соответствуют закрепленным в той же статье ГК признакам гражданско-правовых отношений.

Что касается ответа на третий вопрос, то отметим, что уже в первых комментариях ГК и иных исследованиях, появившихся после принятия ГК, сразу же возобладала позиция, согласно которой включение в сферу гражданского законодательства предпринимательских отношений (п. 1 ст. 2 ГК) и их регулирование в рамках ГК исключает необходимость принятия особого закона о предпринимательской деятельности. Одновременно указывалось, что, признав регулирование предпринимательской деятельности, именно гражданским законодательством, ГК тем самым безоговорочно отверг возможность параллельного регулирования этой деятельности нормами гражданского и независимого от него предпринимательского (хозяйственного или торгового) кодекса, и, видимо, как можно сделать вывод, иного, чем в ГК, определения предпринимательского права.

Таким образом, проводилась мысль о том, что определение предпринимательской деятельности, данное в ГК, является общим универсальным и содержит все необходимые и достаточные признаки, характеризующие эту деятельность. Ответ на вопрос, почему предпринимательская деятельность (именно как деятельность,

а не предпринимательские отношения) концептуально не соответствует предмету гражданско-правового регулирования, дан самим ГК, в той же статье и том же пункте той самой статьи, где дано определение и предпринимательской деятельности — п. 1 ст. 2 ГК.

Гражданское право всегда было правом гражданского оборота, причем, в том его понимании, что сформулировано в п.1 ст.2 ГК, и ничем иным. Оно никогда не регулировало никакой деятельности какого-либо субъекта гражданского права (даже в договорах подрядного типа и услуг), если только под деятельностью не понимать совершения субъектом гражданского права каких-либо действий, причем, именно в сфере гражданского оборота. Но «деятельность» и «действия» (гражданско-правовые) — это совершенно различные категории. Вот почему включение в ГК определения предпринимательской деятельности в качестве категории гражданского права концептуально ошибочно, поскольку означает по существу разрушение сложившихся веками устойчивых и действительно соответствующих предмету гражданско-правового регулирования понятий и внедрению явно чужеродного элемента.

Можно предположить, что законодатель, включая в ГК определение предпринимательской деятельности, действовал как бы по аналогии с законодателем, допустим, включающим в ГК понятие «торговая деятельность». Но это уже — другое дело: торговая деятельность, понимаемая в аспекте осуществления торговых (в широком смысле этого слова) операций, все равно остается деятельностью в сфере гражданского оборота; «коммерсант» и «предприниматель» — не одно и то же. Построив определение предпринимательской деятельности по модели торговой, законодатель допустил ошибку.

Но более всего недоумения вызывает позиция законодателя, явно не учитывавшего при определении понятия предпринимательской деятельности положения ст.34 Конституции РФ о предпринимательской деятельности как деятельности экономической. На это уже обратили внимание ученые, поставившие под сомнение корректность данного ГК определения предпринимательской деятельности именно с позиции не учета того, что понятие предпринимательской деятельности производно от более широкой категории экономической деятельности.

И дело не только в «забывчивости» Основного Закона. Дело в том, что если определять предпринимательскую деятельность как экономическую (хотя и отличающуюся своими специфическими особенностями),

то станет очевидным, что экономическая деятельность в условиях рыночной экономики (а признание рыночного характера экономики конституционно закреплено в самых различных аспектах) — это деятельность по производству и реализации товарного продукта со всеми вытекающими из этого факторами. Экономическая деятельность — это деятельность, как признано в мировой практике, по использованию природных, материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных ресурсов в процессе создания и реализации товара, а не отнюдь не только от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, как предусматривает ГК.

В определении ГК начисто отсутствует созидательная, производительная основа предпринимательства, нет упоминания о труде как источнике всех благ. В целом предприниматель, определение которого дано в ГК, воспринимается как некий рантье, пользующийся имуществом, ниспосланным Богом.

Третьему замечанию — относительно отсутствия в определении предпринимательской деятельности указаний на ее социальную функцию и выполнение социальных задач, хотелось бы предпослать следующее замечание: гражданское право как право гражданского оборота по сути своей асоциально и политически индифферентно, и не может быть иным. Оно просто регулирует имущественные и иные отношения, составляющие его предмет согласно ст. 2 ГК РФ и не претендует на решение при этом каких-либо социальных и политических задач общества и государства. Более того, можно считать, что законодатель вообще считает недопустимым какое-либо указание на социальный или политический аспект гражданско-правового регулирования, о чем весьма убедительно свидетельствует «изгнание» из нового ГК РФ норм, подобных тем, которые содержались в прежних ГК и Основах гражданского законодательства.

Предпринимательская деятельность, а, следовательно, и ее правовое регулирование, ничего общего в этом аспекте с цивилистическим подходом к гражданско-правовому регулированию не имеют.

Государство, коль скоро оно провозглашено Конституцией Российской Федерации как социальное, имеет право и обязано возложить на предпринимательскую деятельность (базовую и единственно пока выработанную современной цивилизацией общественную форму организации экономической деятельности по производству и реализации

товарного продукта) социальные функции и решение социальных задач. По существу это означает, что наряду с экономической составляющей предпринимательской деятельности имеет место и социальная составляющая.

Не берусь утверждать, что ссылка на социальную составляющую должна быть сделана непосредственно в определении предпринимательской деятельности как ее признак, на то, что должна быть законодательно закреплена идея о социальном предназначении предпринимательства — это ясно; негативные последствия отсутствия этой идеи очевидны, и ниже о них будет сказано.

Конституция РФ достаточно четко обозначила, что в предпринимательской деятельности используется не только имущество, но и «способности» каждого (п. 1 ст. 34). Из конституционно-правового смысла данной статьи в связи с положениями п. 1 ст. 35 Конституции, согласно которой каждый имеет право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать вид деятельности и профессию, следует, что во всяком случае предпринимательская деятельность связана также с использованием как трудовых (в традиционном понимании этого термина), так и интеллектуальных способностей.

По существу в конституционных нормах нашли свое отражение общепризнанные положения мировой (включая отечественную) науки о том, что предприниматель, осуществляя экономическую деятельность по созданию и реализации товарного продукта, приводит в действие (использует) не только материальные и финансовые, но и трудовые ресурсы. Использование труда, трудовых ресурсов — органически составная часть содержания экономической деятельности предпринимателя и поэтому без указания на эту деятельность в определении предпринимательской деятельности это определение неполноценно.

### **Тезис второй: «цивилизация» предпринимательского права и «экспансия» последнего в гражданское право**

Нет ни одного учебника (учебного пособия) по предпринимательскому праву, где бы, скажем, ни излагался вопрос о субъектах предпринимательской деятельности (иногда говорится о субъектах предпринимательского права). Но чем больше вчитываешься в этот материал, тем больше осознаешь, что все это уже знакомо, ранее уже было дано в курсе гражданского права и что практически ничего нового

нет (за отдельными исключениями, в частности, в тех учебниках, где дается развернутая классификация субъектов предпринимательской деятельности и изложен правовой статус тех из них, что прямо не упомянут в ГК). Традиционно излагаются все вопросы, которые прямо урегулированы в ГК: виды юридических лиц, коммерческие и некоммерческие организации, хозяйственные товарищества и общества, порядок их образования, реализации и прекращения деятельности, регистрация, управление делами акционерных обществ и других организаций, унитарные и муниципальные предприятия и т. п.

То же самое касается вопросов имущества. Хотя разделы и обозначены «по предпринимательски»: правовой режим имущества предпринимателя, имущественная база предпринимательской деятельности, имущественные основы предпринимательской деятельности и т. п., но реально излагаются в значительной мере те же вопросы, что содержатся в ГК: право собственности и иные вещные права, право хозяйственного ведения и оперативного управления, движимое и недвижимое имущество правовой режим отдельных видов имущества (причем, в виде объектов гражданских прав) и т. д.

Аналогично обстоит дело и с другими темами: о договорах, ответственности и др., вытекающими из части первой ГК, и особенно с темами, касающимися изложения материалов договорных отношений, урегулированных частью второй ГК: (поставки, расчетов, кредитования, страхования и др.), которые иногда подаются вообще почти под тем же наименованием что и в гражданском праве и на гражданской правовой основе.

Сказанное вовсе не означает, что все содержание учебных курсов исчерпывается таким материалом, который обозначен выше. Наряду с ним подаются материалы, которые носят характер подлинно «предпринимательский» и по формулировкам тем, и по их содержанию, и по методике изложения: правовой статус предпринимателя; государственное регулирование предпринимательской деятельности; правовое регулирование товарного рынка, рынка ценных бумаг, конкуренция и антимонопольное регулирование, приватизация, банкротство, инвестиционная деятельность, менеджмент, бухгалтерский учет и др.

В итоге складывается впечатление, что эти два массива материала: гражданско-правовой и предпринимательский своеобразно сосуществуют друг с другом на двух принципах: принципе автономии,

независимости друг от друга, и принципе взаимопроникновения, который реализуется в двух формах: «цивилизации» предпринимательского права (включением гражданско-правового механизма в содержание предпринимательского права) и — противоположность ей — «экспансии» предпринимательского права в гражданское.

И так, что же произошло и происходит?

Указанная выше «цивилизация» предпринимательского права и произошла как раз потому, что именно ГК сформулировал общее понятие предпринимательской деятельности. В результате, как бы само собой разумеющееся, произошло привлечение обширного нормативного массива гражданского законодательства (в первую очередь самого ГК) для конструирования системы правового регулирования предпринимательской деятельности.

Нет ни одного учебного курса по предпринимательскому праву, в котором бы в качестве источников правового регулирования предпринимательской деятельности не указывался бы ГК. Признается, что ГК регулирует предпринимательскую деятельность (предпринимательство), давая определение предпринимательской деятельности, предусматривая организационно-правовые формы ее осуществления, правовой режим имущества предпринимателей, предпринимательские договоры и пр. По существу безоговорочно признается определяющее (после Конституции РФ) значение ГК для регулирования предпринимательской деятельности, подчеркиваем, именно деятельности, а не отношений с участием предпринимателей.

Так ли это в действительности?

Отметим прежде всего, что нигде, ни в одной статье ГК — ни при определении предпринимательского права, ни в других, имеющих ссылки на предпринимательскую деятельность, нет ни слова о «предпринимательских отношениях», в том числе договорных — предпринимательских договорах, предпринимательских обязательствах и т.п.

В ГК, помимо ст. 2, дающей определение предпринимательской деятельности права, имеется еще несколько десятков статей части первой и второй и одна статья части третьей, где содержатся те или иные положения относительно предпринимательской деятельности. Однако эти положения не о регулировании предпринимательской деятельности или ее отдельных видов. Их назначение иное. Они касаются исключительно тех или иных вопросов гражданско-правового регулирования,

которые возникают в связи с осуществлением предпринимательской деятельности субъектов гражданского права, а не по поводу самой предпринимательской деятельности.

Иначе говоря, ГК рассматривает предпринимательскую деятельность только в качестве определенного юридического факта, с наличием (или отсутствием) которого связывается содержание правосубъектности участников гражданских правоотношений, основания возникновения, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей, или определенные особенности их осуществления. Это полностью соответствует положениям ст. 8 ГК, хотя там эта правовая категория непосредственно не предусмотрена в числе юридических фактов.

В свете изложенного получается, что роль ГК (а это — определяющий, приоритетный закон гражданского права) в регулировании предпринимательской деятельности сводится к двум факторам: 1) к определению понятия предпринимательской деятельности (о качестве этого определения сказано выше); 2) к нормативному закреплению предпринимательской деятельности в качестве юридического факта, с которым связываются гражданские права и обязанности. Поэтому, высказываемые в цивилистике и в предпринимательском праве суждения о регулировании предпринимательской деятельности и предпринимательских отношений гражданским законодательством (правом) — это для цивилистики по меньшей мере — самообольщение, а для предпринимательского права — самообман, ибо нет такого регулирования.

Следующий фактор «цивилизации» предпринимательского права проявился в том, что из-за включения в ГК норм, касающихся предпринимательской деятельности, вольно или невольно появился соблазн сформулировать определенные категории предпринимательского права по модели гражданского права.

Само по себе это не представляет собой ничего предосудительного. Напротив, методология построения гражданского права, если не считать высказанных выше замечаний относительно предпринимательской деятельности, вполне может являться образцом для подражания.

И тем не менее. Скажем, вопрос о субъектах права, как общей категории. Оригинальность ситуации состоит в том, что в одних курсах предпринимательского права по-прежнему говорится о субъектах предпринимательского «права», в других — о субъектах предпринимательской «деятельности» (без упоминания субъектов права).

Придется отметить, что когда говорится о субъектах предпринимательского права, то выясняется, что по существу все же речь идет о субъектах деятельности (предпринимательской, хозяйственной). Что же касается курсов, где речь идет о субъектах предпринимательской деятельности, то по существу конструируется понятие предпринимательского права без субъектов этого права.

Эта ситуация несколько непривычна, ибо как-то считалось само собой разумеющимся, что если есть соответствующее право (например, гражданское), то имеются и его субъекты: граждане, юридические лица и др. В ГК не существует понятия «субъект гражданского права»; вероятно, следует отказаться от этого и в предпринимательском праве, что пойдет на пользу делу.

«Цивилизации» предпринимательского права способствовало и включение в ГК норм, которые традиционно предусматривались законодательством западных стран в торговых кодексах.

Так, включив в главу 4 «Юридические лица» § 2 «Хозяйственные товарищества и общества» нормы, касающиеся управления делами соответствующего товарищества или общества: организационной структуры управления, компетенции органов управления и их взаимоотношений друг с другом, прав и обязанностей участников в управлении их делами, ГК однозначно вышел за пределы предмета гражданско-правового регулирования, обозначенного в п. 1 ст. 2 ГК, но поступил тем не менее логично, если считать, что торговое право является составной частью гражданского. С позиций же предпринимательского права соответствующие нормы составляют его предмет и потому должны излагаться в курсе предпринимательского права, которые считает торговое право «своим». В результате одни и те же вопросы оказались предметом и гражданского и предпринимательского права.

Однако ни к чему хорошему это в преподавании ни гражданского, ни предпринимательского права не привело. С одной стороны, в гражданском праве образовался буквально неподъемный объем учебного материала, с другой же стороны, при столь объемном материале оказались как бы отодвинутыми в сторону актуальные вопросы правового положения центральной фигуры гражданского права — гражданина как потребителя материальных и иных благ, приобретаемых в гражданском обороте. То, что по нашему мнению, казалось должно было стать одной из центральных задач гражданско-правового

регулирования — задачи обеспечения прав и защиты интересов потребителей даже не было указано в качестве одного из основных начал гражданского законодательства при определении в ст. 1 ГК этих начал, не говоря уже о договорах части второй ГК (купли-продажи и др.), где законодатель дает понять, что гражданин с его потребностями попросту никому не нужен, иначе чем объяснить тот факт, что вместо установления в самом кодексе основ законодательной защиты прав потребителей делается, мягко говоря, пренебрежительная отсылка к закону о защите прав потребителей и другим подзаконным актам.

Есть и еще один существенный фактор.

Включив вопросы предпринимательской деятельности в гражданское право как попутный и чужеродный элемент, нельзя было не предвидеть, что в силу именно этих факторов учебный материал, отводимый курсом гражданского права вопросам предпринимательской деятельности, будет ничтожно мал. Так и произошло.

Естественно, что от создавшегося положения потребности в изучении именно предпринимательского права, равно, как и научной разработки его проблем, не исчезли, а, напротив, возросли, о чем свидетельствует повсеместное внедрение в учебный процесс курсов предпринимательского права, довольно интенсивная плодотворная работа ученых и преподавателей над созданием учебников, учебных пособий, методических разработок по предпринимательскому праву, и выпуск в свет этих изданий.

Однако вся эта работа пошла по такому пути развития, который, по нашему мнению, требует соответствующей оценки. Имеется в виду, что использование при конструировании курса предпринимательского права обширного нормативного массива гражданского права, что, как отмечалось выше, играет несомненно отрицательную роль. Это приводит к тому, что по существу одни и те же вопросы гражданского права излагаются дважды: один раз — при преподавании гражданского права (что — естественно), и второй раз — при преподавании предпринимательского права (что — неестественно).

С другой стороны, возникает ситуация, при которой некоторые вопросы предпринимательского права (о понятии и содержании предпринимательства) тоже излагаются дважды: один раз — в курсе гражданского права, причем, весьма фрагментарно (что — естественно), и второй раз — в курсе предпринимательского права, вынужденно,

за счет материала гражданского права, в уменьшенном объеме (что — уже неестественно).

Всякая палка о двух концах. Стремление законодателя и представителей науки гражданского права включить вопросы регулирования предпринимательской деятельности в свою сферу, вызвало ответную реакцию представителей науки предпринимательского права со своей стороны объявить «предпринимательским» то, что традиционно являлось «гражданско-правовым», наметилась тенденция своеобразной «экспансии» предпринимательского права в гражданское.

Речь идет о «наложении» категорий предпринимательского права на гражданские правоотношения, включении гражданско-правовых отношений в сферу предпринимательского права по принципу: предпринимательские отношения — это гражданско-правовые, но только в сфере предпринимательской деятельности.

Возник своеобразный взаимный «дуализм» предпринимательского и гражданского права.

Этот «системный дуализм» очевиден и закрывать глаза на это и делать вид, что ничего не происходит, видимо, нельзя.

Тот факт, что гражданское законодательство согласно п. 1 ст. 2 ГК регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, дал почему-то повод считать эти отношения предпринимательскими и даже проводить различия между предпринимательскими отношениями, регулируемым гражданским правом (по признакам равенства, автономии воли сторон и имущественной самостоятельности), и предпринимательскими отношениями, регулируемым иными отраслями. Иногда применяется следующая схема: определенный вид отношений (например, поставочный) априорно объявляется предпринимательским по мотиву участия в них предпринимателей, а затем декларируется, что эти отношения регулируются гражданским правом (и это действительно так, ведь не возразишь — в ГК имеются соответствующие параграфы 3 и 4 главы 30).

Формулируя положения о гражданско-правовом регулировании предпринимательских отношений, особенно когда речь идет об отношениях не между предпринимателями, а только с участием предпринимателей, необходимо учитывать существенные отличия этих отношений от гражданско-правовых. Не учитывается, что гражданско-правовыми те или иные отношения признаются потому, что они

являются таковыми по содержанию для обеих сторон этого отношения. Поэтому, если одна из сторон в правоотношении совершает действия, не являющиеся «гражданско-правовыми» по существу, то и правоотношение не считается гражданско-правовым (например, регистрация юридического лица или прав на недвижимость).

Между тем в учебниках предпринимательского права и эти виды отношений склонны конструировать как предпринимательские отношения, хотя, строго говоря, под последними могут пониматься только такие, в основном корпоративные отношения, которые по своему содержанию действительно являются предпринимательскими (кстати, в науке предпринимательского права на это уже обращалось внимание).

Как представляется, со «взаимным дуализмом» предпринимательского и гражданского права молчаливо согласны обе стороны, иначе непонятно, почему представители науки гражданского права, например, не возражают категорически против самих понятий «предпринимательские отношения», «предпринимательские договоры» на базе гражданского права.

Так, даже представители цивилистической науки выделяют категории предпринимательских договоров, хотя участие предпринимателей в этих договорных отношениях, не делает договоры предпринимательскими, они остаются гражданско-правовыми. В результате признаются «предпринимательскими», по признаку участия в них предпринимателей, и другие категории гражданского права. В частности, речь идет о юридических лицах как субъектах предпринимательского права. Убежден, что сама постановка вопроса об этом неправомерна, так как в каком бы качестве ни создавалось юридическое лицо, действуют на этот счет только общие нормы гражданского права, а «предпринимательский фактор» учтен ГК при конструировании категории «коммерческая организация».

Проблема «экспансии» предпринимательского права не так проста как кажется.

От этапа вовлечения в орбиту предпринимательского права гражданского нетрудно перейти и к следующему этапу: вовлечению в орбиту предпринимательского права норм иных отраслей законодательства: налогового, таможенного, бюджетного и др., что фактически и делается путем включения в курс предпринимательского права тем о налоговом регулировании, таможенном регулировании и др.

Подобная «глобализация» предпринимательского права не нужна и по существу неверна. А признаки какой-то «глобализации» намечаются. В этой связи хотелось бы заметить, что регулирование предпринимательской деятельности — это вовсе не регулирование экономики, как это обозначено в целом ряде учебных курсов, особенно в разделах правовых средств государственного регулирования. Это — совершенно разные, хотя и взаимосвязанные категории, различающиеся и по объему, и по содержанию. Коль скоро изучается правовое регулирование предпринимательской деятельности, отвлечение в сторону вопросов правового регулирования экономики вообще недопустимо, ибо размывает предмет изучаемой дисциплины.

**Тезис третий: механизм предпринимательской деятельности как базовая основа построения курса предпринимательского права**

Для предпринимательского права, как никакого другого, важна научно-продуманная и методологически — обоснованная система построения учебного материала; важна потому, что в отличие, скажем, от гражданского права, где система учебного курса логически следует системе ГК (имеющиеся отклонения, на наш взгляд, не всегда оправданы), в предпринимательском праве отсутствует единый, консолидирующий законодательный акт, сообразуясь с которым можно было бы выстраивать систему построения учебного курса предпринимательского права. Это было ясно ранее, при разработке курса хозяйственного права; столь же ясно и сейчас — в отношении курса предпринимательского права.

В том, какой, по крайней мере, материал необходимо включить в курс предпринимательского права (конкретные разделы, темы), похоже, начинаем постепенно определяться, хотя, конечно, и здесь еще масса проблем. Во всяком случае можно констатировать, что с каждым изданием содержание учебных курсов обогащается.

Наряду и вместе с этим понемногу учебный материал подается в аспекте правового регулирования экономических факторов общественного производства — материальных, финансовых и иных ресурсов (в частности трудовых).

И в уже опубликованных курсах предпринимательского права, и в трудах ученых, занимающихся научной разработкой проблем предпринимательского права, все более пробивает себе дорогу та мысль, что

не опровергая легального определения предпринимательской деятельности, данного в ГК, все же в базис данного определения необходимо заложить категорию экономической деятельности, как предопределяющую категорию, раскрыть признаки этой деятельности и показать специфические особенности предпринимательской деятельности именно как деятельности экономической, причем, через экономические категории, характеризующие товарное производство и рыночную экономику.

Обращает на себя внимание в этой связи еще одно обстоятельство: в учебных курсах, равно как и в научных исследованиях по предпринимательскому праву все более проводится мысль, что речь должна идти не только о регулировании отношений в сфере предпринимательства, но и о регулировании деятельности, именно деятельности как таковой, независимо от того, выражается ли в дальнейшем эта деятельность в соответствующих правоотношениях или нет.

Этим предпринимательское право коренным образом отличается от гражданского. Для последнего как права гражданского оборота характерно регулирование только отношений и только в сфере оборота. Создание объекта гражданских прав — обычно вне сферы гражданского оборота и гражданским правом не регулируется.

Тем самым в учебных курсах предпринимательского права наблюдается все более отход от использования категории «предпринимательские отношения», в частности, при рассмотрении вопроса о предмете предпринимательского права, и переход к исследованию предпринимательской деятельности, и это совершенно правильная позиция.

Нельзя не согласиться с высказанными в научной литературе по предпринимательскому праву соображениями об отсутствии «концептуального подхода, который выразился бы в обосновании определенной логической системы правового регулирования предпринимательской деятельности».

Если учесть высказанные соображения, то нельзя не признать, что самый серьезный методический просчет, с учетом указанной выше особенности предпринимательского права, состоит в том, что авторы курсов, как правило, не объясняют читателю, почему именно та или иная тема включена в учебник, и почему она должна располагаться именно здесь, а не в каком-либо ином месте; все предполагается как бы само собой разумеющимся.

Возьмем, к примеру тему антимонопольного регулирования. То, что это — предмет предпринимательского права, не вызывает сомнений. Но где она помечена: в одних случаях (чаще всего) — в разделе о государственном регулировании экономики (предпринимательской деятельности); в других — о предпосылках и условиях предпринимательской деятельности; в-третьих, занимает автономное место, т.е. пущена в свободное плавание.

Тема инвестиционной деятельности в одних случаях помещена в разделе об условиях предпринимательской деятельности; в других — в раздел правового регулирования рынка; в третьих — изложена в качестве самостоятельного раздела.

Тема аудита в одних случаях включена в раздел об обслуживании предпринимательской деятельности, в других — в регулирование рынка, в третьих — в правовой режим последствий предпринимательской деятельности; в четвертых — занимает самостоятельное место, в пятых — вообще не выделено в качестве особого правового института.

Видна некая «неприкаянность» этих тем: они вроде бы есть и даже изложены отдельно, в большом объеме, целым параграфом, но читателю все-таки непонятно, зачем они здесь присутствуют; а непонятно потому, что эти темы не «нанизаны» на единый стержень содержания предпринимательской деятельности, не показано, или во всяком случае слабо показано, какие факторы предпринимательской деятельности они обеспечивают и для достижения каких конкретных целей предпринимательства они используются, то есть, не обозначено их «функционально-целевое» назначение для предпринимательской деятельности и правовые средства реализации этого функционально-целевого назначения.

Таким ключевым звеном в курсе предпринимательского права могла бы вполне стать категория «механизма предпринимательской деятельности», понимая под ним всю совокупность мер, способов, форм, средств, инструментов организации и непосредственного осуществления предпринимательской деятельности, включая создание необходимых материальных, финансовых и иных предпосылок и условий для занятия предпринимательской деятельностью, формирование субъектов предпринимательства, определение их статуса, саму организацию предпринимательской деятельности по производству товара и его реализации на рынке, выполнению работ, оказанию услуг и т.п.,

применение различных мер регулирования предпринимательской деятельности, ее координации, учета, контроля и надзора, мер поощрения и санкций за ее ненадлежащее осуществление.

Механизм предпринимательской деятельности включает в себя не только деятельность самого предпринимателя — коллективного (юридического лица) или индивидуального, причем не только по производству и реализации товарного продукта, но все иные формы деятельности (инвестиционную и др.), но и деятельность государства его органов по созданию необходимых предпосылок и условий осуществления предпринимательства, ее регулированию, экономическому стимулированию, контролю и надзору за осуществлением предпринимательской деятельности, применению санкций, обеспечению прав, свобод, и интересов предпринимателей и их защите.

Этот механизм включает в себя также всю инфраструктуру, если так можно выразиться, предпринимательской деятельности, способствующий осуществлению ее, в лице банков, товарных и фондовых бирж, разных финансовых институтов, страховых организаций, аудиторских фирм, маркетинговых, консалтинговых, инжиниринговых, рекламных наконец, юридических фирм, организаций, обеспечивающих информационными ресурсами и т. д.

Конструирование темы о механизме предпринимательской деятельности как центрального звена курса, к которому «привязаны» все остальные темы, позволяет избежать отмеченных выше недостатков. Последние возможно обусловлены тем, что сложилась ситуация, при которой, не раскрыв специально в отдельном разделе (теме) общего механизма осуществления предпринимательской деятельности в самом начале учебного материала, авторы учебников излагают затем материал отдельных составных частей этого механизма «в разобранном виде».

Сразу оговорюсь, что раскрытие содержания общих признаков предпринимательской деятельности при изложении определения предпринимательской деятельности не в счет, и не имеет отношения к сказанному мною выше: определение предпринимательской деятельности — это одно, а механизм функционирования — это другое. Вслед за темой о понятии предпринимательской деятельности должно следовать изложение общего механизма ее функционирования, а затем уже — более подробное изложение отдельных элементов (составных

частей) этого механизма. Не сделав этого, мы допускаем серьезный методический просчет.

Построение системы курса, сообразуясь именно с механизмом предпринимательской деятельности (что, в принципе, уже исподволь, последовательно, хотя, может быть еще и недостаточно уверенно, но пробивает себе дорогу в курсах предпринимательского права), представляется наиболее оптимальным и целесообразным.

Тому цементирующему стержневому началу, каким является механизм предпринимательской деятельности, могло бы корреспондировать и понятие «механизм правового регулирования предпринимательской деятельности».

Рассмотрение предпринимательской деятельности именно в качестве «механизма», то есть как структурированной системы взаимосвязанных, взаимосогласованных и взаимодействующих элементов, обеспечивающих достижение общего конечного результата предпринимательской деятельности — получение прибыли и выполнение всех функций предпринимательства, дает возможность, соответственно, построить и «механизм правового регулирования предпринимательской деятельности».

Понятие «механизм правового регулирования предпринимательской деятельности» как нельзя лучше мог бы быть стержневым понятием курса предпринимательского права. Это понятие давно разработано общей теорией права и успешно используется в научных целях и преподавании отраслевых дисциплин. Все вместе взятое позволит кардинально перестроить свое отношение к предпринимательству и праву, его регулирующему. Если предпринимательская деятельность является по отношению к рыночной экономике ее объективно необходимым фактором, ее движущим механизмом, той формой, единственно в рамках которой и может существовать и развиваться современная рыночная экономика, поскольку современная цивилизация иного не изобрела, то и отношение к предпринимательскому праву должно быть иное.

Если принять за основу соображения о механизме предпринимательского права, то возникает вопрос о том, как построить структуру этого механизма. Выход, кажется, уже обозначен в науке предпринимательского права. Речь идет о выдвинутых соображениях относительно конструирования предмета предпринимательского права с позиций этапов

развития предпринимательской деятельности (иногда говорят о динамике предпринимательской деятельности, об этапах экономического цикла, об экономическом цикле предпринимательской деятельности).

Выделяется первый этап, который характеризуется как этап, предваряющий предпринимательскую деятельность, на котором с помощью правовых норм создаются необходимые организационные и имущественные (материально-финансовые) предпосылки предпринимательской деятельности, этап, где лица, желающие заниматься предпринимательской деятельностью, легализуются в качестве таковых и им со стороны государства обеспечиваются соответствующие условия. Иногда говорят в этом случае об объективных предпосылках осуществления предпринимательской деятельности, прямо не говоря об этапности (динамике) развития, либо о формировании условий, обеспечивающих ведение предпринимательской деятельности.

На втором этапе происходит непосредственное осуществление предпринимательской деятельности как экономической деятельности по созданию товарного продукта. Здесь посредством правового регулирования предприниматель организует свою деятельность по использованию в процессе производства материальных, финансовых и иных ресурсов и созданию товара и выходу с ним на рынок.

Иногда здесь рассматриваются вопросы, которые обозначаются как вопросы внутренней организации предпринимательской деятельности, своеобразной «инфраструктуры» предпринимательства (регулирования ценообразования, расчетов, кредитования, учета и отчетности, информационного обеспечения, аудита, страхового обслуживания и др.).

Третий этап — это этап движения товара на рынке, его реализации, все правовые формы товарно-денежных отношений на любом рынке (товарном, финансовом и т. д.), наконец, различают и завершающий этап — этап результатов предпринимательской деятельности: формирование материальных и финансовых результатов, учета, отчетности, аудита и др.

Все это можно характеризовать в качестве определенной тенденции с модификациями и своеобразным «сдвижением» этапов из одного в другое, совмещении этапов и т. п.

Подводя некоторые итоги сказанному, можно констатировать, что именно категория механизма предпринимательской деятельности

раскрываемая в аспекте этапов ее развития, позволяет оптимально построить и структуру курса предпринимательского права, избежать отмеченных выше просчетов.

При этом во главу угла категория «предпринимательской деятельности» должна быть поставлена даже в наименовании соответствующих разделов (тем), так, что материал должен быть изложен как «Правовой статус предпринимательской деятельности», а не «Правовой статус предпринимателя», тем более если учесть, что в настоящее время этот статус излагается в виде параграфа, входящего в раздел, касающийся субъектов предпринимательской деятельности. Данное соображение представляется крайне важным.

При изложении вопроса о правовом статусе предпринимателя перед автором стоит достаточно ограниченная задача: раскрыть вопрос о правах и обязанностях субъекта предпринимательской деятельности, включая вопрос о праве на занятие этой деятельностью, свобод, осуществления прав и ответственности предпринимателя. Все то, что выходит за пределы этого (по существу частно-правового) аспекта предпринимательской деятельности, в учебных курсах не излагается.

На базе правового регулирования предпринимательской деятельности как общей категории, устанавливающей общие условия организации и осуществления этой деятельности (с учетом фактора ее государственного регулирования), необходимые и достаточные для любого вида предпринимательской деятельности, можно излагать и вопросы особых условий осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности (например, банковской, страховой, аудиторской и т.п.), на отдельных рынках и, наконец, специальные режимы предпринимательской деятельности (например, в особых экономических зонах).

Полагаю также, что для категории механизма предпринимательской деятельности необходима разработка и включение в понятийный аппарат понятия «составляющая предпринимательской деятельности» как совокупности элементов, характеризующих ту или иную сторону предпринимательской деятельности. Можно выделить следующие их виды: экономическая, социальная, экологическая и правовая.

Экономическая составляющая — совокупность элементов, характеризующих экономическую деятельность предпринимателя; социальная составляющая — совокупность элементов, обеспечивающих достижение

в предпринимательской деятельности социальных результатов; экономическая составляющая — совокупность элементов, обеспечивающих охрану окружающей среды при осуществлении деятельности предпринимателя как экономической; правовая составляющая — совокупность элементов, характеризующих государственно-правовые меры по обеспечению нормального осуществления предпринимательской деятельности, охране и защите прав, свобод и интересов в ее сфере.

Не только не исключается, но и предполагается изложение вопроса в функциях предпринимательской деятельности: понятии, видах, правовом закреплении, правовом обеспечении их реализации, ответственности.

#### **Тезис четвертый: необходимые и достаточные «блоки» курса предпринимательского права**

С учетом изложенных выше соображений полагали бы необходимым выдвинуть предложения о следующих «блоках» системы курса предпринимательского права:

Предпринимательская деятельность и правовой механизм ее регулирования (общие положения).

Организационно-правовые основы предпринимательской деятельности.

Имущественные основы предпринимательской деятельности и ее правовое обеспечение.

Управление предпринимательской деятельностью: правовые основы.

Рыночная основа предпринимательской деятельности (правовое регулирование рынка).

Правовые основы обеспечения нормального осуществления предпринимательской деятельности, охраны и защиты прав, свобод и интересов в ее сфере.

Первый блок имеет своим целевым назначением раскрыть понятие предпринимательской деятельности, механизма ее осуществления и системы правового регулирования предпринимательской деятельности в целом. Этот блок — только базисная основа правового регулирования предпринимательской деятельности, поэтому здесь материал должен подаваться укрупнено, в сгруппированном, комплексном виде, имея в виду, что все другие блоки будут раскрывать более детально и конкретно то, что заложено в блоке первом. Это даст возможность

устранить тот дефект, который был указан выше — отсутствие связи тем курса.

Полагаю, что не требуют каких-либо пояснений блоки второй и третий — в них полностью выписывается имеющийся материал курсов.

Четвертый блок требует разъяснений. Он предполагает оперирование такой категории как управление предпринимательской деятельностью.

Имеется в виду, именно управление предпринимательской деятельностью как деятельностью экономической, то есть управление экономическими процессами и факторами (именно оно составляет предмет предпринимательского права), а не организационное управление предприятием — организационная структура, компетенция внутренних органов, полномочия должностных лиц и т.п. (что составляет предмет административного права).

Это обусловлено тем, что предпринимательская деятельность как самостоятельная основана на факторах самоорганизации и саморегулирования; управление предпринимательской деятельностью — это по существу самоуправление, а из того фактора, что предпринимательская деятельность суть деятельность экономическая должно следовать, что такое самоуправление предпринимательской деятельностью — суть управление: — экономическими факторами; — экономическими методами (способами).

В наиболее общей форме можно сказать, что экономическое управление предпринимательской деятельностью есть: управление капиталом во всех его формах: реальным (в натурально-вещественной форме в виде основных средств и иных внеоборотных и оборотных активов), финансовым (в денежной форме), интеллектуальным и др.; управление с позиций состава имущества — управление внеоборотными активами (особо с выделением нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений), оборотными активами и др. Особое значение имеет на практике управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Одно из центральных звеньев системы управления — управление рисками в предпринимательской деятельности.

Отмеченные выше вопросы экономического управления предпринимательской деятельностью экономическими и организационными

средствами подробно изложены в литературе по экономике предпринимательства и предпринимательской деятельности; как устоявшиеся и определившиеся категории они вполне могут быть положены в основу курса предпринимательского права.

Однако нельзя не указать и на такую форму управления как «бизнес-планирование».

Бизнес-план как основная правовая форма планомерной организации предпринимательской деятельности — это самостоятельно разрабатываемый и утверждаемый самой предпринимательской структурой документ, определяющий основные экономическое, социальные, трудовые, экологические и иные аналитические показатели её деятельности с учетом итогов предшествующей деятельности и прогнозов на будущую, способы средства формы и методы решения поставленных задач.

Следует отметить, что категория «Бизнес-план» нормативно закреплена в качестве правовой категории в целом ряде законодательных актов, предусматривающих обстоятельства, при которых составление бизнес-плана является необходимым условием осуществления определенных действий предпринимателя, либо бизнес-плану придается значение юридического факта, с наличием которого связывается возникновение определенных юридических прав и обязанностей.

Вопросам бизнес — планирования, методики разработки бизнес-планов, их структуре, показателям плана, использования бизнес-плана в предпринимательской деятельности посвящена обширная литература в экономике, которая с успехом может быть использована при подготовке курса предпринимательского права (кстати, отметим, что в составе структуры бизнес-плана в качестве специального его раздела обычно предусматривается составление юридического (правового отдела). К сожалению, вопросу бизнес планирования в курсах предпринимательского права, за редким исключением, внимание не уделяется.

Равным образом при разработке курсов предпринимательского права практически не излагаются вопросы налогового планирования как составной части управления предпринимательской деятельностью.

Сами по себе вопросы правового регулирования налогообложения в курсах предпринимательского права имеются, однако они подаются в аспекте, который нельзя назвать «предпринимательским»: о видах и системе налогов, порядке их уплаты и т. д.; все это — предмет

налогового права. Изложение этих вопросов должно быть подано с совершенно других позиций, а именно влияния системы налогообложения на экономические факторы предпринимательской деятельности, на использования системы налогообложения в управлении предпринимательской деятельностью. Эти и многие другие вопросы налогообложения предусматриваются в налоговом планировании.

Наряду с четвертым требует разъяснения также и блок пятый — о правовой основе предпринимательской деятельности.

Правовая основа обеспечения нормального осуществления предпринимательской деятельности вытекает из правовой составляющей бизнеса. Не следует смешивать это понятие с правовым регулированием предпринимательской деятельности: вопросы правового регулирования излагаются в первом блоке, где раскрывается в обобщенном виде механизм правового регулирования в целом, и в последующих блоках (втором—пятом), где этот механизм детализируется соответственно этапам предпринимательской деятельности.

В настоящем (шестом) блоке предлагается изложить материал не о правовом регулировании предпринимательской деятельности как экономической, а о правовых средствах (способах, инструментах) используемых государством — на макро уровне и самими предпринимателями — на микро уровне для создания «правовой среды» функционирования бизнеса в его взаимоотношениях с властью и обществом, а также взаимоотношениях внутри самого бизнеса.

Речь идет, в частности, о правовых средствах предотвращения нарушения прав, свобод, интересов предпринимателей во взаимоотношениях с властью и обществом и, напротив, об обеспечении интересов государства, общества, потребителей, во взаимоотношениях с предпринимателями, о конфликтах в связи с предпринимательской деятельностью и мерах по их предотвращению и разрешению, об охране и защите прав, свобод и интересов предпринимателей, прав и интересов государства, общества, потребителей и разрешения этих споров в порядке арбитражного, гражданского, административного, конституционного судопроизводства, а также в порядке третейского разбирательства и т. д.

Таким образом, в этот блок органично войдут те вопросы, которыми обычно завершается курс предпринимательского права — о защите прав предпринимателей и разрешении споров, однако, при

этом необходимо преодолеть явный недостаток нынешних курсов — дублирование материалов гражданского и арбитражного процессов, уклонов в «процессуальную» сторону.

В этом блоке могли бы быть также изложены вопросы, касающиеся такого элемента взаимоотношений бизнеса и власти как проблемы участия бизнеса в разработке законодательной основы регулирования предпринимательской деятельности. Признано, что предприниматель выступает как участник — субъект экономической политики государства, поскольку он ее реализует. Это ставит предпринимателей в особое положение при формировании нормативной, в первую очередь, законодательной основы предпринимательства, требует соучастия бизнеса в законотворческой деятельности.

Или, скажем, проблема конфликтов при осуществлении предпринимательской деятельности (отметим, что в некоторых курсах она обозначена), требующей самой серьезной и объемной подачи материала, ибо предотвращение конфликтов и их разрешение — одно из важнейших средств обеспечения нормального осуществления предпринимательской деятельности. В этом блоке необходимо отвести серьезное внимание вопросам «правовых основ теневого бизнеса». Данная проблема, заслуживающая самого серьезного к ней отношения, не поставлена ни в одном из учебных курсов.

Данный блок, присущий именно предпринимательскому (и никакому иному) праву должен занять достойное место в структуре курса предпринимательского права.

В целом полагаю, что формирование курса предпринимательского права в обозначенной выше блочной системе по существу является лишь определенной реструктуризацией уже имеющегося материала, изложенного в опубликованных курсах и программах, с некоторой (где больше, где меньше) модификацией подачи материала.

Завершая проблему построения курса, полагаю необходимым остановиться еще на нескольких методических положениях.

Одно из них касается первого блока — о механизме предпринимательской деятельности и ее правовом регулировании. Полагаю, что стержневой основой при рассмотрении вопросов данного блока должны быть проблемы государственного регулирования экономики. Нельзя не видеть, что постепенно из науки и нормативной практики происходит какая-то замена понятия «государственное регулирование

экономики» понятием «государственное вмешательство в экономику и деятельность предприятий».

Отрадно видеть, однако, что в курсах предпринимательского права по-прежнему тема государственного регулирования занимает одно из центральных мест. Тем не менее, опасения остаются, поскольку даже в Конституции Российской Федерации, где содержится немало определяющих норм о предпринимательской деятельности и принципах ее осуществления, в том числе о государственных гарантиях предпринимательской деятельности, положение о государственном регулировании предпринимательской деятельности отсутствует.

Объясняется это тем, что по вполне понятным причинам, на которых сейчас нет смысла останавливаться, конституционное регулирование предпринимательской деятельности пошло в известной мере по либеральной модели регулирования прав и свобод человека как высшей ценности.

Практически это означало отстранение государства от функций организации предпринимательской деятельности, как экономической основы общественного производства. В какой-то мере это основано на отрицании за государством хозяйственно-организаторской функции в период действия в СССР директивно-плановой экономики. Однако, хозяйственно-организаторская функция государства в тот период и функция организации предпринимательской деятельности в настоящее время — это совершенно различные категории: если первая означала всеобъемлющее регулирование, причем директивными методами, всех экономических процессов от макро до микро уровня, в том числе деятельности предприятий, с оставлением за ними лишь отдельных элементов самостоятельности и самоорганизации, то вторая, в условиях рыночной экономики предполагает государственное регулирование на макро уровне с использованием экономического механизма с одновременным признанием и законодательным закреплением того положения, что деятельность предпринимателей (как коллективных, так и индивидуальных) на микро уровне основывается на принципе самостоятельности и самоорганизации и что единственным «административным» регулятором деятельности предприятий является само правовое регулирование.

Складывается впечатление, что в этом случае государству даже выгодно такое положение дел, поскольку все недостатки и просчеты

в экономической сфере и, соответственно, в социальной, можно спокойно списать на предпринимателей, особенно на олигархический капитал, между тем как ответственность за это, притом солидарную, должны нести и бизнес, и власть.

Еще одно соображение методического характера: видимо, полностью обеспечить построение блокового курса предпринимательского права строго в соответствии с этапами развития (динамики) предпринимательской деятельности, скорее всего, невозможно по методическим основаниям. Об этом свидетельствует и уже имеющийся опыт разработки программ по предпринимательскому праву и опубликованные курсы.

Так, если следовать логической конструкции: объективные предпосылки (условия) права на предпринимательскую деятельность — организация предпринимательской деятельности — непосредственное осуществление предпринимательской деятельности — результаты предпринимательской деятельности, то, как показывает опыт, в ряде случаев неизбежно «дробление» одних и тех же вопросов по всем этим этапам (например, правового режима имущества). Поэтому, здесь необходим, видимо, комплексный подход, когда «стадийный» принцип, характеризующий динамику предпринимательской деятельности, сочетается с принципом «статичности» — изложением определенного комплекса вопросов в одной теме независимо от динамики развития предпринимательской деятельности.

И еще. «Блоковые» разделы, конечно, должны быть оснащены фактическим материалом предпринимательской практики.

Изложение фактического материала — это одна из специфических особенностей данной учебной дисциплины, не присущей никакой иной, о чем уже говорилось выше. Дополнительно к этому отметим, что, например, в курсе гражданского права излагаются вопросы порядка заключения договоров и их содержание со ссылкой на материалы судебной и арбитражной практики. Но что-то не видно, чтобы в учебниках отмечалось при этом, какие типичные ошибки допускаются при заключении договоров и определении их содержания, какие последствия, в том числе финансовые, из этого следуют, какие меры необходимо предпринять для учета и предотвращения этих ошибок, как наиболее целесообразно построить содержание договора с учетом норм налогового, таможенного, валютного законодательства, для

предотвращения предпринимательских рисков и т. д. Вполне допускаю, что это — не предмет курса гражданского права, но то, что это — необходимый компонент курса предпринимательского права — очевидно.

Следует учесть, что предпринимательское право как учебная дисциплина, следует своим собственным закономерностям и вовсе не обязательно, чтобы она шла в фарватере науки предпринимательского права (отрасли права, законодательства), или тем более, в фарватере иной учебной дисциплины. Поэтому включение указанных выше вопросов в курс предпринимательского права необходимо. Как это подать: в виде отдельной темы об организации правовой работы (что уже дается в некоторых учениках), или по ходу изложения «стадийного» материала, это уже вопрос усмотрения авторов.

**Тезис пятый: о «сугубо предпринимательском аспекте» подачи материалов предпринимательского права и преодолении «общетеоретического» и «цивилистического уклонов»**

Насколько можно судить по опубликованным курсам предпринимательского права и учебным программам изложение тем, которые носят общий характер для многих отраслей права, таких, как источники, правоотношения и др., также подается в общетеоретическом аспекте, так что не видна специфика именно предпринимательского права.

Поясним это на следующем примере.

Существующее положение дел, когда в учебниках излагается тема под скучным наименованием «Источники предпринимательского права», не может удовлетворить ни с формальных позиций, ни в содержательном плане. За исключением, пожалуй, весьма интересных положений об «экономической конституции», некоторых материалов, касающихся общего обзора основных законодательных актов, в подавляющем большинстве излагается материал о понятии и видах источников, об общей системе правового регулирования, говорится о Конституции, ГК, других федеральных законах и т. д. Что понимается под источником права и каковы их виды, студент знает из курса общей теории права, а то, что существует ГК и другие законы (цивилистического содержания) — знает из курса гражданского права. Все общетеоретические и общегражданско-правовые категории здесь излагать нет необходимости вообще. Вместо этого необходимо показать характерные особенности нормативного регулирования предпринимательской

деятельности как экономической с позиций, например, специфических видов нормативных актов, определяющих общие условия осуществления предпринимательской деятельности: программ, концепций и т. д.; нормативных актов, регулирующих отдельные виды предпринимательской деятельности либо отдельные виды рынка и т. п. и все это целенаправленно «привязать» к конкретным элементам механизма предпринимательской деятельности.

Возьмем вопрос об использовании в курсах предпринимательского права материалов практики — последняя подана очень слабо. Дело ограничивается иллюстрацией достаточно редких материалов судебной и арбитражно-судебной практики, иногда практики Конституционного Суда РФ); каких-либо материалов практики самих хозяйствующих субъектов почти нет.

Между тем особенности предпринимательского права диктуют необходимость кардинального устранения этого перекоса.

Если исходить из того, что предпринимательская деятельность — суть деятельность, основанная на самоуправлении и самоорганизации, то и необходимо подать в учебном материале наиболее показательные и интересные примеры корпоративной практики по разработке и применению локальных нормативных актов, по наиболее эффективному использованию тех или иных организационно-правовых и договорных форм предпринимательской деятельности, капитала, основных средств, фондов, резервов, дебиторской и кредиторской задолженности, и т. п. в достижении конечных результатов предпринимательской деятельности, в оптимизации расходов, использовании прибыли, организации внутреннего управленческого и бухгалтерского учета, составления и исполнения бизнес планов, организации менеджмента; показать наиболее эффективные правовые формы межкорпоративных связей, взаимоотношений бизнеса с федеральными властями и субъектами Федерации и т. д. Пока что этого нет, хотя практики — уйма.

Обратимся еще раз к одной теме — договоров в предпринимательском праве.

Не дело предпринимательского права давать материал, скажем, о понятии какого-либо гражданско-правового договора, раскрывая его признаки, порядок заключения, содержание и т. п., — это за него уже сделало, и весьма успешно, гражданское право. Задача предпринимательского права, показать, как данный или другой договор используются

для конкретных целей предпринимательской деятельности, в частности, для обеспечения более эффективного использования имущества, предотвращения возможных рисков во взаимоотношениях с контрагентами, для освоения новых рынков или расширения своего присутствия на старом, для учета в содержании договоров требований норм налогового, валютного, таможенного и др. законодательства во избежание возможных нарушений, показать, наконец, как отражаются операции по конкретным договорам в бухгалтерском учете и к каким последствиям для финансовых результатов может привести нарушение порядка бухгалтерского учета договоров и т. д.

**Тезис шестой: об «экономизации» предпринимательского права**

Поскольку предпринимательское право — это право предпринимательской деятельности, понимаемой именно как деятельности экономической, а не производственной, оно не может не оперировать массой экономических категорий и понятий. Бояться этого, видимо, не следует.

Действующее законодательство уже оперирует большим массивом экономических категорий и понятий. Только в Конституции зафиксированы такие базовые экономические категории как экономическая деятельность, рынок, товар, конкуренция, монополия и др., что даже позволило некоторым ученым вполне обоснованно сделать вывод об «экономической конституции».

Немало экономических категорий и понятий заложено и в ГК, в том числе таких как прибыль капитал (складочный, уставный) и даже таких весьма специфических как «чистые активы» (ст. 74, 90 и др.). Что касается отдельных законодательных актов, касающихся, например, банкротства, рынков ценных бумаг, инвестиционной деятельности и т. д., то число экономических категорий и понятий исчисляется уже десятками.

Весьма большой массив экономических категорий и понятий заложен в Налоговом кодексе, который не только оперирует соответствующими понятиями, но и дает их определение.

Следует отметить, что функционирование экономики на рыночной основе отражает общую тенденцию вообще «экономизации» российского права (в том числе на уровне федеральных законов), включение экономических категорий и понятий в содержание правовых норм и оперирование ими.

Более того, многие экономические категории предпринимательской деятельности уже в настоящее время выступают в качестве объектов исследования в составе фактических обстоятельств по делу в процессе арбитражного разбирательства арбитражными судами. Достаточно просто заглянуть в любой из номеров «Вестника Высшего Арбитражного Суда РФ», чтобы убедиться в этом: такими категориями как прибыль, себестоимость, состав расходов и доходов, активы, пассивы, дебиторская и кредиторская задолженность, неплатежеспособность, ликвидность и т.п. арбитражные суды оперируют не менее часто, чем категориями договор, санкции, ответственности.

Пример глубокого анализа экономических категорий в их правовом содержании дает и Конституционный Суд РФ, который в ряде своих постановлений и определений дал трактовку правового смысла этих категорий.

Поэтому формирование обобщающих экономико-правовых категорий (экономических по содержанию, правовых — с точки зрения закрепления их правовыми нормами и придания им юридической силы) — важная задача предпринимательского права, решение которой позволит показать специфические черты правового регулирования, свойственные только предпринимательскому праву.

В этой связи нельзя не отметить, что в учебниках по предпринимательской деятельности (предпринимательству) для студентов экономических вузов вопросы экономические неразрывно увязаны с изложением правовых вопросов, причем, нередко в весьма большом объеме.

### **Тезис заключительный. Что хотелось бы иметь**

В идеале — учебные курсы предпринимательского права с продуманной, логически обоснованной структурой, отсутствием дублирования, особенно с гражданским правом, материалами практики.

### **Постскрипtum**

Рассматривая в настоящей статье проблемы предпринимательского права (с акцентом на его учебные курсы и преподавательскую деятельность), и давая оценку состояния их содержания автор преднамеренно не дал ссылки на конкретные издания и авторов. Сделано это исключительно с одной целью — уважая труд своих коллег и отнюдь не считая себя вправе быть их критиком и тем более поучать, привлечь

внимание преподавательских коллективов к сложным и весьма дискуссионным проблемам предпринимательского права, необходимость их обсуждения и по возможности решения на совместно вырабатываемой позиции.

При этом автор еще раз хотел бы отметить, что он исходил в первую очередь из потребности формирования оптимального содержания предпринимательского права как учебной дисциплины, возможно, ее определенного реформирования в целях повышения эффективности ее преподавания. Поэтому высказанные в статье доводы и суждения касаются именно учебной дисциплины; все остальное: наука, отрасль права или законодательства — лишь попутно.

**Быков А. Г.**  
**«План и хозяйственный договор»**  
**(извлечение)**

*Введение*

XXIV съезд КПСС поставил в качестве главной задачи пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР на 1971–1975 гг. обеспечение значительного подъема материального и культурного уровня жизни советского народа. **Съезд определил и основные пути решения этой задачи: достижение высоких темпов развития социалистического производства, повышение его эффективности, ускорение научно-технического прогресса и рост производительности труда**<sup>1</sup>. Съезд указал, в частности, на такие методы повышения эффективности общественного производства, как улучшение структуры экономики, наращивание выпуска продукции с каждой единицы основных фондов, увеличение отдачи от вкладываемых средств, снижение материалоемкости и трудовых затрат, всемерное повышение качества продукции. Подчеркнута необходимость, с одной стороны, полнее использовать материальные и моральные стимулы для развития производства, ускорения научно-технического прогресса и роста производительности труда, более эффективно применять экономические рычаги для полной мобилизации имеющихся резервов, обеспечить повышение хозрасчетной заинтересованности предприятий, объединений и министерств в достижении наибольших производственных результатов при наименьших затратах труда, материальных ресурсов и капитальных вложений. С другой стороны, указывается на необходимость вести решительную борьбу с бесхозяйственностью, расточительством и излишествами, производительно использовать каждую минуту рабочего времени, поднять ответственность каждого хозяйственного руководителя за своевременное выполнение установленных планов

---

<sup>1</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, стр. 198.

и заданий, за качество продукции, бережное и разумное использование средств и материальных ресурсов, за правильное использование оборудования и сырья<sup>1</sup>.

Осуществление перечисленных и других выдвинутых съездом задач связывается с более эффективным использованием товарно-денежных отношений в механизме плановой социалистической экономики. В материалах съезда отражены и закреплены научно обоснованные идеи о правильном сочетании директивных плановых заданий с экономическими рычагами воздействия на производство, об умелом применении всех инструментов товарно-денежных отношений (в том числе прибыли), об использовании товарно-денежных отношений в интересах укрепления планового руководства народным хозяйством и развития инициативы предприятий и объединений на началах хозяйственного расчета<sup>2</sup>.

Теоретические положения о роли товарно-денежных отношений в плановой экономике, путях и методах планомерного использования категорий товарного производства имеют важное значение для правовой науки и развития хозяйственного законодательства. На наш взгляд, особенно важно исследовать правовые проблемы, непосредственно вытекающие из решений съезда.

Это вопросы планирования и хозяйственного договора. XXIV съездом даны основополагающие идеи как о роли централизованного государственного планирования, об основных направлениях его совершенствования (в частности, о повышении научной обоснованности планов, комплексном характере планирования, улучшении методов перспективного планирования и усилении роли долгосрочных планов, стабильности планирования и пр.), об улучшении контроля за выполнением планов<sup>3</sup>, так и о повышении роли хозяйственных договоров и ответственности за их выполнение, расширении самостоятельности и инициативы предприятий и объединений в выборе рациональных хозяйственных связей, о развитии экономически целесообразных прямых длительных хозяйственных связей, укреплении

---

<sup>1</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, стр. 201, 296, 298–299.

<sup>2</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, стр. 69, 169, 296.

<sup>3</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, стр. 66–68, 167–170, 202, 295–298.

договорных отношений колхозов и совхозов с заготовительными и торгующими организациями и промышленными предприятиями и объединениями, планировании производства товаров народного потребления по ассортименту на основе хозяйственных договоров с торгующими организациями, развитии договорных отношений в сфере материально-технического снабжения и др<sup>1</sup>.

В решениях декабрьского (1973 г.) Пленума ЦК КПСС было обращено внимание на необходимость дальнейшего совершенствования на основе решений XXIV съезда КПСС системы и методов планирования и развития хозрасчетных отношений. При этом отмечалось, что улучшение планирования и ликвидация нарушений плановой дисциплины — одна из важнейших проблем хозяйствования<sup>2</sup>.

В этой связи представляет значительный интерес проблема соотношения плана с таким важнейшим рычагом хозяйствования, как договор. Следует отметить, что вопрос о различных аспектах соотношения плана и договора уже был предметом изучения в науке советского права<sup>3</sup>. В настоящей работе на основе исследования в советской цивилистической науке, а также хозяйственного права предпринята попытка рассмотреть проблемы хозяйственного договора и планирования в их взаимодействии, а также динамику их развития. Такой путь, как представляется, наиболее отвечает возможностям разработки проблем «научных основ совершенствования экономического механизма планового управления народным хозяйством»<sup>4</sup>. Автор исходит при этом из того, что в основе взаимодействия плана и договора лежит взаимодействие соответствующих экономических законов и, следовательно, лишь на основе рассмотрения последних может

---

<sup>1</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС». М., Политиздат, 1971, стр. 70, 172, 297–298.

<sup>2</sup> «Коммунист», 1973, № 18, стр. 8.

<sup>3</sup> Этот вопрос исследовался в работах М. М. Агаркова, С. С. Алексеева, С. Н. Братуся, М. И. Брагинского, М. И. Бару, Ф. И. Гавзе, В. П. Грибанова, В. Г. Вердникова, З. М. Заменгоф, О. С. Иоффе, Н. И. Клейн, А. К. Кравцова, В. В. Лаптева, В. К. Мамутова, В. Н. Можейко, О. Н. Садикова, И. В. Федорова, Р. О. Халфиной, В. С. Шелестова, Е. Д. Шешенина, К. К. Яичкова, В. Ф. Яковлевой и др.

<sup>4</sup> «О работе партийной организации Института экономики Академии наук СССР по выполнению постановления ЦК КПСС «О мерах по дальнейшему развитию общественных наук и повышению их роли в коммунистическом строительстве» («Коммунист», 1972, № 1, стр. 5).

быть выяснена сущность соотношения плана и договора в социалистической экономике.

С учетом поставленных задач в работе рассматривается диалектически сложный характер взаимодействия плана и договора в современных условиях: их единство, относительная самостоятельность и противоречие, роль договора в соотношении различных взаимосвязанных планов.

# Глава I.

## «Объективные предпосылки договорной формы товарно-денежных отношений»

### *§ 1. Договор как форма проявления свойств товара и товарно-денежных отношений*

1. Марксизм-ленинизм исходит из того, что конечная причина и решающая движущая сила всех исторических событий — в экономическом развитии общества, в материальном производстве и обмене продуктов, составляющих основу государственных, правовых и других воззрений. Правовое регулирование, будучи выражением экономических отношений, складывающихся в процессе производства материальных благ, определяется ими и в свою очередь закрепляет последние в общеобязательных нормах поведения. Как писал Ф. Энгельс, «нормы гражданского права представляют собой лишь юридическое выражение экономических условий общественной жизни», они санкционируют существующие, при данных обстоятельствах нормальные, экономические отношения между отдельными лицами<sup>1</sup>. Исследование правовых проблем взаимодействия планового акта и хозяйственного договора неизбежно должно опираться на выяснение взаимодействия экономических законов, отражением которых они являются. Как указывал К. Маркс, правовые отношения не могут быть поняты ни из самих себя, ни из так называемого общего развития человеческого духа, а коренятся в материальных жизненных отношениях, анатомию гражданского общества следует искать в политической экономии<sup>2</sup>.

Прежде чем исследовать вопрос о взаимодействии плана и хозяйственного договора и об экономических основах такого взаимодействия, представляется методологически правильным рассмотреть договорную форму в единстве с тем экономическим содержанием,

---

<sup>1</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 21, стр. 311.

<sup>2</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 13, стр. 6.

которое в нее влито<sup>1</sup>, ибо природа и характер этой формы обусловлены ее экономическим содержанием<sup>2</sup>.

Раскрывая сущность договорной формы отношений между товаровладельцами, К. Маркс писал: «Чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как лица, воля которых распоряжается этими вещами: таким образом, один товаровладелец лишь по воле другого, следовательно каждый из них лишь при посредстве одного общего им обоим волевого акта, может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный... Это юридическое отношение, формой которого является договор, — все равно закреплен ли он законом или нет, — есть волевое отношение, в котором отражается экономическое отношение. Содержание этого юридического, или волевого, отношения дано самим экономическим отношением»<sup>3</sup>.

В приведенном обобщении сущности договора в товарных отношениях интересны два важных положения: во-первых, договор представляет собой всегда волевой (юридический) акт, в основе которого лежит взаимное соглашение контрагентов, т. е. акт, выражающий единство их воли, и, во-вторых, это единство воли, соглашение, вытекает из сущности экономических отношений товаровладельцев, т. е. договорная форма имущественных отношений объективно обусловлена содержанием данных отношений.

В чем же это выражается? Товарно-денежные отношения в силу самой своей сущности строятся на основе возмездности и эквивалентности. Названный признак характеризует и социалистические плановые товарно-денежные отношения. В условиях социалистического общества затраты на производство товарного продукта возмещаются путем реализации его на основе принципа эквивалентности; эквивалентное же возмещение затрат живого и овеществленного труда неизбежно осуществляется через товарный обмен, товарно-денежные отношения.

---

<sup>1</sup> См. В. П. Грибанов. Основные черты плановых гражданско-правовых договоров и история их развития. Автореф. канд. дисс. М., 1953, стр. 8.

<sup>2</sup> См. И. В. Федоров. Хозяйственный договор — особый вид гражданско-правового договора. «Труды Томского государственного университета им. В. В. Куйбышева», т. 219. Томск, 1971, стр. 44.

<sup>3</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 94.

Имущественные отношения между социалистическими предприятиями и хозяйственными организациями, возникающие в процессе товарного обмена, обусловленные товарным производством и складывающиеся в условиях действия закона стоимости, также характеризуются возмездностью и эквивалентностью. Разумеется, это не исключает положения, когда в сферу правового регулирования иногда включаются имущественные отношения, не основанные на эквивалентности и возмездности. Причины данного явления исследованы в литературе и нет необходимости их рассматривать<sup>1</sup>. К. Маркс характеризовал в «Капитале» обращение товаров как такой процесс, который лишь в своей чистой форме обуславливает эквивалентность. В действительности же процессы в чистом виде не совершаются<sup>2</sup>.

В цивилистической литературе признано, что правовым выражением эквивалентности и возмездности в товарно-денежных отношениях является юридическое равенство товаровладельцев<sup>3</sup>. Если обособить именно эту сторону социалистических товарно-денежных отношений, то неминуемо следует признать, что при наличии эквивалентно-возмездного характера обмена товара и юридическом равенстве самостоятельных, имущественно обособленных (на праве собственности или оперативного управления) товаровладельцев акты обмена не могут совершаться иначе, как по взаимному соглашению сторон, т. е. по договору.

Договор необходим именно потому, что акт обмена в силу указанных выше причин (юридическом равенстве товаровладельцев) не произойдет, если не будет достигнуто соглашение товаровладельцев. Это дает основание для вывода, что договорная форма отношений товарного обмена — объективно необходима и в условиях социалистического товарного производства.

Практически с рассматриваемых позиций определяется сущность договора многими авторами. Договор, отмечает М. И. Бару, представляет

---

<sup>1</sup> См. М. И. Бару. Понятие и содержание возмездности и безвозмездности в советском гражданском праве. «Ученые записки Харьковского юридического института», вып. 13. Харьков, 1959.

<sup>2</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 171.

<sup>3</sup> См. С. Н. Братусь. Предмет и система советского гражданского права. М., Госюриздат, 1963, стр. 52–53; О предмете советского гражданского права (к итогам дискуссии) («Советское государство и право», 1955, № 5, стр. 55–58).

собой форму хозяйственных связей между имущественно-обособленными субъектами. Наделение предприятий правосубъектностью означает, что для выполнения предусмотренных в плановом акте предписаний они должны проявить свою волю, которая юридически выражается и закрепляется в договорных отношениях<sup>1</sup>.

Рассматривая хозяйственный договор как порождение товарного производства, Ф. И. Гавзе также отмечает, что объективная экономическая необходимость данного договора вытекает из наличия в стране товарно-денежных отношений. Поскольку товарное производство и обращение существуют и в отношениях между государственными предприятиями, договор становится необходимым не только в отношениях, связанных с переходом права собственности, но и внутри государственного сектора. Хозрасчетные, эквивалентно-возмездные отношения, облекающиеся в товарно-денежную форму, требуют опосредствования хозяйственных взаимоотношений через договор как правовую форму обмена товарами<sup>2</sup>. На данное обстоятельство особо обращает внимание и И. В. Федоров<sup>3</sup>.

Именно обусловленность договора обменом товаров и выражает его экономическое содержание. Хотя категории товарного производства и обращения в условиях социализма имеют новое содержание и выполняют иные функции, но и здесь договор является формой, адекватной экономическому отношению обмена, товарно-денежным связям<sup>4</sup>.

Р. О. Халфина связывает необходимость существования договорной формы имущественных отношений хозяйственных организаций по поставкам продукции и товаров с имущественной обособленностью социалистических хозяйственных организаций (на праве

---

<sup>1</sup> См. М. И. Бару. План и договор. «Ученые записки Харьковского юридического института», вып. 8. Харьков, 1957, стр. 40–42.

<sup>2</sup> Ф. И. Гавзе. Социалистический гражданско-правовой договор. М., «Юридическая литература», 1972, стр. 26–30.

<sup>3</sup> См. И. В. Федоров. Хозяйственно-договорное обязательство — необходимое средство реализации планомерно товарно-денежных отношений. «Актуальные вопросы государства и права». «Труды Томского государственного университета», т. 216, Томск, 1972, стр. 133, 142.

<sup>4</sup> В. Г. Вердников, А. Ю. Кабалкин. Гражданско-правовые формы товарно-денежных отношений. М., «Юридическая литература», 1970, стр. 28; «Государство. Право. Экономика». М., «Юридическая литература», 1970, стр. 397.

собственности или праве оперативного управления) и их оперативно-хозяйственной самостоятельностью. Наличие у хозяйственной организации определенных прав на закрепленное за нею имущество неизбежно требует, чтобы распоряжение им, осуществляясь в соответствии с законом и плановым актом, вместе с тем выражало бы волю и самой хозяйственной организации. Такой правовой формой, в которой выражается эта воля, и является договор<sup>1</sup>.

Итак, необходимость проявления собственной воли социалистического предприятия или иной хозяйственной организации как товаропроизводителей вытекает из закрепления за ними определенного имущества. Товарный продукт, произведенный предприятием, требует для своего обмена волеизъявления товаровладельцев. Отсюда следует, что **хозяйственный договор как правовая категория есть порождение и проявление внутренних свойств товара (эквивалентно-возмездного обмена на основе волеизъявления товаровладельцев, ибо товар только тогда является таковым, когда он выступает как продукт, предназначенный для обмена).**

2. В договорную форму облакаются прежде всего те товарно-денежные отношения, которые выражаются в обмене товара как вещи (договоры купли-продажи, поставки, контрактации и др.). Следует иметь в виду, что один и тот же по своему содержанию экономический акт товарного обмена (купля-продажа) выражается, как видно из изложенного выше, в различных правовых формах. Это обусловлено, по нашему мнению, особенностями, присущими в рамках общих отношений товарного обмена его разновидностям, что и вызвало в свою очередь необходимость в специальном правовом регулировании данных форм договорных отношений.

Обязанность хозяйственных организаций облакать свои отношения в сфере товарного обращения в договорную форму закреплена в правовых нормах<sup>2</sup>. Предусмотрено, что министерства, ведомства,

---

<sup>1</sup> Р. О. Халфина. Правовое регулирование поставки продукции в народном хозяйстве. М., Изд-во АН СССР, 1963, стр. 25–26.

<sup>2</sup> П.3 Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и п.3 Положения о поставках товаров народного потребления от 9 апреля 1969 г. (СП СССР 1969 г. № 1, стр. 64); пп. 1–3 Положения о порядке заключения и исполнения договоров контрактации сельскохозяйственной продукции, утвержденного приказом Министерства заготовок СССР от 22 октября 1970 г. № 306.

кооперативные центры, управления всесоюзных и республиканских промышленных объединений, органы снабжения и сбыта и другие организации обязаны обеспечить правильность, своевременность заключения хозяйственных договоров подведомственными им предприятиями и организациями, контролировать выполнение последними договоров и принимать необходимые меры по отношению к нарушителям договорной дисциплины<sup>1</sup>.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий и организаций состоит не только в изготовлении продукции, но и в выполнении различного рода работ и оказании услуг<sup>2</sup>. Готовые результаты деятельности, например, строительных предприятий (построенный и подготовленный к сдаче заказчику объект) — также товар. Равным образом, несмотря на некоторые особенности проектирования и изысканий, созданная проектными организациями проектно-сметная документация с экономической точки зрения может рассматриваться как товар, реализуемый на эквивалентно-возмездных началах. Товарную форму приобретают и результаты законченных научных исследований, проектно-конструкторских разработок и технологических работ. Научные решения и конструкторские разработки, опосредствованные общественным трудом и материализованные в продукте труда (научном отчете, документации), обладают стоимостью. Эти же научные решения, поскольку они используются в материальном производстве, обладают свойствами потребительной стоимости товара. Именно в силу того, что научная продукция обладает как стоимостью, так и потребительной стоимостью, т. е. становится товаром, то обязательным элементом товарно-денежных отношений в данном случае становится эквивалентно-возмездное отчуждение и приобретение научной продукции<sup>3</sup>.

Что касается оказания хозяйственных услуг (к последним относят обычно отношения по перевозкам грузов, хранению имущества,

---

<sup>1</sup> П.53 Общего положения о министерствах СССР, утвержденного постановлением Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г. № 640 (СП СССР 1967 г. № 17, стр. 116); п.5 Положений о поставках; п.4 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях от 2 марта 1973 г. № 7, ст. 32).

<sup>2</sup> П.2 Положения о социалистическом государственном производственном предприятии.

<sup>3</sup> «Научно-технический прогресс и хозяйственная реформа». М., «Наука», 1969, стр. 184–186.

экспедиции и т.п.), то, будучи оказываемыми на эквивалентно-возмездных началах, они также носят товарный характер.

Как справедливо отмечалось в правовой литературе, эквивалентно-возмездное отчуждение товаров и возмездное оказание услуг на тех же началах могут рассматриваться в принципе как единый по своей экономической основе вид хозяйственной деятельности<sup>1</sup>. Поскольку организации, выполняющие работы и оказывающие хозяйственные услуги, являются как и любые другие товаропроизводители имущественно-обособленными субъектами и юридически самостоятельными, то для организации хозяйственных взаимоотношений с их контрагентами также необходимы акты взаимного волеизъявления, воплощающиеся в договорах. Так же как и при обмене товара, здесь договор необходим потому, что при отсутствии волеизъявления сторон не может произойти обмен результатами выполненных работ и оказанных услуг. Следовательно, и здесь свойства товарных отношений (эквивалентно-возмездный обмен) объективно диктуют необходимость использования договорной формы.

Договорная форма начинает применяться и к взаимоотношениям предприятий и организаций по оказанию различного рода услуг, связанных с использованием научно-технических достижений. В соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 27 августа 1971 г. № 604 «О повышении взаимной экономической заинтересованности предприятий и организаций в передаче своих научно-технических достижений и в использовании заимствованного передового опыта»<sup>2</sup> Государственным комитетом Совет Министров СССР по науке и технике 31 декабря 1971 г. утвержден Типовой договор на передачу предприятиями и организациями своих научно-технических достижений другим предприятиям и организациям и на оказание им помощи в использовании заимствованного передового опыта<sup>3</sup>. Передача научно-технических разработок (результатов научных исследований, образцов новых видов машин, механизмов, аппаратов, приборов или отдельных их частей и блоков, новых видов

---

<sup>1</sup> См. В.Г.Вердников. Проблемы хозяйственного договора по советскому праву. Автореф. докт. дисс. М., 1968, стр. 7.

<sup>2</sup> СП СССР 1971 г. № 16, ст. 118.

<sup>3</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1972, № 4, стр. 25–28.

сырья и материалов, прогрессивных технологических процессов, частных технических решений, прогрессивных методов производства работ, труда и управления и т. п.) на договорной основе стала возможной потому, что отношения предприятий и организаций здесь приобрели товарно-денежный характер.

*§ 2. Объективная необходимость договорной формы  
товарно-денежных отношений в условиях  
плановой социалистической экономики*

1. Абстрагируясь в методических целях от качественных особенностей товара и товарно-денежных отношений в условиях социалистической экономики, мы пытались выше показать, что объективная необходимость оформления договором актов товарного обмена вытекает из сущности самого товара. Мы подошли к выводу о том, что договорная форма отношений товарного обмена с необходимостью заложена в природе товара как продукта, произведенного имущественно обособленным товаропроизводителем и предназначенного для обмена на основе волеизъявления контрагентов.

Закономерен вопрос, сохраняют ли силу сделанные выводы об объективной необходимости договорной формы товарно-денежных отношений с учетом их коренных особенностей в условиях социалистического способа производства.

Товарно-денежные отношения в условиях социализма имеют качественно новое содержание. Если при капитализме они воплощают существо общественно-экономической формации, обслуживают отношения, построенные на эксплуатации труда капиталом, то в условиях социализма — это форма проявления качественно новых по сравнению с капиталистическими производственных отношений, основанных на общественной собственности, свободных от эксплуатации человека человеком. Существенная особенность товарно-денежных отношений при социализме в том, что здесь деньги не могут превратиться в капитал, ибо средства производства не продаются частным лицам и рабочая сила не может покупаться, быть товаром<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См. П. Федосеев. XXIV съезд КПСС и основные направления исследований в области общественных наук («Коммунист», 1972, № 1, стр. 68).

Коренной особенностью социалистического способа производства является и его плановый характер. Планомерность — главная, господствующая форма движения социалистического производства<sup>1</sup>, всеобщая, свойственная всем экономическим процессам, форма связей и движения социалистического народного хозяйства<sup>2</sup>. Экономический закон планомерного развития народного хозяйства создает возможность и в то же время объективную необходимость планирования товарно-денежных отношений в любой сфере расширенного воспроизводства.

Наличие планового характера развития экономики послужило поводом к утверждению в правовой литературе об отсутствии объективной необходимости договорной формы социалистических плановых товарно-денежных отношений.

Так, по мнению М.И. Брагинского, использование договорной формы для опосредствования стоимостных отношений между социалистическими организациями не является объективной необходимостью. В условиях действия закона планомерного развития народного хозяйства стоимостные отношения могут возникнуть и без договора. В качестве доводов М.И. Брагинский приводит примеры из практики имевших прежде место обязательных поставок сельскохозяйственных продуктов, а также бездоговорные поставки<sup>3</sup>. Следовательно, возникает вопрос, во всех ли случаях эквивалентно-возмездные отношения товаровладельцев опосредствуются договорной формой или же возможны отношения, не закрепленные договором?

Для ответа на этот вопрос необходимо определить, утрачиваются ли при наличии планового характера товарно-денежных отношений те их свойства (эквивалентно-возмездный обмен между имущественно-обособленными и юридически равноправными товаровладельцами на основе общего единого волевого акта), которые обуславливают существование договорной формы.

В юридической литературе справедливо отмечалось, что наличие планового акта, на основании которого два государственных

---

<sup>1</sup> «Хозяйственная реформа и развитие экономической теории». Изд-во МГУ, 1970, стр. 17.

<sup>2</sup> См. А.В. Бачурин. Планово-экономические методы управления. М., «Экономика», 1973, стр. 8.

<sup>3</sup> См. М.И. Брагинский. Общее учение о хозяйственных договорах. Минск, 1967, стр. 52–53.

предприятия вступают в договорные отношения, не влияет на товарный характер складывающихся отношений, а лишь свидетельствует об определенной подчиненности товарного обращения плановому началу<sup>1</sup>. Договорная форма опосредствования отношений товарного обращения остается объективно необходимой и при наличии планового характера товарного производства, ибо и в данном случае отношения товарного обращения могут совершаться лишь при достижении контрагентами согласованного волевого акта, так как социалистические хозяйственные организации являются самостоятельными, имущественно-обособленными товаровладельцами (на правах собственности или оперативного управления) и юридически равноправными субъектами (юридическими лицами). Распоряжение товарным продуктом (в рамках, определенных плановыми предписаниями) происходит именно по их воле на основе взаимно согласованного акта, но содержание этой воли уже predeterminedено плановым актом, волей государства. Однако данное обстоятельство ни в коей мере не влияет на признание объективной необходимости взаимного соглашения контрагентов, т. е. договора.

Как справедливо отмечал И. В. Федоров, концепция, исходящая из отрицания объективной необходимости использования договорной формы в закреплении планомерных товарно-денежных отношений, не отражает действительного, predeterminedемого объективными закономерностями, положения хозяйственного договора в социалистической экономике. Напротив, обоснование объективной необходимости использования договорной формы имеет теоретическую и практическую значимость, позволяет правильно определить действительные возможности, заложенные в договорной форме в силу действия объективных закономерностей развития социалистической системы хозяйства<sup>2</sup>.

Тот факт, что в социалистическом плановом хозяйстве товарно-денежные отношения иногда не опосредствуются договором, свидетельствует не об отсутствии объективного характера договорной формы, а о

---

<sup>1</sup> См. М. Г. Масевич. Договор поставки и его роль в укреплении хозрасчета. Алма-Ата, 1964, стр. 7.

<sup>2</sup> См. И. В. Федоров. Хозяйственно-договорное обязательство — необходимое средство реализации планомерных товарно-денежных отношений, стр. 148.

специфике правового регулирования плановых отношений. Правовое регулирование имущественных отношений хозяйственных организаций определяется не только отражением потребностей экономического развития, но и особыми задачами и методами осуществления хозяйственно-организаторской деятельности социалистического государства. Например, в силу того, что социалистическое производство является плановым и направлено на осуществление требований основного экономического закона, становится не только возможным, но и в ряде случаев объективно необходимым ограничение эквивалентности и возмездности.

Пропорции эквивалентности, подчеркивал А. В. Венедиктов, определяются государственным планом в соответствии с требованиями закона планомерного развития и основного экономического закона социализма, с учетом действия закона стоимости<sup>1</sup>. Ограничение эквивалентности и возмездности выступает, следовательно, не как произвольный акт, а как акт, обусловленный активным регулирующим воздействием социалистического государства на имущественные отношения в интересах развития социалистического народного хозяйства<sup>2</sup>. Равным образом социалистическое государство, исходя из особых задач правового регулирования, может в некоторых случаях установить, что товарно-денежные отношения не опосредствуются договорной формой, т. е. формируются непосредственно на основе планового акта без волеизъявления сторон.

2. Положение о том, что договор представляет собой свободное волеизъявление контрагентов в юридической литературе признается соответствующим сущности товарно-денежных отношений и при социализме. При этом отмечается, что законодательство, обеспечивая свободное формирование и выражение воли сторон, не допускает в то же время превращения ее в произвол. Усмотрение сторон поставлено в определенные рамки, определяемые самим характером опосредствуемых договором товарно-денежных отношений<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См. А. В. Венедиктов. О системе гражданского кодекса СССР. «Советское государство и право», 1954, № 2, стр. 30–31.

<sup>2</sup> См. М. И. Бару. Ук. соч., стр. 37–44.

<sup>3</sup> См. В. Г. Вердников, А. Ю. Кабалкин. Гражданско-правовые формы товарно-денежных отношений. М., «Юридическая литература», 1970, стр. 46–47.

Основная особенность договорных отношений в социалистическом хозяйстве состоит в том, что здесь договор является уже порождением не просто товарного производства, а планового товарного производства и, следовательно, неминуемо выражает и отражает как действие закона планомерного развития народного хозяйства, так и товарно-денежных отношений и присущих им категорий, взятых в их единстве и взаимодействии. Естественно, что в условиях социалистической плановой экономики договор не может выражать лишь свободу воли самих хозяйственных организаций как товаровладельцев безотносительно к государственному плановому регулированию их деятельности. Формирование воли хозяйственных организаций, выраженное в договоре, определяется, следовательно, плано-регулирующей деятельностью социалистического общенародного государства.

Данное свойство хозяйственного договора отражать как действие закона планомерного развития народного хозяйства, так и товарно-денежных отношений в их единстве является выражением новых черт, присущих товарным отношениям социалистической системы хозяйства. Характеризуя сущность товара, В. И. Ленин подчеркивал, что «государственный продукт — продукт социалистической фабрики... не есть товар в политико-экономическом смысле, во всяком случае не только товар, уже не товар, перестает быть товаром...»<sup>1</sup>. Как отмечается в литературе, названное положение раскрывает диалектику превращения в условиях социализма товарного производства в нетоварное — для непосредственного присвоения и прямого распределения<sup>2</sup>.

Как уже указывалось выше, одной из коренных особенностей товарного производства при социализме, характеризующих его как товарное производство особого рода, является планомерность. Это означает, что товарно-денежные отношения развиваются не стихийно, а плано- и признак плановости представляет собой столь же неотъемлемый элемент сущности товарных отношений, что и эквивалентно-возмездный обмен. Иначе говоря, речь идет о планомерной товарности<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 43, стр. 276.

<sup>2</sup> «Роль государства в экономическом развитии социалистического общества в современных условиях. Изд-во МГУ, 1970, стр. 47.

<sup>3</sup> См. Д. Валовой. О планомерном использовании товарно-денежных отношений. «Плановое хозяйство», 1974, № 2, стр. 101, 107.

Но если товарно-денежные отношения носят планомерный характер, то эта особенность экономических отношений неизбежно должна была найти свое отражение и в сущности той правовой формы, которая опосредствует данные товарно-денежные отношения — т. е. в хозяйственном договоре.

Таким образом, в хозяйственном договоре переплетены, взаимодействуют два начала — планомерное и товарно-стоимостное, но взятые не раздельно, а в их единстве. С одной стороны, эквивалентно-возмездный характер товарных отношений объективно требует выражения в договоре взаимной воли товаровладельцев. Но, с другой стороны, такое свойство товарных отношений как планомерность столь же объективно диктует необходимость отражения и закрепления в договоре плановых начал и государственного регулирования экономического оборота. Являясь правовой формой, опосредствующей акт планового обмена, хозяйственный договор неминуемо должен был выразить органическую связь этих двух сторон товарно-денежных отношений, причем отразить ее так, чтобы она проявилась как единое целое.

При таких обстоятельствах договор, выступая как форма волеизъявления товаровладельцев, приобретает качественно новые черты. Он является правовой формой организации хозяйственных связей, плановых по своей сущности. Как справедливо отмечалось в правовой литературе, именно покоящаяся на взаимодействии закона планомерного развития и закона стоимости взаимосвязь плановых актов с договором дает такую форму хозяйственных связей, как плановый договор<sup>1</sup>. Хозяйственный договор выступает, следовательно, как правовая форма, опосредствующая сочетание этих законов<sup>2</sup>.

Хозяйственный договор обеспечивает закрепление непосредственно общественных по содержанию отношений, с одной стороны, между имущественно-обособленными и юридически самостоятельными товаровладельцами (на праве оперативного управления или собственности) — с другой. При таких условиях представляется неточным

---

<sup>1</sup> См. В. П. Грибанов. Основные тенденции развития советского обязательственного права («Советское государство и право», 1973, № 1, стр. 40).

<sup>2</sup> См. И. Е. Красько. Общие теоретические проблемы советского хозяйственного права. Автореф. докт. дисс. Харьков, 1973, стр. 12.

и не отвечающим сущности товарных отношений в условиях плановой социалистической экономики представление о договоре как неизбежном спутнике «лишь чисто товарного обращения»<sup>1</sup>. Более правильным следует считать вывод о том, что договорная форма отношений обусловлена требованиями не только закона стоимости, но и закона планомерного развития народного хозяйства<sup>2</sup>.

3. Эта особенность хозяйственного договора в условиях социалистической экономики — быть формой, опосредствующей планомерные товарно-денежные отношения, — нашла отражение и в современном хозяйственном законодательстве. В правовом регулировании хозяйственных отношений четко проявляются взаимосвязь товарно-денежных отношений, плана, хозрасчета и договора. Развитие товарных отношений связывается с укреплением хозяйственного расчета и совершенствованием планирования, а развитие хозрасчетных связей предприятий и организаций и совершенствование планирования — с дальнейшим повышением роли хозяйственного договора.

Законодательство периода экономической реформы направлено на обеспечение наиболее правильного сочетания централизованного государственного планирования с развитием хозрасчета, широкой хозяйственной инициативой предприятий и усилением экономического стимулирования производства, что нашло свое отражение в правовом регулировании соотношения плана и договора в условиях реформы. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства»<sup>3</sup>, отметив в качестве одного из недостатков приниженную роль хозяйственного договора, признало необходимым значительно повысить его роль. Это должно было происходить не за счет отказа от централизованного планирования или снижения значения плановых показателей, а за счет такого изменения соотношения плановых и стоимостных начал в регулировании хозяйственных отношений,

---

<sup>1</sup> М. И. Брагинский. Ук. соч., стр. 53.

<sup>2</sup> См. Р. О. Халфина. Хозяйственная реформа и правовое регулирование поставки. «Ученые записки ВНИИСЗ», вып. 10. М., 1967, стр. 56.

<sup>3</sup> СП. СССР 1965 г. № 19–20, ст. 153.

при котором обеспечиваются как качественное совершенствование планирования, так и усиление роли волеизъявления хозяйственных организаций в определении условий их взаимоотношений. Постановление, в частности, подчеркнуло, что «наряды на централизованно распределяемую продукцию должны служить преимущественно основанием для заключения договоров», что именно договор является «основным документом, определяющим права и обязанности сторон по поставкам всех видов продукции, включая продукцию, распределяемую в централизованном порядке». Принятые Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления от 9 апреля 1969 г.<sup>1</sup> и другие нормативные акты восприняли эти идеи и закрепили их.

Также воедино связываются задачи укрепления хозяйственного расчета, повышения эффективности общественного производства, выполнения плановых заданий, с одной стороны, и усиление роли договора — с другой, и в деятельности органов государственного арбитража, арбитражей министерств, ведомств<sup>2</sup>, юридической службы в народном хозяйстве<sup>3</sup>.

В решениях XXIV съезда КПСС, с одной стороны, ставится задача дальнейшего совершенствования планирования, в том числе повышение его научного уровня, научной обоснованности планов, их сбалансированности, усиления методов перспективного планирования, контроля плановых органов за выполнением планов и разработке мер, обеспечивающих выполнение плановых заданий и пропорциональное развитие народного хозяйства, укрепление плановой дисциплины во всех звеньях народнохозяйственного механизма<sup>4</sup>, а с другой — подчеркивается необходимость развития и совершенствования товарно-денежных отношений. Необходимость точного определе-

---

<sup>1</sup> СП СССР 1969 г. № 11, ст. 64.

<sup>2</sup> Постановление Совета Министров СССР от 7 августа 1970 г. № 646 «О повышении роли органов государственного арбитража и арбитражей министерств и ведомств в народном хозяйстве» (СП СССР 1970 г. № 15, ст. 122); Положение о Государственном арбитраже при Совете Министров СССР от 17 января 1974 г. (СП СССР 1974 г. № 4, ст. 19).

<sup>3</sup> Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 декабря 1970 г. № 1025 «Об улучшении правовой работы в народном хозяйстве» (СП СССР 1971 г. № 1, ст. 1).

<sup>4</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС», стр. 66–68, 202.

ния меры труда и меры потребления требует умелого использования экономических рычагов воздействия на производство, совершенствования товарно-денежных отношений<sup>1</sup>. А. Н. Косыгин, подчеркнув значение товарно-денежных отношений, отметил, что «товарно-денежные отношения у нас имеют новое, присущее социализму содержание»<sup>2</sup>. Таким образом, как совершенствование планирования, так и развитие товарно-денежных отношений рассматриваются в решениях съезда как двуединая задача. Одновременно подчеркивается необходимость повышения роли хозяйственных договоров и ответственности за их выполнение.

Важнейшие положения, касающиеся роли хозяйственного договора, закреплены в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г. № 139 «О некоторых мероприятиях по дальнейшему совершенствованию управления промышленностью»<sup>3</sup>. Постановление указало в числе главных задач всесоюзного и республиканского промышленного объединения наряду с развитием и совершенствованием производства, выполнением плановых заданий и другими задачами, также и задачи обеспечения выполнения предприятиями и организациями, входящими в состав объединения, обязательств по поставкам продукции в соответствии с заключенными договорами (п. 12). Норма аналогичного содержания включена в п. 4 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях<sup>4</sup>.

В Положении о производственном объединении (комбинате) от 27 марта 1974 г.<sup>5</sup> в числе главных задач объединения также указывается на выполнение обязательств в соответствии с заключенными договорами.

Вопросу о повышении роли хозяйственных договоров специально уделено внимание в директивных решениях высших партийных органов не случайно. Совершенствование планирования, развитие товарно-денежных отношений и повышение роли хозяйственных договоров рассматриваются как единый, взаимосвязанный процесс.

---

<sup>1</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС», стр. 69.

<sup>2</sup> «Материалы XXIV съезда КПСС», стр. 169.

<sup>3</sup> СП СССР 1973 г. № 7, ст. 31.

<sup>4</sup> СП СССР 1973 г. № 7, ст. 32.

<sup>5</sup> СП СССР 1974 г. № 8, ст. 38.

Совершенствование планирования ни в коей мере не устраняет необходимости в договорном оформлении хозяйственных связей, а повышение роли договора отнюдь не ведет к принижению роли плана. Планомерные и стоимостные начала в хозяйственно-договорных отношениях находятся в диалектическом единстве и взаимодействии.

### § 3. Плановая сущность хозяйственного договора

1. Мы установили, что хозяйственный договор опосредствует планомерные товарно-денежные отношения, отражая как свойства товара, так и плановый характер экономических связей, взятых в их единстве и взаимосвязи. Названная отличительная особенность экономического содержания хозяйственного договора дает возможность определить плановую сущность договора.

В правовой литературе общепризнано, что плановая сущность хозяйственного договора в том, что последний заключается на основании и во исполнение соответствующих плано-административных актов, изданных в установленном порядке компетентными органами. С позиций формально юридических такая концепция в принципе замечаний не вызывает. Однако если подходить к рассмотрению плановой сущности хозяйственного договора с точки зрения его экономического содержания, нельзя не заметить, что данная позиция страдает определенной односторонностью.

В основе господствующего взгляда на плановую сущность хозяйственного договора лежат юридические критерии: договор признается плановым при наличии соответствующих плановых актов, адресованных контрагентам и обязательных для них (или хотя бы одного из них).

Наиболее последовательно выразил эти взгляды О.С.Иоффе, отметив, что с правовой точки зрения плановым является только такой договор, юридическое основание заключения которого образует определенная плановая предпосылка<sup>1</sup>. Правда, О.С.Иоффе предлагает различать и плановость как экономическое явление, полагая, что с экономической точки зрения к плановым можно отнести любые хозяй-

---

<sup>1</sup> См. О.С.Иоффе. План и договор в социалистическом хозяйстве. М., «Юридическая литература», 1971, стр. 73.

ственные договоры, подчиненные задачам выполнения плана. Однако должное значение О. С. Иоффе придает только плановости как правовому явлению<sup>1</sup>.

Представляется, что подход к определению плановой сущности одной правовой категории (договора) через другие правовые категории (планово-административные акты) недостаточен. Плановая сущность хозяйственного договора определяется не наличием или отсутствием адресованных сторонам планово-административных актов, а плановой сущностью самих товарно-денежных отношений, опосредствуемых договором.

В наиболее общей форме, характеризуя плановость как существенный признак хозяйственного договора, можно отметить, что договор является плановым постольку, поскольку он опосредствует планомерные товарно-денежные отношения. Следовательно, хозяйственный договор суть плановый, независимо от того, в каких конкретно-правовых формах осуществляется планомерное государственное регулирование товарно-денежных отношений.

Это обстоятельство имеет существенное значение. В экономической литературе отмечалось, например, что при всей важности директивного характера планирования нельзя рассматривать директивные задания как единственную и всеохватывающую форму плановых заданий. Помимо директивных плановых заданий, представляющих твердо фиксированные показатели (например, по объему производства), могут применяться нормативы, ставящие достижение определенных целей в зависимость от выполнения каких-либо условий, а также информационные показатели (прогнозы-рекомендации), не носящие обязательного характера, но ориентирующие предприятия на перестройку производства с учетом научно-технического прогресса, изменения структуры общественных потребностей и пр., позволяющие найти им правильные ориентиры при разработке перспективных планов, определении направлений технической реконструкции и т. п.<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См. О. С. Иоффе. План и договор в социалистическом хозяйстве. М., «Юридическая литература», 1971, стр. 72–73.

<sup>2</sup> См. Л. И. Абалкин. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. М., «Мысль», 1973, стр. 135, 154–157.

2. Опыт свидетельствует, что к числу правовых форм организации планомерных товарно-денежных связей, в частности, могут быть отнесены:

а) *Принятие компетентными плано-регулирующими органами плановых актов, непосредственно адресованных сторонам и обязательных для обеих сторон (двусторонне-обязательные плановые акты) или для стороны, исполняющей их (односторонне-обязательные плановые акты).* Такие плановые акты, носящие властно-обязательный характер, прямо предписывают сторонам (или одной из них) вступить в договорные отношения, заключить хозяйственный договор (наряды и планы прикрепления — при поставках; титульные списки стройки и другие плановые документы — в капитальном строительстве; план перевозок — при транспортировке грузов; задания плана государственных закупок сельскохозяйственной продукции, доведенные до колхоза или совхоза, — при контрактации; лимит кредитования — при банковской ссуде; лимиты на продукцию, выделенные потребителям в порядке оптовой торговли средствами производства органами материально-технического снабжения, и пр.).

б) *Установление органами хозяйственного управления предприятиям и организациям плановых заданий по производству, которые хотя непосредственно и не предписывают заключения хозяйственных договоров с контрагентами, но экономически побуждают предприятия заключать эти договоры для выполнения доведенных до них плановых заданий.*

В правовой литературе справедливо отмечается плановый характер договоров, хотя и не основанных на обязательных для обеих сторон плановых актах, но предопределяемых планами производства, товарооборота и т. п., устанавливаемыми для каждой из сторон договора. Планы производства, непосредственно не связывая в обязательном порядке субъектов договорных отношений, вместе с тем порождают определенную зависимость их друг от друга, что в конечном счете приводит договорные отношения к результату, предусмотренному планом<sup>1</sup>. В этой связи и были сделаны выводы о том, что в категорию

---

<sup>1</sup> См. Ю.Я. Львович. Плановые предпосылки договоров поставки и купли-продажи товаров народного потребления («Советское государство и право», 1962, №4, стр. 80–81).

плановых договоров включаются все договоры, находящиеся в той или иной степени под воздействием любых плановых актов. Понимание под плановыми договорами лишь таких, которые основаны на обязательном для обеих сторон плановом акте, характеризует лишь один из способов влияния плана на договор и по существу связывают понятие планового договора лишь с моментом заключения данного рода договоров<sup>1</sup>. Производственный план каждого из контрагентов служит в этом случае побудительным мотивом заключения договора<sup>2</sup>. Несомненно, что в силу данного и такого рода договоры носят плановый характер, ибо преследуют цель непосредственного выполнения производственного плана.

Показательными в этой связи являются договоры поставки на продукцию, не имеющую сбыта по нарядам. В случае отказа органа снабжения и сбыта от выдачи наряда, либо при неполучении предприятием-поставщиком от названного органа в установленный срок наряда на поставку продукции, распределяемой в плановом порядке, предприятию предоставлено право реализовать данную продукцию самостоятельно (п.16 Положения о поставках продукции). Если на реализацию такой продукции будет заключен договор, то цель его — выполнение плановых заданий по производству продукции. Поэтому было бы странным отказывать в признании такого договора плановым.

Представления о неплановом характере договоров поставки продукции, не распределяемой органами снабжения, или товаров, не распределяемых органами министерств торговли, исходят из решающего значения только планов распределения. Не учитывается, что в силу существующего раздельного планирования производства и обращения товарного продукта он является предметом планирования не только органов, распределяющих его (органов Госснаба СССР, министерств торговли и др.), но в первую очередь органов, планирующих производство (вышестоящих хозяйственных органов управления). Отпадение одной из форм планирования (в сфере обращения) не устраняет планомерности производства товарного продукта и,

---

<sup>1</sup> См. В. П. Грибанов. О достоинствах и недостатках курса лекций О. С. Иоффе («Советское государство и право», 1960, №3, стр. 149).

<sup>2</sup> См. И. А. Танчук, В. П. Ефимочкин, Т. Е. Абова. Хозяйственные обязательства. М., «Юридическая литература», 1970, стр. 46.

следовательно, планового характера договора, направленного на реализацию такого продукта.

Изложенное полностью применимо и к характеристике договоров, заключаемых на основании производственных планов, сформированных с учетом заявок (заказов) потребностей на продукцию или товары, не распределяемые в плановом порядке. Производственный план, утвержденный вышестоящей организацией, определяет плановый характер заключаемых в этом случае договоров поставки.

Аналогичное положение складывается и при формировании на основе заявок заказчиков (в дополнение к плановым заданиям) тематических планов проектно-изыскательских, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических организаций. Договоры, заключенные на проектирование, изыскание, научно-технические разработки в соответствии с утвержденными для перечисленных организаций тематическими планами, составленными с учетом заявок заказчиков, являются плановыми не в меньшей степени, чем те же договоры, заключенные на основе двусторонне-обязательных плановых актов. Такие договоры носят плановый характер: со стороны заказчика потому, что их заключение обусловлено и предопределено планом технического развития и повышения эффективности производства на данном предприятии; со стороны исполнителя — научно-исследовательской или проектно-конструкторской организации — фактом включения этих работ в ее тематический план и утверждения его вышестоящей организацией. Непризнание таких договоров плановыми только потому, что в основе их не лежит адресованный двум сторонам плановый акт, представляется спорным<sup>1</sup>.

Круг договорных отношений, которые развиваются на основе утвержденных вышестоящими органами планов производственно-хозяйственной деятельности контрагентов, предоставляющих исполнение, достаточно широк. К ним относятся также и договоры, заключаемые на выполнение транспортно-экспедиционных операций предприятиями автомобильного транспорта, предприятиями промышленного железнодорожного транспорта, договоры аренды морских рыбопромысловых

---

<sup>1</sup> О. С. Иоффе, в целом не признавая плановыми договоры, обусловленные только планами производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, тем не менее вынужден считаться с этим фактом и включить в число плановых подобного рода договоры. См. О. С. Иоффе. План и договор в социалистическом хозяйстве, стр. 73.

судов рыболовецкими колхозами у судоремонтно-технических станций<sup>1</sup> и др. Поэтому правильное определение юридической природы таких договоров, как плановых, имеет принципиальное значение.

*в) Установление плано-регулирующими органами определенных плановых параметров, в рамках которых формирование конкретных договорных отношений плановыми заданиями не предопределяется, а предоставлено на усмотрение сторон.*

Речь идет о таком методе планирования товарно-денежных отношений, когда процесс планирования ограничивается установлением определенных пропорций в отраслевом или территориальном масштабе без доведения плановых заданий до конкретных организаций. Заключенные в этом случае договоры также носят плановый характер ввиду обусловленности их общими плановыми заданиями.

Наиболее ярким примером договорных отношений такого рода могут служить так называемые внеплановые и сверхплановые перевозки грузов железнодорожным транспортом, а также перевозки грузов мелкими отправлениями. Договор перевозки грузов вне плана и сверх него можно считать неплановым лишь постольку, поскольку он заключается на перевозки грузов, не предусмотренных планом для данного конкретного грузоотправителя. В действительности же и данные договорные отношения подпадают под плановое регулирование. Как внеплановые, так и сверхплановые перевозки осуществляются либо за счет норм вагонов по плану, выделяемых отделениям железных дорог для перевозки грузов по номенклатуре «остальных и сборных» грузов, либо недозаявок и недогрузов по плану перевозок по другим грузам и грузоотправителям, либо за счет внутренних резервов.

Аналогичный характер имеют и отношения, складывающиеся между грузоотправителями и железными дорогами при приеме к перевозке грузов мелкими отправлениями от грузоотправителей, не имеющих плана перевозок, в соответствии с календарным расписанием погрузки по направлениям (см. ст. 56 УЖД СССР). Хотя взаимоотношения перевозчика и грузоотправителя не основаны здесь на конкретных плановых актах, перевозки осуществляются в плановом порядке, в соответствии с утверждаемыми управлениями железных дорог планами формирования сборных вагонов.

---

<sup>1</sup> СП РСФСР 1959 г. № 12, ст. 102.

Для приведенных выше случаев характерно, что договорные отношения, внешне складываясь только по свободному волеизъявлению сторон, в действительности осуществляются планомерно.

Данный метод планирования приобретает особую значимость в условиях развития и совершенствования договорных отношений в области оптовой торговли средствами производства. Актуальным становится и вопрос о плановой природе договоров, опосредствующих оптовую торговлю в системе материально-технического снабжения. Он не требует пояснений, когда отношения сторон опосредствуются плановым актом (лимитом), адресованным двум сторонам, хотя и обязательным только для организации, осуществляющей функции мелкооптовой (оптовой) торговли средствами производства. Сложнее выявить плановую сущность договоров в оптовой торговле (купле-продаже, поставке) при безлимитной форме снабжения, заключаемых по взаимному соглашению сторон.

В литературе нередко такие договоры рассматриваются как неплановые. Как же в действительности обстоит дело? Если учесть, что оптовая торговля без фондов и лимитов представляет собой прогрессивное явление<sup>1</sup>, то неизбежно следовало бы прийти к выводу, что одновременно расширяется и сфера применения в народном хозяйстве неплановых договоров<sup>2</sup>. Такие выводы противоречили бы, однако, объективным закономерностям развития оптовой торговли как формы планомерного распределения материальных ценностей.

Как справедливо отмечалось в юридической литературе, правильное понимание проблемы оптовой торговли средствами производства не допускает трактовки перехода к ней как отказа от централизованного планирования и распределения материальных ресурсов<sup>3</sup>. Безлимитная, бесфондовая торговля средствами производства отнюдь не бесплановая. При безлимитной торговле также

---

<sup>1</sup> П. 6 постановления Совета Министров СССР от 28 апреля 1969 г. № 309 «О мерах по дальнейшему улучшению материально-технического снабжения народного хозяйства» (СП СССР 1969 г. № 2, ст. 66).

<sup>2</sup> Отметим, что выводы о росте числа неплановых договоров иногда делаются в литературе (ст. «Систематизация хозяйственного законодательства». М., «Юридическая литература», 1971, стр. 240).

<sup>3</sup> См. Л. Шор. Оптовая торговля средствами производства («Советское государство и право», 1970, № 12, стр. 73).

составляются балансы и планы распределения, сохраняется плановое распределение, хотя и отсутствуют фондирование и распределение продукции по каждому конкретному потребителю. Таким образом, специфику оптовой торговли средствами производства составляет взаимосвязь планового формирования материальных ресурсов в системе Госнаба СССР с сохранением за потребителями права свободного заключения договоров<sup>1</sup>.

Особенности планирования оптовой торговли средствами производства дают основание утверждать, что опосредствующие ее хозяйственные договоры (в частности, и при безлимитной торговле) носят плановый характер: во-первых, они опосредствуют товарно-денежные отношения, predetermined общими плановыми пропорциями — распределением материальных ресурсов по системе органов Госнаба СССР и, во-вторых, заключаются не произвольно, а предприятиями — потребителями только с теми снабженческо-сбытовыми организациями, в районе деятельности которых эти предприятия расположены.

Даже такие договоры, как договоры на реализацию излишних и неиспользуемых материальных ценностей, которые в правовой литературе безоговорочно относятся к числу неплановых, в действительности опосредствуют товарно-денежные отношения, подвергаемые планомерному государственному регулированию.

Реализация излишних и неиспользуемых материалов, оборудования, транспортных средств и других материальных ценностей осуществляется органами материально-технического снабжения путем: закупки излишков у предприятий и организаций; продажи излишков на комиссионных началах; содействия предприятиям (организациям), самостоятельно реализующим излишки, в подыскании покупателей. Договоры, опосредствующие все перечисленные формы взаимоотношений между снабженческо-сбытовыми организациями и предприятиями, заключаются по взаимному соглашению сторон; конкретные плановые акты, адресованные обеим сторонам, на основании которых заключались бы договоры, отсутствуют. Тем не менее

---

<sup>1</sup> См. Л. Шор. Оптовая торговля средствами производства («Советское государство и право», 1970, № 12, стр. 74, 77. См. также «Правовые проблемы руководства и управления отраслью промышленности в СССР». М., «Наука», 1973, стр. 386.

данные договоры носят также плановый характер, ибо они опосредствуют планомерные в целом, подвергаемые государственному регулированию товарно-денежные отношения. В законодательстве прямо установлено, что на органы Госснаба СССР возложена работа по контролю за состоянием запасов материальных ресурсов на предприятиях, стройках и других организациях, принятию мер по ликвидации излишних и сверхнормативных остатков материалов и оборудования путем их реализации предприятиям и другим хозяйственным организациям<sup>1</sup>. Закупка же у предприятий излишних и неиспользуемых материальных ценностей, как предусмотрено в законодательстве, преследует цель увеличения материальных ресурсов, распределяемых в плановом порядке.

Таким образом, товарно-денежные отношения между предприятиями и другими хозяйственными организациями и органами материально-технического снабжения, связанные с реализацией излишних материальных ценностей, являются плановыми: они направлены на плановое формирование ресурсов в системе Госснаба СССР и планомерную торговлю ими. Соответственно и договоры, опосредствующие данные отношения, необходимо признавать плановыми.

В этой связи представляется возможным несколько по-иному подойти к вопросу о плановой сущности такого договора как купля-продажа.

В литературе сложилось общепризнанное представление о договоре купли-продажи как договоре, носящем неплановый характер. Развитие форм оптовой торговли средствами производства позволяет усомниться в правомочности традиционного взгляда.

Действительно, как оценить с этой точки зрения договоры на продажу материальных ценностей по лимитам, когда момент их совершения в мелкооптовом магазине непосредственно совпадает с моментом исполнения? Такой договор по своей сущности является договором купли-продажи.

Высказанные в литературе взгляды об оформлении взаимоотношений сторон в данном случае договорами поставки, а не купли-продажи, основываются на буквальном толковании ст. 44 Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик,

---

<sup>1</sup> СП СССР 1969г. № 12, ст. 66; 1969г. № 13, ст. 69.

ст. 258 ГК РСФСР<sup>1</sup>. Однако указанные нормы договора купли-продажи совершенно не касаются. Из них не вытекает, что только договор поставки может быть основан на двусторонне-обязательном плановом акте.

Есть все основания полагать, что на основе плановых актов распределения заключаются и договоры купли-продажи. К числу их можно отнести: упоминавшийся выше договор на продажу мелкооптовым магазином продукции по лимитам, когда совпадают моменты заключения и исполнения договора; договоры на продажу при аналогичных обстоятельствах материально-технических средств организациями «Сельхозтехника»; договоры на реализацию некондиционной продукции, заключаемые на основе плановых актов (нарядов, планов прикрепления)<sup>2</sup>.

г) *Установление государством в нормативном порядке условий формирования договорных отношений на началах, однотипных плановым.* Такая форма имеет место тогда, когда в нормативном порядке предполагается необходимость вступления контрагентов в договорные отношения друг с другом на определенных условиях и при отсутствии конкретных плановых актов, адресованных сторонам.

Действующее законодательство о поставках при наличии определенных условий закрепляет сложившиеся товарно-денежные отношения как постоянные. К их числу относятся устойчивые, длительные хозяйственные связи, опосредуемые договорами и сложившиеся между сторонами при поставках продукции и товаров, не распределяемых в плановом порядке. Данные хозяйственные связи особо регулируются правом.

Непосредственно в нормативном порядке не определено, какие связи следует считать длительными, устойчивыми, сложившимися. Это понятие выработала арбитражная практика, относящая в таком случае к сложившимся, устойчивым хозяйственным связям договорные связи

---

<sup>1</sup> См. Н. И. Клейн. Споры о понуждении поставщика заключить договор и о структуре договорных связей по поставкам («Научно-практический комментарий арбитражной практики», вып. 3. М., «Юридическая литература», 1970, стр. 77); О. С. Иоффе. План и договор в социалистическом хозяйстве, стр. 81. В дальнейшем название Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик будет даваться сокращенно — Основы гражданского законодательства.

<sup>2</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1972, № 2, стр. 16–17.

по поставкам продукции, не распределяемой в плановом порядке, имевшие место между поставщиком и покупателем на протяжении, по край ней мере, двух лет<sup>1</sup>.

Признание тех или иных связей устойчивыми, длительными, сложившимися влечет за собой наступление важных правовых последствий: невозможности для поставщика отказаться от них, нарушить их без согласия на то покупателя (см. п. 10 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729, п. 11 Положения о поставках продукции, п. 9 Положения о поставках товаров). Внесение каких-либо изменений в сложившуюся между предприятиями и организациями производственную кооперацию по изготовлению и поставке продукции и комплектующих изделий, а также по выполнению проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ может производиться только по согласованию между заинтересованными контрагентами по договорам.

Законодатель исходит здесь из признания такого взаимодействия плано-регулирующих факторов и договора, при котором товарно-денежные отношения, опосредствуемые договорной формой, будучи многократно повторяемы, организованы, упорядочены долгосрочными договорами, закрепляются государством как оправдавшие себя, экономически рациональные и эффективные путем придания этим связям устойчивого и обязательного характера, аналогичного обязательной силе плановых актов.

Закрепленный в нормативном порядке принцип недопустимости разрыва в одностороннем порядке поставщиком сложившихся устойчивых хозяйственных связей дает возможность утверждать о своеобразности формы государственного регулирования данного вида отношений, однотипной плановой. Практика Госарбитража по рассмотрению этой категории споров подтверждает, на наш взгляд, данное положение<sup>2</sup>.

Своеобразной формой планового государственного регулирования договорных отношений можно признать и договоры на эксплуатацию

---

<sup>1</sup> См. Н. И. Клейн. Споры о понуждении поставщика заключить договор и о структуре договорных связей по поставкам, стр. 47; А. Г. Быков. Количество и ассортимент продукции в договоре поставки. М., изд-во ЦНИИТЭИМС, 1970, стр. 28.

<sup>2</sup> «Научно-практический комментарий арбитражной практики», вып. 3. М., «Юридическая литература», 1970, стр. 46–50.

железнодорожных подъездных путей не общего пользования. О. С. Иоффе подметил ту особенность названных договоров, что, будучи обязательны к заключению контрагентами в силу прямого предписания закона, они приобретают свойства, аналогичные тем, которые присущи плановым договорам. Такого рода договоры О. С. Иоффе образно назвал однохарактерными плановым договорам по обязательности совершения<sup>1</sup>.

Итак, следует прийти к выводу, что плановый характер хозяйственного договора объясняется не наличием плановых предпосылок его заключения, а сущностью самих товарно-денежных отношений при социализме, опосредствуемых договором. Вместе с тем нельзя умалять и правового значения тех хозяйственных договоров, в основе которых лежат адресованные контрагентам плановые акты. Данные договорные отношения особо регулируются правом.

---

<sup>1</sup> О. С. Иоффе. План и договор в социалистическом хозяйстве, стр. 74.

**Быков А. Г.**  
**«Экономическая политика КПСС и право»**  
**(извлечение)**

*Введение*

Выступая на XXV съезде партии, Генеральный секретарь ЦК КПСС тов. Л.И.Брежнев высказал чрезвычайно важную мысль, имеющую принципиальное значение для многообразных по своему содержанию и по своей конкретной направленности процессов строительства коммунизма в нашей стране: «В.И.Ленин указывал, что, когда выработана правильная политика, верная линия, успех дела зависит прежде всего от организации. Такая политика, такая линия у нас есть»<sup>1</sup>. Здесь имеется в виду научно обоснованная, опирающаяся на глубокое понимание объективных закономерностей и потребностей поступательного общественного развития политика Коммунистической партии Советского Союза, являющейся руководящей и направляющей силой советского общества, ядром его политической системы. «Вооруженная марксистско-ленинским учением, — говорится в ст.6 Конституции СССР, — Коммунистическая партия определяет генеральную перспективу развития общества, линию внутренней и внешней политики СССР, руководит великой созидательной деятельностью советского народа, придает планомерный, научно обоснованный характер его борьбе за победу коммунизма».

В формировании политики КПСС поистине выдающаяся роль принадлежит великому Ленину. «Общий план нашей работы, нашей политики, нашей тактики, нашей стратегии», подчеркивал В.И.Ленин, состоит в том, чтобы создать социалистическое общество, базирующееся на небывалом расцвете демократии, на новой организации общественного труда<sup>2</sup>. Решение этих гигантских задач объективно предполагало решительное переустройство прежде всего глубинных экономических

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976. С. 58.

<sup>2</sup> См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 405.

основ социалистического строительства. «Мы ценим коммунизм только тогда, — говорил В. И. Ленин, — когда он обоснован экономически»<sup>1</sup>.

В соответствии с этими ленинскими указаниями экономической политике в период строительства основ социализма, а затем — коммунистического строительства неуклонно отводилось и отводится одно из центральных мест среди фундаментальных программных положений, которыми руководствовались и руководствуются в наши дни партия, государство, весь советский народ. Именно с этих позиций XXV съезд КПСС, анализируя основные вопросы внутренней политики партии по итогам девятой пятилетки и в свете задач десятой пятилетки, акцентировал внимание прежде всего на политике экономической: «Здесь проходит один из решающих участков борьбы за коммунизм. Здесь сосредоточены основные усилия партии и народа»<sup>2</sup>. Такова, по существу, последовательно осуществляемая научно обоснованная экономическая стратегия нашей партии. Она направлена на достижение фундаментальных долгосрочных целей, высшей среди которых является неуклонный подъем материального и культурного уровня жизни народа<sup>3</sup>.

Совершенно естественно, что достижение целей экономической политики КПСС прежде всего связано с обеспечением динамического и пропорционального развития общественного производства, повышения его эффективности, всемерного улучшения качества работы и быстрого роста производительности труда. Успехи нашей страны в этой области очевидны<sup>4</sup>.

Однако, во-первых, развитие производства — не самоцель, оно органически связано с основным направлением развития политической системы советского общества, которым является дальнейшее развертывание социалистической демократии (ст. 9 Конституции СССР), имеющей в СССР самые прочные экономические основы. Во-вторых, решающим звеном эффективного функционирования хозяйственного механизма страны является организация, предполагающая постоянное

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 38. С. 179.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС. С. 35.

<sup>3</sup> «О 60-й годовщине Великой Октябрьской социалистической революции». Постановление ЦК КПСС от 31 января 1977 г. М., 1977. С. 10.

<sup>4</sup> См.: Брежнев Л. И. Великий Октябрь и прогресс человечества. «Коммунист», 1977, № 16. С. 9.

совершенствование управления экономическими процессами, приведение его в наиболее полное соответствие задачам экономического и социального прогресса общества. В-третьих, важнейшим средством реализации политики партии, в том числе и в экономической области, средством дальнейшего развития советской демократии, обеспечения эффективности и качества управления экономикой является социалистическое право. Служебную роль права Л.И. Брежнев подчеркнул следующим образом: «В обобщенной, концентрированной форме советские законы выражают волю народа, основные направления политики партии и государства, обеспечивают движение общества по заданному курсу»<sup>1</sup>.

Эта социальная миссия права в условиях развитого социализма весьма существенна вообще, в сфере экономического развития — в особенности. На XXV съезде КПСС в этой связи, в частности, говорилось о том, что приведение юридических норм в соответствие с новым уровнем, достигнутым нашим обществом, позволило обеспечить необходимое правовое регулирование, например охраны окружающей среды, и соответственно создать условия для целеустремленной работы в защиту природы<sup>2</sup>. Таким образом, наличие обоснованных юридических норм является важным условием эффективной хозяйственной деятельности.

Роль советского права возрастает в еще большей степени и в связи с тем, что новая Конституция СССР подчеркивает необходимость укрепления правовой основы государственной и общественной жизни (ст. 9).

Необходимо подчеркнуть, что вопросам правового регулирования хозяйственной деятельности КПСС уделяет чрезвычайно серьезное внимание. Об этом свидетельствует, например, постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 25 июня 1975 г. «О мерах по дальнейшему совершенствованию хозяйственного законодательства»<sup>3</sup>. Об этом свидетельствуют и материалы XXV съезда КПСС, в которых отчетливо проведена линия улучшения правового регулирования хозяйственной деятельности; последнее призвано действеннее обеспечивать решение задач повышения качества продукции, соблюдения режима экономии, противодействия негативным явлениям в этой области (обман

---

<sup>1</sup> Брежнев Л. И. Ленинским курсом. Речи и статьи, т. 3. М., 1972, с. 48.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 82.

<sup>3</sup> СП СССР 1975 г. № 16, ст. 98.

государства, приписки, хищения социалистической собственности, проявления местничества и т. п.)<sup>1</sup>.

Изложенное предопределяет исследовательский интерес к проблеме правового опосредования политики КПСС в экономической сфере жизни развитого социалистического общества. Она (эта проблема) в различное время освещалась на страницах юридической и экономической литературы<sup>2</sup>. Выработаны принципиально единые исходные методологические позиции относительно соотношения экономики, политики и права. Тем не менее данную проблему нельзя считать исследованной до конца, потому что жизнь, практика коммунистического строительства и партийного руководства экономикой не стоят на месте, развиваются и совершенствуются, открывают новые аспекты, требующие углубленного внимания. Разумеется, важнейшее значение имеет осмысление новейших организационно-правовых мер, осуществленных на основе решений XXV съезда КПСС. Не исключена и дискуссионность отдельных сторон названной проблемы.

Настоящая работа не претендует на всестороннее освещение роли советского права в реализации экономической политики КПСС. В ней на основе анализа новейшего фактического и нормативного материала предпринимается попытка показать роль правовых категорий в закреплении и развитии экономических основ социалистической демократии, в совершенствовании системы управления социалистической экономикой, в использовании в условиях зрелого социализма товарно-денежных отношений.

Главы I и III написаны доктором юридических наук Ю. М. Козловым, глава II — кандидатом юридических наук А. А. Кененовым, глава IV — кандидатом юридических наук А. Г. Быковым. Научный редактор работы — доктор юридических наук, профессор Ю. М. Козлов.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 82.

<sup>2</sup> См., например: Халфина Р. О. Соотношение государства, права и экономики в период развернутого строительства коммунизма. — «Вопросы философии», (1965, № 2; Алексеев С. С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. М., 1966; Шкредов В. П. Экономика и право. М., 1967; Государство, право, экономика. М., 1970; Явич Л. С. Право и общественные отношения. М., 1971; Хозяйственная реформа, управление и право. М., 1973; Загайнов Л. И. Социалистическое государство и законы экономики. М., 1975 и т. д.

## Глава IV.

### «Экономическая политика КПСС и правовое регулирование планомерной организации общественного производства»

#### *§ 1. Экономическая политика КПСС в области планирования и ее правовое закрепление*

Наличие определенной пропорциональности является объективным условием развития всякого общественного производства. Как указывал К. Маркс, «...необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уничтожена определенной формой общественного производства, — измениться может лишь форма ее проявления»<sup>1</sup>. Однако в отличие от капиталистического способа производства, где пропорциональность поддерживается стихийным развитием экономики, при социализме действует объективный экономический закон планомерного развития.

Планомерность, отмечал В.И. Ленин, как объективное свойство социалистического способа производства состоит в постоянно и сознательно поддерживаемой пропорциональности<sup>2</sup>. «Социализм немислим... — указывал он, — без планомерной государственной организации, подчиняющей десятки миллионов людей строжайшему соблюдению единой нормы в деле производства и распределения продуктов»<sup>3</sup>.

Объективный закон планомерного развития социалистического общества диктует необходимость и возможность постоянного и сознательного поддержания пропорций. Социалистическое государство, познав требования этого закона, сознательно использует его в целях выполнения задач построения коммунизма путем планирования как организационной деятельности по постоянному и сознательному

---

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 32, с. 460–461.

<sup>2</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 3, с. 620.

<sup>3</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 36, с. 300.

поддержанию пропорциональности, так как планомерность сама по себе автоматически не реализуется.

Особая роль в планировании народного хозяйства принадлежит Коммунистической партии. Она вырабатывает основные, генеральные направления хозяйственной политики социалистического государства и развития всего общества, экономическую стратегию. КПСС научно обосновывает принципы планирования, теоретически обобщает накопленный опыт, определяет основные пути и методы совершенствования планирования, определяет генеральную перспективу развития народного хозяйства и важнейшие народнохозяйственные пропорции, осуществляет огромную идеологическую и организаторскую работу по выполнению народнохозяйственных планов.

В своей экономической политике КПСС исходит из того, что планирование имеет своей целью развитие и укрепление социалистической системы хозяйства, создание материально-технической базы коммунизма на основе быстрого развития новой техники, непрерывного роста производительности общественного труда, повышения его эффективности и качества, максимальное удовлетворение постоянно возрастающих потребностей всего общества.

Историческая заслуга КПСС состоит в глубоко научном обосновании роли планирования в общем механизме социалистического хозяйствования и определения основных путей его совершенствования.

«План — главный инструмент реализации экономической политики партии»<sup>1</sup>. Этот вывод, четко сформулированный декабрьским (1977 г.) Пленумом ЦК КПСС, имеет основополагающее значение для всей деятельности по организации планирования социалистического производства.

Партией глубоко обоснованы положения о тесной связи планирования с управлением народным хозяйством. Планирование, как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXIV съезду партии, — центральное звено, сердцевина управления народным хозяйством в условиях социализма<sup>2</sup>. Поэтому проблемы повышения эффективности хозяйственного руководства в целом связываются в первую очередь с совершенствованием планирования. «Эффективность руко-

---

<sup>1</sup> «Правда», 1977, 18 дек.

<sup>2</sup> Материалы XIV съезда КПСС. М., 1971, с. 66.

водства народным хозяйством определяется прежде всего научным уровнем и искусством планирования, как текущего, так и перспективного»<sup>1</sup>. Планированию (в особенности долго срочному) отводится одно из ведущих мест в экономической стратегии партии. Как указывалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, как и всякая стратегия, «...экономическая стратегия партии начинается с постановки задач, с выдвижения фундаментальных, долговременных целей. Высшей среди них был и остается неуклонный подъем материального и культурного уровня жизни народа. Экономическая стратегия включает в себя и четкое определение средств, тех путей, которые ведут к поставленным целям. Это — динамичное и пропорциональное развитие общественного производства, повышение его эффективности, ускорение научно-технического прогресса, рост производительности труда, всемерное улучшение качества работы во всех звеньях народного хозяйства»<sup>2</sup>.

На этой исходной основе партией определены по отношению к планированию как общая задача — его совершенствование, поднятие уровня плановой работы, приведение ее в соответствие с новыми масштабами и обликом нашего хозяйства, с новыми требованиями времени, так и конкретные способы и методы такого совершенствования<sup>3</sup>.

Одна из принципиальных особенностей социалистического планирования — ярко выраженный партийный, социально-политический подход. «Партия подчеркивает, — отмечается в передовой статье журнала «Коммунист», — что к руководству экономикой нельзя подходить с узкохозяйственных, а тем более технократических позиций — это дело партийное, дело политическое»<sup>4</sup>. Коммунистическая партия рассматривает планирование, исходя из ленинского понимания единства научно-технических и социально-экономических задач, считая, что планирование имеет не только экономические, но и идейно-политические функции<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> «Коммунист», 1974, № 1, с. 34.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 39–40.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 59, 171–174.

<sup>4</sup> «Коммунист», 1973, № 18, с. 8.

<sup>5</sup> См.: Федосеев П. Построение развитого социалистического общества в СССР — торжество идей ленинизма. — «Коммунист», 1974, № 2, с. 27.

Как указывал В.И. Ленин, наша программа партии не может оставаться только программой партии. Она должна превратиться в программу нашего хозяйственного строительства, иначе она негодна и как программа партии<sup>1</sup>. Не случайно поэтому, как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, в «...долговременной ориентации экономической политики партии... мы видим, если использовать выражение В.И. Ленина, «общий план нашей работы, нашей политики, нашей тактики, нашей стратегии»<sup>2</sup>.

Отрицая узко-хозяйственный, технократический подход к планированию, партия рассматривает планирование как важнейший инструмент развития социалистического общества в целом, в единстве его экономических, технико-производственных, социально-культурных, политических и идеологических задач. Такое единство социальных, политических, экономических и производственно-технических задач в планировании вообще представляет собой принципиальную особенность социализма, свойственную не только СССР, но и зарубежным социалистическим странам.

Экономическая политика КПСС в сфере планирования реализуется в деятельности социалистического государства и его органов. Планирование является одной из основных форм осуществления хозяйственно-организаторской функции социалистического государства, так как в условиях социализма государство выступает главным организатором общественного производства<sup>3</sup>. При этом, как отмечалось в литературе, осуществляя планомерное, основанное на глубоком научном познании воздействие на экономику, государство использует и всю силу государственного механизма, все богатство и разнообразие форм правового регулирования<sup>4</sup>. Народнохозяйственный план выступает как основная и решающая форма государственно-правового закрепления научно обоснованной хозяйственной политики, отражающей объективные законы экономики<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 42, с. 344–345.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 39.

<sup>3</sup> Государство. Право. Экономика. М., 1970, с. 73; Загайнов Л. И. Социалистическое государство и законы экономики. М., 1975, с. 77–78.

<sup>4</sup> Государство. Право. Экономика, с. 32.

<sup>5</sup> См.: Загайнов Л. И. Указ. соч., с. 59–260.

Государственно-властное воздействие на плановую деятельность выражается, прежде всего, в нормативном регулировании планирования. Правовые нормы закрепляют плановый характер развития социалистического общества и само планирование как форму государственного руководства социалистическим хозяйством; определяют принципы планирования, правовое положение и функции планирующих органов; регламентируют порядок разработки и утверждения планов, работу соответствующих планирующих органов по доведению плановых актов до исполнителей, по организации выполнения плана и контролю за выполнением планов; устанавливают порядок отмены и изменения плановых актов и т. д.

Будучи урегулированными правовыми нормами, отношения в сфере планирования, возникающие с участием различных органов планирования, управления, объединений, предприятий и других организаций, приобретают правовую форму, т. е. становятся правоотношениями.

В правовую форму облакаются также плановые акты, устанавливающие как общие, так и индивидуальные плановые задания. Таким образом, правовая форма охватывает все стороны процесса планирования<sup>1</sup>.

Основополагающая роль в правовой регламентации планирования принадлежит Конституции СССР, принятой Верховным Советом СССР 7 октября 1977 г. Конституция закрепляет планирование в качестве ведущего принципа организации социалистической экономики. Установлено, что руководство экономикой осуществляется на основе государственных планов экономического и социального развития (ст. 16). Само изменение названия планов (взамен применявшегося прежде термина «народнохозяйственный план») отражает подход к планированию как единству производственных, экономических, социально-культурных и иных задач развития общества, что фактически уже имело место в рамках народнохозяйственного плана.

Конституция определяет и роль социалистического государства в планировании общественного производства. Предусмотрено, что государство обеспечивает динамичное, планомерное и пропорциональное развитие народного хозяйства (ст. 15). Особо охарактеризована роль государства в обеспечении планомерного развития науки

---

<sup>1</sup> Хозяйственное право. М., 1970, с. 70–71; Государство. Право. Экономика, с. 130.

и подготовки научных кадров (ст.26), определена компетенция органов власти и управления в разработке и утверждении государственных планов экономического и социального развития (ст.ст.73, 108, 131, 137, 143, 146), урегулированы полномочия союзных и автономных республик и местных Советов народных депутатов по обеспечению комплексного экономического и социального развития на соответствующей территории (ст.ст. 77, 83, 147), вопросы контроля за выполнением государственных планов и заданий органами народного контроля (ст.92), учета наказов избирателей при разработке планов экономического и социального развития (ст. 102) и др.

Конституции союзных республик еще более подробно регламентируют планирование. Они содержат особые главы, специально посвященные планированию экономического и социального развития на территории республики. Предусмотрено, в частности, что их государственные планы экономического и социального развития являются составной частью государственного плана экономического и социального развития СССР, что эти планы имеют своей целью обеспечение комплексного экономического и социального развития на территории республики в соответствии с основными задачами и направлениями экономического и социального развития СССР. Соответствующие главы о государственных планах экономического и социального развития включены и в конституции автономных республик.

Особенно важное значение приобретают права трудовых коллективов в сфере планирования производства и социального развития, которые прямо закреплены в ст.8 Конституции СССР, конституциях союзных и автономных республик.

## *§2. Разработка КПСС принципов социалистического планирования и их нормативное закрепление*

Свою активную роль социалистическое право проявляет в регулировании всех процессов планирования экономического и социального развития и любых его форм. Однако определяющее значение в регламентации планирования имеет правовое закрепление его основных принципов. Именно в принципах планирования выражена в наиболее концентрированной форме суть экономической стратегии партии в сфере планомерной организации общественного производства.

Будучи закрепленными в соответствующих нормативных актах, принципы планирования приобретают государственно-властный, обязательный характер. На их основе строится вся деятельность органов планирования и управления, а также производственных объединений, предприятий и других хозяйственных организаций. Принципы планирования создают необходимую базу для последующего нормотворчества в сфере регулирования плановой деятельности.

Принципы, на основе которых осуществляется социалистическое народнохозяйственное планирование, были разработаны и научно обоснованы еще В. И. Лениным. В своих работах «О продовольственном налоге», «Очередные задачи Советской власти», в докладе ВЦИК и СНК на VIII Всероссийском съезде Советов и ряде других В. И. Ленин глубоко обосновал такие важнейшие принципы планирования, как директивность планов, непрерывность планирования и его долгосрочный характер, научная обоснованность планов, их взаимная увязка и координация в едином государственном плане, демократический централизм, сочетание отраслевого и территориального планирования, выделение в планировании ведущего, решающего звена и др.

Разработанные В. И. Лениным принципы социалистического планирования были в дальнейшем развиты и обогащены в Программе партии, решениях ее съездов и Пленумов ЦК. В настоящее время можно считать сформировавшимися такие основные принципы планирования, как директивный характер планов и плановых заданий; непрерывность планирования и долгосрочный характер планов; целевая направленность планирования на повышение эффективности общественного производства и обеспечение конечных народнохозяйственных результатов; комплексный характер планирования; научная обоснованность плана; сбалансированность (взаимная увязка) планов и плановых заданий; стабильность планов; демократический централизм; социалистическая законность; взаимная координация государственных планов экономического и социального развития СССР с планами стран — членов Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ).

Регулирование в нормативном порядке выработанных партией принципов планирования экономического и социального развития осуществляется в основном путем:

а) закрепления принципов планирования в нормативных актах, определяющих компетенцию, задачи и функции органов планирования;

б) включения принципов планирования в нормативные акты, регламентирующие правовое положение соответствующих звеньев системы народного хозяйства от предприятия (производственного объединения) до министерства (ведомства) при осуществлении ими плановых функций;

в) регламентации принципов планирования в нормативных актах, определяющих порядок разработки и доведения до исполнителей функциональных планов, т. е. планов, на основе которых осуществляются отдельные виды производственно-хозяйственной деятельности независимо от ведомственной подчиненности (материально-техническое снабжение, транспортировка грузов, государственные закупки сельскохозяйственной продукции, финансирование, кредитование и т. д.).

Обобщающая характеристика принципов планирования дана в принятом 5 июля 1978 г. Верховным Советом СССР Законе о Совете Министров СССР. Установив, что одним из основных на правлений деятельности Совета Министров СССР является обеспечение динамичного, планомерного и пропорционального развития народного хозяйства (ст. 2), Закон определил, что Совет Министров СССР обеспечивает развитие экономики как единого народнохозяйственного комплекса на основе государственных планов экономического и социального развития с учетом отраслевого и территориального принципов, при сочетании централизованного управления с хозяйственной самостоятельностью и инициативой предприятий, объединений и других организаций (ст. 7), обеспечивает сбалансированность и стабильность планов, рациональное размещение производительных сил по союзным республикам и экономическим районам страны (ст. 9).

Важнейшее значение в правовом закреплении основных принципов планирования имеет совместное постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства»<sup>1</sup>. Хотя указанное постановление непосредственно касалось лишь одной отрасли материального производства — промышленности, предусмотренные в нем принципы планирования, по существу, носили внеотраслевой характер, поэтому в последующем ряд аналогичных принципов планирования нашел свое закрепление

---

<sup>1</sup> СП СССР 1965 г. № 19–20, ст. 153.

в нормативных актах, регламентирующих плановую деятельность в иных отраслях народного хозяйства. Так постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 28 мая 1969 г. № 389 «О совершенствовании планирования капитального строительства и об усилении экономического стимулирования строительного производства»<sup>1</sup> были закреплены важнейшие принципы планирования капитальных вложений, под рядных строительно-монтажных работ и финансирования строек. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 г. № 760 «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники»<sup>2</sup> закреплены важнейшие принципы планирования научно-технических разработок.

В постановлении Совета Министров СССР от 19 марта 1970 г. № 184 «О дальнейшем совершенствовании производственно-хозяйственной деятельности Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления и повышении роли экономических методов в его работе»<sup>3</sup> ряд принципов планирования был четко сформулирован применительно к отрасли.

Правовое закрепление принципов планирования путем регламентации их в нормативных актах, определяющих компетенцию планирующих органов, отражено, например, в Положении о Государственном плановом комитете СССР (Госплане СССР)<sup>4</sup>.

Как устанавливает п. 2 Положения, главной задачей Госплана СССР является разработка в соответствии с Программой КПСС, директивами Центрального Комитета КПСС и решениями Совета Министров СССР государственных народнохозяйственных планов, обеспечивающих пропорциональное развитие народного хозяйства СССР, непрерывный рост и повышение эффективности общественного производства в целях создания материально-технической базы коммунизма, неуклонного повышения уровня жизни народа и укрепления обороноспособности страны. Далее определяются главнейшие принципы, на которых

---

<sup>1</sup> СП СССР 1969 г. № 15, ст. 82.

<sup>2</sup> СП СССР 1968 г. № 18, ст. 122.

<sup>3</sup> СП СССР 1970 г. № 5, ст. 37.

<sup>4</sup> Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 9 сентября 1968 г. № 719 (СП СССР 1968 г. № 17, ст. 113).

должно строиться это планирование: государственные планы развития народного хозяйства СССР должны быть оптимальными, основываться на экономических законах социализма, на современных достижениях и перспективах развития науки и техники, на результатах научных исследований экономических и социальных проблем коммунистического строительства, всестороннего изучения общественных потребностей, на правильном сочетании отраслевого и территориального планирования, а также централизованного планирования с хозяйственной самостоятельностью предприятий и организаций.

В утверждаемых в союзных республиках Положениях о Госпланах союзных республик<sup>1</sup>, положениях о Госпланах автономных республик<sup>2</sup> и Положениях о плановых комиссиях исполкомов краевых (областных)<sup>3</sup>, районных<sup>4</sup>, городских (районных в городе) Советов также предусматриваются отдельные общие принципы, которым должны отвечать разрабатываемые и утверждаемые этими органами планы.

В правовой регламентации плановой деятельности соответствующих звеньев системы народного хозяйства от предприятия (производственного объединения) до министерства (ведомства) законодателем избран особый путь, а именно выделение в Положении о соответствующем звене специального раздела о правах в области планирования. Подобные разделы содержатся в Положениях: о социалистическом государственном производственном предприятии от 4 октября 1965 г.<sup>5</sup>, о государственной проектной и изыскательской организациях, выполняющих работы для капитального строительства, от 31 декабря 1969 г.<sup>6</sup>, о производственном объединении (комбинате) от 27 марта 1974 г.<sup>7</sup>, о научно-производственном объединении

---

<sup>1</sup> См., например, Положение о Государственной плановой комиссии РСФСР (Госплане РСФСР) (СП РСФСР 1970 г. № 6, ст. 35).

<sup>2</sup> В РСФСР утверждены Советами Министров автономных республик.

<sup>3</sup> См., например: Положение о плановой комиссии исполнительного комитета краевого (областного) Совета депутатов трудящихся, утвержденное постановлением Совета Министров РСФСР от 15 августа 1966 г. № 677 (СП РСФСР 1966 г. № 26, ст. 119).

<sup>4</sup> В РСФСР утверждены постановлением Совета Министров РСФСР от 28 марта 1974 г. № 188 (СП РСФСР 1974 г. № 11, ст. 51).

<sup>5</sup> СП СССР 1965 г. № 19–20, ст. 155.

<sup>6</sup> Законодательство о капитальном строительстве, вып. 3. М., 1971, с. 327–345.

<sup>7</sup> СП СССР 1974 г. № 8, ст. 38.

от 30 декабря 1975 г.<sup>1</sup>, о тресте совхозов от 20 октября 1975 г.<sup>2</sup>, Общих положениях: о научно-исследовательских, конструкторских, проектно-конструкторских и технологических организациях от 13 ноября 1970 г.<sup>3</sup>, о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях от 2 марта 1973 г.<sup>4</sup>, о министерствах СССР от 10 июля 1967 г.<sup>5</sup>

Основные принципы функционального планирования закрепились, в частности, в сфере материально-технического снабжения — в постановлении Совета Министров СССР от 28 апреля 1969 г. № 309 «О мерах по дальнейшему улучшению материально-технического снабжения народного хозяйства»<sup>6</sup>, перевозок — в Основных положениях о годовом и квартальном планировании перевозок грузов от 4 января 1970 г., транспортных уставах и кодексах и правилах планирования перевозок на отдельных видах транспорта; научно-технической деятельности — в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 г. № 760 «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники»<sup>7</sup>; финансирования и кредитования — в постановлениях ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» и от 28 мая 1969 г. № 389 «О совершенствовании планирования капитального строительства и об усилении экономического стимулирования строительного производства».

Принцип директивности — важнейший принцип социалистического планирования — выражается в придании плановым порциям и заданиям государственно-властной силы. Это означает, в частности, безусловную юридическую обязанность исполнения плановых заданий его адресатами. Несоблюдение такой обязанности рассматривается как грубейшее нарушение государственной плановой дисциплины.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1976 г. № 2, ст. 13.

<sup>2</sup> СП СССР 1975 г. № 21, ст. 145.

<sup>3</sup> Законодательство о капитальном строительстве, вып. 3, с. 345–362.

<sup>4</sup> СП СССР 1973 г. № 7, ст. 32.

<sup>5</sup> СП СССР 1967 г. № 17, ст. 116.

<sup>6</sup> СП СССР 1969 г. № 12, ст. 66.

<sup>7</sup> СП СССР 1968 г. № 18, ст. 122.

Своевременное и надлежащее выполнение плановых заданий всегда рассматривалось партией в качестве неотъемлемого, объективного необходимого условия социалистического хозяйствования. Продолжая эту политику, XXV съезд КПСС специально подчеркнул необходимость всемерно укреплять плановую дисциплину во всех звеньях народного хозяйства, повысить ответственность хозяйственных руководителей за выполнение государственных плановых заданий<sup>1</sup>.

Принцип директивности как проявление партийных требований к планированию вытекает из сущности прямой планомерной формы экономических связей в условиях социализма, обусловлен ею. Именно прямая планомерная форма экономических отношений объективно требует директивности планов, что с правовой стороны выражается в придании актам планирования государственно-властного, юридически обязательного характера.

Организация планирования на директивном принципе — несомненное достижение социализма. В этой связи вызывают серьезные возражения имеющиеся, особенно в экономической литературе, предложения о переходе от директивного планирования к планам-ориентирам, планам-заказам и т. п., так или иначе ведущие к «размягчению» директивности планов либо к устранению их, а по существу к ликвидации государственной организации планирования. Заслуживает всемерной поддержки острая критика в адрес подобных взглядов<sup>2</sup>.

Важнейшее значение придается принципу директивности и по законодательству зарубежных социалистических стран. Основная и неизменная правовая характеристика социалистического планирования, отмечают, например, болгарские ученые, состоит в том, что планы оформляются как юридически обязательные акты государственных органов. Без этого механизма невозможно функционирование планирования в качестве экономического и социального процесса<sup>3</sup>.

Однако принцип директивности планов не означает абсолютизации его юридической силы, обязательности плана во всех без исключения

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 172.

<sup>2</sup> См., например: Кравцов А. К. План и право (правовой аспект централизованного планирования социалистического государственного производства). Воронеж, 1976, с. 80–85.

<sup>3</sup> Планирование и управление народным хозяйством в странах социализма на современном этапе (правовые аспекты). М., 1976, с. 24.

случаях для всех хозяйственных отношений. Выполняя свою активную роль в воздействии на экономический базис, хозяйственное законодательство предусматривает возможность в строго определенных случаях отступления от выполнения предписаний плановых актов. В частности, это выражается в праве хозяйственных организаций, которым адресованы плановые акты, не исполнять их (например, не заключить договор на основании таких плановых актов) либо исполнять с определенными отступлениями от предписаний плановых актов<sup>1</sup>.

Установление таких правовых норм имеет под собой глубокое экономическое обоснование. Дело в том, что планирование, являясь отражением требований закона планомерного развития социалистического общества, одновременно не может не учитывать и не отражать требований других экономических законов, ибо экономические законы социализма не изолированы друг от друга, а взаимодействуют в общей системе, оказывая взаимное влияние. Результатом такого взаимодействия является иногда необходимость определенной «корректировки» плановых предписаний, которые, будучи не отмененными и не измененными, перестают в то же время отвечать интересам как их адресатов — хозяйственных организаций, так и государства. В итоге определенное отступление от принципа директивности является уже объективно необходимым.

Типичный пример тому — право покупателя продукции производственно-технического назначения отказаться от исполнения плановых заданий (нарядов) и не заключать договор поставки. Презюмируется, что покупатель, отказывающийся в данном случае от получения предусмотренной плановым актом продукции, в состоянии и без нее выполнить задания своего производственного плана. Понуждение такого покупателя к заключению договора привело бы к навязыванию ему ненужной (излишней) продукции, что объективно противоречило бы требованиям закона экономии общественного труда и закона повышения производительности труда. С тем, чтобы этого не произошло, правовые нормы и предоставили покупателю возможность отказаться от выполнения плановых предписаний, независимо от причин, по которым предусмотренная планом продукция оказалась ненужной покупателю. Органы Госарбитража при рассмотрении возникающих

---

<sup>1</sup> См.: Быков А. Г. План и хозяйственный договор. М., 1975, с. 110–122.

в связи с этим споров вообще не входят в обсуждение вопроса обоснованности отказа покупателя продукции<sup>1</sup>.

Принцип непрерывности планирования выражается в ограниченном сочетании перспективных долгосрочных, пятилетних, годовых и других текущих планов. В результате при разработке плановых пропорций обеспечивается их необходимая преемственность во времени и взаимосвязь.

На протяжении значительного периода развития социалистической экономики основной формой долгосрочного планирования были пятилетние планы. Однако по мере совершенствования хозяйственных связей, усиления концентрации общественного производства, ускорения научно-технического прогресса и в целом усложнении социально-экономических задач, стоящих перед страной в период развитого социализма, пространственные границы пятилетнего плана перестали удовлетворять потребностям социалистической экономики. Встала задача планирования на более длительный срок и соответственно его правовой регламентации.

Важнейшие нормы, характеризующие особенности правового регулирования долгосрочного перспективного планирования, содержатся в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 9 августа 1972 г. «О разработке долгосрочного перспективного и пятилетнего (на 1976–1980 гг.) планов развития народного хозяйства СССР»<sup>2</sup>.

Как указано в постановлении, долгосрочный план должен стать конкретным выражением социально-экономической политики партии на длительную перспективу и наметить пути и средства последовательного строительства материально-технической базы коммунизма, осуществления широкого круга социальных мероприятий и повышения уровня жизни народа, дальнейшего совершенствования социалистических производственных отношений. Составление долгосрочного перспективного плана является качественно новым этапом развития планирования в нашей стране и совершенствования управления народным хозяйством.

---

<sup>1</sup> Систематизированный сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР. М., 1976, с. 103.

<sup>2</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1974, т. 9, с. 232–234.

Разработка проекта долгосрочного перспективного плана осуществляется по отраслям народного хозяйства, союзным республикам, укрупненным экономическим районам и по важнейшим комплексным межотраслевым народнохозяйственным проблемам.

Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 гг. поставили задачу «совершенствовать систему взаимоувязанных народнохозяйственных планов — долгосрочного, пятилетних и годовых»<sup>1</sup>.

Одно из решающих мест в выполнении этой задачи принадлежит правовому регулированию. Действующее законодательство прежде всего определяет роль пятилетнего плана и его соотношение с годовым в общей системе планирования.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» установило, что пятилетний план (с распределением важнейших заданий по годам) является основной формой государственного планирования развития народного хозяйства. Задания пятилетнего плана уточняются и конкретизируются в годовых планах с учетом хода развития экономики и изменений в ресурсах и потребностях народного хозяйства и населения.

Указанная норма была сформулирована постановлением применительно к промышленности. Вслед за этим был принят ряд других важнейших нормативных актов, распространивших этот общий принцип соотношения пятилетнего и годовых планов и на другие сферы производства. Так, предусмотрено, что основной формой государственного планирования капитального строительства является пятилетний план, разрабатываемый и утвержденный в установленном порядке по каждому министерству и ведомству СССР и союзной республике с разбивкой по годам. На основе пятилетних планов капитальных вложений и заданий по вводу в действие мощностей и основных фондов разрабатываются и утверждаются пятилетние планы подрядных строительно-монтажных работ с разбивкой по годам, а также по министерствам и ведомствам СССР и союзным республикам, которые должны доводиться ими до каждой стройки

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

и строительно-монтажной организации и являться для них рабочими планами. Соответствующим образом определено соотношение пятилетних и годовых планов в деятельности научно-исследовательских, конструкторских и технологических организаций, проектно-исследовательских организаций, производственных, научно-производственных, промышленных объединений и др.

В нормативном порядке установлено, что низовое звено народного хозяйства (предприятие и объединение) разрабатывает развернутый годовой план своей производственно-хозяйственной деятельности (техпромфинплан, стройфинплан, трансфинплан, НИОКР промфинплан и т. п.), а также квартальные и месячные планы. Это означает, что принцип непрерывности планирования распространяется не только на соотношение пятилетнего и годового планов, но и на соотношение годового плана с квартальными и месячными.

Развивающаяся концентрация общественного производства придает правовому регулированию данного принципа новые черты.

Принцип непрерывности применяется не только к формированию планов производственно-хозяйственной деятельности, т. е. в сфере собственно производства. Он присущ и отношениям в сфере товарного обмена, где используются различные функциональные планы (материально-технического снабжения, поставок товаров народного потребления, перевозок и др.). Во многих случаях при таком функциональном планировании применяются как пятилетние, так и годовые планы. Тем самым данный принцип планирования получает новое развитие: он обеспечивает непрерывность планирования и сочетание пятилетних планов с годовыми не только в сфере планирования собственно производственной деятельности, но и связанных с ней отношений товарного обмена. В результате, например, долгосрочному планированию производства промышленной продукции в объединении будет соответствовать и долгосрочный план материально-технического снабжения и сбыта, на основе которого будут формироваться и долгосрочные хозяйственные договоры.

Однако в ряде случаев регулирование отношений в сфере товарного обмена ограничивается разработкой лишь годовых планов. Наиболее серьезные замечания в этой связи можно сделать относительно планирования перевозок грузов. Хотя в государственных планах объем перевозок грузов определяется с расчетом как на пятилетие,

так и на год<sup>1</sup>, до предприятий и организаций — грузоотправителей согласно транспортным уставам и кодексам доводятся лишь годовые с распределением по кварталам планы перевозок.

Между тем планы перевозок грузов производны от планов промышленного и сельскохозяйственного производства, капитального строительства, заготовок сельскохозяйственных продуктов, материально-технического снабжения и товарооборота, что закреплено и в нормах права (п. 2 Основных положений о годовом и квартальном планировании перевозок грузов от 4 января 1970 г.). При таком положении, когда на предприятиях и производственных объединениях разработаны долгосрочные планы производства, доведены до них долгосрочные планы по сбыту продукции, становится объективно необходимым и долгосрочное (пятилетнее) планирование перевозок. Установление в нормативном порядке в приведенном случае пятилетнего плана перевозки способствовало бы улучшению транспортной деятельности как грузоотправителей (например, дало бы возможность им заранее запланировать и применять меры по наиболее эффективному использованию транспорта, в частности, по развитию средств механизации погрузо-разгрузочных работ, развертыванию подъездных путей и т. п., что практически невозможно осуществить в рамках одного календарного года), так и транспортных предприятий (позволило бы им обеспечить устойчивость грузопотока и т. п.).

Давая в целом оценку правового регулирования принципа непрерывности планирования, можно заключить, что действующее законодательство обеспечивает достаточно эффективно закрепление данного принципа применительно к связи пятилетнего плана с годовым. Что же касается соотношения долгосрочного перспективного плана с пятилетним, то здесь правовое регулирование находится еще в стадии становления.

Так, возникает необходимость в более подробной регламентации правового значения показателей долгосрочного перспективного плана. В принципе положение дел представляется более или менее определенным, если вести речь о народнохозяйственном уровне в целом, республиканском или отраслевом. В этом случае данные перспективного

---

<sup>1</sup> Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР. М., 1974, с. 216–218.

плана являются исходной базой пятилетнего плана. В частности, пятилетний план развития науки и техники разрабатывается исходя из долгосрочного перспективного плана и основных направлений развития науки и техники на предстоящее пятилетие. Долгосрочный перспективный план развития народного хозяйства СССР до 1990 г. и долгосрочные перспективные планы совершенствования отраслями народного хозяйства в республиках и всего народного хозяйства являются исходной базой для разработки пятилетнего плана совершенствования управления народным хозяйством (наряду с генеральными схемами управления отраслями промышленности и другими исходными данными)<sup>1</sup>.

Наиболее сложным в правовом аспекте является вопрос о юридическом значении данных перспективного плана для разработки пятилетних планов предприятий, производственных и промышленных объединений. Положения о соответствующих звеньях системы народного хозяйства данного вопроса не затрагивают вообще. Исключение составляет Общее положение о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях, которое предусматривает, в частности, что при составлении проектов перспективных планов на предприятиях и организациях, входящих в состав объединения, и проекта плана по объединению в целом учитываются перспективы развития отрасли (подотрасли). Однако эта норма несколько абстрактна.

Более конкретные указания содержатся в Типовой методике разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы. Она предусматривает, что наряду с установленными вышестоящим органом основными направлениями к составлению пятилетнего плана (контрольными цифрами) и технико-экономическими нормами и нормативами исходными данными для разработки пятилетнего плана являются данные перспективных планов и прогнозов развития отрасли, а также расчеты к долгосрочному перспективному плану или данные прогнозирования развития объединения (комбината), предприятия.

Однако для того, чтобы показатели перспективного плана могли быть исходными данными при разработке пятилетнего плана, необходимо,

---

<sup>1</sup> Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР, с. 10–11, 694.

чтобы они для производственного объединения, предприятия имели директивный характер, т. е. были юридически обязательными. Но такую силу могут иметь лишь, доведенные до производственного объединения (предприятия) контрольные цифры. Следовательно, чтобы показатели и данные перспективного плана были исходной базой пятилетнего, их необходимо в виде основных направлений (контрольных цифр) доводить до производственных объединений (предприятий) в целях формирования их перспективных планов производственно-хозяйственной деятельности.

Таким образом, становится очевидным необходимость формирования перспективных планов и на уровне производственных объединений. Только при этом условии может быть обеспечено соблюдение принципа непрерывности планирования при органическом сочетании долгосрочных перспективных, пятилетних и годовых планов на всех народнохозяйственных уровнях, включая низовое звено — производственное объединение. Необходимо так же конкретное урегулирование порядка разработки перспективных долгосрочных планов. В настоящее время лишь Положение о научно-производственном объединении предусмотрело полномочия последнего по разработке и представлению в вышестоящий орган на утверждение не только проектов пятилетних и годовых планов развития науки и техники и производства, но и предложений к проектам планов на более длительный период. Поскольку процесс перспективного планирования на уровне низового звена находится еще в стадии становления, по-видимому, на момент утверждения Положения о научно-производственном объединении было оправдано ограничиться внесением в него лишь такой общей нормы. Однако в настоящее время представляется необходимым более развернутое правовое регулирование порядка и сроков разработки перспективных долгосрочных планов в производственных и других объединениях.

Научная обоснованность планов предполагает всемерный учет требований объективных экономических законов, разработку научных методов планирования, научную обоснованность технико-экономических показателей, научное прогнозирование тенденций развития социалистического общества. Как отмечено было в постановлении сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, в основе планов должен лежать строгий учет экономических законов социализма. Народнохозяйственные планы должны учитывать перспективы

научно-технического прогресса, основываться на реальных и объективных расчетах.

Конкретными путями повышения научной обоснованности планов являются: разработка плановых прогнозов; всесторонний анализ и оценка различных вариантов плановых решений; широкое использование в планировании электронно-вычислительной и организационной техники и средств связи; применение экономико-математических методов и системного анализа; разработка научно обоснованных технико-экономических нормативов и норм и др.

Все указанные выше средства обеспечения научной обоснованности планов характеризуют этот принцип со стороны технико-экономической. Роль же права заключается в том, чтобы нормативно закрепив данный принцип, присущими праву методами, обеспечить разработку научно обоснованного плана.

Требования научной обоснованности планирования находят отражение в законодательстве. В Положениях о Госплане СССР, Госпланах союзных и автономных республик и местных плановых органах закреплены как общие требования к планирующим органам всех уровней осуществлять плановую деятельность на научной основе, так и конкретные требования, предъявляемые к повышению научного уровня разрабатываемых планов. Требования о научной обоснованности планирования, предполагающие разработку и утверждение оптимальных планов, предусматривающие полное использование внутренних резервов, отражены и в Положениях о соответствующем звене системы народного хозяйства.

Из специфических инструментов, используемых в правовом регулировании планирования в целях обеспечения его научной обоснованности, наибольший интерес представляет правовая регламентация разработки и применения плановых прогнозов, технико-экономических норм и нормативов, а также проблема правового регулирования методики планирования.

Плановые прогнозы — важнейший инструмент в механизме планирования<sup>1</sup>. Эффективность их использования зависит от четкого норма-

---

<sup>1</sup> Как отмечается, прогнозирование — основное средство повышения научного уровня планирования (см.: Дозорцев В. А. Законодательство и научно-технический прогресс. М., 1978, с. 32).

тивного урегулирования роли и значения прогнозов в планировании, компетенции соответствующих органов в их разработке и регламентации применения прогнозов.

Известная (и притом немалая) сложность проблемы состоит в том, что вопросы прогнозирования еще недостаточно исследованы в экономической науке и отработаны хозяйственной практикой, что не может, естественно, не отразиться и на правовом регулировании. Тем не менее накопленный опыт правового регулирования отношений, связанных с разработкой и использованием прогнозов в народном хозяйстве, уже дает возможность прийти к некоторым обобщающим выводам.

Еще сравнительно недавно, порядка десяти лет тому назад, вопросы о прогнозах практически не стояли в повестке дня правового регулирования. Пример тому, утвержденные в 1965 г. Положение о предприятии и в 1967 г. Общее положение о министерствах СССР, которые даже не упоминают о прогнозах.

Однако уже в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 г. № 760 «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники» были подробно изложены вопросы правового регулирования использования в народном хозяйстве научно-технических прогнозов. Впоследствии вопросы правовой регламентации плановых прогнозов нашли свое отражение в нормативных актах по ряду проблем, в том числе разработка прогнозов<sup>1</sup>.

Характеризуя правовой аспект прогнозирования, необходимо отметить, что действующее законодательство постепенно проводит линию на придание прогнозу юридически обязательной силы. Степенью вероятности, приближенности обладают соответствующие технико-экономические и иные показатели (данные), содержащиеся в прогнозах и выступающие как плановые ориентировки на перспективу. Однако наличие этих данных (прогноза) уже обязывает соответствующие органы использовать прогноз в качестве исходной базы разработки перспективного плана.

---

<sup>1</sup> Порядок разработки научно-технических прогнозов, утвержденный Госкомитетом Совета Министров СССР по науке и технике и Президиумом АН СССР 30 декабря 1969 г. — «Законодательство о капитальном строительстве», вып. 2. М., 1977, с. 7–10.

Наиболее четко эта роль прогноза как исходной базы перспективного планирования закреплена в настоящее время в отношении планов научно-исследовательских работ и использования достижений науки и техники в народном хозяйстве. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 г. № 760 предусмотрено, что по важнейшим проблемам развития народного хозяйства и его отраслей впредь должны разрабатываться научно-технические прогнозы на длительный период (10–15 и более лет), которые должны являться базой для выбора наиболее перспективных направлений технического прогресса и эффективных путей развития народного хозяйства и его отдельных отраслей. В частности, научно-технические прогнозы выступают на народнохозяйственном уровне исходной базой разработки основных направлений развития науки и техники в пятилетнем плане. Исходя из научно-технических прогнозов по важнейшим проблемам и прогнозов технического и экономического развития отдельных отраслей народного хозяйства министерства, ведомства СССР и Советы Министров союзных республик организуют разработку проектов предприятий и производств на перспективу.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 29 декабря 1972 г. № 898 «Об усилении охраны природы и улучшении использования природных ресурсов»<sup>1</sup> предусмотрена раз работка прогнозов по вопросам рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей природной среды. Госкомитету СССР по науке и технике, Госплану СССР и ряду других организаций было предложено разработать научно-технический прогноз возможных изменений в биосфере в результате развития отраслей народного хозяйства на перспективу 20–30 лет и предусмотреть в нем мероприятия по максимальному предотвращению отрицательного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую природную среду, а также по развитию научных исследований, обеспечивающих решение важнейших проблем охраны окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов. Во исполнение этого указания Госкомитет СССР по науке и технике, Президиум АН СССР, Госплан СССР и Госстрой СССР приняли 10 января 1974 г. постановление «О разработке научно-технического прогноза

---

<sup>1</sup> СП СССР. 1973. № 2, ст. 6.

возможных изменений в биосфере в результате развития народного хозяйства СССР на перспективу 20–30 лет»<sup>1</sup>.

В отношении низовых звеньев системы народного хозяйства, а также промышленных объединений законодательство содержит лишь общие нормы об их участии в разработке научно-технических прогнозов по важнейшим проблемам развития производства в отрасли (подотрасли).

Данные прогнозов являются исходной базой для разработки производственными объединениями долгосрочных программ развития объединения (включая определение структуры и объемов, выпуска новой продукции), а также мероприятий по совершенствованию технологии, средств механизации и автоматизации производства, систем управления и по снижению затрат на производство. Во всесоюзном и республиканском промышленных объединениях технико-экономические показатели прогнозов используются для научно-исследовательских, проектных, конструкторских и технологических работ и работ по стандартизации и унификации.

Таким образом, можно сделать вывод, что правовые нормы, регламентируя использование прогнозов в качестве исходной базы планирования, тем самым включают их в процесс планирования. В этой связи представляются не совсем точными высказанные соображения о прогнозах как предплановой стадии формирования перспективного плана<sup>2</sup>.

Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусматривают повышение обоснованности прогнозов научно-технического прогресса и социально-экономических процессов, расширение использования этих прогнозов при разработке народнохозяйственных планов<sup>3</sup>.

Одним из направлений повышения роли прогнозов в перспективном планировании должно стать, по нашему мнению, применение прогнозов как юридически обязательной стадии перспективного долгосрочного планирования, причем во всех случаях разработки

---

<sup>1</sup> Законодательство о капитальном строительстве, вып. 7, ч. 1. М., 1975, с. 569 (сноска).

<sup>2</sup> Ксенофонов Н. В., Маевский С. А. Комментарий к Общему положению о научно-исследовательских, конструкторских, проектно-конструкторских и технологических организациях. М., 1973, с. 102.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

долгосрочных планов. В целях унификации правового регулирования порядка разработки и применения прогнозов целесообразно принятие единого кодификационного нормативного акта, в котором вопросы прогнозирования получили бы всестороннее и комплексное освещение.

В современных условиях существенно возрастает значение технико-экономических нормативов (а также норм) как исходной базы планирования. Роль права в их регламентации состоит в четком, конкретном закреплении компетенции соответствующих планово-управленческих органов и звеньев системы народного хозяйства в их разработке и утверждении, а также правовых оснований использования нормативов и норм в планировании.

В действующем законодательстве существует система правовых норм, регулирующих компетенцию таких звеньев народного хозяйства, как министерства, всесоюзные и республиканские промышленные объединения, производственные объединения (комбинаты) и предприятия, в разработке и утверждении технико-экономических норм и нормативов. Так, на министерства СССР возложены разработка и утверждение в установленном порядке технико-экономических нормативов, норм расхода и запасов сырья, топлива, материалов, норм расхода электроэнергии на производственные и эксплуатационные нужды. Одновременно министерства СССР устанавливают перечень нормативов и норм, которые утверждаются одноименными министерствами союзных республик, предприятиями, организациями и учреждениями системы министерства. Министерства СССР разрабатывают также и утверждают в установленном порядке технико-экономические нормативы и показатели, оптимальные мощности вновь строящихся, реконструируемых и расширяемых предприятий и отрасли и нормы технологического проектирования.

Управление всесоюзного или республиканского промышленного объединения со своей стороны: разрабатывает определенные технико-экономические нормы и нормативы; утверждает нормы и нормативы по перечню, установленному министерством; определяет, в свою очередь, перечень норм и нормативов, утверждаемых предприятиями и организациями, входящими в состав объединения (за исключением норм и нормативов, утверждаемых самим предприятием). Для предприятий и организаций, входящих в состав промышленных объединений, разработка норм и нормативов может быть централизована.

Четкое урегулирование в праве вопросов разработки и утверждения нормативов и норм — одно из необходимых условий научной обоснованности планирования. В свою очередь, план по нормам и нормативам — составная часть развернутых годовых и пятилетних планов предприятий и объединений.

Проблемы правовой регламентации нормативов приобретают актуальность потому, что они все более широко используются в практике планирования. Система нормативов широко применяется в капитальном строительстве (в частности, нормативы удельных капитальных вложений), промышленности и других отраслях народного хозяйства. Отдельные виды нормативов (например, отчислений от амортизации, отчислений для образования фондов экономического стимулирования) входят в число централизованно утверждаемых для предприятий и производственных объединений плановых показателей.

Сфера применения нормативов постоянно расширяется; они начинают использоваться в планировании все большего круга общественных отношений. Особо следует отметить применение нормативов в природопользовании — нормативов стоимости освоения новых земель взамен изымаемых для несельскохозяйственных нужд. Эти нормативы согласно постановлению Совета Министров СССР от 2 июня 1976 г. «О рекультивации земель, сохранении и рациональном использовании плодородного слоя почвы при разработке месторождений полезных ископаемых и торфа, проведении геологоразведочных, строительных и других работ»<sup>1</sup> утверждаются союзными республиками<sup>2</sup>.

Постановлением Госкомтруда СССР, Госплана СССР, Министерства финансов СССР и Секретариата ВЦСПС от 28 апреля 1976 г. предусмотрено осуществление начиная с 1 января 1977 г. в порядке опыта в производственных объединениях (комбинатах) и на промышленных предприятиях министерств угольной и легкой промышленности СССР, черной и цветной металлургии и химического машиностроения, а также в производственных и научно-производственных объединениях, на промышленных предприятиях, в научно-исследовательских и конструкторских организациях Министерства электронной

---

<sup>1</sup> СП СССР 1976 г. № 11, ст. 52.

<sup>2</sup> В РСФСР они утверждены постановлением Совета Министров РСФСР от 6 апреля 1976 г. № 211 (СП РСФСР 1976 г. № 8, ст. 64).

промышленности перехода к нормативному методу планирования численности руководящих, инженерно-технических работников и служащих. Соответствующие нормативы, утвержденные министерством, являются исходной базой при планировании фонда заработной платы указанных категорий работников<sup>1</sup>.

Как справедливо указывалось в литературе, создание широкой системы технико-экономических нормативов, охватывающих все важнейшие стороны и элементы процесса производства, распределения, обращения и потребления и используемых в качестве базы для разработки и составления планов, — одна из предпосылок повышения уровня научной обоснованности планов<sup>2</sup>.

Учитывая определяющее значение нормативов в планировании, Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусмотрели продолжение работы по созданию системы натуральных и стоимостных нормативов для всех уровней планирования в целях совершенствования разработки балансов, планов производства, материально-технического обеспечения, капитального строительства<sup>3</sup>.

В свете решений XXV съезда КПСС проблема юридического значения нормативов становится особенно актуальной. Справедливо подчеркивалось в числе отрицательных последствий отсутствие надлежащей правовой регламентации нормативов, так же как сохранение практики планирования от достигнутого уровня, не обоснованных изменений планов и т.д. Предлагаемое в литературе решение вопроса, смысл которого состоит в признании за технико-экономическими нормативами значения правовых норм, более всего отвечает требованиям повышения эффективности роли права в регулировании планирования. Это будет способствовать установлению порядка, при котором, как отмечалось, нормативы приобретут юридически обязательную силу на всех стадиях и уровнях планирования для всех плановых и хозяйственных органов<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1976, № 8. с. 3–5.

<sup>2</sup> Теоретические проблемы хозяйственного права. М., 1975, с. 171.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 172.

<sup>4</sup> Теоретические проблемы хозяйственного права, с. 172, 175; Лаптев В. В. Правовое положение промышленных и производственных объединений. М., 1978, с. 90.

Научная обоснованность планирования предопределяется и уровнем методической работы по составлению планов экономического и социального развития. От нее зависит, насколько в планах учтены необходимые требования к его полноте и оптимальности, использованы соответствующие методы и способы разработки плана, учтен обобщенный опыт планирования на других предприятиях и организациях и т. д. Отсюда то внимание, которое уделяется правовому регулированию методической работы по народнохозяйственному планированию. Оно становится одним из важнейших направлений возрастания роли правовой регламентации планирования вообще. В нем наиболее наглядно проявляется и демократизм права, ибо основу такого регулирования составляют принятые компетентными органами нормативные акты, содержащие правовые нормы в значительной мере рекомендательного характера.

В соответствии с действующим законодательством общее руководство методической работой по народнохозяйственному планированию осуществляет Госплан СССР. Согласно Положению о нем Госплан СССР разрабатывает методические указания, показатели и формы для составления государственных планов в отраслевом и территориальном разрезе.

В организации методической работы по планированию важное место принадлежит Междуведомственной комиссии при Госплане СССР по вопросам применения новых методов планирования и экономического стимулирования<sup>1</sup>. На нее возлагается методическое руководство работами по применению новых методов планирования и экономического стимулирования в народном хозяйстве.

В отрасли центром, на который возложена методическая работа по планированию, является министерство. В частности, министерство СССР разрабатывает методические указания по подготовке проектов пятилетних и годовых планов подведомственными предприятиями и организациями (п. 29 Общего положения о министерствах СССР).

В нормативном порядке установлена система актов, содержащих методические указания по разработке планов. Ими являются:

---

<sup>1</sup> Постановлением Госплана СССР от 24 июня 1971 г. № 67 утверждено Положение о данной Междуведомственной комиссии («Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1973, № 3).

Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР, утвержденные Госпланом СССР 22 апреля 1974 г. и предназначенные для разработки планов развития народного хозяйства СССР, союзных республик, отраслей народного хозяйства и экономических районов; Методические указания, разрабатываемые министерствами и ведомствами СССР по отраслям, подотраслям, объединениям, предприятиям и организациям и Госпланами союзных республик — по автономным республикам, краям и областям и по хозяйству республиканского и местного подчинения с учетом особенностей экономики отраслей, союзных республик и предприятий; Типовая методика разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы, утвержденная Госпланом СССР в 1974 г.; Типовые методики (методические указания) по разработке годовых развернутых планов производственно-хозяйственной деятельности (техпромфинпланов, стройфинпланов, трансфинпланов и т. д.) в соответствующих отраслях народного хозяйства в частности, в промышленности — Типовая методика разработки техпромфинплана, одобренная постановлением Госплана СССР в 1977 г.<sup>1</sup>, в строительстве — Методические указания по составлению производственно-экономического плана (стройфинплана), одобренные Научно-техническим советом Госстроя СССР 25 февраля 1971 г.<sup>2</sup>

Все эти методические указания ( типовые методики), определяющие конкретно задачи планирования, четко раскрывающие способы формирования оптимальных планов в направлении достижения задач эффективности производства, способствуют существенному повышению научного уровня планирования во всех звеньях народного хозяйства.

Принцип стабильности планов означает устойчивость плановых заданий на весь период их действия. Нормативное регулирование данного принципа заключается в предписании планово-управленческим органам обеспечивать устойчивость плановых заданий, запрещении им вносить частые и необоснованные изменения в утвержденные планы, установлении правовых условий возможного изменения плановых заданий. Закрепление этого принципа — одно из необходимых

---

<sup>1</sup> Типовая методика 1967 г. утратила силу.

<sup>2</sup> Законодательство о капитальном строительстве, вып. 6. М., 1974, с. 12–19.

проявлений демократизма в планировании, ибо он направлен в целом на обеспечение хозрасчетных прав и самостоятельности предприятий, объединений и других хозяйственных организаций.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 обязало плановые органы и хозяйственные организации обеспечить устойчивость плановых заданий, прекратить неправильную практику внесения частых изменений в утвержденные планы.

Принцип стабильности закреплен в хозяйственном законодательстве применительно к деятельности каждого звена системы народного хозяйства, осуществляющего функции планирования в отношении подведомственной организации: производственного (научно-производственного) объединения — в отношении входящих в их состав производственных (структурных) единиц; всесоюзного и республиканского промышленного объединения — в отношении подведомственных предприятий и производственных объединений; любых других вышестоящих органов — в отношении производственных, научно-производственных объединений, предприятий.

Важность соблюдения стабильности нормативов характерна и для отрасли в целом. Так, постановлением Совета Министров СССР от 19 марта 1970 г. № 184 «О дальнейшем совершенствовании планирования производственной деятельности Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления и повышении роли экономических методов в его работе»<sup>1</sup> установлено, что утверждаемые министерству в плане нормативы отчислений от прибыли и определения общего фонда заработной платы не должны изменяться в ходе выполнения 5-летнего плана.

В последующем условия стабильности нормативов были закреплены также в постановлениях Совета Министров СССР, касающихся перевода на новые условия планирования и экономического стимулирования других министерств (в частности, тяжело го и транспортного машиностроения, тракторного и сельскохозяйственного, энергетического машиностроения)<sup>2</sup> с указанием конкретных условий и порядка, с обязательным соблюдением которых допускается изменение долгосрочных нормативов.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1970 г. № 5, ст. 37.

<sup>2</sup> СП СССР 1977 г. № 15, ст. 88; № 17, ст. 99; 1978 г. № 12, ст. 84.

На обеспечение принципа стабильности направлено установление в Положениях о соответствующем звене народного хозяйства нормы о том, что вышестоящая организация имеет право на внесение изменений в утвержденные плановые задания с соблюдением по крайней мере следующих условий: а) такое изменение должно носить исключительный характер, б) изменению плановых заданий должно предшествовать предварительное обсуждение вопроса с администрацией подведомственной организации. В ряде случаев устанавливаются дополнительные условия внесения изменений, касающиеся сообщений о внесенных изменениях в утвержденные планы производства товаров народного потребления вышестоящему органу и соответствующему исполкому местного Совета или Совету Министров автономной республики. Изменение утвержденных по всесоюзному или республиканскому промышленному объединению плановых заданий может производиться по согласованию с органами, распределяющими соответствующую продукцию.

В нормативном порядке установлена в целях обеспечения стабильности планирования обязанность планирующих органов производить изменение некоторых планов по предварительному согласованию с компетентными заинтересованными органами<sup>1</sup>.

Приведенные выше условия внесения изменений в производственные планы, несомненно, способствовали существенному укреплению принципа стабильности планов. Однако нельзя не признать, что в свете решений XXV съезда КПСС о совершенствовании планирования правовой механизм обеспечения стабильности в планировании производства нуждается еще в доработке.

Можно выделить два основных фактора: недостатки в правовой регламентации порядка и сроков внесения изменений в утвержденные планы производства и нечеткость определения правовых последствий изменения и отмены плановых заданий.

Положения о соответствующем звене системы народного хозяйства ограничиваются абстрактной нормой относительно предварительного обсуждения вышестоящей организацией вопроса об изменении плана с подведомственными предприятиями или объединениями. Ни порядок, ни сроки, ни условия такого предварительного обсуждения оказались не установленными.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1967 г. № 4, ст. 13; 1969 г. № 12, ст. 66.

Нельзя признать удовлетворительным и тот факт, что вместо четкого и конкретного указания на сроки внесения изменений в планы в Положениях о соответствующих звеньях системы народного хозяйства содержится абстрактная отсылочная норма.

Наконец, не определены четко правовые последствия, наступающие при возникновении имущественного ущерба у предприятий и объединений в результате изменения плановых заданий. Речь идет в данном случае не о противоправных действиях планово-управленческих органов, а о действиях, совершаемых ими в пределах компетенции, с соблюдением установленных требований, но тем не менее повлекших причинение ущерба подведомственным предприятиям или объединениям. Лишь п. 44 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях содержит неопределенную норму о том, что вопрос об источниках и размерах компенсации этого ущерба решается управлением объединения.

Принцип сбалансированности планов выражается в таком построении планирования, при котором все плановые задания и показатели взаимно увязаны и скоординированы друг с другом. Сбалансированность планов — одновременно и необходимое условие обеспечения их устойчивости, стабильности, поэтому постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 прямо указало на обязанность планирующих органов обеспечить устойчивость плановых заданий путем тщательной увязки всех показателей плана.

Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусмотрели необходимость «обеспечивать сбалансированность планов на основе совершенствования системы натуральных и стоимостных балансов, балансов производственных мощностей и трудовых ресурсов»<sup>1</sup>.

Правовые нормы, закрепляя данный принцип планирования применительно к деятельности всех звеньев системы народного хозяйства от предприятия, производственного объединения до министерства, ведомства, устанавливают в то же время конкретные способы его реализации. Прежде всего, в нормативном порядке закреплено, что утверждаемые плановые задания должны быть обеспечены соответствующими материально-техническими, финансовыми ресурсами

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

и фондом заработной платы, необходимыми для выполнения этих плановых заданий.

Принцип сбалансированности планов выражается далее в обязанности вышестоящего органа изменения одних показателей планов взаимно увязывать с другими плановыми показателями, включая взаимоотношения с бюджетом.

Правовым регулированием принципа сбалансированности охватывается не только система показателей в рамках единого производственного плана того или иного звена народного хозяйства. Наряду с этим важнейшее значение имеет правовое регулирование взаимной связи и увязки функциональных планов, опосредствующих различные виды производственно-хозяйственной деятельности.

Дело в том, что в силу углубляющегося процесса общественного разделения труда планирование охватывает все — более узкие, обособленные сферы производственно-хозяйственной деятельности. В результате резко возрастает взаимозависимость одних функциональных планов от других. Поэтому правовое регулирование уделяет особое внимание принципу их взаимной увязки, сбалансированности.

В действующем хозяйственном законодательстве отражены, в частности, взаимная увязка и координация планов материально-технического снабжения (поставок) с планами производства (см. п. 1 «а» постановления Совета Министров СССР от 28 апреля 1969 г. № 309 «О мерах по дальнейшему улучшению материально-технического снабжения народного хозяйства» и п. 9 Положения о поставках продукции производственно-технического назначения от 9 апреля 1969 г.<sup>1</sup>); соответствие планов перевозок планам промышленного и сельскохозяйственного производства, капитального строительства, заготовок сельскохозяйственных продуктов, материально-технического снабжения и товарооборота (Основные положения о годовом и квартальном планировании перевозок грузов от 4 января 1970 г.); сбалансированность производственных планов подрядных строительных организаций с планами снабжения строек оборудованием и материалами, планами (объемами) капитальных вложений и планами финансирования.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1969 г. № 12, ст. 66; № 11, ст. 64.

Принцип сбалансированности (взаимной увязки) планов и плановых заданий может быть обеспечен при обязательном соблюдении одного из важнейших условий — сосредоточении выдачи плановых заданий в руках одного вышестоящего органа управления. На первый взгляд, это требование как будто бы в действующем законодательстве уже нашло свое отражение. Так, Положением о социалистическом государственном производственном предприятии (п. 44), Положением о производственном объединении (комбинате) (п. 58) и другими нормативными актами, определяющими правовой статус соответствующих звеньев народного хозяйства, предусмотрено, что все плановые задания доводятся до предприятий и объединений (комбинатов) только вышестоящим органом.

Между тем ряд плановых заданий в настоящее время по-прежнему устанавливается и сообщается не вышестоящим органом, а другими планирующими организациями. В частности, задания по поставкам продукции и товаров выдаются снабсбытовыми организациями и органами управления торговлей. Планы перевозок грузов сообщаются управлениями или иными органами транспорта. Подобным образом обстоит дело с заданиями на поставку товаров для экспорта, сдачу тары и др. Все это порождает частые несоответствия показателей различных плановых заданий, создает затруднения для нормальной работы хозорганов и вызывает многочисленные споры.

Принцип демократического централизма находит свое выражение в сочетании централизованного государственного планирования с широкой хозяйственной инициативой и самостоятельностью предприятий и организаций. Этот принцип нашел прямое законодательное закрепление в ст. 16 Конституции СССР, конституциях союзных и автономных республик. Положения о соответствующем звене системы народного хозяйства также устанавливают, что социалистическое государственное производственное предприятие, производственное и научно-производственное объединение, всесоюзное и республиканское промышленные объединения и т.д. строят свою деятельность на сочетании централизованного руководства с их хозяйственной самостоятельностью и инициативой.

В реализации этого принципа большое значение имеет рациональная система плановых показателей, их разделение на обязательные (директивные), утверждаемые сверху, и расчетные, определяемые самими предприятиями (объединениями).

Правовые нормы, закрепляя принцип демократического централизма в планировании, обеспечивают его реализацию путем установления в централизованном порядке лишь основных плановых показателей в ограниченном количестве и предоставлении права утверждать остальные плановые показатели самим предприятиям и хозяйственным организациям. Этот порядок урегулирован в настоящее время применительно к деятельности низовых звеньев — предприятий и производственных объединений (а так же их структурных подразделений) самых различных отраслей народного хозяйства, включая промышленность, капитальное строительство, транспорт, связь, сельское хозяйство, деятельность научно-исследовательских, проектно-конструкторских и других организаций и т.д. (например, п. 4 Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729); среднего звена — всесоюзных и республиканских промышленных объединений (п. 41 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях); центра хозяйственной системы — министерства и ведомства (например, п. 3 постановления Совета Министров СССР от 19 марта 1970 г. № 184 «О дальнейшем совершенствовании планирования производственно-хозяйственной деятельности Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления и повышении роли экономических методов в его работе»<sup>1</sup>).

Принцип демократического централизма выражается далее в том, что в разработке проектов планов принимают широкое участие сами предприятия и объединения, их общественные организации и коллективы работников. Это проявляется, в частности, в том, что в основу планирования кладутся планы, составленные самими предприятиями, стройками, союзными республиками, министерствами и ведомствами; в рассмотрении вышестоящими органами планов предприятий, объединений и других подведомственных организаций непосредственно с участием последних, например, п. 44 Положения о предприятии, п. 56 Положения о производственном объединении (комбинате); в участии трудовых коллективов в планировании производства и социального развития (ст. 8 Конституции СССР); в учете наказов избирателей при разработке планов экономического и социального развития (ст. 102 Конституции СССР) и др.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1970 г. № 5, ст. 37.

Одной из особенностей принципа демократического централизма в планировании в современных условиях является участие предприятий и объединений в разработке тех плановых актов, на основе которых впоследствии ими же будут заключаться хозяйственные договоры.

Отношения, предшествующие утверждению компетентным органам планового акта, так называемые «предплановые» отношения, довольно широко применяются в капитальном строительстве (согласование заказчиками и подрядчиками титульных списков строек и смет), проектировании (участие проектных организаций в разработке заданий на проектирование), материально-техническом снабжении народного хозяйства (предварительное согласование поставщиком с заказателем технических требований к продукции, которые впоследствии будут предусмотрены в плановом акте — наряду на поставку в качестве обязательных) и др. Такое участие предприятий и объединений в процессе разработки плановых актов и их взаимоотношения друг с другом на этой стадии являются не чем иным, как конкретным проявлением принципа демократического централизма в планировании, дающим возможность учесть законные права и интересы предприятий и местные особенности при формировании планов.

Ярким проявлением принципа демократизма в планировании в новых условиях хозяйствования является закрепленное в законодательстве право предприятий и объединений самостоятельно вносить с соблюдением определенных условий поправки в планы производства товаров народного потребления, вызванные обоснованным изменением заказов торгующих или сбытовых организаций. Установление такой нормы имело своей целью обеспечить оперативное изменение самими хозяйственными организациями утвержденных им планов в случаях, когда ранее установленные показатели в результате изменения спроса переставали отвечать народнохозяйственным интересам. Такое демократическое решение вопроса является в то же время и наиболее эффективным, ибо оно одновременно гарантирует хозяйственным организациям соблюдение их прав и интересов.

С тем, чтобы при этом не были нарушены централизованные плановые начала, законодательство предусматривает определенные правовые условия, с обязательным соблюдением которых должны вноситься изменения в утвержденные планы. Согласно п.7 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г.

«О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» такие изменения могут вноситься в течение года предприятием в пределах установленных ему плановых заданий по прибыли. Если же изменения вызывают необходимость уменьшения платежей в бюджет, то они могут вноситься предприятием по согласованию с вышестоящей организацией за счет имеющихся у нее резервов, с тем чтобы не допустить при этом сокращения объема товарных ресурсов и доходов государства.

Этот общий принцип предусмотрен и в отношении порядка внесения изменений в планы производства товаров народного потребления производственными и научно-производственными объединениями с установлением условий о том, что такие изменения могут иметь место в пределах плановых заданий не только по прибыли, но и по объему реализации товаров народного потребления и выделенных ресурсов сырья и материалов, с сообщением об этом вышестоящему органу и соответствующему исполкому местного Совета или Совету Министров автономной республики.

Важнейшим фактором проявления в планировании принципа демократического централизма, хозяйственной инициативы снизу, творческого почина трудящихся является разработка предприятиями и объединениями встречных планов. Партия придает им большое социально-политическое значение, рассматривая их в качестве рычага повышения эффективности общественного производства путем инициативы снизу<sup>1</sup>.

Встречные планы — это разработанные и принятые предприятиями (объединениями) и утвержденные их вышестоящими организациями планы с более высокими показателями по сравнению с заданиями, предусмотренными на соответствующий период<sup>2</sup>. Изыскание резервов повышения эффективности производства, а также ускорение научно-технического прогресса, рост производительности труда и всемерное повышение качества продукции — главная цель разработки встречных планов.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 76.

<sup>2</sup> П. 1 Положения о порядке разработки, стимулирования и учета выполнения встречных планов предприятий (организаций) и объединений в десятой пятилетке, утвержденного Госпланом СССР, Госкомитетом Совета Министров СССР по труду и социальным вопросам, ЦСУ СССР и ВЦСПС 28 января 1977 г. — «Хозяйство и право», 1977, № 6, с. 106–108.

По социальной природе встречные планы не имеют юридически обязательного значения, а являются методом организации социалистического соревнования и представляют собой наиболее прогрессивную, высшую форму социалистического обязательства коллектива предприятия или объединения<sup>1</sup>.

Вместе с тем принятие встречного плана имеет важное правовое значение. На министерства, ведомства, органы материально-технического снабжения возложены обязанности помогать предприятиям и производственным объединениям в выполнении встречных планов, включая вопросы их обеспечения материальными ресурсами; координировать их деятельность по разработке и реализации встречных планов и вести систематический контроль за их выполнением. Принятие и успешное выполнение встречных планов материально стимулируется: при утверждении предприятиям и объединениям встречных планов на 1978–1980 гг. с более высокими показателями, чем предусмотрено в пятилетнем плане, им одновременно увеличиваются плановые размеры фондов материального поощрения и социально-культурных мероприятий и жилищного строительства; в повышенном размере премируются и работники предприятий и объединений, успешно выполняющие встречные планы.

Принцип целевой направленности планирования на повышение эффективности общественного производства и обеспечение конечных народнохозяйственных результатов — это принцип, прямо вытекающий из решений XXV съезда КПСС. Свое начало он берет из ленинских указаний о выделении решающего, основного звена в планировании и управлении, на практическую реализацию которого должны быть направлены все силы.

Как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, «...чтобы успешно решать многообразные экономические и социальные задачи, стоящие перед страной, нет другого пути, кроме **быстрого роста производительности труда, резкого повышения эффективности всего общественного производства.** Упор на эффективность... — важнейшая составная часть всей нашей экономической стратегии»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Торкановский Е. Правовое регулирование встречного планирования. — «Хозяйство и право», 1977, № 6, с. 16–22.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 43.

Десятая пятилетка была охарактеризована XXV съездом КПСС «**пятилеткой эффективности и качества**. В этом одна из главных ее особенностей». Причем, как указывалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, «ориентация всех отраслей экономики, работы каждого министерства и предприятия на решительное повышение эффективности и качества — это... теперь самое важное»<sup>1</sup>.

Вопрос о целевой направленности планирования на повышение эффективности общественного производства был предметом глубокого рассмотрения на декабрьском (1977 г.) Пленуме ЦК КПСС. В его решениях отмечалось, что «умение выявить те конкретные звенья, где ценой минимальных затрат можно получить максимальный и быстрый эффект, умение подойти к решению любой задачи с точки зрения конечных результатов — именно в этом состоит искусство планирования». Указывалось также, что «...все настоятельнее встает вопрос о необходимости своевременной концентрации ресурсов на главных направлениях, верного определения приоритетов, т.е. очередности решения проблем в соответствии с их значением для народного хозяйства»<sup>2</sup>.

Само по себе определение конкретных методов, путей и форм повышения эффективности планирования — задача экономическая, а не правовая. Однако справедливо отмечалось, что реализация всех задач подъема эффективности общественного производства и повышения качества, намеченных партией, в той или иной степени связана с дальнейшим развитием советской государственности, права, с укреплением законности<sup>3</sup>.

Роль права здесь как минимум должна заключаться:

а) в нормативном закреплении обязанности планово управленческих органов и соответствующих звеньев народного хозяйства осуществлять плановую деятельность (как по содержанию, так и по организационно-правовым формам) целенаправленно под углом зрения эффективности общественного производства; б) в закреплении правовыми нормами централизованно устанавливаемой системы плановых показателей, специально предназначенных для целей повышения эффективности общественного производства;

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 44.

<sup>2</sup> «Правда», 1977, 18 дек.

<sup>3</sup> «Советское государство и право», 1976, №3, с. 4.

в) в правовом регулировании порядка разработки и применения на практике программно-целевых методов планирования, как наиболее отвечающих задачам повышения эффективности общественного производства.

Первое направление правового регулирования — нормативное закрепление обязанности осуществлять плановую деятельность в направлении повышения эффективности общественного производства — отражено в нашем законодательстве достаточно полно и четко. Эти обязанности предусмотрены в Положениях о плановых органах, в Положениях о соответствующих звеньях народного хозяйства (от низового до центра хозяйственной системы) в числе главных задач этих органов. Вместе с тем обязанности по разработке планов в направлении повышения эффективности общественного производства предусмотрены в нормативных актах, регулирующих функциональное планирование, в том числе научно-технической деятельности, проектирования, капитального строительства, материально-технического снабжения, финансирования и кредитования, ценообразования и др.

Принципиальное значение в направленности планирования на эффективность общественного производства имеет закрепление плана повышения экономической эффективности производства в качестве самостоятельного, ведущего раздела плана любого звена народного хозяйства и всех уровней народнохозяйственного планирования. При этом в целях повышения уровня научно-экономического обоснования планов министерства и ведомства СССР, Госпланы союзных республик, всесоюзные и республиканские промышленные объединения, производственные объединения (комбинаты), предприятия и организации разрабатывают планы повышения эффективности по единой системе показателей на пятилетие с распределением по годам<sup>1</sup>.

Целевая задача повышения эффективности общественного производства обеспечивается государством путем нормативного закрепления такой системы централизованно планируемых показателей, которая определяющим образом характеризует эффективность производства. При этом особо важное значение имеют показатели научно-технического прогресса, качества продукции, режима экономии

---

<sup>1</sup> Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР. М., 1974, с. 32.

и показатели, характеризующие достижение конечных народнохозяйственных результатов.

Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусматривают прежде всего совершенствование системы показателей планов, усиление их воздействия на повышение технического уровня производства и качества продукции, ускорение темпов роста производительности труда, экономное использование материальных и финансовых ресурсов<sup>1</sup>. В реализации этих задач участвует и право. Так, социалистическое право закрепляет оптимальные формы использования в планомерной организации общественного производства стоимостных показателей в совокупности с натуральными. В частности, в нормативном порядке предусмотрено, что стоимостные показатели (по прибыли, рентабельности) являются одними из главных плановых показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий и объединений, учитываются при оценке их деятельности. Вместе с тем право предусматривает в числе плановых показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий и объединений натуральные показатели (в частности, важнейшие виды продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции, которые характеризуют потребительскую стоимость товара).

Такое взаимодействие натуральных и стоимостных плановых показателей имеет прямое отношение к повышению эффективности общественного производства. Как отмечалось в литературе, свое полное выражение в социалистическом обществе эффективность производства получает только в единстве натуральных и стоимостных показателей народнохозяйственного плана и его выполнения<sup>2</sup>. Тесная увязка стоимостных и натуральных показателей планов рассматривается в качестве одного из показателей планов, одного, из путей дальнейшего совершенствования планирования<sup>3</sup>.

Роль права как эффективного инструмента планомерной организации общественного производства может проявиться в полной мере

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 172.

<sup>2</sup> См.: Атлас 3. Производительность труда, эффективность производства. — «Коммунист», 1973, №9, с. 71.

<sup>3</sup> «Правда», 1974, 16 апр.

лишь тогда, когда правовые нормы, регулирующие планирование, учитывают противоречивые свойства товарного производства при социализме и, в частности, таких его категорий, как товар, стоимость, прибыль. Стоимостные показатели сами по себе проявляют свои свойства противоречиво. Поэтому как только возникает тенденция устойчивого проявления отрицательных свойств того или иного стоимостного показателя, право должно немедленно отреагировать на это вплоть до ликвидации такого показателя. Так, в 1974 г. было отменено на электростанциях утверждение показателей реализации электроэнергии и общей суммы доходов от реализации продукции и услуг. Постановлением Совета Министров СССР от 10 апреля 1975 г. № 276 «О некоторых мерах по совершенствованию планирования и усилению экономического стимулирования работы газосбытовых предприятий и организаций»<sup>1</sup> также было установлено, что в планах этих организаций общая сумма доходов от реализации всех видов продукции (услуг) и общая сумма балансовой прибыли не утверждаются.

Поскольку от объема реализации зависела оценка деятельности этих организаций, то все эти показатели стимулировали не экономию энергии, а скорее ее расточительное использование, проявляя тем самым свои отрицательные свойства, обусловленные их стоимостным характером.

Решающее значение в повышении эффективности общественного производства имеет научно-технический прогресс. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии подчеркивалось, что «...только на основе ускоренного развития науки и техники могут быть решены конечные задачи революции социальной — построено коммунистическое общество»<sup>2</sup>.

Исходя из этого Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусмотрели необходимость **«ускорить темпы научно-технического прогресса** как решающего условия повышения эффективности общественного производства и улучшения качества продукции. Последовательно решать задачу органического соединения достижений научно-технической революции с преимуществами социалистической системы хозяйства.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1975 г. № 11, ст. 62.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 47.

Повысить эффективность использования научного потенциала. Предусмотреть дальнейшее развитие научных исследований, ускоренное и широкое внедрение их результатов в народное хозяйство. Усилить связь науки с производством»<sup>1</sup>.

Решение задач ускорения темпов научно-технического прогресса объективно требует государственно-правового регулирования как развития науки и техники на планомерной основе, так и планового внедрения завершенных научно-технических разработок в производство.

В действующем законодательстве находит отражение решение обеих задач.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 г. № 760 «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники»<sup>2</sup> было предусмотрено, в частности, что в пятилетних и годовых планах научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ и использования достижений науки и техники в производстве, утверждаемых соответствующими министерствами и ведомствами СССР и союзных республик по подведомственным предприятиям и организациям, должны предусматриваться задания, вытекающие из народнохозяйственных планов, постановлений Правительства, координационных планов по решению основных научно-технических проблем, отраслевых и республиканских планов.

В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 августа 1973 г. № 575 «О дальнейшем развитии изобретательского дела в стране, улучшении использования в народном хозяйстве открытий, изобретений и рационализаторских предложений и повышении их роли в ускорении научно-технического прогресса»<sup>3</sup> Госплан СССР, Госкомитет СССР по науке и технике, Советы Министров союзных республик, министерства и ведомства обязаны включать задания по разработке и освоению производства новых машин, приборов, оборудования, материалов, по разработке и освоению технологических процессов, создаваемых на основе

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 170.

<sup>2</sup> СП СССР 1968 г. № 18, ст. 122.

<sup>3</sup> СП СССР 1973 г. № 19, ст. 108.

открытий и изобретений в зависимости от их важности и значения соответственно в проект Государственного плана научно-исследовательских работ и использования достижений науки и техники в народном хозяйстве и проекты планов союзных республик, министерств, ведомств, предприятий и организаций; предусматривать необходимые денежные и материальные средства на проведение научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ и на изготовление опытных образцов изделий, устанавливать конкретные сроки внедрения этих разработок в производство (п. 3 постановления).

При переводе министерств на новые условия планирования и экономического стимулирования предусмотрено утверждение в пятилетнем плане таких целевых показателей, как рост производительности труда, экономический эффект от проведения научно-технических мероприятий по повышению уровня производства, улучшению организации труда и совершенствованию управления, задания по комплексным научно-техническим программам<sup>1</sup> и др. Согласно постановлению Совета Министров СССР от 30 декабря 1975 г. № 1062<sup>2</sup> научно-производственному объединению вышестоящей организацией утверждаются плановые задания по всему комплексу работ — от исследований до производства новой техники, включая осуществление технических разработок, создание головных образцов и технологических процессов, промышленный выпуск новой техники (п. 4 постановления).

Особое значение приобретает именно внедрение достижений науки и техники в производство. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии отмечалось, что «практическое внедрение новых научных идей — это сегодня не менее важная задача, чем их разработка... Революция в науке и технике... требует совершенствования планирования и экономического стимулирования, с тем, чтобы создать условия, которые в полной мере способствовали бы скорейшему прохождению новых идей по всей цепи — от изобретения до массового производства, ставили надежный экономический заслон выпуску устаревшей продукции.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1977 г. № 15, ст. 88; № 17, ст. 99; 1978 г. № 12, ст. 84.

<sup>2</sup> СП СССР 1976 г. № 2, ст. 13.

Все это — глубоко партийные задачи, и во всем нашем хозяйственном строительстве, пожалуй, нет сегодня задач более актуальных и более ответственных»<sup>1</sup>.

В реализации этих задач первостепенное место принадлежит правовому регулированию, ибо только через правовые нормы путем создания достаточно эффективного правового механизма может быть обеспечено внедрение научно-технических разработок<sup>2</sup>.

Важнейшее значение в повышении эффективности производства имеет качество продукции. «Проблему качества, — отмечал Л. И. Брежнев, — мы понимаем очень широко. Она охватывает все стороны хозяйственной деятельности... на повышение качества продукции должны быть нацелены весь механизм планирования и управления...»<sup>3</sup>.

Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусматривают необходимость «решительно улучшить качество всех видов выпускаемой продукции, расширить ассортимент, увеличить производство новых видов изделий, отвечающих современным требованиям. Повысить удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме ее выпуска. Шире внедрять комплексные системы управления качеством продукции»<sup>4</sup>.

Существенное возрастание роли качества продукции как важнейшего фактора повышения эффективности общественного производства потребовало и усиления централизованных начал в планировании качества. В этих целях применяется комплекс различных правовых методов и средств. К их числу следует отнести: а) установление в нормативных актах системы централизованно планируемых показателей качества продукции; б) юридически обязательное планирование стандартизации и внедрения стандартов в производство; в) правовое закрепление планирования аттестации качества продукции.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 48–49.

<sup>2</sup> О правовых проблемах планомерного внедрения научно-технических достижений в производство см., в частности: Рассудовский В. А. Государственная организация науки в СССР (правовые вопросы). М., 1971; Организационно-правовые вопросы руководства наукой в СССР. М., 1973; Дозорцев В. А. Законодательство и научно-технический прогресс. М., 1978.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 44.

<sup>4</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 168.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» предусмотрено установление предприятиям заданий по производству с указанием важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции. Начиная с 1972 г. при установлении в годовых планах предприятиям и организациям заданий по общему объему реализованной продукции стал особо выделяться объем реализации новой продукции, отвечающей по своим технико-экономическим показателям высшим достижениям отечественной и зарубежной техники. Было установлено, что удельный вес такой продукции в общем объеме производства должен повышаться. Причем данная продукция включается в планы производства важнейших видов продукции в натуральном выражении (п.1 постановления Совета Министров СССР от 21 июня 1971 г. № 413 «О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства»)<sup>1</sup>.

Однако и эти показатели оказались недостаточными для эффективного планирования качества продукции. Начиная с 1976 г. предприятиям и организациям устанавливается в пятилетнем плане доля продукции высшей категории качества в общем объеме производства. Аналогичный показатель утверждается и министерствам, переведенным на новые условия планирования и экономического стимулирования.

Важнейшее средство обеспечения высокого качества продукции — стандартизация. Именно так была охарактеризована роль стандартизации постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 10 ноября 1970 г. № 938 «О повышении роли стандартов в улучшении качества выпускаемой продукции»<sup>2</sup>. В еще большей степени возрастает роль стандартизации, если последняя осуществляется планомерно. Этим целям служит разработка пятилетних и годовых общегосударственных, республиканских и отраслевых планов стандартизации.

Указанным выше постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР была установлена обязанность министерств и ведомств

---

<sup>1</sup> СП СССР 1971 г. № 13, ст. 91.

<sup>2</sup> СП СССР 1970 г. № 20, ст. 154.

предусматривать начиная с 1972 г. в годовых и перспективных планах развития отраслей промышленности задания предприятиям и организациям по внедрению стандартов и увеличению объемов производства продукции, получившей по результатам аттестации государственный Знак качества.

Аттестация качества, т.е. присвоение продукции определенной категории (высшей — с государственным Знаком качества, первой или второй) в зависимости от уровня ее технико-экономических показателей, осуществляется в настоящее время в соответствии с постановлением Совета Министров — СССР от 2 июня 1969 г.<sup>1</sup>, Основными положениями о порядке аттестации продукции машиностроения и других отраслей промышленности 1974 г.<sup>2</sup>, Общими методическими указаниями «Порядок аттестации промышленной продукции»<sup>3</sup> и рядом других нормативных актов.

Важнейшая особенность проведения аттестации продукции в настоящее время — закрепление в правовых нормах ее именно планомерного характера. Тем самым существенно повышается роль плана в совершенствовании качества продукции<sup>4</sup>.

Важное значение имеет и установление во всей системе народнохозяйственных планов заданий по режиму экономии.

Усиление экономии в народном хозяйстве стоит в одном ряду по значимости со всемерным ростом эффективности общественно го производства и улучшением качества продукции. Основные на правления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы предусматривают необходимость «повысить эффективность использования **материальных ресурсов**. Всемерно снижать материалоемкость продукции путем более широкого применения прогрессивных конструкторских решений, совершенствования технологических процессов, увеличения выпуска экономичных видов и уменьшения удельных расходов сырья

---

<sup>1</sup> СП СССР 1969 г. № 14, ст. 78.

<sup>2</sup> Утверждены Госстандартом СССР, Государственным комитетом Совета Министров СССР по науке и технике, Госпланом СССР 17 июня 1974 г. («Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1974, № 10, с. 3–8).

<sup>3</sup> Утверждены Госстандартом СССР 1 августа 1974 г. (Аттестация промышленной продукции. Методические документы. М., 1975, с. 3–12).

<sup>4</sup> См.: Емельянова М. Б. Правовое регулирование аттестации качества продукции. — «Советское государство и право», 1976, № 8, с. 45.

и материалов, более глубокой и комплексной их переработки, расширения использования вторичных ресурсов.

Совершенствовать систему нормирования и учета расхода сырья, материалов, топлива, энергии, а также запасов товарно-материальных ценностей. Усилить контроль за использованием материальных ресурсов, борьбу с проявлениями расточительства и бесхозяйственности»<sup>1</sup>.

Для обеспечения требований режима экономии министерствам и ведомствам СССР и Советам Министров союзных республик вменено в обязанность предусматривать в пятилетних планах задания подведомственным предприятиям, стройкам и организациям по улучшению использования сырья, материалов, топлива, электрической и тепловой энергии в производстве, строительстве и других видах деятельности, по сокращению их потерь при транспортировке и хранении, а также по сбору и использованию отходов и расширению использования вторичного сырья. Все эти показатели планируются с тем, чтобы добиться выполнения заданий по экономии материальных ресурсов, установленных в государственном пятилетнем народнохозяйственном плане.

Для предприятий и производственных объединений устанавливаются в пятилетних планах в качестве централизованно планируемых заданий по среднему снижению норм расхода важнейших материальных ресурсов. Эти задания являются одними из исходных данных при разработке раздела IV «Нормативы и нормы» пятилетнего плана предприятия и производственного объединения (пп. 5.2 и 5.4 Типовой методики разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы).

В направленности планирования на повышение эффективности общественного производства решающее значение приобретают конечные народнохозяйственные результаты.

Формулировка положения о конечных народнохозяйственных результатах — выдающееся достижение в экономической стратегии партии. Причем съезд не только сформулировал это общее положение, но и конкретизировал его применительно к отдельным сферам плановой деятельности. Так, Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы отметили необходимость «ускорить в строительстве переход к планированию и оценке деятельности

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 169.

строительных организаций по законченным и сданным заказчикам готовым объектам и пусковым комплексам, подготовленным к выпуску продукции и оказанию услуг»<sup>1</sup>.

Решения съезда о целевой направленности планирования на конечные народнохозяйственные результаты как необходимом условии повышения эффективности общественного производства ставят большие задачи и в области правового регулирования.

Определенные успехи в этом деле уже имеются. Можно отметить два направления, по которым возможно нормативное закрепление связи планирования с достижением конечных народнохозяйственных результатов: а) установление в правовых нормах обязанности органов планирования предусматривать в выдаваемых ими плановых заданиях показатели, характеризующие конечные народнохозяйственные результаты<sup>2</sup>; б) установление порядка, при котором с достижением этих результатов связывается итоговая оценка деятельности предприятий и организаций<sup>3</sup>.

Важнейшее значение в направленности планирования на повышение эффективности общественного производства приобретает программно-целевой метод разработки планов. Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы устанавливают: «Шире использовать в планировании программно-целевой метод, осуществить разработку комплексных программ по наиболее важным научно-техническим, экономическим и социальным проблемам»<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 172.

<sup>2</sup> Так, постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 26 августа 1976 г. № 703 «О мерах по дальнейшему повышению эффективности сельско-хозяйственной науки и укреплению ее связи с производством» (СП СССР 1976 г. № 21, ст. 103) была предусмотрена обязанность сельскохозяйственных и водохозяйственных органов предусматривать в выдаваемых ими заказах-заданиях на выполнение прикладных научно-исследовательских работ конкретные показатели (параметры) ожидаемых результатов.

<sup>3</sup> Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему совершенствованию племенного дела в животноводстве», одобренным июльским (1978 г.) Пленумом ЦК КПСС (СП СССР 1978 г. № 15), предусмотрено, что оценка производственной деятельности племенных хозяйств будет производиться по уровню продуктивности животных, выполнению планов выращивания и реализации высококлассного молодняка.

<sup>4</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

Применение программно-целевого метода в планировании уже имело место в практике социалистического хозяйствования. Первой целевой комплексной программой был план ГОЭЛРО. Хотя его целью и являлась электрификация, в него, однако, были включены не только собственно электрификация, но и развитие основных отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта. Принцип программно-целевого подхода в планировании был реализован и в ряде других решений партии и правительства по хозяйственным вопросам (в частности, в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 марта 1974 г. № 206 «О мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства Нечерноземной зоны РСФСР»<sup>1</sup>).

Однако XXV съезд партии поставил более глубокую задачу широкого целенаправленного использования программно-целевого метода в интересах повышения эффективности общественного производства. Ее реализация нуждается, естественно, в активном правовом регулировании.

Средствами, с помощью которых оно обеспечивалось бы, могут служить: а) закрепление в нормативных актах, определяющих задачи и функции планирующих органов соответствующего уровня, а также органов хозяйственного руководства, самого принципа программно-целевого подхода в планировании; б) определение порядка взаимоотношений органов планирования и управления в разработке комплексных целевых программ; в) закрепление в нормативном порядке комплексной целевой программы как составной структурной части государственного плана экономического и социального развития<sup>2</sup>; г) определение места и роли комплексной целевой программы в осуществлении конкретной планово-управленческой деятельности на ее основе, т. е. на стадии управления осуществлением программы. Здесь же, как отмечалось, роль права заключается в регламентации правового положения целевого органа программы, его прав и обязанностей по отношению к исполнителям, взаимных прав, обязанностей и ответственности соисполнителей, порядка финансирования, приемки и оценки законченных этапов программы и т. д.<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1974 г. № 9, ст. 39.

<sup>2</sup> Это предусматривает, например, ст. 153 Конституции РСФСР.

<sup>3</sup> См.: Торкановский Е. П. Программно-целевое управление (правовой аспект). — «Советское государство и право», 1978, № 3, с. 31–32.

Комплексные целевые программы могут с успехом, на наш взгляд, применяться и в области правоповедения, т. е. для решения сугубо правовых задач.

Одной из причин недостаточной эффективности правовых норм можно считать по крайней мере наличие двух факторов: во-первых, обособленное (автономное) регулирование тех или иных общественных отношений без учета того, что они находятся во взаимосвязи с другими отношениями и иными факторами социального развития, и, во-вторых, некоторое обособление нормотворческой, правоприменительной деятельности и деятельности по исполнению правовых норм участниками общественных отношений. Применение правовой комплексной целевой программы позволит избежать этих недостатков. Подобная программа, по-видимому, должна была бы содержать: указание на общую правовую цель, подлежащую достижению; сведения о всей совокупности общественных отношений, связанных с достижением этой цели и подлежащих комплексному (т. е. различными отраслями права) регулированию; указания о методах решения поставленной задачи, используемых правовых средствах, порядке, сроках и конечных результатах разработки (виде, наименовании и содержании конкретных межотраслевых нормативных актов, в которых воплощены итоги разработки); данные о порядке и сроках систематического изучения соответствующими органами практики применения принятых нормативных актов, обобщения ее и представления результатов изучения компетентным государственным органам.

Прообразом правовой комплексной целевой программы можно, видимо, считать программу разработки Свода законов СССР, предусматривающую схему, основные принципы формирования материалов Свода, перечень разрабатываемых и включаемых в него нормативных актов и план подготовки и издания Свода<sup>1</sup>. Конкретными же видами правовых программ могли бы быть программы: обеспечения правовыми средствами качества продукции при ее изготовлении, перевозке, поставке, хранении и эксплуатации; порядка разработки, утверждения, доведения до исполнителей, исполнения и правовых последствий

---

<sup>1</sup> См. постановление ЦК КПСС, Президиума Верховного Совета СССР и Совета Министров СССР от 23 марта 1978 г. № 229 «Вопросы Свода законов СССР». — СП СССР 1978 г. № 9, ст. 60.

ненадлежащего исполнения отдельных плановых заданий (например, в области материально-технического снабжения народного хозяйства, капитального строительства); повышения социальной роли и эффективности хозяйственного договора и др.

Комплексный характер планирования выражается прежде всего, в охвате планомерностью взятых в единстве всех сторон экономической и социальной деятельности каждого звена системы народного хозяйства.

Комплексный характер планирования объективно обусловлен требованиями закона планомерного развития, ибо на планомерной основе осуществляются все социально-экономические процессы общественной жизни.

Конституция СССР прямо закрепляет, что экономика СССР составляет единый народнохозяйственный комплекс, охватывающий все звенья общественного производства, распределения и обмена на территории страны (ст. 16). В свою очередь, конституции союзных республик устанавливают, что их экономика является составной частью единого народнохозяйственного комплекса (ст. 16 Конституции РСФСР).

Комплексный характер носит как вся система государственных планов в целом, так и любой из отдельно взятых планов. В частности, на общегосударственном уровне предусматривается в комплексе планирование: а) определяющих факторов развития (науки и техники, повышения экономической эффективности общественного производства); б) отдельных отраслей народного хозяйства (промышленного производства, сельского и лесного хозяйства, транспорта и связи, капитального строительства, торговли, бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства); в) финансовых показателей (себестоимости, прибыли и рентабельности); г) факторов социально-экономического развития (труда и кадров, повышения уровня жизни народа, народного образования, культуры и здравоохранения) и т. д.<sup>1</sup>

На уровне производственных объединений и предприятий в промышленности также в комплексе планируются: а) определяющие факторы развития (техническое развитие и организация производства,

---

<sup>1</sup> Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР. М., 1974.

повышение его экономической эффективности); б) производственно-хозяйственная деятельность по изготовлению продукции (производство и реализация продукции, нормативы и нормы, потребность в основных материальных ресурсах); в) финансовые показатели; г) социальное развитие и т. д.<sup>1</sup>.

Принцип комплексности выражается и в такой взаимной увязке отраслевых планов с планами территориальными, при которой обеспечивается комплексное пропорциональное развитие как соответствующей отрасли народного хозяйства и всех ее звеньев, так и данной союзной или автономной республики, автономной области и округа, области (края), иной административно-территориальной единицы или экономического района.

Правовые нормы принципиальной важности по этому вопросу содержатся в Конституции СССР. В наиболее общей форме установлено, что планирование осуществляется с учетом отраслевого и территориального принципов (ст. 16). Развивая эти общие положения, Конституция СССР предусматривает, что каждая союзная республика обеспечивает комплексное экономическое и социальное развитие на своей территории (ст. 77). Аналогичные нормы сформулированы и в отношении автономных республик (ст. 83). Местные советы народных депутатов в пределах своих полномочий также обеспечивают комплексное экономическое и социальное развитие на их территории (ст. 147).

Принцип комплексности планирования закреплен в законодательстве при определении компетенции соответствующих звеньев отрасли (от низового звена до центра хозяйственной системы) в сфере планирования и органов, осуществляющих планирование на данной территории. При этом избран следующий способ правового регулирования: при отраслевом планировании указывается на обязанности и правомочия соответствующего звена отрасли в разработке территориальных планов, и напротив, при территориальном планировании определяются формы участия органов территориального планирования в разработке отраслевых планов.

---

<sup>1</sup> Типовая методика разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы. — «Экономическая газета», 1975, № 3–4.

Регламентируя отраслевое планирование, правовые нормы устанавливают, прежде всего, обязанность соответствующего звена разрабатывать планы не только в отраслевом, но и территориальном разрезах. Так, согласно п. 3 Общего положения о министерствах СССР последние осуществляют плановое руководство отраслью на научной основе с учетом требований комплексного развития народного хозяйства Союза ССР, союзных республик и экономических районов страны. В этих целях предусмотрено, что министерства СССР осуществляют планирование развития отрасли по своей системе и в территориальном разрезе в соответствии с задачами развития всего народного хозяйства страны, хозяйства союзной республики и экономических районов с учетом специализации и кооперирования производства (п. 25 Общего положения о министерствах). Соответствующие обязанности в отношении планирования производства с учетом в необходимых случаях территориального принципа предусмотрены также и для объединений.

В целях сочетания отраслевого и территориального планирования установлено далее, что министерство СССР, которое является ведущим в производстве продукции, выпускаемой предприятиями нескольких министерств, участвует в планировании выпуска этой продукции предприятиями, не входящими в его систему, и разрабатывает вопросы, связанные с совершенствованием технического уровня указанной продукции (п. 9 Общего положения о министерствах СССР). Аналогичными полномочиями обладают всесоюзное и республиканское промышленные объединения в отношении предприятий, не входящих в их состав, в том числе подчиненных другим министерствам и ведомствам.

Органы, осуществляющие территориальное планирование, в свою очередь, наделяются полномочиями, касающимися их участия в разработке отраслевых планов. Так, постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 728 «Об улучшении управления промышленностью» предусмотрено, что в целях обеспечения правильного территориального планирования развития промышленного производства при отраслевом принципе управления Госпланы союзных республик разрабатывают проекты планов развития народного хозяйства республик по всем отраслям промышленности союзно-республиканского и республиканского подчинения, а также предложения по проектам планов производства продукции (кроме оборонной продукции) на предприятиях общесоюзных министерств, находящихся

на территории республики. Госпланы союзных республик рассматривают также возникшие в ходе выполнения плана вопросы межотраслевого характера по промышленности, расположенной на территории союзной республики, и разрабатывают предложения по этим вопросам (п. 7 постановления).

Советам Министров союзных республик предоставлено право рассматривать разработанные министерствами и ведомствами СССР проекты планов по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории республик (кроме планов производства оборонной продукции) и представлять предложения по ним в Совет Министров СССР и Госплан СССР. Кроме того, Советам Министров союзных республик предоставлено право рассматривать разрабатываемые министерствами и ведомствами СССР схемы развития и размещения промышленности соответствующих отраслей, а также задания на проектирование, реконструкцию и расширение действующих предприятий, находящихся на территории республики, и представлять по ним предложения в Совет Министров СССР, Госплан СССР и министерства и ведомства СССР<sup>1</sup>.

В настоящее время конституции союзных республик закрепляют, что в их государственный план экономического и социального развития включаются основные показатели планов предприятий, учреждений и организаций союзного подчинения, находящихся на территории республик (ст. 154 Конституции РСФСР).

Рассмотренные выше полномочия министерств СССР, Советов Министров союзных республик и других органов по планированию на основе сочетания отраслевого и территориального принципов являются одной из организационно-правовых форм выражения координации в управлении народным хозяйством, которая, как отмечалось, экономически обусловлена и является важнейшим условием нормального функционирования всей хозяйственной системы страны<sup>2</sup>.

На местах соответствующими координационными полномочиями в планировании наделены Верховные Советы автономных республик,

---

<sup>1</sup> П. 1 и 2 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 730 «О передаче дополнительно на решения Советов Министров союзных республик вопросов хозяйственного и культурного строительства» (СП СССР 1965 г. № 19–20, ст. 154).

<sup>2</sup> См.: Козлов Ю. М. Координация в управлении народным хозяйством СССР. М., 1976, с. 43.

местные Советы народных депутатов и их плановые органы. Так, в автономных республиках, краях и областях РСФСР органы государственного планирования — Госпланы автономных республик и плановые комиссии областей и краев — подготавливают для представления в Госплан РСФСР и соответствующему министерству (ведомству) РСФСР предложения по проектам планов, которые разрабатываются министерствами и ведомствами СССР и РСФСР по подведомственным предприятиям, находящимся на территории данной автономной республики, области, края (кроме планов производства оборонной продукции) (см., например, п. 6, подп. «д» Положения о плановой комиссии исполнительного комитета краевого (областного) Совета депутатов трудящихся от 15 августа 1966 г.)<sup>1</sup>.

Местные Советы выполняют функции планирования как не подчиненного им хозяйства и социально-культурного строительства, так и обеспечения комплексного экономического и социального развития на своей территории. Первые выражаются в разработке сводных координационных планов, вторые — комплексных планов экономического и социального развития на данной территории<sup>2</sup>.

Областные и краевые Советы разрабатывают, в частности, сводные планы развития сельского, хозяйства; планы по товарообороту и бытовому обслуживанию населения по всем организациям, расположенным на данной территории независимо от ведомственной подчиненности; сводные координационные планы производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, выпускаемых на предприятиях местной промышленности, министерств и ведомств СССР и РСФСР, а также планы жилищного, коммунального и культурно-бытового строительства.

Плановые комиссии исполкомов районных, городских и районных в городе Советов рассматривают проекты перспективных и годовых планов предприятий, учреждений и организаций выше стоящего подчинения, расположенных на их территории, в части, касающейся развития жилищного и коммунального хозяйства, строительства дорог и объектов социально-культурного и бытового назначения, производства

---

<sup>1</sup> СП РСФСР 1966 г. № 26, ст. 119.

<sup>2</sup> См.: Кутафин О. Е. Местные Советы и народнохозяйственное планирование. М., 1976, с. 18–19, 72–76, 135–140.

товаров народного потребления и местных строительных материалов, благоустройства, торговли, общественного питания, народного образования, здравоохранения, культуры и других вопросов. Компетенция районных, а также городских и районных в городах Советов народных депутатов в части, касающейся планирования экономического и социального развития неподчиненных предприятий и организаций, определена в настоящее время Указами Президиума Верховного Совета СССР от 28 ноября 1978 г. об основных правах и обязанностях этих Советов<sup>1</sup>.

Если вопросы составления сводных координационных планов местными Советами так или иначе нашли свое закрепление в законодательстве, то составление ими комплексных планов экономического и социального развития пока еще не обеспечено должным правовым механизмом.

Не отработаны порядок и условия представления в местные Советы неподчиненными предприятиями и организациями необходимых плановых данных для разработки комплексного плана. Планирование комплексного развития на местах носит пока сводно-аналитический характер (как правило, планы, разрабатываемые по экономическим районам, автономным республикам, краям и областям, представляют собой в значительной мере сводку заданий и показателей отраслевых планов)<sup>2</sup>. В целях успешного претворения в жизнь решений XXV съезда КПСС, предусматривающих более полное сочетание отраслевого и территориального принципов планирования<sup>3</sup> и повышения роли и ответственности местных Советов за комплексное экономическое и социальное развитие на местах, Президиум Верховного Совета СССР и Совет Министров СССР постановлением от 1 ноября 1976 г. признали необходимым в законодательных актах, определяющих компетенцию краевых, областных и окружных Советов, более четко урегулировать взаимоотношения данных Советов с расположенными на их территории предприятиями, учреждениями и организациями вышестоящего подчинения<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> «Ведомости Верховного Совета СССР», 1978, № 49, ст. 795–796.

<sup>2</sup> Территориальное планирование — на уровень современных задач. — «Плановое хозяйство», 1976, № 8, с. 4.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

<sup>4</sup> СП СССР 1976 г. № 24, ст. 122.

Бурное развитие производительных сил и совершенствование производственных отношений, свойственные развитому социализму, предъявляют повышенные требования к комплексному планированию народного хозяйства и соответственно его правовому регулированию. Характерными становятся качественные сдвиги в планировании, наиболее полный охват сферой государственного планомерного регулирования комплекса общественных процессов, что выразилось, в частности, в дальнейшем укреплении связи социального планирования с экономическим и повышении роли социальных факторов; в планировании природоохранительных мер; включении в государственные планы мероприятий по совершенствованию организации управления и ряде других.

Одной из важнейших особенностей развития современной экономики является повышение уровня взаимосвязи экономического и социального планирования, что вытекает из партийного принципа социально-политического подхода к планированию. Это означает, что планирование все более полно охватывает в единый комплекс как все формы экономических связей, так и непроизводственную сферу.

Это обусловлено тем, что закон планомерного, пропорционального развития в условиях зрелого социализма служит регулятором не только производственных, но и социально-политических и идеологических отношений<sup>1</sup>.

Разработка планов социального развития представляет собой более высокую ступень комплексного планирования, охватывающую все сферы общественной жизни. Это — качественно новый этап проявления объективного закона планомерного развития социалистического общества, когда поступательное развитие производства неразрывно связано с социальными, политическими, духовными процессами, происходящими в обществе на всех уровнях «госорганизации, когда государственные планы все в большей степени ориентируются на человека, на удовлетворение его материальных и духовных потребностей, на формирование гармонически развитой личности. Возрастает роль социальных факторов экономического роста, усиливается влияние социальных ориентиров на формирование

---

<sup>1</sup> См.: Пашков А.С., Лебедев П.Н. Социальное планирование и право. — «Правоведение», 1975, № 5, с. 7.

народнохозяйственных планов. В результате значительно обогащается содержание последних<sup>1</sup>.

Эти положения о единстве экономического и социального планирования нашли свое закрепление как в Конституции СССР (ст. 16), конституциях союзных и автономных республик, так и в многообразных нормах хозяйственного законодательства, включая нормативные акты, регулирующие компетенцию и функции планирующих органов. Они отражены также в нормативных актах, регламентирующих правовой статус соответствующего звена системы народного хозяйства — предприятия, производственного (научно-производственного) объединения, треста, совхозов, все союзного и республиканского промышленного объединения, министерства. Это имеет место при определении, в частности, главных задач данного звена, урегулировании вопросов, связанных с компетенцией администрации, профсоюзной организации и коллектива трудящихся в разработке и утверждении планов и контроле за их исполнением, и в других случаях.

Усиление роли социальных факторов хозяйственной деятельности привело к тому, что в настоящее время планы социального развития коллективов предприятий и организаций являются составной частью их пятилетних и годовых планов.

Составление в хозяйственных организациях пятилетнего плана социального развития регулируется в настоящее время Типовой методикой разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы, утвержденной Госпланом СССР<sup>2</sup>. При разработке конкретных планов социального развития предприятия и объединения руководствуются также Методическими рекомендациями по анализу и планированию социального развития коллектива предприятия, утвержденными 15 января 1971 г. ВЦСПС и Госпланом СССР<sup>3</sup>.

План социального развития составляется по следующим основным разделам: изменение социально-квалификационной структуры

---

<sup>1</sup> Государство и право развитого социализма в СССР. М., 1977, с. 251–252; Корневская Е. И. Местные Советы и социальное планирование, с. 4, 8, 14–15.

<sup>2</sup> «Экономическая газета», 1975, № 3–4.

<sup>3</sup> Методические рекомендации по анализу и планированию социального развития коллектива предприятия. М., 1971.

производственного коллектива, повышение производственной квалификации и образовательного уровня занятых на предприятии, улучшение условий труда и охраны здоровья работников, улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников предприятий, коммунистическое воспитание и развитие общественной активности трудящихся. Кроме того, ряд вопросов социального развития коллектива отражается в других разделах пятилетнего плана производственного объединения (предприятия), в частности, в планах: технического развития и организации производства (механизация тяжелого физического труда и пр.), капитального строительства (выделение капитальных вложений на строительство жилых домов, учреждений отдыха, культурного и бытового обслуживания); плана по труду и кадрам (повышение производительности труда) и др.

В план социального развития включаются главным образом те мероприятия, которые осуществляются непосредственно коллективом данного предприятия (производственного объединения) за счет собственных средств и прежде всего из фондов экономического стимулирования.

Учитывая то значение, которое имеют планы социального развития, направленные на повышение квалификации и общеобразовательного уровня работников, сохранение трудоспособности и укрепление здоровья трудящихся, улучшение их социально-культурных и жилищно-бытовых условий, способствующих росту производительности труда и всестороннему развитию личности, законодательство устанавливает специальные правовые гарантии их реализации. Предусмотрено, что мероприятия, включенные в план социального развития, полностью обеспечиваются необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Процесс комплексного социально-экономического планирования (в единстве планирования производственно-хозяйственной деятельности с социальным развитием коллектива) принимает все более широкий размах, свидетельствуя о новой ступени зрелости общественных отношений, о реализации поставленной Основными направлениями развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы задачи «улучшать комплексное планирование экономического и социального развития на предприятиях, в объединениях, в районах и городах»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

Важнейшее значение в планах социального развития приобретает планирование правовых мероприятий: по формированию социалистического правосознания членов коллектива, профилактике правонарушений, укреплению социалистической законности и общественного порядка, повышению правовой культуры, правовой пропаганде (в единстве с другими формами идеологической работы) и др.

Имеющийся опыт передовых коллективов показывает высокую эффективность этих мероприятий, в том числе и для достижения наивысших производственно-хозяйственных результатов<sup>1</sup>. Партия, придавая большое значение разработке правовых мероприятий в системе планов социального развития, прямо подчеркивает их роль в деле «...успешного коммунистического воспитания трудящихся, претворения в жизнь социально-экономических планов, разработанных XXV съездом КПСС»<sup>2</sup>.

В связи с бурным процессом развития социального планирования в комплексе с экономическим возникают серьезные проблемы и перед правом.

Выдвигаются заслуживающие внимания предложения о необходимости разработки унифицированной процедуры социального планирования, организационно-правового механизма взаимодействия при социальном планировании государственных органов и общественных организаций, о введении социального планирования в единую систему общегосударственного планирования на всех его уровнях по унифицированной, единой системе показателей, о рассмотрении и одобрении проектов планов социального развития предприятий и организаций местными Советами в целях разработки комплексного плана экономического и социального развития территории<sup>3</sup> и др.

Один из основных вопросов — выявление юридической природы социального планирования. В то время как планирование хозяйственной деятельности получило достаточное юридическое оформление, правовой характер планов социального развития оставался

---

<sup>1</sup> См.: Ермаков В. Социально-экономическое планирование и вопросы правового воспитания трудящихся. — «Советская юстиция», 1978, №5, с. 18–19.

<sup>2</sup> Правовые знания — каждому. — «Правда», 1978, 25 мая.

<sup>3</sup> См.: Пашков А. С., Лебедев П. Н. Социальное планирование и право. — «Правоведение», 1975, №5, с. 14.

проблематичным<sup>1</sup>. С утверждением Конституции СССР, конституций союзных и автономных республик, законодательно закрепивших планирование не только экономического, но и социального развития, эта проблематичность в значительной степени снята. Однако нельзя не видеть, что в настоящее время правовое регулирование социального планирования пока еще отстает от фактически складывающихся отношений по социальному планированию. В особенности это касается деятельности предприятий. Действующее Положение о предприятии практически не затрагивает вопросов социального планирования; сам термин «план социального развития» Положению не известен. Все это свидетельствует о том, что в части, касающейся социального планирования, Положение о предприятии явно устарело и нуждается в существенном дополнении.

В целях унификации правового регулирования социального планирования и повышения его роли целесообразно и принятие единого нормативного акта, который в комплексе регламентировал бы все вопросы социального планирования всеми звеньями народного хозяйства.

Резко усиливается в условиях научно-технического прогресса воздействие различных отраслей материального производства на экологические процессы, что вызвало необходимость в осуществлении социалистическим государством мер по охране природы на плановой основе.

Верховный Совет СССР постановлением от 20 сентября 1972 г. «О мерах по дальнейшему улучшению охраны природы и рациональному использованию природных ресурсов»<sup>2</sup> установил, что природоохранительные меры должны являться составной частью перспективных и годовых планов развития народного хозяйства. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 29 декабря 1972 г. № 898 «О мерах охраны природы и улучшении использования природных ресурсов»<sup>3</sup> была предусмотрена обязанность министерств и ведомств СССР обеспечить, начиная с 1974 г., разработку проектов перспективных и годовых планов проведения мероприятий по охране

---

<sup>1</sup> См.: Пашков А. С., Лебедев П. Н. Социальное планирование и право. — «Правоведение», 1975, № 5, с. 9–14.

<sup>2</sup> «Ведомости Верховного Совета СССР», 1972, № 39, ст. 346.

<sup>3</sup> СП СССР 1973 г. № 2, ст. 6.

природы и рациональному использованию природных ресурсов и представлению их в Госплан СССР одновременно с проектами планов развития народного хозяйства. В свою очередь, Советам Министров союзных республик поручено было обеспечить разработку проектов сводных перспективных и годовых планов охраны природы на территории автономных республик, краев, областей, крупных промышленных центров и в целом на территории союзной республики, предусматривающих мероприятия по охране природы, подлежащие выполнению как предприятиями и организациями общесоюзных и союзно-республиканских министерств и ведомств СССР, так и предприятиями и организациями, подведомственными министерствам и ведомствам союзной республики (п. 3 постановления). Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 1 декабря 1978 г. № 984 «О дополнительных мерах по усилению охраны природы и улучшению использования природных ресурсов»<sup>1</sup> предусмотрено дальнейшее повышение роли планирования в охране окружающей среды как составной части экономической стратегии партии. Установлено, что для определения комплексных мероприятий по охране природы, предупреждения загрязнения и деградации окружающей природной среды, а также в целях обеспечения наиболее эффективного использования в народном хозяйстве природных ресурсов разрабатываются территориальные комплексные схемы охраны природы. Выполнение планов по охране природы обязательно учитывается при подведении итогов социалистического соревнования; невыполнение планов влечет за собой лишение руководящих и других виновных в этом работников премий (полностью или частично) по основным результатам хозяйственной деятельности.

Практическая реализация указанных постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР и решений XXV съезда КПСС ставит на повестку дня вопрос о дальнейшем совершенствовании нормативного регулирования порядка разработки и включения природоохранных мер в перспективные и годовые планы всех звеньев системы народного хозяйства.

Делов том, что в правовых нормах урегулированы в основном вопросы планирования природоохранных мер на общегосударственном

---

<sup>1</sup> СП СССР 1979 г. № 2, ст. 6.

уровне и в масштабах союзных республик. Что же касается планирования природоохранных мер конкретными звеньями системы народного хозяйства: предприятиями, производственными объединениями (комбинатами), всесоюзными и республиканскими промышленными объединениями, министерствами (ведомствами), то здесь правовое регулирование значительно отстает. Положения (Общие положения) о соответствующем звене системы народного хозяйства вопрос о планировании природоохранных мер вообще не затрагивают. Косвенно можно сделать вывод об обязательности разработки ими планов природоохраны, имея в виду содержащиеся в некоторых Положениях указания как на одну из главных задач осуществления всех необходимых мероприятий по охране воздуха, почвы и водоемов от загрязнения промышленными и хозяйственными выбросами, сточными водами и отходами производства, а также по борьбе с шумами и радиопомехами.

Нормативным актом, содержащим конкретное регулирование порядка составления планов природоохраны, является Типовая методика разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы. Осуществление необходимых мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов указано в числе главных задач пятилетнего плана. Однако план по охране природы, как это изложено в Типовой методике, разрабатывается в составе «плана технического развития и организации производства» в качестве особого подраздела наряду с такими подразделами, как освоение новых видов и повышение качества выпускаемой продукции, внедрение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производства и т. п. Между тем план по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов имеет самостоятельное значение и должен быть выделен в качестве особого, самостоятельного раздела в пятилетнем плане, как это имеет место в новой Типовой методике разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината), предприятия, одобренной Госпланом СССР в 1977 году.

Чрезвычайно важным фактором в развитии сферы планомерной организации общественного производства является осуществление в плановом порядке мероприятий по совершенствованию организации управления. Принципиальное значение его состоит в том, что

планирование не только выступает в качестве сердцевины, главного звена управления, но и последнее само осуществляется непосредственно на планомерных началах.

Планирование совершенствования управления народным хозяйством имеет своей целью предусмотреть развитие эффективных форм, структур и методов управления, которые создали бы условия для наиболее полного использования преимуществ социализма в обеспечении повышения эффективности общественного производства и успешного осуществления на этой основе намечаемых в плановом периоде научно-технических, экономических и социальных задач.

Порядок планирования мероприятий по совершенствованию управления на народнохозяйственном, отраслевом уровнях и по союзным республикам определяется Методическими указаниями к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР от 22 апреля 1974 г. Эти указания предусматривают, что основной формой государственного планирования совершенствования управления народным хозяйством являются пятилетние планы. Они включают в себя: а) совокупность показателей, характеризующих развитие системы управления и эффективность ее функционирования, и б) мероприятия по совершенствованию организационных структур, форм и методов управления отраслью или территориально-промышленным комплексом, в том числе перечень необходимых экономических экспериментов в планируемом периоде.

Планирование совершенствования управления в низовом звене системы народного хозяйства осуществляется в соответствии с Типовой методикой разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы. Оно включается в подраздел «Совершенствование управления, планирования и организации производства» плана технического развития и организации производства (п. 3.2 Типовой методики). План имеет своей целью создание таких систем, форм, методов и организационных структур, которые способствовали бы полному выявлению и использованию резервов производства, повышению его эффективности, сокращению численности управленческого аппарата, удешевлению его содержания и ликвидации непроизводительных затрат.

Правовая регламентация порядка планирования мер по совершенствованию управления нуждается в определенных изменениях.

Во-первых, круг принципиальных вопросов планирования (включая порядок разработки и содержание плана совершенствования управления) неоправданно отнесен к регулированию в Методических указаниях, в то время как он должен содержаться в нормативном акте более высокой юридической силы. Во-вторых, мероприятия по совершенствованию управления целесообразно урегулировать в нормативном порядке как структурно обособленные, самостоятельные составные части долгосрочных и годовых планов всесоюзных и республиканских промышленных объединений, производственных объединений (комбинатов) и предприятий<sup>1</sup>.

Принцип социалистической законности, основное требование которого состоит в строгом и неуклонном соблюдении законов и подзаконных нормативных актов в деятельности всех государственных органов и должностных лиц, государственных, кооперативных и общественных предприятий, объединений и организаций, а также граждан, находит свое воплощение и в народном хозяйстве. В сфере социалистического хозяйствования принцип законности носит всеобщий характер. Он закреплен в деятельности всех звеньев системы народного хозяйства и во всех хозяйственных взаимоотношениях, включая деятельность по народнохозяйственному планированию и возникающие в связи с этим отношения между планово-управленческими органами и предприятиями (объединениями) — адресатами плановых заданий.

Поставленные XXV съездом партии задачи по совершенствованию планирования сопряжены и с дальнейшим укреплением роли законности в плановой деятельности, что можно рассматривать в качестве конкретной формы проявления общей закономерности — возрастания роли законности как объективного фактора развития социализма.

В ст. 4 Конституции СССР, конституциях союзных и автономных республик прямо закреплено, что советское государство, все его органы действуют на основе социалистической законности.

Партия рассматривает укрепление законности в области социалистического хозяйствования под углом зрения эффективного воздействия на экономику как необходимое условие ее успешного развития.

---

<sup>1</sup> См.: Ноздрачев А.Ф. Право и планирование мероприятий по совершенствованию управления. — «Советское государство и право», 1977, №2, с. 62–63.

Реализация этих задач зависит в значительной мере от правового регулирования, его эффективности. Дело в том, что режим социалистической законности выступает, с одной стороны, в качестве необходимого условия эффективности правового регулирования<sup>1</sup>, с другой же — для обеспечения в полной мере режима законности, как бы ни было совершенно законодательство, необходима эффективная практика его применения<sup>2</sup>. В единстве этих двух факторов в целом и обеспечивается эффективность правового регулирования в сфере социалистического хозяйствования, включая плановую деятельность.

Роль права в регламентации принципа социалистической законности в планировании состоит в том, что правовые нормы: а) закрепляют принцип законности в качестве одного из ведущих принципов планирования; б) формулируют основные требования законности при осуществлении плановой деятельности; в) устанавливают правовые гарантии, обеспечивающие соблюдение социалистической законности при планировании. При этом следует отметить, что принцип законности в планировании урегулирован правом таким образом, что он всегда носит обоюдный характер, т. е. обращен как к деятельности планово-управленческих органов, так и к деятельности предприятий, объединений и других исполнителей плановых заданий.

Правовое закрепление принципа законности в планировании осуществляется как путем общего указания в Положениях о соответствующих плановых органах их обязанности в процессе плановой деятельности руководствоваться законами СССР, Указами Президиума Верховного Совета СССР и другими нормативными актами, так и путем прямого установления в Положениях о соответствующем звене системы народного хозяйства требований при осуществлении ими своей деятельности строго соблюдать социалистическую законность и государственную дисциплину и другими способами.

Правовые нормы не только закрепляют принцип законности в планировании, но и формулируют конкретные пути его реализации. Это обеспечивается посредством: регулирования в нормах хозяйственного

---

<sup>1</sup> См.: Самощенко И. С., Никитский В. И., Венгеров А. Б. Об основах методологии и методики изучения эффективности действия правовых норм — «Учен. зап. ВНИИСЗ», вып. 25. М., 1971, с. 17.

<sup>2</sup> См.: Кудрявцев В. Правовая наука и актуальные вопросы социалистической законности. — «Коммунист», 1976, № 2, с. 83.

законодательства строгого порядка и сроков осуществления предприятиями, объединениями, министерствами и ведомствами, планово-управленческими органами своей плановой деятельности; установления определенных юридических обязательных требований, с соблюдением которых должен осуществляться процесс планирования и которым должно отвечать содержание самих плановых актов; применения специально закрепленных в законодательстве средств, направленных на предотвращение правонарушений, ликвидацию правонарушений и их последствий в сфере планирования, т. е. правовых гарантий обеспечения законности.

В сфере народнохозяйственного планирования применяются различные правовые гарантии обеспечения законности. Среди них следует выделить прежде всего правомочия предприятий и объединений в установленных случаях не исполнять плановые акты, принятые с нарушением действующего законодательства. Согласно п.9 Положения о поставках продукции производственно-технического назначения снабженческо-сбытовые органы выдают наряды предприятиям в соответствии с утвержденным планом производства. Если наряд будет выдан с нарушением этого порядка, то поставщику в силу п.13 того же Положения предоставляется право не исполнять такой плановый акт, отказавшись от заключения договора и сообщив об этом органу материально-технического снабжения, выдавшему наряд, покупателю и фондодержателю. Практика хозяйственных организаций и Госарбитража подтверждает эффективность такой гарантии<sup>1</sup>.

Другой важнейшей гарантией хозрасчетных прав и интересов предприятий и укрепления социалистической законности в сфере планирования является предоставление предприятиям права самостоятельно решать отдельные вопросы планово-организационного характера, если вышестоящий орган не решит эти вопросы в порядке, установленном законодательством. Так, согласно п.16 Положения о поставках продукции предприятия-поставщики вправе самостоятельно реализовать продукцию, если органы снабжения и сбыта откажутся выдать наряд на распределяемую в плановом порядке продукцию, либо предприятие не получит от этого органа наряд на поставку в течение 30 дней после направления ему сообщения о наличии нераспределенной продукции.

---

<sup>1</sup> Научно-практический комментарий арбитражной практики, вып. 4. М., 1971, С. 3–17.

Новыми, появившимися в законодательстве последних лет, гарантиями является применение ответственности к органам планирования за нарушения, допущенные в плановой деятельности. В частности, нарушение снабженческо-сбытовыми организациями сроков выдачи плановых актов-нарядов покупателям и поставщикам влечет за собой применение мер имущественной ответственности к ним по искам предприятий и организаций-покупателей и поставщиков в порядке и размерах, предусмотренных пп. 75–76 Положения о поставках продукции.

Однако возможности для установления действенных гарантий обеспечения принципа социалистической законности в планировании не исчерпаны. Так, принятие выдвинутых в литературе предложений об установлении условий законности плановых актов; определении порядка признания плановых актов недействительными (ничтожными или оспоримыми), установлении четких и конкретных организационно-плановых и имущественных последствий нарушений<sup>1</sup> и т. п. способствовали бы значительному укреплению принципа законности в планировании.

Интересам обеспечения законности в планировании отвечало бы также установление в системе министерства (ведомства) строгого порядка прохождения плановой документации и внесения изменений в утвержденные планы, в частности, определение вида акта, которым вносятся изменения, установление системы контроля за соблюдением сроков доведения планов до предприятий и изменений их<sup>2</sup> и другие меры.

Принцип взаимной координации государственного плана экономического и социального развития СССР с планами стран — членов СЭВ вытекает из принятой на XXV сессии СЭВ Комплексной программы дальнейшего углубления и совершенствования сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции стран — членов СЭВ<sup>3</sup>. Создание мировой социалистической системы и связанные с этим глубокие экономические преобразования в странах СЭВ, уси-

---

<sup>1</sup> Теоретические проблемы хозяйственного права. М., 1975, с. 194–201.

<sup>2</sup> См.: Шапкина Г. С. Роль правовой службы в укреплении государственной плановой и договорной дисциплины. — «Советское государство и право», 1976, № 5, с. 41.

<sup>3</sup> Многостороннее экономическое сотрудничество социалистических государств (сборник документов). Изд. 2-е. М., 1972, с. 29–103.

лившееся международное разделение труда вызвали объективную необходимость учитывать при разработке государственных планов экономического и социального развития СССР соответствующие интеграционные факторы стран социалистического содружества.

Важнейшее социально-политическое значение придается вопросам планирования в рамках реализации Комплексной программы социалистической экономической интеграции стран — членов СЭВ. В Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии отмечалось, что «речь идет не только о большой взаимной экономической выгоде, но и о задаче огромного политического значения... строгое и точное выполнение мероприятий, коллективно намеченных братскими странами, наших обязательств перед ними — это святая обязанность Госплана, министерств, ведомств, объединений и предприятий, всех, кто связан с этим участком работы»<sup>1</sup>. На съезде подчеркивалось, что «народнохозяйственные планы будут ориентированы на дальнейшее углубление социалистической экономической интеграции, более полное использование преимуществ международного разделения труда»<sup>2</sup>.

Конституция СССР законодательно закрепляет норму с том, что СССР как составная часть мировой системы социализма, социалистического содружества активно участвует в экономической интеграции и в международном социалистическом разделении труда (ст. 30).

Закон о Совете Министров СССР в развитие Конституции устанавливает, что Совет Министров СССР организует и направляет деятельность, связанную с участием СССР в социалистической экономической интеграции и международном социалистическом разделении труда, принимает меры к обеспечению координации государственных планов СССР с государственными планами стран — членов СЭВ, осуществлению специализации и кооперирования производства, к разработке и реализации долгосрочных целевых программ сотрудничества со странами — членами СЭВ (ст. 15).

Правовое регулирование интеграционных плановых мероприятий осуществляется в настоящее время различными способами: а) регламентацией компетенции соответствующих плановых органов (в частности, Госплана СССР) и отдельных звеньев системы народного

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 9–10.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 120.

хозяйства (министерств, ведомств, всесоюзных и республиканских промышленных объединений и некоторых других) в области планирования интеграционных мероприятий в нормативных актах, определяющих правовой статус данных органов;

б) принятием нормативных актов, специально предназначенных для правового регулирования плановых интеграционных мероприятий<sup>1</sup>.

Нельзя не отметить, что правовое регулирование плановой деятельности в области социалистической экономической интеграции постоянно совершенствуется и углубляется.

Если в Положении о предприятии, принятом в 1965 г., данный вопрос вообще не затрагивается, то уже в принятом в 1967 г. Общем положении о министерствах СССР содержится норма о подготовке министерством предложений по координации планов развития отрасли с планами развития аналогичных отраслей стран — членов СЭВ и других заинтересованных социалистических стран, а также предложений по развитию экономически эффективной устойчивой межгосударственной специализации и кооперирования по отрасли.

Конечно, нельзя не видеть с позиций настоящего времени, что правовое регулирование планирования интеграционных мероприятий в Общем положении о министерствах СССР дано чрезвычайно скупо и, естественно, нуждается в более развернутом изложении. Несколько подробнее урегулированы права и обязанности научно-производственных объединений в области научно-технических связей с организациями и предприятиями зарубежных стран, а также вопросы внешнеэкономического сотрудничества (включая планирование интеграционных мероприятий) в Общем положении о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях.

В правовой регламентации планирования интеграционных мероприятий можно выделить следующие существенные моменты.

Во-первых, предусмотрена в качестве юридически обязательных условий при разработке государственных планов экономического и социального развития СССР необходимость учитывать социалистическую экономическую интеграцию. Так, постановлением ЦК КПСС

---

<sup>1</sup> См., например, кн.: Социалистическое государство, право и научно-техническая революция. М., 1975, с.230–248; Правовые вопросы деятельности СЭВ М., 1977, с. 12–13, 19–21, 35–43.

и Совета Министров СССР от 9 августа 1972 г. «О разработке долгосрочного перспективного и пятилетнего (на 1976–1980 гг.) планов развития народного хозяйства СССР»<sup>1</sup> было предусмотрено, что при разработке долгосрочного перспективного плана на 1976–1990 гг. должны учитываться возможности и перспективы использования преимуществ между народным разделением труда и развития социалистической экономической интеграции. В дальнейшем постановлением Совета Министров СССР от 24 мая 1973 г. «О порядке и сроках разработки проекта пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы»<sup>2</sup> была вновь подчеркнута обязанность соответствующих органов при установлении заданий пятилетнего плана предусматривать необходимые мероприятия по реализации Комплексной программы социалистической экономической интеграции.

Во-вторых, мероприятия по социалистической экономической интеграции составляют специальный раздел, входящий в качестве неотъемлемой составной части в государственный план экономического и социального развития СССР (как долгосрочный перспективный, так и пятилетние и годовые).

Впервые специальный раздел по планированию социалистической экономической интеграции был включен в государственный народно-хозяйственный план 1974 г. Новой ступенью планового взаимодействия народного хозяйства стран СЭВ явилась разработка и принятие согласованного плана многосторонних интеграционных мероприятий стран — членов СЭВ на 1976–1980 гг.

Дальнейший крупный шаг в реализации Комплексной программы социалистической экономической интеграции — одобрение сессией СЭВ на XXXII заседании, состоявшемся в июне 1978 г., долгосрочных целевых программ сотрудничества в области энергии, топлива и сырья, сельского хозяйства и пищевой промышленности и машиностроения, рассчитанных на период до 1990 г. Как указано в Заявлении глав делегаций стран — членов СЭВ, долгосрочные целевые программы сотрудничества и заключенные на их основе соглашения по специализации

---

<sup>1</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам, т. 9. М., 1974, с. 232–234.

<sup>2</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам, т. 9. М., 1974, с. 515–519.

и кооперированию производства, совместному строительству и другим формам многостороннего и двухстороннего сотрудничества являются одним из определяющих элементов координации народнохозяйственных планов на 1981–1985 гг. и в составлении согласованного плана многосторонних интеграционных мероприятий на этот период<sup>1</sup>.

В настоящее время достигнуто достаточно четкое правовое регулирование всей системы планирования интеграционных мероприятий от народнохозяйственного уровня в целом до низового звена — производственных объединений и предприятий. Однако дальнейшее углубление и развитие социалистической экономической интеграции ставит новые задачи перед правовым регулированием как в СССР, так и в других социалистических странах<sup>2</sup>. В СССР в повестку дня правового регулирования встает проблема совершенствования структуры планирования интеграционных мероприятий на уровне среднего и низового звена. Дело в том, что в настоящее время наиболее последовательно, т.е. с внедрением специальных разделов (подразделов) социалистической экономической интеграции, решен вопрос в отношении государственных планов экономического и социального развития СССР, союзных республик и отраслевых планов. Что же касается планов всесоюзных и республиканских промышленных объединений, а также производственных, научно-производственных объединений и предприятий, то здесь интеграционные мероприятия не составляют самостоятельного раздела, а включены в план производства и реализации продукции (см., например, Типовую методику разработки пятилетнего плана производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы).

Между тем возникает необходимость выделения в составе производственных планов объединений и предприятий самостоятельного раздела, касающегося социалистической экономической интеграции. Это обуславливается, во-первых, той особой значимостью, которая придается выполнению мероприятий, вытекающих из социалистической экономической интеграции; во-вторых, все возрастающей ролью непосредственно объединений и предприятий

---

<sup>1</sup> «Правда», 1978, 30 июня.

<sup>2</sup> См., например: Зайферт В. Участие правовой науки ГДР в решении правовых вопросов Комплексной программы СЭВ. — «Советское государство и право», 1976, №5, с. 106.

в осуществлении интеграционных мероприятий; в-третьих, развитием международных хозяйственных организаций<sup>1</sup>. Наконец, следует иметь в виду, что сам раздел социалистической экономической интеграции государственного плана экономического и социального развития СССР составляется с выделением отдельных объединений и предприятий. Если же специализированные экспортно-импортные поставки продукции связаны с научно-техническим или технологическим сотрудничеством, закрепляется конкретный круг предприятий, осуществляющих эти поставки<sup>2</sup>.

Анализ правовой регламентации основных принципов планирования свидетельствует о том, что советское социалистическое право в целом успешно обеспечивает их закрепление и реализацию, способствуя тем самым осуществлению экономической политики партии в сфере планомерной организации общественного производства. При этом следует отметить, что социалистическое право обеспечивает каждый сформулированный принцип набором правовых средств, гарантирующих его практическую реализацию как органами планирования и управления, так и низовыми звеньями системы народного хозяйства (предприятиями и производственными объединениями).

Новые задачи, поставленные перед планированием XXV съездом КПСС, требуют и соответствующего уровня его правового регулирования. Несомненные достижения в правовой регламентации основных принципов планирования ни в коей мере не могут означать, что возможности дальнейшего совершенствования исчерпаны. Необходимы как устранение отдельных недостатков правового регулирования, так и поиск новых путей усиления правового воздействия на регламентацию принципов планирования экономического и социального развития.

---

<sup>1</sup> Как отмечал И. А. Грингольц, дальнейшее развитие международных производственных комплексов связано прежде всего с более широким применением совместного планирования и с разработкой и реализацией долгосрочных целевых программ межотраслевого характера (см.: Грингольц И. А. Международные хозяйственные организации в странах — членах СЭВ (теория и практика правового регулирования). Автореф. докт. дис. М., 1977, с. 9).

<sup>2</sup> Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР, с. 581–582.

В целях повышения эффективности правового регулирования необходимо закрепление основных принципов планирования не в массе разрозненных нормативных актов, имеющих к тому же раз личную правовую силу, а в едином акте высшей юридической силы.

Применение такого способа правового регулирования, при котором общие принципы закреплены в нормативных актах единично го, частного порядка (отдельных Положениях и т. п.), перестает отвечать современным требованиям. Принципы планирования, именно потому, что они носят общий и стабильный характер, необходимо закрепить в нормативных актах общего, кодификационного характера<sup>1</sup>.

Существующая же разрозненность правовой регламентации принципов народнохозяйственного планирования приводит к тому, что определенные принципы формулируются только в отношении какого-либо одного уровня планирования (народнохозяйственного в целом, республиканского, отраслевого и т. д.), либо нескольких, хотя имеют общее значение; или вообще выпадают из поля зрения законодателя, либо необоснованно дублируются.

Наиболее целесообразно принципы планирования сформулировать в едином нормативном акте — Законе (Положении) о планировании, которым руководствовались бы все без исключения хозяйственные организации и планово-управленческие органы. На наш взгляд, именно такое решение вопроса представляется наиболее правильным. В его реализации мы видим дополнительный аргумент в необходимости принятия единого Закона (Положения) о планировании, обоснованные предложения об издании которого уже неоднократно выдвигались в советской правовой литературе<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Систематизация хозяйственного законодательства. М., 1971, с. 190, 202.

<sup>2</sup> В ряде зарубежных социалистических государств такие унифицированные нормативные акты о народнохозяйственном планировании уже приняты, в частности в Болгарии, Венгрии, ГДР, Чехословакии (Планирование и управление народным хозяйством в странах социализма на современном этапе (правовые аспекты). М., 1976, с. 21, 101, 120, 152, 339). Вопрос о необходимости и целесообразности принятия законодательного акта об основах государственного планирования стоит и в повестке дня законодательных органов СССР в связи с организацией работы по приведению законов и решений Правительства СССР в соответствии с Конституцией СССР («Ведомости Верховного Совета СССР», 1977, № 51, ст. 764).

Закрепление принципов планирования в едином нормативном акте позволит избежать ненужного дублирования их в нормативных актах, регулирующих правовое положение отдельных звеньев народного хозяйства, послужит важным фактором унификации законодательства о планировании. С другой стороны, это даст возможность устранить и такой недостаток, как абстрактность правового регулирования там, где оно должно быть предельно конкретным.

Сам по себе принцип — абстрактная категория. Известную долю абстракции поэтому с неизбежностью должно иметь и правовое регулирование принципов; быть достаточно общим, чтобы охватить многообразные плановые явления. Но место этим общим принципам именно в общем нормативном аспекте — Законе (Положении) о планировании. В конкретных нормативных актах, регулирующих планирование производственной деятельности соответствующих звеньев системы народного хозяйства либо регламентирующих функциональное планирование, должны содержаться конкретные правила о порядке планирования, а не общие принципы.

Характеризуя динамичное, поступательное развитие социалистического общества по пути строительства коммунизма, нельзя не обратить внимания на факторы дальнейшего углубления планомерности самых различных социально-экономических процессов. Они характеризуют как определяющие направления социально-экономического развития, так и отдельные сферы общественных отношений, связей, явлений. В аспекте нашего исследования выделим два обстоятельства: а) распространение планирования на все более широкий круг социально-экономических отношений, б) усиление роли общегосударственного централизованного планирования. Соответственно проявляется и роль правового регулирования: в первом случае — это вовлечение в сферу правовой регламентации новых общественных отношений, во втором — закрепление в правовых нормах системы устанавливаемых государством централизованных плановых показателей.

Выше, при рассмотрении принципа комплексного характера планирования, уже отмечалось, что сфера планирования расширяется за счет вовлечения в нее все большего круга социальных мероприятий, природоохранительных и иных мер. Это, естественно, влечет за собой необходимость принятия нормативных актов, предназначенных специально для урегулирования вновь возникающих плановых отношений. Опыт

показывает, что наибольший эффект достигается при этом в случае, когда новая сфера планомерных отношений регламентируется путем издания комплекса взаимоувязанных нормативных актов. Активная созидательная роль в этом социалистического права может быть прослежена на примере регулирования плановых отношений, связанных со специализацией и концентрацией в сельском хозяйстве.

ЦК КПСС в постановлении от 28 мая 1976 г. «О дальнейшем развитии специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции»<sup>1</sup> прямо отметил, что «в социалистическом сельском хозяйстве, основанном на общественной собственности на средства производства, специализация и концентрация — планомерно-организуемый процесс, направленный на ускорение роста производительных сил в интересах повышения благосостояния всего народа».

Указанным постановлением были определены и организационные формы планирования специализации и концентрации. Центральный Комитет КПСС поручил ЦК компартий и Советам Министров союзных республик, крайкомам и обкомам партии, Советам Министров автономных республик, крайисполкомам и облисполкомам, Госплану СССР, Министерству сельского хозяйства СССР, Советам колхозов, Министерству пищевой промышленности СССР, Министерству мясной и молочной промышленности СССР, Министерству легкой промышленности СССР и их местным органам с участием ученых, руководителей и специалистов сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, с широким привлечением колхозников и работников совхозов и других предприятий разработать конкретные научно обоснованные перспективные планы осуществления специализации и концентрации на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции с учетом местных условий и возможностей, а также имеющегося практического опыта. Одновременно Госплану СССР, Министерству сельского хозяйства СССР и другим министерствам и ведомствам было предложено при разработке текущих и перспективных планов исходить из задачи всемерного развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, создания необходимых условий для

---

<sup>1</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам, т. 11. М., 1977. с. 316–330.

успешного осуществления мероприятий областей, краев и республик по специализации и концентрации производства.

В решениях июльского (1978 г.) Пленума ЦК КПСС было подчеркнуто исключительно важное значение для дальнейшего подъема сельского хозяйства взятого партией курса на специализацию и концентрацию сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Отмечено, что партийным организациям, советским, сельскохозяйственным органам, соответствующим министерствам и ведомствам необходимо активнее проводить работу по развитию межхозяйственной кооперации, осуществляя ее планомерно, продуманно, в комплексе с другими мерами по интенсификации сельскохозяйственного производства. Госплану СССР, Министерству сельского хозяйства и их местным органам было предложено обеспечить четкую координацию всей работы по межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции<sup>1</sup>.

Постановлением ЦК КПСС «О дальнейшем развитии специализации и концентрации сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции» были не только определены организационные формы планирования специализации и концентрации, но и исчерпывающе охарактеризованы роль права и задачи правового регулирования в обеспечении процессов специализации и концентрации сельскохозяйственного производства. Было указано, что процесс специализации и концентрации на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции как новый этап кооперирования связан с необходимостью введения в практику работы не применявшихся ранее законодательных актов по ряду организационно-хозяйственных, планово-экономических, правовых, финансовых и материально-технических вопросов. В связи с этим Совету Министров СССР было поручено принять постановления, утверждающие положения о межхозяйственных, агропромышленных предприятиях и производственных объединениях (межколхозных, межсовхозных, колхозно-государственных, государственно-колхозных), о порядке планирования, финансирования, кредитования и материально-технического обеспечения предприятий и объединений, оплате труда и по другим вопросам, которые бы

---

<sup>1</sup> «Коммунист», 1978, № 10, с. 12.

стимулировали специализацию и концентрацию сельскохозяйственного производства на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, развязывали местную инициативу.

Во исполнение данного решения ЦК КПСС была проведена значительная нормотворческая работа. Так, были приняты: Общее положение о межхозяйственном предприятии (организации) в сельском хозяйстве<sup>1</sup>; Временное положение о порядке планирования, финансирования, кредитования и учета капитальных вложений межхозяйственных предприятий (организаций) в сельском хозяйстве (22 декабря 1977 г.)<sup>2</sup>; Указания о порядке планирования производственно-финансовой деятельности межхозяйственных предприятий (организаций) (18 июля 1977 г.)<sup>3</sup>; Положения о фондах развития (17 августа 1977 г.), материального поощрения (11 августа 1977), социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (17 августа 1977 г.) межхозяйственного предприятия (организации) в сельском хозяйстве<sup>4</sup> и другие нормативные акты.

Анализ приведенных нормативных актов показывает, что в них вопросы планирования нашли комплексное, взаимоувязанное отражение. Причем нельзя не отметить, что правовое регулирование планирования основывается в этих нормативных актах на общих принципах с учетом специфики сельскохозяйственного производства. К сожалению, не приняты до сих пор общесоюзные нормативные акты, определяющие правовое положение агропромышленных предприятий и объединений, что затрудняет процессы агропромышленной интеграции.

Повышение планомерности действия объективных экономических законов в результате достижения высокой степени зрелости общественных, в первую очередь производственных, отношений предопределяет, как отмечается в литературе, усиление централизма в планировании и возрастание роли общегосударственного руководства<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Утверждено постановлением Совета Министров СССР от 14 апреля 1977 г. № 291 (СП СССР 1977 г. № 13, ст. 80). Постановлением Совета Министров СССР от 7 декабря 1978 г. № 1009 утверждено Положение о производственном объединении в сельском хозяйстве (СП СССР 1979 г. № 3, ст. 15).

<sup>2</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1978, № 4.

<sup>3</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1978, № 1.

<sup>4</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1978, № 2.

<sup>5</sup> См.: Толкачев А. Оптимальность планов и социально-экономическая эффективность общественного производства. — «Плановое хозяйство», 1976, № 2, с. 61–62.

На растущее значение государственной власти и права в регулировании хозяйственной деятельности, включая планирование, обращается внимание и в зарубежных социалистических странах<sup>1</sup>.

Усиление централизма в планировании — объективно необходимый фактор общественного развития. Такие процессы, как усиление концентрации, специализации и кооперирования, резкое возрастание темпов научно-технического прогресса, его влияние на экологическую сферу, задачи повышения эффективности и качества, достижения конечных народнохозяйственных результатов, обеспечения наиболее полного удовлетворения растущих материальных и духовных потребностей советских людей объективно требуют углубления планомерности, централизованного установления новых директивных плановых показателей.

Усиление централизма в планировании ни в коей мере не означает ни ущемления прав нижестоящих хозяйственных звеньев, ни тем более отхода от принципа демократического централизма. Нельзя однозначно оценивать этот принцип в планировании, исходя только из количества централизованно устанавливаемых директивных плановых показателей и руководствуясь критерием: чем меньше таких показателей — тем больше демократии. Система (вид и число) централизованных плановых показателей имеет значение не сама по себе, а лишь как средство достижения определенных, поставленных государством целей — повышения эффективности общественного производства, качества и др. Поэтому если эти цели при существующем числе плановых заданий не достигаются, то объективно необходимо увеличение числа централизованно планируемых для предприятий и объединений показателей.

Под этим углом зрения следует рассматривать и давать оценку фактам определенного расширения в настоящее время круга централизованно устанавливаемых для предприятий, объединений и иных организаций плановых показателей.

Так, интересы повышения производительности труда — одного из главнейших факторов эффективности общественного производства — вызвали, например, необходимость в дополнение к предусмотренному ранее постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР

---

<sup>1</sup> Планирование и управление народным хозяйством в странах социализма на современном этапе (правовые аспекты). М., 1976, с. 112.

от 4 октября 1965 г. № 729 плановому показателю по труду — общему фонду заработной платы установить и другой — задание по росту производительности труда (п.2 постановления Совета Министров СССР от 21 июня 1971 г. № 413 «О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства»<sup>1</sup>). Такой централизованно планируемый показатель прямо преследует цель повышения эффективности общественного производства, и потому его введение может быть оценено только положительно, хотя и увеличило, естественно, число директивных показателей.

Потребности в увеличении количества централизованно устанавливаемых плановых показателей возникают не только в отношении низовых звеньев народного хозяйства, но и на более высоком народнохозяйственном уровне. Так, постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 28 мая 1969 г. № 389 «О совершенствовании планирования капитального строительства и об усилении экономического стимулирования строительного производства» было поручено Госплану СССР, министерствам и ведомствам СССР и Советам Министров союзных республик предусматривать в проектах народнохозяйственных планов показатель по объему не законченного производства по министерствам и ведомствам СССР и Советам Министров союзных республик, причем, как было указано в данном постановлении, этот показатель вводится «в целях более эффективного использования капитальных вложений и ускорения ввода в действие производственных мощностей...» (п.4 постановления). Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по дальнейшему совершенствованию племенного дела в животноводстве»<sup>2</sup>, одобренным июльским (1978 г.) Пленумом ЦК КПСС, было признано целесообразным начиная с 1979 г. ввести государственное планирование межреспубликанских поставок племенного и улучшенного высокопродуктивного крупного рогатого скота, а также племенных свиней и овец.

Особо важное значение имеет установление новых плановых показателей для планомерного развития научно-технического прогресса. Установлено, в частности, что переведенным на новые условия планирования и экономического стимулирования министерствам

---

<sup>1</sup> СП СССР 1971 г. № 13, ст. 91.

<sup>2</sup> СП СССР 1978 г. № 15.

тяжелого и транспортного машиностроения, энергетического машиностроения и подведомственным им объединениям и предприятиям утверждаются в пятилетних планах задания по комплексным научно-техническим программам<sup>1</sup>.

### *§ 3. КПСС о роли хозяйственного договора в планомерной организации общественного производства*

Этап развитого социализма характеризуется существенным возрастанием роли хозяйственного договора в социалистической экономике. По-прежнему выполняя свои традиционные функции правовой формы планомерных товарно-денежных отношений, средства реализации плановых заданий, их конкретизации и детализации, а в ряде случаев и инструмента выявления и устранения ошибок в планировании и т. д., хозяйственный договор в настоящее время все более приобретает ярко выраженные социальные черты. В экономической политике партии он используется как целенаправленный инструмент воздействия на общественное производство в интересах повышения эффективности последнего и достижения важных социальных задач.

Отражая возрастающую роль хозяйственного договора, ЦК КПСС и Совет Министров СССР в постановлении от 4 октября 1965 г. подчеркнули, что в интересах последовательного осуществления хозрасчетных отношений между предприятиями и организациями хозяйственный договор должен являться основным документом, определяющим права и обязанности сторон по поставкам всех видов продукции. В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 28 мая 1969 г. № 389 также была подчеркнута роль генерального договора подряда на капитальное строительство как основного документа, регулирующего взаимоотношения между заказчиком и подрядной организацией. Эти определяющие партийные установки о повышении роли хозяйственного договора были реализованы и в ряде других нормативных актов, в частности в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 декабря 1970 г. № 1025 «Об улучшении правовой работы в народном хозяйстве»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> СП СССР 1977 г. № 15, ст. 88; 1978 г. № 12, ст. 84.

<sup>2</sup> СП СССР 1971 г. № 1, ст. 1.

Исходя из того, что современный этап развития социалистической экономики и рост масштабов общественного производства предъявляют новые, более высокие требования к правовому регулированию хозяйственной деятельности, ЦК КПСС и Совет Министров СССР в постановлении от 25 июня 1975 г. «О мерах по дальнейшему совершенствованию хозяйственного законодательства»<sup>1</sup> особо указали в числе важнейших задач повышение роли хозяйственных договоров.

Задачи, связанные с использованием хозяйственного договора в общественном производстве, определяющим образом изложены в постановлении ЦК КПСС «О работе партийных и советских органов Иркутской области по повышению роли правовой службы на предприятиях промышленности, сельского хозяйства и строительства в свете решений XXV съезда КПСС»<sup>2</sup>. Указанным постановлением ЦК КПСС обязал руководителей предприятий, организаций и учреждений, производственных объединений, других органов хозяйственного управления принять меры к совершенствованию договорных отношений, всемерному развитию прямых и длительных производственных связей, использованию договорных обязательств для повышения эффективности производства и качества продукции, расширения и обновления ассортимента выпускаемых изделий.

Рассмотренные выше решения партии и правительства по вопросам хозяйственного договора дают основания для выводов о том, что хозяйственный договор — не просто правовая форма взаимных отношений контрагентов, юридический факт возникновения их обязательств. В этом своем качестве хозяйственный договор отражает всего лишь свою объективную обусловленность существованием товарного производства и действием закона стоимости. Данное положение хотя и имеет важное значение при характеристике социальной роли договора, однако не может быть признано исчерпывающим. Являясь правовой формой отношений контрагентов, хозяйственный договор в то же время должен быть и правовым инструментом, используемым в народном хозяйстве специально с целью воздействия на факторы, влияющие на эффективность общественного производства и достижение иных социальных

---

<sup>1</sup> СП СССР 1975 г. № 16, ст. 98.

<sup>2</sup> «Партийная жизнь», 1977, № 9, с. 8–10.

задач<sup>1</sup>. Только в единстве этих сторон проявляется подлинная социальная роль хозяйственного договора. Лишь на этой основе может быть выработан действенный, эффективный механизм его функционирования.

Вытекающее из решений XXV съезда КПСС возрастание социальной роли хозяйственного договора выражается: а) в использовании хозяйственного договора для целей достижения конечных народнохозяйственных результатов и усиления воздействия потребителей на общественное производство; б) в установлении порядка, при котором выполнение планов производства оценивается с учетом результатов исполнения обязательств по хозяйственному договору; в) в определении размера фондов экономического стимулирования предприятий и объединений и установлении оплаты работников (в определенной части) с учетом выполнения договорных обязательств; г) в учете исполнения обязательств по договору при подведении итогов социалистического соревнования.

Важнейшее значение в использовании договора для достижения конечных народнохозяйственных результатов имеет закрепление в законодательстве норм о воздействии потребителей продукции на общественное производство. Как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, «важно не только помнить, что конечная цель производства — удовлетворение тех или иных общественных потребностей, но и делать из этого практические выводы. А один из них, несомненно, состоит в том, чтобы дать потребителю... более широкие возможности влиять на производство»<sup>2</sup>.

Поставленные задачи решаются в хозяйственном законодательстве различными правовыми средствами, из которых наибольшую роль играет использование хозяйственного договора как одного из элементов исходной базы планирования.

Так, законодательство предусматривает, что для предприятий и объединений планируются лишь общие укрупненные показатели

---

<sup>1</sup> Исторический опыт развития хозяйственно-договорных отношений подтверждает это. Так, договоры контрактации (особенно технических культур — хлопка и др.) использовались в 30-е годы в качестве эффективного инструмента социальной реконструкции сельского хозяйства и организации сельскохозяйственного производства (см., например, постановление СНК СССР от 7 октября 1929 г. «О контрактации продуктов сельского хозяйства». — СП СССР 1929 г. № 65, ст. 610).

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 59–60.

производственно-хозяйственной деятельности с тем, чтобы формирование в пределах и на базе этих общих плановых заданий развернутых планов производственной деятельности (как пятилетних, так и годовых) осуществлялось самими предприятиями и объединениями на основе заключенных хозяйственных договоров (п. 29, 30, 45 Положения о предприятии, п. 60 Положения о производственном объединении (комбинате), п. 42 Положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях и др.). Хозяйственный договор является инструментом формирования развернутых планов производственной деятельности предприятий и организаций не только в промышленности, но и в строительстве, сельском хозяйстве, при проектировании, выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и др.

Важнейшие нормы, связанные с повышением эффективности использования договора в качестве исходной базы планирования, содержатся в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 22 апреля 1974 г. «О некоторых мерах по совершенствованию планирования и экономического стимулирования производства товаров легкой промышленности»<sup>1</sup>. Производственным объединениям и предприятиям системы Министерства легкой промышленности СССР предоставлено право самим устанавливать объемы производства товаров, предназначенных для продажи населению, в натуральном выражении (кроме тканей и товаров детского ассортимента) на основе заказов торгующих организаций и договоров поставки товаров в пределах выделенных ресурсов сырья и установленных объемов поставки товаров в розничных ценах. При этих условиях хозяйственный договор поставки становится инструментом формирования не только развернутых показателей плана производства, но и общего планового объема реализации<sup>2</sup>.

Повышению роли хозяйственного договора как одного из элементов исходной базы планирования способствует и закрепление в нормативном порядке условий о недопустимости одностороннего (т. е. без согласия покупателей, заказчиков) снятия изготовителями с плана

---

<sup>1</sup> СП СССР 1974 г. № 10, ст. 45.

<sup>2</sup> Временное положение о порядке формирования заказа, плана производства и поставки товаров легкой промышленности, организации и проведения ярмарок по оптовой продаже этих товаров от 31 декабря 1974 г. — «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1975, № 6, с. 3–13.

производства продукции или товаров. Первоначально эти условия были предусмотрены в отношении поставок продукции производственно-технического назначения, а затем и товаров народного потребления<sup>1</sup>. Круг отношений, на которые распространяются эти требования, расширяется. В настоящее время согласно постановлению ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О развитии в 1976–1980 годах производства товаров массового спроса и о мерах по повышению их качества»<sup>2</sup> министерствам и ведомствам, производственным объединениям и предприятиям запрещено снимать с производства также комплектующие изделия, детали и материалы, выпускаемые по сложившейся кооперации для производства товаров культурно-бытового назначения, без согласия их заказчиков.

Важное значение для повышения эффективности хозяйственного договора имеет установление порядка, при котором выполнение планов производства предприятиями и производственными объединениями оценивается с учетом результатов исполнения обязательств по договору.

В развитии законодательства последних пятнадцати лет совершенно отчетливо проявилась тенденция увязки плановых показателей, по которым оценивается деятельность предприятий, с хозяйственным договором.

Если взять период, предшествующий сентябрьскому (1965 г.) Пленуму ЦК КПСС, то можно отметить, что главнейшие плановые показатели (по производству — валовая и товарная продукция, по финансам — себестоимость) с договором практически связаны не были. Эти плановые задания могли быть успешно выполнены без договора и независимо от него.

Переход на новую систему плановых показателей, предусмотренный постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729, уже означал качественно новый подход к связи оценочных плановых показателей деятельности промышленных предприятий с хозяйственным договором. Такие показатели, как по производству — общий объем реализованной продукции; по финансам — общая сумма

---

<sup>1</sup> Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 15 сентября 1971 г. «О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса». — Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам, т. 8. М., 1972.

<sup>2</sup> «Правда», 1977, 6 янв.

прибыли, уже не могли быть достигнуты сами по себе вне зависимости от условий хозяйственного договора и его исполнения.

Однако в дальнейшем, в ходе осуществления новой системы планирования и экономического стимулирования стали выявляться и недочеты этих показателей. Оказалось, что план по общему объему реализуемой продукции можно выполнить, нарушая в то же время договорные обязательства по срокам поставки, номенклатуре (ассортименту) продукции, а план по прибыли — за счет производства поставки более выгодной продукции при нарушении обязательств по поставкам продукции менее выгодной и т. д.<sup>1</sup>

Хозяйственное законодательство в период девятой пятилетки сделало первые шаги к ликвидации такого положения. Упомянувшимся выше постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 15 сентября 1971 г. «О мерах по обеспечению дальнейшего развития производства товаров массового спроса» было предусмотрено, что оценка выполнения предприятиями плана реализации производится в зависимости от выполнения обязательств по поставке товаров народного потребления, комплектующих изделий, узлов и деталей к ним в номенклатуре, предусмотренной договорами.

В 1974 г. была предпринята попытка установить порядок учета и оценки деятельности производственных объединений (комбинатов) и предприятий по выполнению заданий обязательств по поставкам продукции в номенклатуре и ассортименте в соответствии с заключенными договорами, заказами и нарядами<sup>2</sup>. Однако этот порядок в течение пятилетки не был внедрен.

В настоящее время приняты действенные меры к установлению такого порядка. Начиная с 1 июля 1977 г. в статистической отчетности предприятий и производственных объединений вводится новый показатель — «объем реализации продукции в оптовых ценах предприятий, принятых в плане, с учетом выполнения обязательств по поставкам». При невыполнении заданий и обязательств по поставкам продукции в количестве, сроки и по номенклатуре (в ассортименте) в соответствии с заключенными договорами (принятыми к исполнению нарядами)

---

<sup>1</sup> См.: Лобачев Н., Ефимов В. Плановые показатели в механизме хозяйствования. — «Коммунист», 1975, № 16, с. 23–32.

<sup>2</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1974, № 8, с. 3–7.

и заказами-нарядами внешнеторговых организаций объем реализации определяется путем исключения стоимости недопоставленной продукции из планового объема реализации за отчетный период и на этой основе устанавливается процент выполнения плана по реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам (п.27 Основных положений об образовании и расходовании фонда материального поощрения и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства на 1976–1980 годы в производственных объединениях (комбинатах), на предприятиях и в организациях промышленности, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования<sup>1</sup>, п.2 Инструкции о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции при премировании руководящих, инженерно-технических работников и служащих производственных объединений и предприятий промышленности, а также снабженческих организаций<sup>2</sup>).

Практическая реализация указанного порядка позволит органически увязать через договор конечные народнохозяйственные результаты, выразителем которых выступают в договоре потребители продукции, с планированием производства и поставками данной продукции. Поэтому столь важное значение имеют указания декабрьского (1977 г.) Пленума ЦК КПСС о том, что «при оценке результатов работы... нужно строже учитывать выполнение обязательств по поставкам продукции в конкретной номенклатуре и в соответствии с хозяйственными договорами»<sup>3</sup>.

Решение данной задачи приобретает важнейшее социально-экономическое значение. Она — предмет особой заботы партии, которая подчеркивает, что «...совершенствование системы показателей, оценивающих деятельность министерств, объединений и предприятий с точки зрения первенства в этой оценке точности выполнения планов поставок продукции, соблюдения хозяйственных договоров...»,

---

<sup>1</sup> Утверждены 3 декабря 1976 г. Госкомтрудом СССР, Минфином СССР, Госпланом СССР и ВЦСПС. — «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1977, № 8, с. 28–48.

<sup>2</sup> Утверждена 17 августа 1977 г. Госпланом СССР, Госнабом СССР, Госкомтрудом СССР, Минфином СССР, ЦСУ СССР и ВЦСПС — «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1977, № 12, с. 3–8.

<sup>3</sup> «Планы партии — в жизнь!» — «Правда», 1977, 18 дек.

открывает путь «к выполнению ключевой задачи хозяйственной деятельности на современном этапе — улучшению использования всех народнохозяйственных ресурсов». «...Чтобы народнохозяйственный комплекс и каждое его звено работали без перебоев, без потерь, с максимальной эффективностью, система планирования, управления и экономического стимулирования производства должна прежде всего обеспечить четкое выполнение хозяйственных договоров, взаимных поставок сырья, полуфабрикатов, узлов и т. д.»<sup>1</sup>, «Долг партийных организаций — держать в поле зрения как ход разработки договоров, так и их выполнение, всеми средствами укреплять дисциплину поставок»<sup>2</sup>.

Интересы дальнейшего усиления роли хозяйственного договора в повышении эффективности общественного производства, в его планомерной организации дают основание, на наш взгляд, для вывода о необходимости распространения указанного порядка и на другие отрасли народного хозяйства, включая капитальное строительство и т. д., с тем чтобы деятельность проектных и подрядных строительных организаций, совхозов, аграрно-промышленных предприятий и объединений, предприятий транспорта, научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических организаций и т. д. оценивалась с учетом выполнения обязательств соответственно по договорам на выполнение проектных и подрядных строительных работ, контрактации, перевозки, на выполнение научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ и т. д.

Определенные шаги в этом направлении уже сделаны. Так, оценка деятельности переведенного на новые условия планирования и экономического стимулирования Главмосавтотранса и его подразделений производится в настоящее время по выполненному объему перевезенных грузов в тоннах для каждого клиента в соответствии с заключенными договорами. Именно этот критерий оценки деятельности автотранспортных предприятий, как следует из анализа накопленного опыта, а не простое выполнение плана в тонно-километрах позволяет обеспечить нормальный производственный процесс и правильно

---

<sup>1</sup> «Управление экономикой — на уровень требований развитого социализма». — «Коммунист», 1978, № 1, с. 9.

<sup>2</sup> План и договор. — «Правда», 1978, 18 янв.

судить о том, справилось ли авто транспортное предприятие со своими функциями в народном хозяйстве<sup>1</sup>.

С оценкой результатов выполнения плановых заданий по производству с учетом исполнения обязательств по хозяйственному договору связываются важные правовые последствия. Они исчерпывающе определены в решениях XXV съезда КПСС.

Съездом сформулированы важнейшие положения о зависимости размера фондов экономического стимулирования предприятий и объединений от выполнения планов поставок в соответствии с договорами и заказами<sup>2</sup>. Они имеют принципиальное значение для эффективности хозяйственного договора и одновременно знаменуют собой новый этап в совершенствовании системы оценочных показателей деятельности предприятий и объединений. Установление такого порядка позволяет связать воедино интересы предприятий с общегосударственными интересами, на что обращалось особое внимание в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии<sup>3</sup>.

Следует отметить, что вопрос о зависимости фондов экономического стимулирования от исполнения хозяйственного договора поднимался и ранее. Так, еще постановлением Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г. № 641 «О дополнительном расширении прав министров СССР»<sup>4</sup> были предоставлены полномочия министрам СССР принимать решения о сокращении отчислений в фонд предприятия при выпуске продукции (производстве работ) низкого качества (с отступлением от ГОСТов, технических условий) или с нарушением условий, предусмотренных договором (п. 15 постановления). Нетрудно заметить, что снижение отчислений в фонд предприятия было не обязанностью, а всего лишь правом министра, использование которого зависело от его собственного усмотрения. К тому же сам порядок снижения отчислений не был регламентирован.

Опыт хозяйственной практики свидетельствовал, что образование стимулирующих фондов предприятий и объединений не может

---

<sup>1</sup> См.: Гоберман И. Хозрасчет объединения в действии (об экономическом эксперименте в Главмосавтотрансе). - «Коммунист», 1978, № 3, с. 60–61.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 173.

<sup>3</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 60.

<sup>4</sup> СП СССР 1967 г., № 17, ст. 117.

определяться лишь результатами выполнения плановых заданий производственно-хозяйственной деятельности, утвержденных выше стоящей организацией. Производство — не самоцель; его социальное назначение — удовлетворение определенных общественных потребностей, достижение конечных народнохозяйственных результатов. Поэтому и стимулироваться должно не производство как таковое, а лишь производство, удовлетворяющее эти общественные потребности, интересы. Поскольку их выразителем во взаимоотношениях организации, производящей продукцию, выполняющей работы, оказывающей услуги, является потребитель (покупатель, заказчик), интересы которого отражены и закреплены в договоре, то становится понятным, что именно в зависимости от соблюдения (исполнения) условий заключенного договора и должны решаться вопросы стимулирования социально-экономической деятельности предприятий и объединений.

Поставленные задачи и были реализованы в Основных положениях об образовании и расходовании фонда материального поощрения и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства на 1976–1980 годы от 3 декабря 1976г. Установлено, что при невыполнении (считая нарастающим итогом с начала года) производственными объединениями (комбинатами), предприятиями и организациями заданий и обязательств по поставкам продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренных договорами (принятыми к исполнению нарядами) и заказами-нарядами внешнеторговых организаций, фонд материального поощрения, предусмотренный на соответствующий период в финансовом плане, уменьшается. Уменьшение отчислений производится по определенным нормативам, утверждаемым министерствами (ведомствами) по согласованию с соответствующими комитетами и советами профсоюзов (п.27 Основных положений)<sup>1</sup>.

Порядок, при котором фонд материального поощрения уменьшается при невыполнении обязательств по договорам, был установлен Межведомственной комиссией при Госплане СССР по вопросам применения новых методов планирования и экономического стимулирования

---

<sup>1</sup> См. также форму расчета отчислений в фонды экономического стимулирования по прибыльным предприятиям, утвержденную Минфином СССР и ЦСУ СССР 22 марта 1977г. — «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1977, № 12, с. 19–38.

также в отношении организаций Союзсельхозтехники (в настоящее время в соответствии с Законом о Совете Министров СССР — Государственного комитета СССР по производственно-техническому обеспечению сельского хозяйства).

Закрепление условий о формировании фонда материального поощрения предприятий и производственных объединений с учетом исполнения обязательств по хозяйственному договору имеет своим следствием установление порядка, согласно которому с обязательным учетом результатов выполнения договора организуются и системы материального поощрения (премирования) самих работников предприятий и объединений. Данное положение четко было отражено в решениях XXV съезда КПСС, который рассматривал установление такого порядка как средство достижения связи интересов работников с интересами предприятия<sup>1</sup>.

Нормативным актом, регулирующим условия премирования работников в зависимости от исполнения обязательств по договорам, является «Инструкция о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции при премировании руководящих, инженерно-технических работников и служащих производственных объединений и предприятий промышленности, а также снабженческих организаций». Лишение премий за основные результаты хозяйственной деятельности производится в зависимости от степени невыполнения этих заданий и обязательств.

Разграничиваются условия, при которых соответствующие работники лишаются премии полностью либо частично.

Министерства и ведомства совместно с Госснабом СССР (по продукции производственно-технического назначения) исходя из особенностей производства, количества наименований продукции в развернутом ассортименте (номенклатуре), уровня выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции и важности поставляемой продукции устанавливают с 1 января 1978 г. процент (степень) невыполнения плана по реализации продукции с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам, при котором руководящие работники производственных объединений и предприятий промышленности, а также снабженческих организаций, предприятий

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 173, 60.

и организаций системы Союзсельхозтехники полностью лишаются премий за основные результаты хозяйственной деятельности.

Производственным объединениям, предприятиям и организациям, выпускающим товары народного потребления, этот процент устанавливается министерством, ведомством. По производственным объединениям и предприятиям, выпускающим как продукцию производственно-технического назначения, так и товары народного потребления, определяется средневзвешенная величина и общий процент невыполнения плана по реализации с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам, при котором руководящие работники лишаются премий.

Если невыполнение плана по реализации продукции с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам менее того процента, при котором руководящие работники лишаются премий полностью, премии за основные результаты хозяйственной деятельности уменьшаются. Уменьшение премий производится по прогрессивной шкале с таким расчетом, чтобы при незначительном невыполнении заданий и обязательств по поставкам премии уменьшались бы в меньшем размере, а при невыполнении, близком к указанному проценту, руководящие работники лишались бы большей части премии. Шкала уменьшения премий утверждается министерством, ведомством по согласованию с соответствующим комитетом профсоюзов. Размеры же уменьшения премий инженерно-техническим работникам и служащим производственных объединений, предприятий и организаций устанавливаются их руководителями по согласованию с комитетами профсоюзов на основе типовых положений о премировании за основные результаты хозяйственной деятельности (п. 6 Инструкции).

Министерства и ведомства устанавливают для производственных объединений, предприятий и организаций формы и порядок ведения оперативного учета по выполнению договоров (принятых к исполнению нарядов), обеспечивающего достоверность данных о выполнении заданий и обязательств по поставкам продукции в количестве, сроки и по номенклатуре (в ассортименте).

Следует отметить, что нормы о построении систем премирования работников в зависимости от результатов исполнения хозяйственных договоров, аналогичные предусмотренным Инструкцией от 17 августа 1977 г., установлены в нашем законодательстве не впервые. Так,

в течение девятой пятилетки эти нормы были закреплены в ряде типовых положений о премировании работников: промышленных предприятий, переводимых на новую систему планирования и экономического стимулирования производства от 4 февраля 1967 г. с изменениями и дополнениями от 28 сентября 1972 г.<sup>1</sup>, государственных издательств от 24 февраля 1971 г.<sup>2</sup>, материально-технического снабжения и сбыта от 12 июня 1969 г. с изменениями и дополнениями от 7 августа 1973 г.<sup>3</sup>, лесхозов и лесничеств от 7 августа 1973 г.<sup>4</sup> управлений всесоюзных и республиканских промышленных объединений от 13 марта 1974 г.<sup>5</sup> и др. В последующем соответствующие «нормы были включены, например, в Типовое положение о премировании работников научно-производственных объединений от 15 октября 1976 г.<sup>6</sup> и в Типовое положение о премировании работников районных (межрайонных) объединений и отделений Сельхозтехники от 6 декабря 1976 г.<sup>7</sup>

Однако нельзя не видеть, что в регулировании такой связи премирования с условиями договоров наблюдался значительный разноречивый характер: в ряде случаев лишение (снижение размера) премии являлось лишь правомочием руководителя вышестоящей организации, но не его обязанностью; само невыполнение условий договоров расценивалось то как производственное упущение, то как дополнительное условие премирования; по-разному решался вопрос о порядке лишения (снижения размера) премии и т. д.

Инструкция от 17 августа 1977 г., устранив подобного рода недостатки, унифицировала условия и порядок премирования с учетом исполнения хозяйственных договоров. Такое решение вопроса Инструкцией от 17 августа 1977 г. полностью отвечает социально-экономической сущности заработной платы в условиях социализма.

Известно, что по своей экономической природе заработная плата носит двойственный характер, выражая отношения работника как

---

<sup>1</sup> Сборник законодательных актов о труде. М., 1977, с. 375.

<sup>2</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1971, № 7.

<sup>3</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1969, № 9; 1974, № 9.

<sup>4</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1974, № 9.

<sup>5</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1974, № 8.

<sup>6</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1977, № 1.

<sup>7</sup> «Бюллетень Госкомтруда СССР», 1977, № 2.

с государством (обществом в целом), так и с предприятием, где он трудится. Отсюда подразделение заработной платы на две составные части, из которых одна (основная, постоянная) представляет собой оплату труда по установленным тарифным ставкам (сдельным расценкам, должностным окладам и т. п.), а другая (дополнительная, переменная) формируется в зависимости от успешной работы предприятия и выплачивается за счет его прибыли (премии). Если основная заработная плата не связана с результатами работы предприятий и выплачивается независимо от итогов его хозяйственной деятельности, то премии (выплачиваемые из фонда материального поощрения) находятся в такой зависимости<sup>1</sup>.

Отсюда становится понятным, что связать оплату труда работника с результатами исполнения предприятием или объединением хозяйственных договоров (т. е. общими итогами работы) объективно возможно только через систему премиального вознаграждения (если оно выплачивается из фонда материального поощрения; с премиальным вознаграждением, выплачиваемым из фонда заработной платы, такая связь не может быть установлена). Инструкция от 17 августа 1977 г. и делает это, закрепив, по существу, особый способ совершенствования оплаты труда, а от последнего, как отмечалось, в немалой степени зависит эффективность производства<sup>2</sup>.

Возникает вопрос о возможности учета результатов исполнения договоров при определении размера вознаграждения по итогам годовой работы. Действующие Рекомендации о порядке и условиях выплаты работникам предприятий и организаций народного хозяйства вознаграждений за общие результаты работы по итогам за год<sup>3</sup> данный вопрос не затрагивают, хотя и предусматривают, что при определении размера вознаграждения следует учитывать, в частности, выполнение годовых заданий по показателям конечных результатов работы предприятия (организации) в целом (п. 9). Если исходить из того, что в вознаграждении по итогам работы наблюдаются черты премиального вознаграждения, что в целом оно представляет собой форму участия рабочих и служащих в распреде-

---

<sup>1</sup> См.: Лившиц Р. З. Заработная плата в СССР. Правовое исследование. М., 1972, с. 27–30, 142–143.

<sup>2</sup> Экономическая политика КПСС, труд и право. М., 1973, с. 17.

<sup>3</sup> Утверждены Госкомтрудом СССР и Президиумом ВЦСПС 8 июля 1977 г. — «Хозяйство и право», 1977, № 12, с. 100–103.

лении прибыли предприятия<sup>1</sup>, видимо, возможна увязка размера вознаграждения с выполнением плановых заданий, рассчитанных на основе исполнения обязательств по хозяйственному договору.

Действие Инструкции от 17 августа 1977 г. распространяется лишь на производственные объединения и предприятия промышленности, снабзбытовые организации и предприятия и организации системы сельхозтехники, вступающие в договорные отношения по поставкам продукции и товаров. На наш взгляд, необходим учет исполнения договорных обязательств и при конструировании систем премирования в других отраслях народного хозяйства и на базе иных хозяйственных договоров (научно-технических разработок, государственных закупок сельскохозяйственной продукции и т. д.).

Задачам повышения эффективности хозяйственного договора в планомерной организации общественного производства служит и учет результатов выполнения договоров при подведении итогов социалистического соревнования. В постановлении ЦК КПСС, Совета Министров СССР, ВЦСПС и ЦК ВЛКСМ от 30 декабря 1976 г. «О Всесоюзном социалистическом соревновании за повышение эффективности производства и качества работы, успешное выполнение заданий десятой пятилетки»<sup>2</sup> особо указано в числе основных задач, на решении которых должны быть сосредоточены усилия соревнующихся, на производство и поставку продукции в установленной номенклатуре и ассортименте в соответствии с заказами и заключенными договорами.

Нарушение договорных обязательств, повлекшее за собой не выполнение плановых заданий по объему реализации, определяемых с учетом результатов исполнения договора — безусловное основание для лишения предприятия или объединения классного места в социалистическом соревновании.

Это соответствует поставленным партией и правительством задачам — теснее увязывать социалистическое соревнование с конечными результатами деятельности предприятий и объединений, показателями эффективности соревнования на современном этапе.

Справедливо отмечалось, что социалистическое соревнование должно быть связано не только с плановыми заданиями и результатами

---

<sup>1</sup> См.: Лившиц Р. З. Заработная плата в СССР. Правовое исследование, с. 178–179.

<sup>2</sup> СП СССР 1977 г. № 4, ст. 23.

их выполнения, но и с хозрасчетным механизмом хозяйствования, что на первом месте (по наибольшему коэффициенту значимости) должны стоять оценки выполнения планово-договорных обязательств предприятий перед заказчиками<sup>1</sup>.

Рассмотренные выше основные факторы, определяющие роль хозяйственного договора в планомерной организации социалистической экономики, служат, на наш взгляд, конкретным подтверждением того, что только комплексное урегулирование договорных отношений и всех связанных с ними факторов воздействия договора на общественное производство (нормами хозяйственного, гражданского, административного, трудового и других отраслей законодательства) обеспечивает его надлежащую эффективность. Становится ясным на этом конкретном примере глубочайший смысл тех положений, выдвинутых XXV съездом КПСС, где говорится об усилении комплексного воздействия плана, экономических рычагов и стимулов, всей системы управления на ускорение научно-технического прогресса, улучшение качества продукции, повышение эффективности общественного производства, достижение конечных народнохозяйственных результатов<sup>2</sup>.

Задачи дальнейшего повышения роли хозяйственного договора требуют выявления и изучения механизма его эффективности.

Опираясь на выводы общей теории социалистического права и отраслевых наук о понятии и сущности эффективности правовых норм и институтов, условиях эффективности, методах ее измерения и способах обеспечения, можно было бы отметить в качестве общего положения: хозяйственный договор является эффективным, если: а) адекватно и в оптимальной форме он отражает содержание опосредствуемых экономических отношений; б) заключенный договор и результаты его исполнения целенаправленно используются для решения задач эффективности общественного производства; в) обеспечена надлежащая практическая реализация правоприменительными органами и самими участниками договорных отношений правовых предписаний, касающихся эффективности договора. Таковы, на наш

---

<sup>1</sup> См.: Мамутов В. К., Лангштейн М. С. Некоторые экономические и правовые проблемы развития социалистического соревнования. — В кн.: Развитие хозяйственного расчета в тяжелой промышленности. Донецк, 1973, с. 6, 17; см. также: Мамутов В. Правовая основа соревнования. — «Хозяйство и право», 1978, № 4, с. 24.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 171.

взгляд, необходимые условия эффективности хозяйственного договора. Взятые как единое, взаимосвязанное целое, эти условия и определяют структуру механизма эффективности хозяйственного договора. Она складывается из относящейся к каждому из этих условий совокупности правовых факторов, подразделяющихся соответственно условия на три группы.

Наличие факторов первой группы в структуре механизма эффективности обусловлено самой сущностью хозяйственного договора как правовой формы, опосредствующей отношения предприятий, объединений и иных организаций в сфере социалистического хозяйствования. Будучи правовой формой, договор эффективен постольку, поскольку он адекватно, т. е. в полном соответствии с этими отношениями, выражает их содержание.

Адекватность договора опосредствуемым отношениям закрепляется в праве путем: выбора законодателем для регулирования определенных отношений наиболее соответствующего им вида договора; установления рациональной структуры договорных связей; оптимального определения содержания договора, вида и раз мера санкций за его неисполнение и др.

Ни в коей мере не умаляя общегосударственной заинтересованности в достижении указанных факторов (например, в рациональной структуре договорных отношений), тем не менее можно признать, что они ориентированы скорее всего на самих участников договорного правоотношения, реализуются через их интересы, в локальных рамках соответствующего правоотношения.

Между тем договор, договорное отношение не могут ни существовать, ни развиваться автономно, т. е. вне связи с иными сферами общественных отношений. Так, хозяйственные договоры, опосредствующие товарно-денежные отношения предприятий и объединений, т. е. область планомерно организуемого социалистическим государством обращения, в то же время неразрывно связаны с планированием собственно производства. Выступая как средство сочетания обще-государственных и коллективных интересов, договорные отношения не могут не быть взаимосвязаны с результатами хозяйственной деятельности предприятий и объединений, их экономическим стимулированием. Реализация принципа сочетания коллективных интересов с индивидуальными интересами членов трудового коллектива определено

требует при оплате труда работников учета их вклада в общий итог деятельности предприятия или объединения, реализованного в условиях существования при социализме товарно-денежных отношений через систему договорных связей.

Отсюда возникает необходимость включения в механизм эффективности хозяйственного договора второй группы факторов. Они предусматривают всесторонний учет договорных отношений в общей системе взаимоувязанных факторов общественного развития и на этой основе целенаправленное использование договора для повышения эффективности общественного производства и достижения иных социально-важных задач. Иначе говоря, заключенный договор и результаты его исполнения — суть юридические факты, с которыми нормы права (административного, финансового, трудового и других отраслей) связывают возникновение прав и обязанностей самих контрагентов, плановых, управленческих и иных органов по использованию договора в целях и в интересах эффективности общественного производства. В этом своем качестве хозяйственный договор выступает как специфическое правовое средство, в ряду других<sup>1</sup>, предназначенное для повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Именно такому целенаправленному использованию хозяйственного договора для повышения эффективности общественного производства, охарактеризованному выше, отводит партия особое место в своей экономической политике. В этом же направлении идет и развитие правового регулирования.

Рассмотренные две группы факторов в механизме эффективности хозяйственного договора — это факторы, наличие или отсутствие которых применительно к конкретному виду договорных отношений зависит от состояния и качества нормотворчества. При закреплении в соответствующих правовых нормах этих факторов можно исходить из презумпции, что действующее законодательство обеспечивает эффективность договора. Однако последняя тем не менее может быть не достигнута вообще или же достигнута, но в меньшей степени, если не организована надлежащим образом практическая реализация

---

<sup>1</sup> См.: Пугинский Б.И. Правовые средства регулирования хозяйственной деятельности. — «Советское государство и право», 1977, №4, с. 119; Он же. Исследование эффективности гражданско-правовых средств. — «Вести. Моск. ун-та. Право», 1977, №6, с. 23.

правовых предписаний. Следовательно, возникает необходимость включения в механизм эффективности хозяйственного договора наряду с факторами, определяемыми нормотворчеством, также и факторов, касающихся деятельности по реализации правовых норм (правоприменительными органами и самими участниками договорных отношений).

Основные цели существования данной (третьей) группы факторов — это создание необходимых условий, обеспечивающих на практике эффективность договора и как правовой формы экономических отношений (первая группа факторов) и в процессе целенаправленного использования договора для повышения эффективности общественного производства (вторая группа факторов). К их числу относится надлежащая организация работы: юридических служб и иных подразделений предприятий и объединений по заключению и исполнению договоров; вышестоящих органов хозяйственного руководства по обеспечению надлежащего применения договоров подведомственными организациями; органов юстиции по осуществлению методического руководства правовой работой в народном хозяйстве; по правовой пропаганде, воспитанию правовой культуры и правосознания кадров и т. д.

Каждая из рассмотренных трех групп факторов в механизме эффективности хозяйственного договора выполняет особую роль. Первая группа включает факторы, задающие свойство эффективности самому договорному правоотношению; вторая — факторы, определяющие использование договора для целей эффективности общественного производства; третья — факторы, обеспечивающие в процессе реализации правовых предписаний достижение эффективности договора путем создания необходимых организационно-правовых условий для его заключения и исполнения.

**Быков А. Г.**  
**«Хозяйственное право»**  
**(извлечение)**

**Глава III.**  
**«Правовое регулирование**  
**народнохозяйственного планирования»**

*§ 1. Понятие и сущность народнохозяйственного планирования*

1. Объективным условием развития всякого общественного производства является наличие в этом определенной пропорциональности. Как указывал К. Маркс, «...необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уничтожена *определенной формой* общественного производства, — измениться может лишь форма ее проявления»<sup>1</sup>.

В условиях капиталистического, способа производства такая пропорциональность поддерживается стихийным развитием экономики, товарно-денежных отношений. Принципиальная же особенность социалистического способа производства в том и заключается, что здесь действует объективный экономический закон планомерного развития народного хозяйства, диктующий необходимость и создающий возможности для планомерного развития общественного производства.

Планомерность, отмечал В.И. Ленин, как объективное свойство социалистического способа производства состоит в постоянно и сознательно поддерживаемой пропорциональности<sup>2</sup>. «Социализм немислим.., — указывал он, — без планомерной государственной организации, подчиняющей десятки миллионов людей строжайшему соблюдению единой нормы в деле производства и распределения продуктов»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 32, с. 460–461.

<sup>2</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 3, с. 620.

<sup>3</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 36, с. 300.

Планомерность характеризует всю систему социалистических производственных отношений<sup>1</sup>, она является всеобщей, свойственной всем экономическим процессам формой связей и движения социалистического народного хозяйства<sup>2</sup>.

Экономический закон планомерного развития народного хозяйства носит объективный, не зависящий от воли и сознания людей характер. Однако его требования проявляются только через осознанное поведение, через волю людей. Социалистическое общество, познав требования объективного экономического закона планомерного развития народного хозяйства, сознательно использует его в целях выполнения задач построения коммунизма путем планирования организационной деятельности по постоянному и сознательному поддержанию пропорциональности в народном хозяйстве, ибо планомерность сама по себе автоматически не регулируется.

Организационная деятельность по планированию многообразна. Она включает весь комплекс мероприятий, начиная от подведения итогов выполнения предыдущего плана, разработки проекта нового и кончая контролем за выполнением планов.

Планирование имеет целью развитие и укрепление социалистической системы хозяйства и создание материально-технической базы коммунизма на основе научно — технического прогресса, непрерывного роста производительности общественного труда и повышения его эффективности. Планирование обеспечивает также реализацию требований основного экономического закона социализма, определяющего объективные цели развития социалистического производства (максимальное удовлетворение постоянно возрастающих потребностей всего общества) и средства, служащие достижению этих целей.

2. Ведущая роль в планомерной организации общественного производства принадлежит Коммунистической партии. КПСС вырабатывает основные, генеральные направления хозяйственной политики социалистического государства и развития всего общества, экономическую стратегию, научно обосновывает принципы планирования,

---

<sup>1</sup> См.: Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. М., изд-во «Мысль», 1973, с. 53.

<sup>2</sup> См.: Бачурин А. В. Планово-экономические методы управления. М., изд-во «Экономика», 1973, с. 8.

теоретически обобщает накопленный опыт, намечает основные пути и методы совершенствования планирования, определяет генеральную перспективу развития народного хозяйства и важнейшие народнохозяйственные пропорции, осуществляет огромную идеологическую и организаторскую работу по выполнению народнохозяйственных планов.

XXV съезд КПСС подчеркнул в своих решениях тесную связь и зависимость планирования с достижением главной задачи десятой пятилетки. Такая связь взаимно обусловлена.

Планирование — исходная база, основа решения главной задачи пятилетки. Это прямо отражено в Основных направлениях развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 годы при формулировке главной задачи пятилетки: **«Главная задача десятой пятилетки состоит в последовательном осуществлении курса Коммунистической партии на подъем материального и культурного уровня жизни народа на основе динамичного и пропорционального развития общественного производства и повышения его эффективности, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда, всемерного улучшения качества работы во всех звеньях народного хозяйства»**<sup>1</sup>. Именно пропорциональное (т. е. планомерное) развитие общественного производства наряду с другими факторами (повышением эффективности производства, ускорением научно-технического прогресса и т. д.) является основой достижения главной задачи десятой пятилетки.

КПСС исходит из того, что для достижения этих целей «необходимо в первую очередь обеспечить серьезное **совершенствование планирования**»<sup>2</sup>.

Одна из принципиальных особенностей социалистического народнохозяйственного планирования — ярко выраженный партийный, социально-политический подход. Коммунистическая партия рассматривает планирование, исходя из ленинского понимания единства научно-технических и социально-экономических задач, считая, что планирование имеет не только экономические, но и идейно-политические функции<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 166.

<sup>2</sup> Материалы XXV съезда КПСС, с. 59.

<sup>3</sup> См.: Федосеев П. Построение развитого социалистического общества в СССР — торжество идей ленинизма. — «Коммунист», 1974, № 2, с. 27.

Отрицая узкохозяйственный подход к планированию, партия рассматривает его как важнейший инструмент развития социалистического общества в целом, в единстве экономических, технико-производственных, социально-культурных, политических и идеологических задач.

3. Экономическая политика КПСС в сфере народно-хозяйственного планирования реализуется в деятельности социалистического государства и его органов. Планирование — одна из основных форм осуществления хозяйственно-организаторской функции социалистического государства, ибо в условиях социализма государство выступает главным организатором общественного производства<sup>1</sup>.

Народнохозяйственный план — основная и решающая форма государственно-правового закрепления научно обоснованной хозяйственной политики, отражающей объективные законы экономики<sup>2</sup>.

Осуществляя планомерное, основанное на глубоком научном познании воздействие на экономику, государство использует всю силу государственного механизма, все богатство и разнообразие форм правового регулирования<sup>3</sup>.

## *§ 2. Правовые формы планомерной организации общественного производства*

1. Государственно-властное воздействие на плановую деятельность выражается в определенных формах. Ими являются: нормативное регулирование народнохозяйственного планирования; придание плановым актам правовой формы; применение правовой формы отношений в сфере народнохозяйственного планирования (правоотношений).

Нормативное регулирование планомерной организации общественного производства осуществляется посредством закрепления в правовых нормах: планирования как принципа хозяйственной деятельности и как метода осуществления хозяйственного руководства (управления); основных принципов самого планирования; правового положения

---

<sup>1</sup> См.: Государство. Право. Экономика. М., «Юридическая литература», 1975, с. 77–78.

<sup>2</sup> См.: Загайнов Л. И. Социалистическое государство и законы экономики, с. 259–260.

<sup>3</sup> См.: Государство. Право. Экономика, с. 32.

и функций планирующих органов; порядка разработки и утверждения планов (включая методы планирования и методiku организации народнохозяйственного планирования); деятельности соответствующих планирующих органов по доведению плановых актов до исполнителей, по организации выполнения плана и контролю за его выполнением; оснований и правовых последствий отмены и изменения плановых актов.

Правовую форму принимают и плановые акты, содержащие определенные показатели, пропорции производства.

Будучи урегулированными правовыми нормами, отношения в области народнохозяйственного планирования, возникающие с участием различных органов планирования, управления, предприятий, объединений и других организаций, также приобретают правовую форму, становятся правоотношениями.

2. Планирование как ведущий принцип социалистического хозяйствования нормативно закреплен в Конституции (Основном Законе) СССР, конституциях союзных и автономных республик.

Конституция СССР устанавливает, что руководство экономикой осуществляется на основе государственных планов развития народного хозяйства и социально-культурного строительства. Наряду с этим Конституция СССР определяет компетенцию высших органов государственной власти и государственного управления СССР в разработке и утверждении государственных планов развития народного хозяйства и социально-культурного строительства и принятии мер по их исполнению, а также полномочия союзных и автономных республик в утверждении этих планов. Соответствующее закрепление как принципов планирования, так и компетенции в области планирования высших органов государственной власти и управления союзных и автономных республик предусматривают конституции этих республик.

3. Планирование охватывает все стороны производственно-хозяйственной и социально-культурной жизни страны. В связи с этим в сфере планирования складывается такое многообразие отношений и столь различных по содержанию, что их регулирование в рамках какой — либо одной отрасли права становится объективно невозможным. Поэтому правовое регулирование народнохозяйственного планирования в СССР носит многоотраслевой характер. В частности, нормами государственного права закрепляется планирование как принцип деятельности всех государственных органов; административное право

определяет компетенцию органов планирования, регулирует их взаимоотношения друг с другом и с предприятиями и организациями при разработке, утверждении планов, доведении их до исполнителей и др., финансовое право регулирует вопросы плановой деятельности в процессе аккумуляции, распределения и использования денежных средств; земельное, водное, горное и лесное законодательство регулирует вопросы планирования, рационального использования соответственно земельных, водных, минеральных и лесных ресурсов, а также вопросы планирования мероприятий по мелиорации земель, борьбе с эрозией, повышению плодородия почв, охране вод и предупреждению их вредного воздействия, охране недр и др.; гражданское право закрепляет принцип соответствия имущественных отношений, развивающихся на основе плановых актов, содержанию последних и т. д.

4. Плановая деятельность в СССР осуществляется органами государственной власти и органами управления общей компетенции; специально созданными вневедомственными плановыми органами; органами управления, которые выполняют функции планирования наряду с другими функциями по управлению; непосредственно самими предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями.

Каждая из этих форм плановой деятельности регулируется определенной совокупностью нормативных актов.

5. Органами государственной власти (планирующими органами) являются Советы — от Верховного Совета СССР до местных Советов (районного, сельского, поселкового).

В соответствии с Конституцией СССР Верховный Совет СССР, как высший орган государственной власти Советского Союза, рассматривает и утверждает государственные планы развития народного хозяйства и социально-культурного строительства СССР, Государственный бюджет СССР. В соответствии с конституциями союзных и автономных республик на Верховные Советы союзных и автономных республик возложено утверждение государственных планов развития народного хозяйства и социально-культурного строительства, государственных бюджетов союзной и автономной республик. Соответствующие правомочия по утверждению планов имеют местные Советы.

Наиболее подробно урегулирована компетенция в области планирования местных Советов. Она определена Указами Президиума

Верховного Совета СССР от 19 марта 1971 г. «Об основных правах и обязанностях районных Советов депутатов трудящихся», «Об основных правах и обязанностях городских и районных в городах Советов депутатов трудящихся» и принятыми одновременно с этими указами постановлениями Президиума Верховного Совета СССР о Примерных положениях: о районном Совете депутатов трудящихся и о городском, районном в городе Совете депутатов трудящихся<sup>1</sup>, а также принятыми в союзных республиках законами о районном Совете депутатов трудящихся и о городском, районном в городе Совете депутатов трудящихся.

В компетенцию этих местных Советов входит, в частности, утверждение сводных перспективных и годовых планов развития соответственно районного, городского и районного в городе хозяйства и социально-культурного строительства, организация и контроль их выполнения; утверждение перспективных и годовых плановых заданий подчиненным предприятиям, учреждениям и организациям; рассмотрение планов размещения, развития и специализации предприятий местной промышленности, бытового обслуживания, торговли и общественного питания, организаций и учреждений культуры, народного образования и здравоохранения, предприятий и сооружений коммунального хозяйства вышестоящего подчинения и внесение в необходимых случаях своих предложений в вышестоящие органы; рассмотрение проектов предприятий, учреждений и организаций вышестоящего подчинения, расположенных на их территории, в части, касающейся развития жилищного и коммунального хозяйства, строительства дорог и объектов социально-культурного и бытового назначения, производства товаров народного потребления и местных строительных материалов, благоустройства, торговли, общественного питания, народного образования, здравоохранения, культуры и других вопросов, связанных с обслуживанием населения.

Сельские и поселковые Советы имеют права в области планирования в соответствии с законами о них, принятыми в союзных республиках. Так, согласно Закону РСФСР «О сельском, поселковом Совете депутатов трудящихся РСФСР» от 19 июля 1968 г.<sup>2</sup> эти Советы утверждают сводные планы подведомственного им хозяйственного и социаль-

---

<sup>1</sup> См.: «Ведомости Верховного Совета РСФСР», 1971, № 12, ст.ст. 132, 133, 134.

<sup>2</sup> См.: «Ведомости Верховного Совета РСФСР», 1968, № 30, ст. 1148.

но-культурного строительства, производственно-финансовые планы подчиненных предприятий и др.

б. Наряду с органами государственной власти полномочиями в области плановой деятельности обладают их исполнительно-распорядительные органы общей компетенции — Советы Министров (СССР, союзных и автономных республик) и исполкомы местных Советов.

Высший исполнительно-распорядительный орган государственной власти — Совет Министров СССР осуществляет плановую деятельность на основе Конституции СССР и Закона о нем. Совет Министров СССР разрабатывает и вносит в Верховный Совет СССР текущие и перспективные государственные планы развития народного хозяйства и социально-культурного строительства СССР, устанавливает порядок и сроки составления проектов государственных планов, дает соответствующие указания по вопросам планирования Советам Министров союзных республик, министерствам и ведомствам СССР, принимает меры по осуществлению плана, выполняет иные важнейшие общегосударственные плановые функции.

Советам Министров союзных и автономных республик соответствующие права предоставлены конституциями союзных и автономных республик. Вместе с тем их компетенция в области планирования определена значительным числом подзаконных нормативных актов (в частности, касающихся дополнительной передачи на решение Советов Министров союзных республик вопросов хозяйственного и культурного строительства — постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. «О передаче дополнительно на решение Советов Министров союзных республик вопросов хозяйственного и культурного строительства»<sup>1</sup>, постановлением Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г. «О передаче дополнительно на решение Советов Министров союзных республик вопросов хозяйственного и культурного строительства»<sup>2</sup> и др.), которые регулируют вопросы планирования различных сфер производственно-хозяйственной и социально-культурной деятельности.

Исполкомы местных Советов осуществляют плановую деятельность в соответствии с компетенцией, определенной конституциями,

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1965, № 19–20, ст. 154.

<sup>2</sup> СП СССР, 1967, № 17, ст. 118.

соответствующими нормативными актами о правах и обязанностях местных Советов, рядом постановлений Советов Министров союзных республик о передаче дополнительно на решение обл(край)исполкомов, Московского и Ленинградского горисполкомов вопросов хозяйственного и культурного строительства. По общему правилу, исполкомы местных Советов осуществляют в области планирования все функции, отнесенные к ведению самого Совета, за исключением вопросов, которые должны рассматриваться и решаться только на сессиях Совета. К числу вопросов исключительной компетенции Совета относится, например, утверждение сводных перспективных и годовых планов развития хозяйства и социально-культурного строительства области (края), района, города (района в городе); планов подведомственного хозяйственного и социально-культурного строительства на территории сельского, поселкового Совета.

7. Специально созданными вневедомственными плановыми органами являются Госплан СССР, госпланы союзных республик, плановые комиссии Советов Министров автономных республик, исполкомов областных, краевых, районных, окружных, городских (районных в городах) Советов.

Государственный плановый комитет Совета Министров СССР (Госплан СССР) является союзно-республиканским органом, осуществляющим общегосударственное планирование развития народного хозяйства СССР и контроль за выполнением планов. Согласно Положению о Госплане СССР<sup>1</sup> его главная задача — разработка в соответствии с Программой КПСС, Директивами партии и решениями правительства государственных народнохозяйственных планов, обеспечивающих пропорциональное развитие отраслей народного хозяйства, непрерывный рост и повышение эффективности общественного производства в целях создания материально-технической базы коммунизма, неуклонного повышения уровня жизни народа и укрепления обороноспособности СССР.

На госпланы союзных республик возлагается государственное планирование развития народного хозяйства и социально-культурного строительства на территории соответствующей союзной республики.

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1968, № 17, ст. 113.

Так, Госплан РСФСР в соответствии с Положением о нем<sup>1</sup> разрабатывает проекты народнохозяйственных планов РСФСР и выполняет другие, в масштабах РСФСР, функции, аналогичные функциям Госплана СССР. Госпланы союзных республик разрабатывают также предложения по проектам планов производства продукции (кроме оборонной) на предприятиях общесоюзных министерств, находящихся на территории республики.

Плановые комиссии автономных республик и исполкомов местных Советов осуществляют функции планирования в порядке, установленном соответствующими союзными республиками.

В РСФСР действуют утвержденные постановлениями Совета Министров РСФСР Положения: о плановой комиссии исполнительного комитета краевого (областного) Совета депутатов трудящихся от 15 августа 1966 г.<sup>2</sup>, о плановой комиссии исполнительного комитета районного Совета депутатов трудящихся от 28 марта 1974 г.<sup>3</sup>, о плановой комиссии исполнительного комитета городского, районного в городе Совета депутатов трудящихся от 28 марта 1974 г.<sup>4</sup> Положения о плановых комиссиях автономных республик в РСФСР утверждены самими Советами Министров автономных республик применительно к Положению о плановой комиссии обл(край)исполкома.

Плановые комиссии осуществляют функции планирования соответствующего местного хозяйства и социально-культурного строительства. Вместе с тем местные плановые комиссии рассматривают также проекты перспективных и годовых планов находящихся на их территории предприятий и организаций, независимо от ведомственной подчиненности, в части, касающейся развития жилищного и коммунального хозяйства, строительства дорог, объектов социально-культурного и бытового назначения, производства товаров народного потребления и местных строительных материалов, благоустройства, торговли и общественного питания, народного образования, здравоохранения и культуры и других вопросов, связанных с обслуживанием населения, а также охраны природы и трудоустройства молодежи,

---

<sup>1</sup> СП РСФСР, 1970, № 6, ст. 35.

<sup>2</sup> СП РСФСР, 1966, № 26, ст. 119.

<sup>3</sup> СП РСФСР, 1974, № 11, ст. 51.

<sup>4</sup> СП РСФСР, 1974, № 11, ст. 51.

оканчивающей общеобразовательные школы. По этим вопросам плановые комиссии разрабатывают сводные показатели для включения в планы развития хозяйства и социально-культурного строительства.

Важные функции в области планирования имеет образованная при Госплане СССР Межведомственная комиссия по вопросам применения новых методов планирования и экономического стимулирования. В соответствии с Положением о Межведомственной комиссии<sup>1</sup> на нее возлагается методическое руководство работами по применению новых методов планирования и экономического стимулирования в народном хозяйстве, утверждение ряда плановых актов общенормативного характера (исходных норм образования фондов экономического стимулирования по отраслям народного хозяйства, нормативов отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования).

8. Органы управления, осуществляющие планирование наряду с другими функциями по управлению, подразделяются на три группы: а) функциональные органы межотраслевого управления, принимающие плановые акты, имеющие вневедомственное значение; б) органы отраслевого управления, в компетенцию которых входит принятие плановых актов, также имеющих вневедомственное значение; в) органы отраслевого управления, планирующие деятельность подведомственных хозяйственных организаций наряду с выполнением других функций управления последними.

К числу функциональных органов межотраслевого управления, которые осуществляют планирование, имеющее вневедомственное значение, относятся прежде всего такие органы, как Госснаб СССР, Госстрой СССР, Госкомитет Совета Министров СССР по науке и технике, Министерство финансов СССР, Госкомитет цен Совета Министров СССР и некоторые другие.

Так, Госкомитет Совета Министров СССР по материально-техническому снабжению (Госснаб СССР) разрабатывает с участием министерств и ведомств СССР и Советов Министров союзных республик и на основе устанавливаемых Госпланом СССР объемов производства утверждает годовые планы межотраслевых кооперированных поставок.

---

<sup>1</sup> Утверждено постановлением Госплана СССР от 24 июня 1971 г. № 67 («Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР», 1973, № 3, с. 3–5.

Госстрой СССР разрабатывает и утверждает годовые и перспективные планы типового проектирования, экспериментального проектирования и строительства. Госкомитет Совета Министров СССР по науке и технике утверждает координационные планы по решению основных научно-технических проблем и контролирует их выполнение. Министерство финансов СССР обеспечивает экономически обоснованное планирование доходов и расходов государственного бюджета, планомерное распределение финансовых ресурсов. Государственный комитет цен Совета Министров СССР планирует ценообразование.

Наряду с перечисленными функциональными органами государственного управления, осуществляющими плановую деятельность, функции планирования возлагаются и на ряд отраслевых министерств и ведомств. Принятые ими планы имеют, однако, вневедомственное значение и обязательны для исполнения предприятиями и организациями других министерств и ведомств. К числу их относятся: Министерство торговли СССР, которое распределяет и перераспределяет рыночные фонды и товары народного потребления по номенклатуре, согласованной с Госпланом, разрабатывает и утверждает планы межреспубликанского завоза и вывоза товаров народного потребления и поставки товаров для общесоюзных нужд; Министерство легкой промышленности СССР, разрабатывающее и представляющее на утверждение либо утверждающее в установленных случаях планы распределения и планы межотраслевых и межреспубликанских поставок сырья и продукции легкой промышленности и др.; Министерство мясной и молочной промышленности СССР, которое разрабатывает с учетом предложений Советов Министров союзных республик и утверждает годовые, квартальные и месячные планы межреспубликанских поставок скота и птицы и др. Транспортные министерства и ведомства утверждают в установленном порядке планы перевозок грузов.

9. Органы отраслевого управления (министерства и ведомства) осуществляют по отношению к подчиненным им предприятиям и организациям функции планирования наряду с выполнением других функций по управлению входящими в их систему предприятиями и организациями. Компетенция в области планирования определяется следующим образом: компетенция министерств СССР — Общим положением о министерствах СССР, утвержденным постановлением

Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г.<sup>1</sup> и утвержденным постановлением Правительства СССР Положением о конкретном министерстве; компетенция министерств союзных и автономных республик, а также ведомств — Положением о соответствующем министерстве (ведомстве). Кроме того, компетенция министерств и ведомств в области планирования урегулирована рядом постановлений соответственно союзного и республиканских правительств, касающихся дополнительного расширения полномочий министерств<sup>2</sup>.

Согласно Общему положению о министерствах СССР на министерство возложены такие функции, как планирование развития отрасли, организация работы по составлению проектов перспективных и годовых планов предприятий, организаций и учреждений системы министерства, обеспечение выполнения ими установленных планов и т. д. На министерство возлагаются специальные функции в области планирования развития науки и техники, капитального строительства, финансов и кредита, материально-технического снабжения, кадров, труда и заработной платы, внешнеэкономических отношений.

Отраслевое министерство (ведомство) не только управляет подчиненными предприятиями и организациями, но и организует производственно-хозяйственную деятельность всей системы в целом. В связи с этим плановая деятельность министерств (ведомств) может быть подразделена на два вида: плановое руководство подведомственными хозяйственными организациями и планирование производственной деятельности самого министерства (ведомства). Соответственно строится и правовое регулирование: с одной стороны, регламентируются права и обязанности министерства (ведомства) по планированию производственной деятельности подведомственных предприятий и организаций (разработка, утверждение и доведение до предприятий и объединений плановых заданий, организация их работы по составлению проектов планов, обеспечение выполнения планов и контроль за их выполнением), а с другой — регулируется компетенция министерства (ведомства) по разработке производственно-хозяйственного плана отрасли в целом.

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1967. № 17, ст. 116.

<sup>2</sup> См., например, постановление Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г. «О дополнительном расширении прав министров СССР».- СП СССР, 1967, № 17, ст. 117.

Министерства (ведомства) являются центральными органами управления. Функции планирования в их системе осуществляют также средние звенья — управления, главные производственные (отраслевые) управления и иные органы.

10. Особое место в планировании занимают управления всесоюзных и республиканских промышленных объединений. Управления этих объединений выступают в качестве органов, сочетающих одновременно производственно-хозяйственные функции (снабжение и сбыт продукции, выполнение научно-исследовательских и иных работ и т. п.) и функции по управлению подведомственными предприятиями, производственными объединениями и другими организациями.

Права и обязанности в области планирования управлений промышленных объединений регламентированы Общим положением о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях, утвержденным постановлением Совета Министров СССР от 2 марта 1973 г.<sup>1</sup> В нем урегулирована их компетенция как в области планового руководства входящими в состав объединений предприятиями и организациями, так и в области разработки и утверждения планов по объединению в целом, ибо одна из главных задач объединения — обеспечение планомерного и пропорционального развития всего производственно-хозяйственного комплекса.

11. Планирование — не только метод государственного руководства народным хозяйством, но также и принцип самой хозяйственной деятельности. Поэтому плановую деятельность осуществляют непосредственно все первичные звенья системы народного хозяйства: производственные предприятия (промышленные, строительные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, связи и др.), научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, проектные организации, производственные и научно-производственные объединения и др.

Специфика плановой деятельности на предприятиях, в производственных объединениях и других организациях — первичных звеньях народного хозяйства заключается в том, что здесь плановая деятельность выступает как составной элемент самой производственно-хозяйственной деятельности.

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1973, № 7, ст. 32.

Функции промышленных предприятий в области планирования производственно-хозяйственной деятельности закреплены, главным образом, в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» и в Положении о социалистическом государственном производственном предприятии. Положение о государственной проектной и изыскательской организациях, выполняющих работы для капитального строительства<sup>1</sup>, и Общее положение о научно-исследовательских, конструкторских, проектно-конструкторских и технологических организациях<sup>2</sup> регулируют компетенцию соответственно проектных, научных и конструкторских организаций в области планирования производственной деятельности. В Положениях о производственном объединении (комбинате) от 27 марта 1974 г. и о научно — производственном объединении от 30 декабря 1975 г. закреплены права и обязанности в области планирования соответствующих объединений.

Плановая деятельность первичных звеньев народного хозяйства — предприятий и других организаций, производственных и научно-производственных объединений носит двойкий характер. С одной стороны, они разрабатывают и утверждают планы производственно-хозяйственной деятельности всего предприятия, организации, объединения в целом, а с другой — устанавливают определенные плановые задания для своих структурных подразделений: предприятие — для цехов, отделов, служб, участков, производств и других звеньев; производственное объединение — для производственных единиц; научно-производственное объединение — для структурных единиц. В нормативном порядке урегулированы обе формы плановой деятельности.

Плановую деятельность осуществляют и структурные подразделения предприятий, производственных и научно-производственных объединений. Она регулируется следующим образом: на предприятиях — Положениями о соответствующих внутренних подразделениях,

---

<sup>1</sup> Утверждено постановлением Госстроя СССР и Госкомтруда СССР от 31 декабря 1969 г. (см.: Законодательство о капитальном строительстве. Вып. 3. М., «Юридическая литература». 1971, с. 327–345).

<sup>2</sup> Утверждено постановлением Госкомитета Совета Министров СССР по науке и технике от 13 ноября 1970 г. (см.: Законодательство о капитальном строительстве, вып. 3, М., с. 345–361).

принимаемыми непосредственно руководителем на основании п. 93 Положения о социалистическом государственном производственном предприятии; в производственных объединениях — Положением о производственном объединении (комбинате) (пп. 16, 26, 33, 60, 65 и др.) и Положением о соответствующей производственной единице, утверждаемым генеральным директором; в научно-производственном объединении — Положением о научно-производственном объединении (пп. 15, 25, 35, 60–62, 64 и др.) и Положением о соответствующей структурной единице, утверждаемым генеральным директором.

12. Результат планирования как организационной деятельности по постоянному и сознательному поддержанию пропорциональности в народном хозяйстве выражается в форме принятия соответствующих плановых актов.

Плановый акт — издаваемый компетентным органом правовой акт, содержащий определенные качественные и количественные показатели и пропорции хозяйственной и иной деятельности. Плановые акты по своей природе являются правовыми актами. Им присущи все свойства, характерные для правового акта вообще: плановый акт издается компетентным органом; он обладает обязательной юридической силой; обычно принимается в форме, установленной законодателем; невыполнение планового задания влечет применение мер государственного принуждения<sup>1</sup>.

Содержащиеся в плановом акте определенные пропорции и показатели производственно-хозяйственной деятельности характеризуют его экономическое (техничко-экономическое) содержание. Поскольку такое содержание выражается в юридической, правовой форме, можно сказать, что плановые акты характеризуются единством их экономического содержания и правовой формы<sup>2</sup>.

Плановые акты могут быть подразделены на четыре группы:

а) плановые акты, устанавливающие определенные плановые пропорции общего характера в общественном производстве<sup>3</sup>;

---

<sup>1</sup> См.: Правовые вопросы планирования промышленности в СССР. М., изд-во «Наука», 1964, с. 18–22.

<sup>2</sup> См.: Борщевский Л. М., Морозова Л. В., Правовые вопросы планирования. М., изд-во «Советская Россия», 1976, с. 21.

<sup>3</sup> Иногда они именуются актами общего планирования (см.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве. М., «Юридическая литература», 1971, с. 54).

б) плановые акты, содержащие экономические (техничко-экономические) показатели общего характера;

в) плановые акты, содержащие конкретные показатели производства и адресованные непосредственным исполнителям<sup>1</sup>;

г) плановые акты, разрабатываемые и утверждаемые самими непосредственными исполнителями в пределах установленной компетенции.

Юридическая природа и правовое значение всех этих актов различны.

13. Плановыми актами, устанавливающими пропорции характера в развитии общественного производства, обычно являются задания государственных планов развития народного хозяйства и социально-культурного строительства СССР. Так, в пятилетнем Государственном плане развития народного хозяйства СССР на 1976–1980 гг. установлены общие плановые пропорции для всего народного хозяйства в целом по объему промышленного производства, грузообороту всех видов транспорта, государственным капитальным вложениям, прибыли от промышленной деятельности и др. Такие общие плановые пропорции носят нормативный характер.

Возьмем, к примеру, задания по прибыли от промышленной деятельности, которые включаются в пятилетние и годовые государственные планы развития народного хозяйства и социально-культурного строительства СССР. Будучи закреплены в законе о государственном плане, принятом на сессии Верховного Совета СССР, они выражают волю всего народа и носят государственно-властный (обязательный) характер. Однако в самих планах предусматривается лишь общий объем прибыли от промышленной деятельности (в процентах к последнему году предыдущей пятилетки). Конкретным же исполнителям (предприятиям, производственным объединениям) подобные задания не адресованы.

Эти плановые задания создают для соответствующих плановых органов и промышленных министерств юридическую обязанность принять необходимые меры к доведению заданий по прибыли до исполнителей и по надлежащей организации производства в целях достижения запланированных показателей. Таким образом, на основе

---

<sup>1</sup> Такие акты именуются актами непосредственного планирования (см.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с. 54).

народнохозяйственных плановых заданий по прибыли, носящих общий характер, возникают конкретные общественные отношения в сфере планирования (планово-управленческих органов друг с другом и с непосредственными исполнителями плановых заданий). Соответствующие права и обязанности участников этих правоотношений и их содержание полностью predeterminedены показателями общих плановых пропорций.

Реализация требований общих плановых предписаний, как и любой другой правовой нормы, обеспечивается мерами государственного воздействия. Однако общее планово-нормативное предписание не имеет собственной санкции и охраняется всем механизмом предусмотренных советским законом мер, обеспечивающих надлежащее и своевременное исполнение плановых заданий любым их адресатом<sup>1</sup>.

14. Плановыми актами, содержащими экономические (техничко-экономические) показатели общего характера. Являются плановые нормы и нормативы.

Нормы — установленные максимально допустимые абсолютные величины затрат материалов, топлива, энергии, труда на единицу выпускаемой продукции.

Нормативы — показатели, характеризующие степень относительного использования ресурсов либо устанавливающие величину параметров, регламентирующих и определяющих плановые задания<sup>2</sup>.

В народном хозяйстве разрабатываются и применяются, в частности, нормы расхода сырья, топлива, материалов, электрической и тепловой энергии на единицу продукции, выхода готовой продукции, производственных запасов, продолжительности освоения проектных мощностей вводимых в действие предприятий, продолжительности строительства и проектирования и др.: нормативы удельных капитальных вложений, экономической эффективности капитальных вложений, отчислений от прибыли для образования фондов экономического стимулирования и др.

---

<sup>1</sup> См.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с. 65.

<sup>2</sup> См. п. 5.1. Типовой методики разработки пятилетнего плана Производственного объединения (комбината), предприятия на 1976–1980 годы. — «Экономич. газ.», 1975, № 3–4.

По содержанию экономические (технико-экономические) нормы и нормативы — правила экономического (технико-экономического) характера. Однако, будучи утвержденными в установленном порядке, они приобретают силу правовых норм, поскольку отвечают всем их требованиям<sup>1</sup>: плановые нормы и нормативы устанавливаются компетентными органами; содержат показатели, имеющие общеобязательную юридическую силу и рассчитанные на неоднократное применение; они направлены на регулирование отношений в сфере социалистического хозяйствования; их применение обеспечивается принудительной силой государства. Юридическое значение плановых норм и нормативов состоит в том, что они регулируют отношения по народнохозяйственному планированию, являясь исходной базой при разработке конкретных плановых заданий и актов. Они обязательны при разработке, утверждении, изменении планов на всех стадиях и уровнях планирования, для всех плановых и хозяйственных органов<sup>2</sup>.

15. Плановые акты, адресованные конкретным исполнителям, не являются нормативными и представляют собой лишь акты применения норм права. Они содержат предписания, с помощью которых соответствующие плано-управленческие органы индивидуально регламентируют общественные отношения<sup>3</sup>. По своей природе такие акты всегда имеют административно-правовой характер<sup>4</sup>. Плановые акты, адресованные конкретным исполнителям, подразделяются на два вида:

акты, адресованные вышестоящим органом подведомственной хозяйственной организации, определяющие условия осуществления ею производственной деятельности и регулирующие эту деятельность;

акты, направленные двум (или более) адресатам и предназначенные для регулирования отношений между ними (в том числе, с помощью хозяйственного договора или непосредственно на основе планового акта)<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Правовые вопросы планирования промышленности в ССР, с. 53; Теоретические проблемы хозяйственного права, с. 174–175.

<sup>2</sup> См.: Теоретические проблемы хозяйственного права, с. 175.

<sup>3</sup> См.: Алексеев С. С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. М., «Юридическая литература», 1966, с. 155–156.

<sup>4</sup> См.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с. 65–66.

<sup>5</sup> Первые получили в литературе наименование обособленных, а вторые — коррелятивных (см.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве. С. 66).

К числу плановых актов первого вида относятся все плановые задания по производственно-хозяйственной деятельности, которые утверждаются соответствующим вышестоящим органом для подчиненной организации (например, министерством — для всесоюзного или республиканского промышленного объединения; промышленным объединением — для производственного объединения; производственным (научно-производственным) объединением — для производственных (структурных) единиц и регулируют эту деятельность без вступления адресата планового задания в какие-либо правоотношения. К ним относятся, в частности, плановые задания по общему объему реализуемой продукции, прибыли и рентабельности, платежам в бюджет и др.

Правовое значение утвержденных плановых заданий состоит в том, что они являются важнейшими юридическими фактами, с наличием (или отсутствием) которых связывается наступление определенных правовых последствий:

на основе этих заданий оцениваются итоги производственно-хозяйственной деятельности (фактически достигнутые результаты соразмеряются с установленными плановыми заданиями и определяются результаты хозяйственной деятельности);

результаты исполнения плановых заданий являются основой формирования фондов экономического стимулирования предприятий, объединений и других организаций и применения иных форм экономического стимулирования;

с учетом исполнения плана организуется материальное поощрение конкретных работников производства (действующие в народном хозяйстве системы премирования предусматривают в качестве основного условия премирования работников — выполнение установленных плановых заданий);

результаты исполнения планов — важнейший фактор, учитываемый при подведении итогов социалистического соревнования.

Плановые предписания, адресованные сторонам, порождают конкретные имущественные правоотношения: непосредственно или через договор.

В последнем случае на основе плановых актов возникает лишь обязательство заключить хозяйственный договор. Такими актами являются, например: наряды, разнарядки, планы прикрепления, лимиты — в материально-техническом снабжении; титульные списки

строек — в капитальном строительстве; лимит кредитования — при банковской ссуде; планы перевозок на транспорте и т. д.

16. В правовой литературе по вопросу о сущности плановых актов высказываются различные суждения. Утверждается, например, что любые плановые акты являются нормативными, поскольку содержащиеся в них плановые задания выступают как особые правовые нормы, нормы-задания. По мнению других ученых, в плановых заданиях норм права вообще не содержится, плановые задания являются только актами применения норм права (актами административно-правового характера). Наконец, высказано соображение о том, что необходимо различать содержание различных плановых актов и в зависимости от этого определять, имеют ли они нормативный или ненормативный характер<sup>1</sup>.

Как правильно отмечал О. С. Иоффе, юридическая природа плановых актов может быть выяснена только исходя из сущности лежащих в их основе плановых заданий<sup>2</sup>. Плановые акты, содержащие общие предписания (пропорции, показатели), носят нормативный характер, в то время как индивидуально-определенные акты, адресованные конкретным исполнителям плановых заданий, лишены признака нормативности.

Следует иметь в виду; что существуют плановые акты, в которых наряду с предписаниями нормативного характера содержатся индивидуально-правовые предписания. Комплекс такого рода плановых заданий обычно содержится в государственных пятилетних и годовых планах развития народного хозяйства и социально-культурного строительства СССР и союзных республик.

17. Возникающие в процессе планирования многообразные общественные отношения, будучи урегулированными правовыми нормами, приобретают характер правоотношений. Плановым правоотношениям свойственны общие черты правовых отношений.

Вместе с тем плановые правоотношения отличаются от других хозяйственных правоотношений рядом особенностей:

---

<sup>1</sup> См.: Правовые вопросы планирования промышленности в СССР, с.22–35; Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с.58–63; Теоретические проблемы хозяйственного права, с.171–177; Кравцов А. К. План и право. Воронеж, 1976, с.59–76.

<sup>2</sup> См.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с.61–63.

они возникают в особой сфере общественных отношений — в области народнохозяйственного планирования, субъектами плановых правоотношений наряду с обычными участниками хозяйственных отношений — предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями в установленных случаях могут выступать только органы планирования;

содержание плановых правоотношений составляет совокупность прав и обязанностей сторон, связанных с разработкой, принятием плановых актов, доведением их до исполнителей, изменением и отменой планов, контролем за их исполнением;

объект плановых правоотношений — разработанный и утвержденный в процессе плановой деятельности соответствующий плановый акт.

Правоотношения в сфере планирования составляют структурную целостную систему, в которой различаются:

плановые правоотношения между органами управления и подчиненными им предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями;

плановые правоотношения между планово-управленческими органами и не подчиненными им предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями;

плановые правоотношения между самими планово-управленческими органами;

плановые правоотношения между предприятиями, производственными объединениями и другими организациями, непосредственно осуществляющими производственно-хозяйственную деятельность;

внутрипроизводственные плановые правоотношения.

18. Правоотношения между органами управления и подведомственными хозяйственными организациями занимают одно из центральных мест в системе плановых правоотношений. Субъектами таких правоотношений являются самостоятельные предприятия, производственные (научно-производственные) объединения, другие хозяйственные организации (например, научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации), осуществляющие производственно-хозяйственную деятельность и являющиеся первичными звеньями народного хозяйства, с одной стороны, и их вышестоящие органы — с другой (управления всесоюзных и республиканских промышленных

объединений, тресты (например, трест совхозов), отраслевые главные производственные управления и др.).

Эти правоотношения складываются в процессе доведения вышестоящими органами до подведомственных хозяйственных организаций соответствующих плановых заданий, разработки и утверждения планов производства, внесения в них необходимых изменений, руководства вышестоящим органом плановой работой подчиненных организаций.

В нормативном порядке закреплено общее правило о том, что соответствующий вышестоящий орган в своей планово-управленческой деятельности должен обеспечить строгое соблюдение прав низовых звеньев — предприятий производственных (научно-производственных) объединений и других хозяйственных организаций (п. 5 Положения о предприятии, п. 15 Положения о производственном объединении (комбинате), п. 14 Положения о научно-производственном объединении, п. 14 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях, п. 3 Положения о тресте совхозов<sup>1</sup> и др.).

В производственных, научно-производственных объединениях обеспечивается строгое соблюдение прав как объединения в целом, так и его производственных (структурных) единиц.

19. Правоотношения между планово-управленческими органами и не подчиненными им хозяйственными организациями возникают обычно при планировании отдельных видов производственно-хозяйственной деятельности или хозяйственных отношений (поставки продукции и товаров, перевозки грузов, государственной закупки сельскохозяйственной продукции, выполнения научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, кредитования и в некоторых других случаях).

Особенность этих правоотношений состоит в том, что они складываются между низовыми звеньями народного хозяйства (предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями) и органом планирования, не входящим в единую с низовым органом систему. К их числу относятся, например, правоотношения органов Госнаба СССР и Министерства торговли СССР, планирующими распределение продукции и товаров, с предприятиями и организациями — поставщиками и покупателями; правоотношения органов

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1975, № 21, ст. 145.

транспорта с грузоотправителями при планировании перевозок; райисполкомов — с колхозами, совхозами, другими хозяйствами и заготовительными организациями при планировании государственных закупок сельскохозяйственной продукции; учреждений Стройбанка — с хозяйственными организациями при планировании кредита и др.

Действующее законодательство при регулировании данных групп плановых отношений особое внимание уделяет охране хозрасчетных прав и интересов нижестоящих хозяйственных организаций.

Так, нарушения, допущенные плановыми органами, влекут в ряде случаев применение нижестоящей хозяйственной организацией определенных мер воздействия. Например, если органы снабжения, распределяющие продукцию, выдают наряды на ее поставку с нарушением установленного порядка и сроков выдачи нарядов (в частности, сверх установленных предприятиям-поставщикам планов производства), то согласно п. 13 Положения о поставках продукции предприятие либо производственное объединение — изготовитель вправе отказаться от заключения договора на поставку, о чем должно сообщить в 10-дневный срок с момента получения наряда органу, выдавшему его, а также покупателю и фондодержателю. При нарушении снабженческо-сбытовыми органами сроков выдачи нарядов они уплачивают поставщику и покупателю штраф в порядке, установленном п. 76 Положения о поставках продукции.

Наряду с правами хозяйственные организации имеют в этих плановых правоотношениях и обязанности. Они касаются, в частности, представления плановым органам соответствующих заявок на потребность в материальных ресурсах, перевозках, кредите и т. д., их обоснования, надлежащего исполнения планов. Допущенные хозяйственными организациями нарушения дают право вышестоящим органам применить установленные законодательством меры воздействия. Так, за отгрузку (отпуск) продукции или товаров, распределяемых в плановом порядке, без планового акта (или в количестве, превышающем указанное в плане) хозяйственные организации уплачивают соответствующей снабженческо-сбытовой или оптовой торговой организации штраф в размере от 25 до 100% стоимости такой продукции или товаров (п. 74 Положения о поставках продукции, п. 77 Положения о поставках товаров).

В процессе планирования между самими планово-управленческими органами возникают плановые правоотношения двоякого рода:

правоотношения между подчиненными органами в рамках одной системы и правоотношения между планово-управленческими органами различных систем, не подчиненными друг другу.

Первая группа правоотношений складывается в порядке подчиненности между органами одной и той же системы: между Госпланом СССР и Госпланами союзных республик, между госпланами союзных республик и плановыми комиссиями автономных республик, областей и краев; между последними и районными плановыми комиссиями и т. д.; между плановыми органами, указанными выше, и органами управления, в системе которых они находятся: между Госпланом СССР и Советом Министров СССР, районной плановой комиссией и райисполкомом; между планово-управленческими органами в системе одного министерства, ведомства, например между министерством (его плановым управлением) и управлением всесоюзного промышленного объединения и др. Это так называемые «отношения по вертикали», отношения субординации, для которых характерно наличие административной подчиненности стороны другой.

Вторая группа правоотношений складывается между планово-управленческими органами различных систем управления. Их возникновение обусловлено необходимостью взаимного участия соответствующих органов различных систем в разработке и утверждении планов, преимущественно функциональных, в частности между Госпланом СССР и отраслевыми промышленными министерствами — при планировании промышленного производства; между Госкомитетом Совета Министров СССР по науке и технике и отраслевыми министерствами — при планировании научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ; между Госстандартом СССР, Госкомитетом цен Совета Министров СССР и отраслевыми министерствами — при планировании соответственно работ по стандартизации и ценообразованию; между министерствами — когда одно из них является ведущим в производстве данного вида продукции и поэтому участвует в его планировании другим министерством; между главными управлениями по снабжению и сбыту продукции при Госнабе СССР и промышленными министерствами — при планировании производства и поставок продукции; между транспортными министерствами и министерствами (ведомствами) — грузоотправителями — при планировании перевозок грузов и др.

Это отношения — не субординации, подчиненности, а отношения межотраслевой координации.

Правоотношения между планово-управленческими органами как одной, так и разных систем по содержанию имеют много общего: они включают права и обязанности сторон, связанные с предоставлением одним органом другому необходимых исходных данных для планирования (например, проектов планов производства), совместным рассмотрением и согласованием плановых актов, утверждением планов и т. д.

Однако по правовой форме эти правоотношения могут существенно различаться: для плановых правоотношений второй группы, поскольку они складываются на основе взаимного волеизъявления несоподчиненных органов, может применяться договорная форма (с. 309–310, 361–362, 416–421 настоящего учебного пособия).

21. Плановые правоотношения между предприятиями, производственными объединениями и другими хозяйственными организациями возникают, как правило, в двух случаях: когда хозяйственные организации совместно участвуют в разработке проектов соответствующих плановых актов и когда одна из сторон правоотношения одновременно выполняет функции планирования и осуществляет производственно-хозяйственную деятельность.

Плановые правоотношения первого рода особенно характерны для капитального строительства и материально-технического снабжения народного хозяйства.

Так, основным, неизменным плановым актом на весь период строительства является титульный список стройки. На его основе производятся финансирование и кредитование, выделяются фонды на материально-технические средства и т. д. До утверждения титульного списка стройки в установленном порядке вышестоящими органами управления он согласовывается заказчиком с генеральным подрядчиком<sup>1</sup>. Равным образом сметы на строительство до их утверждения согласовываются заказчиками с генеральным подрядчиком. Внутрипостроечные титульные списки, которые являются плано-

---

<sup>1</sup> См. п. 3 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 28 мая 1969 г. «О совершенствовании планирования капитального строительства и об усилении экономического стимулирования строительного производства». — СП СССР, 1969, № 15, ст. 82.

выми актами, конкретизирующими титульные списки строек<sup>1</sup>, также утверждаются заказчиком по согласованию с подрядчиком.

Особыми условиями поставки отдельных видов продукции установлен порядок, согласно которому органы снабжения выдают наряды на поставку только на основе представленных им согласованных между поставщиком и покупателем технических данных на соответствующую продукцию<sup>2</sup>. В этих целях предприятия, производственные объединения и другие хозяйственные организации — поставщики вступают в правоотношения с предприятиями и производственными объединениями — покупателями по разработке и согласованию таких технических требований, которые составляют основу содержания плановых актов — нарядов. Эти правоотношения по своей природе являются плановыми, ибо представляют собой не что иное, как составную часть процесса разработки плановых заданий на поставку.

Плановые правоотношения возникают в процессе оптовой торговли средствами производства между специализированными и универсальными управлениями (конторами) по снабжению и сбыту, находящимися в составе территориальных органов материально-технического снабжения Госснаба СССР, и предприятиями, производственными объединениями — покупателями, расположенными в зоне деятельности этих органов снабжения. Содержанием этих правоотношений являются права и обязанности сторон, связанные с определением потребности покупателей в продукции, предъявлением ими заказов органам снабжения, специфицированием (т.е. подробной расшифровкой технических показателей) продукции и др.

Так, согласно п. 6 Положения об оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения от 15 апреля 1975 г.<sup>3</sup> органы снабжения, выдающие наряды и другие плановые акты на поставку, с участием покупателей в период формирования их планов определяют потребность в соответствующей продукции, а затем обеспечивают ее снабжение. Покупатели, которым выделены соответствующие фонды

---

<sup>1</sup> См.: Правовое регулирование капитального строительства в СССР. М., «Юридическая литература», 1972, с. 106–109.

<sup>2</sup> См.: Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению, ч. 2. М., «Юридическая литература», 1976, с. 158, 237–238, 284–285 и др.

<sup>3</sup> Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению. Ч. 2, с. 139–142.

на продукцию, представляют органам снабжения, выполняющим одновременно функции поставщиков, заказы (спецификации) с указанием конкретных технических показателей продукции, с тем чтобы на основе заказов (спецификаций) органы снабжения могли организовать поставку продукции. Все эти отношения складываются в процессе планирования поставки и являются плановыми правоотношениями.

22. Внутрихозяйственные плановые правоотношения складываются в процессе внутрипроизводственного планирования между внутренними подразделениями предприятий, производственных (научно-производственных) объединений и других хозяйственных организаций: при установлении плановых заданий соответствующим внутренним подразделениям и в процессе разработки и утверждения производственного плана хозяйственной организации в целом.

На предприятии плановые правоотношения возникают между подразделениями аппарата управления предприятием (отделами и службами аппарата управления) и цехами, производствами, участками и другими внутренними производственными подразделениями.

Так, структурным подразделением предприятия, специально призванным планировать его производственно-хозяйственную деятельность, является плановый (планово-экономический) отдел. Перспективные и текущие планы предприятия он разрабатывает совместно с другими отделами, службами и иными подразделениями предприятия, для чего вступает с ними в плановые правоотношения. Их содержанием являются права и обязанности сторон, связанные с представлением плановому отделу другими подразделениями необходимых материалов и расчетов к проекту планов предприятия и др.

Наряду с этим плановый отдел вступает в правоотношения с производственными подразделениями по планированию их деятельности. Содержанием этих плановых правоотношений является разработка и доведение до цехов и других подразделений показателей плана производства<sup>1</sup>.

В производственных (научно-производственных) объединениях плановые правоотношения возникают прежде всего между органом управления объединением (аппаратом управления головной единицы

---

<sup>1</sup> См., например. Положение об отделах и службах предприятия и должностные инструкции. М., изд-во «Экономика», 1974, с. 89–96.

или в соответствующих случаях специальным аппаратом управления) и производственными (структурными) единицами. Это — правоотношения, содержанием которых является установление плановых заданий соответствующим производственным (структурным) единицам согласно п. 60 Положения о производственном объединении (комбинате) и п. 62 Положения о научно-производственном объединении. В свою очередь на основе доведенных до производственных (структурных) единиц показателей плана производства возникают плановые правоотношения между производственными (структурными) единицами и входящими в их состав структурными подразделениями по установлению последнем заданий производственно-хозяйственной (научно-производственной) деятельности.

Наряду с этим плановые правоотношения возникают между производственными (структурными) единицами и другими подразделениями (включая подразделения аппарата управления), связанными с разработкой развернутых планов производственно-хозяйственной деятельности (техпромфинпланов, НИОКРпромфинпланов) объединений, планов оргтехмероприятий, направленных на обеспечение специализации и кооперирования производственных (структурных) единиц и др.

Порядок осуществления внутрихозяйственных плановых правоотношений на предприятиях и в производственных (научно-производственных) объединениях определяется соответственно в Положениях о внутренних подразделениях предприятия, Положениях о хозрасчете его цехов, производств и других подразделений, Положениях о производственных (структурных) единицах объединений и иных актах, утверждаемых: директором предприятия — в порядке осуществления им полномочий, предоставленных п. 93 Положения о предприятии; генеральным директором производственного (научно-производственного) объединения — согласно полномочиям, предоставленным ему п. 9 Положения о производственном объединении (комбинате) и п. 8 Положения о научно-производственном объединении. Однако в ряде случаев эти плановые отношения урегулированы и в принятых компетентными вышестоящими органами нормативных актах.

## Глава X. «Система хозяйственных договоров»

### *§ 1. Понятие и сущность системы хозяйственных договоров*

1. Система хозяйственных договоров — обусловленная объективными свойствами экономических отношений в сфере социалистического воспроизводства совокупность хозяйственных договоров, обладающих внутренним единством и дифференциацией. В социалистическом хозяйстве используется не разрозненная масса отдельных договоров, не имеющих между собой связи, а определенная их совокупность, имеющая единство и взаимосвязь между отдельными хозяйственными договорами.

Рассмотрение договорных отношений как единой системы дает возможность построить правовое регулирование договорных отношений на основе общих принципов; учитывать в пределах единой системы хозяйственного договора необходимую дифференциацию правового регулирования отдельных договорных отношений; учитывать на основе единства и дифференциации договорных отношений взаимосвязь правового регулирования одних хозяйственных договоров с другими.

2. В системе договоров обычно выделяют прежде всего определенный тип договорных отношений. Тип договора — совокупность хозяйственных договоров, охватывающая однородную группу отношений и выражающая их существенные черты.

В пределах типа договора различаются отдельные виды хозяйственного договора. Определить вид хозяйственного договора — значит выделить в пределах, одного договорного типа такие хозяйственные договоры, которые наряду с общими чертами, свойственными данному типу, обладают специфическими особенностями, касающимися субъектов договорных отношений, предмета договора, оснований возникновения, содержания договорных отношений и т. п. Вид договора — основное звено в системе хозяйственных договоров.

В пределах отдельных видов хозяйственного договора могут различаться договоры, обладающие, в свою очередь, некоторыми

особенностями, что дает возможность выделить в пределах вида определенные подвиды (разновидности) хозяйственного договора.

Необходимо учитывать, что некоторые договорные отношения одного вида, включают элементы договорных отношений другого вида. Однако если эти элементы носят подчиненный, вспомогательный характер по отношению к содержанию основного договора, то наличие в договоре таких дополнительных элементов, осложняющих его содержание, не влечет образования нового договорного вида. Например, если по договору подряда на капитальное строительство подрядчик обязан обеспечить хранение переданного ему заказчиком оборудования, то это не означает изменения природы договора подряда при заключении специального договора хранения — хранение выступает элементом подрядных отношений.

3. В правовой литературе существуют различные мнения по поводу оснований классификации хозяйственных договоров. Хозяйственные договоры классифицируются в зависимости от самых различных признаков: от экономических отношений, опосредствуемых договором, и совокупности юридических признаков<sup>1</sup>; направленности обязательства<sup>2</sup>; цели договора<sup>3</sup>; юридической цели договоров, достижения определенного правового результата, однако рассматриваемых не сами по себе, а в связи с обусловленными ими экономическими отношениями<sup>4</sup> и др.<sup>5</sup>

Таким образом, в основе классификации хозяйственных договоров лежит, главным образом, критерий цели хозяйственной деятельности или направленности обязательств на достижение определенного результата.

Наиболее целесообразным представляется подразделение хозяйственных договоров в зависимости не от направленности их

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский М. И. Общее учение о хозяйственных договорах, с. 25–27.

<sup>2</sup> См.: Красавчиков О. А. Система отдельных видов обязательств. — «Сов. юстиция» 1960, № 5, с. 42–43.

<sup>3</sup> См.: Иоффе О. С. План и Договор в социалистическом хозяйстве, с. 84–85.

<sup>4</sup> См.: Бердников В. Г. Кабалкин А. Ю. Гражданско-правовые формы товарно-денежных отношений, с. 65–67.

<sup>5</sup> См.: Теоретические проблемы хозяйственного права. М., «Юридическая литература», 1975, с. 228–259.

на достижение определенного результата или правовой цели, а от содержания экономических отношений, опосредуемых этими договорами.

С учетом изложенного всю совокупность хозяйственных договоров можно подразделить на две важнейшие группировки: хозяйственные договоры, опосредующие имущественные отношения, и договоры, опосредующие организационные (планово-организационные) отношения. В основе данной группировки лежит обобщающий критерий — содержание отношений, опосредствуемых хозяйственными договорами. Такие договоры различаются, следовательно, в зависимости от того, опосредствуют ли они непосредственно сами эквивалентно-возмездные товарно-денежные отношения в сфере расширенного социалистического воспроизводства (имущественные отношения) или же отношения, лишь направленные на формирование товарно-денежных связей, либо планомерную организацию товарного производства и распределения (организационные отношения).

Каждая из группировок в свою очередь подразделяется на определенные типы и виды.

4. Хозяйственные договоры, опосредствующие имущественные отношения, делятся на три типа: договоры, опосредующие передачу имущества, выполнение работ и оказание услуг.

Передача имущества, являющегося товаром, контрагенту на эквивалентно — возмездной основе опосредствуется хозяйственными договорами первого типа. К ним относятся договоры: поставки; купли-продажи в некоторых ее формах; на снабжение газом, электрической и тепловой энергией; контрактации; заказа на сельскохозяйственную технику и иные материально-технические средства; аренды строений, нежилых помещений, оборудования, транспортных средств, вычислительной техники; мены; займа; банковской ссуды и др.

Товарную форму приобретает не только продукция, изготовленная на социалистическом предприятии и в организации, но также и выполненные этими предприятиями и организациями работы. Как указывал К. Маркс, потребительные стоимости, представляющие результат известных видов деятельности или труда, могут воплощаться в товарах<sup>1</sup>. Товары, будучи результатом деятельности предприятий и организаций по выполнению определенных видов работ,

---

<sup>1</sup> См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. т. 26, ч 1, с. 414.

обладают стоимостью и потребительной стоимостью и могут быть отчуждены контрагенту. Отсюда — особая группировка хозяйственных договоров, опосредствующих отношения, связанные с выполнением работ и обменом результатами выполненных работ.

К договорам, опосредствующим выполнение работ, относятся: договоры подряда на капитальное строительство; на выполнение подрядных работ различного вида (в том числе на выполнение подрядных работ по капитальному ремонту зданий и сооружений, ремонту тракторов, автомобилей, комбайнов, двигателей; агрегатов, узлов и прочих машин и оборудования); договоры о комплексном техническом обслуживании организациями. Сельхозтехники машинно-тракторного парка и оборудования ферм в колхозах и совхозах и на выполнение иных производственных и агрохимических работ; договоры на техническое обслуживание и ремонт изделий культурно-бытового назначения, телевизоров и телерадиол в период гарантийного срока их эксплуатации; договоры на выполнение проектно-исследовательских, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и др.

Результаты того или иного вида деятельности или труда могут не воплощаться в товарах. Как отмечал К. Маркс, имеются услуги, не оставляющие осязательных результатов и не существующие отдельно от исполнителей этих услуг<sup>1</sup>. Сферу оказания такого рода услуг и опосредствует третий тип хозяйственного договора.

Хозяйственные договоры подобного типа — такая группа хозяйственных договоров, которая опосредствует имущественные отношения по оказанию услуг в виде деятельности, не выражаемой в товаре, пригодном для продажи и существующем отдельно от исполнителей услуг<sup>2</sup>.

К договорам, опосредствующим оказание услуг, относятся: договоры перевозки, буксировки; договоры, связанные с транспортными отношениями (на эксплуатацию железнодорожных путей, подачу и уборку вагонов, на выполнение транспортно-экспедиционных операций); договоры на некоторые услуги органов связи, охрану объектов,

---

<sup>1</sup> См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. т. 26, ч 1, с. 414.

<sup>2</sup> См.: Шешенин Е. Д. Предмет обязательства по оказанию услуг. — Сборник ученых трудов Свердловского юридического института. вып. 3, Свердловск, 1964, с. 177.

хранение; договоры комиссии, поручения, торгового посредничества; договор банковского счета и др.

Каждый из перечисленных выше типов имущественных отношений опосредствует, таким образом, специфическую сферу экономических отношений и определяется результатами осуществляемой предприятиями и организациями в сфере расширенного социалистического воспроизводства деятельности.

5. При определении типа и вида имущественных хозяйственных договоров следует иметь в виду, что многие из них носят сложный, комплексный характер, что обусловлено рядом объективных экономических факторов и в первую очередь — научно-техническим прогрессом и концентрацией общественного производства.

Так, согласно п. 51 Общего положения о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях управление объединения может заключать с предприятиями и организациями, не входящими в состав данного объединения, договоры на комплексное осуществление работ по научно-техническому прогрессу, включая научные исследования, проектирование, производство и поставку новых видов изделий, оказание необходимых услуг, связанных с установкой и использованием этих изделий. Договоры аналогичного содержания могут заключать также производственные (научно-производственные) объединения.

Каждый из перечисленных видов деятельности мог бы составить предмет самостоятельного договора. Однако заключение отдельных договоров было бы, во-первых, не эффективно, не обеспечило бы единства всего цикла «исследование — производство», а во-вторых, не отвечало бы задачам концентрации производства. Поскольку объединения как высшая ступень концентрации общественного производства — единые производственно-хозяйственные комплексы, то и заключаемые ими договоры должны в комплексе охватывать все стороны деятельности объединений. Однако это не исключает вступления объединений в договоры на выполнение отдельных видов работ, а не их комплекса.

Предприятие-потребитель может заключить с органом снабжения отдельные договоры: на поставку продукции в соответствии с планом (п. 6 Положения о поставках продукции), на реализацию выделенных фондов (п. 17 Положения о поставках продукции, п. 64 Положения о предприятии), на реализацию излишних и неиспользуемых материальных

ценностей (п. 16 Положения о поставках продукции, п. 68 Положения о предприятии). Однако заключение отдельных договоров в ряде случаев было бы неэффективным. Поэтому законодательство предусматривает возможность заключения единого договора на организацию материально — технического снабжения, в содержание которого входят все указанные элементы этих отдельных договоров (см. п. 1 Примерного договора на организацию материально-технического снабжения от 15 апреля 1975, п. 96 Положения о производственном объединении (комбинате), п. 93 Положения о Научно-производственном объединении).

Комплексный характер хозяйственного договора проявляется так же в том, что в ряде случаев некоторые права и обязанности сторон выходят за пределы отношения в сфере обращения и касаются, в частности, сферы собственного производства.

Так, согласно Примерному договору на поставку продукции по прямым длительным хозяйственным связям от 11 ноября 1973 г. в договоре согласовываются условия: об освоении поставщиком и внедрении в производство новых видов продукции с указанием конкретных работ, которые должны быть для этого проведены изготовителем; об участии специалистов покупателя в проработке технологии производства изделий у поставщика и др<sup>1</sup>. В договоры на поставку товаров народного потребления включаются условия, связанные с организацией производства поставки и с эксплуатацией изделий<sup>2</sup>. Обязательства производственного характера имеются в содержании договора контрактации и ряде других договоров, связанных с обслуживанием сельскохозяйственного производства<sup>3</sup>.

Образование объединений как единых производственно-хозяйственных комплексов приводит к тому, что они зачастую не могут вступать в договорные связи, в которых не были бы определены условия, связанные с планомерной организацией не только обмена, но и

---

<sup>1</sup> См. об этой Крылова З. Г. Договор поставки продукции социалистических предприятий. Иркутск, 1974, с 53–55.

<sup>2</sup> См.: Язев В. Д. Хозяйственные связи торговли с промышленностью М, изд-во «Экономика», 1974 с. 106–108.

<sup>3</sup> См.: Лурье С. М., Козырь М. И. Договорные отношения сельскохозяйственных предприятий в СССР. М., изд-во «Наука», 1974, с. 41 и др.; Первушин А. Г. Хозяйственный договор в деятельности предприятий сельского хозяйства. М., «Юридическая литература», 1976, с. 60–62.

производства создаваемого товарного продукта. Поэтому возникает необходимость включения в хозяйственные договоры поставки с участием объединений условий, касающихся регламентации отношений не только в сфере обмена, но и отдельных элементов собственно производства, связанных с участием производственных (структурных) единиц в изготовлении и реализации продукции.

6. Наряду с хозяйственными договорами, опосредующими имущественные отношения, существует группа договоров, которые имеют самостоятельным предметом лишь упорядочение, координацию взаимных связей сторон в целях последующего развития имущественных связей. Такие договоры получили наименование организационных<sup>1</sup>.

Организационное содержание этих договоров неоднородно. Одни договоры опосредствуют организационные связи самих участников товарно-денежных отношений как подготовительный этап последующего развития имущественных связей в сфере обращения. Содержанием этих договорных связей является согласование условий, направленных на осуществление товарно-денежных отношений.

Другая группа договоров опосредствует организационные отношения, содержание которых составляют права и обязанности сторон, связанные с планомерной организацией товарного производства и обращения. Ввиду этого различаются два типа организационно-хозяйственных договоров:

а) договоры, опосредствующие организационные отношения между предприятиями и другими социалистическими организациями и направленные на организацию имущественных связей между ними в сфере обращения. Например, договоры на организацию перевозок (специальный договор на морском транспорте, навигационный договор на речном транспорте, годовой договор на воздушном и автомобильном транспорте, узловые соглашения), долгосрочные договоры о совместной хозяйственной деятельности;

---

<sup>1</sup> В отличие от так называемых «товарных» договоров, т. е. договоров, являющихся правовой формой непосредственно самих актов товарно-денежного обмена (см. Клейн Н. И. Организация договорно-хозяйственных связей. М., «Юридическая литература», 1976, с. 73–74), Х.-А. Рахманкулов различает в этой связи организационные и непосредственные договоры (см.: Рахманкулов Х.-А. Правовые формы регулирования имущественных отношений социалистических хозяйственных организаций. Ташкент, 1976, с. 166).

б) договоры, опосредствующие планово-организационные отношения с участием органов хозяйственного руководства. Например, договоры между управлениями промышленных объединений (типа координационных соглашений), договоры, заключаемые управлениями промышленных объединений с хозрасчетными союзглавснабсбытами при Госснабе СССР и др.

В правовой литературе встречаются высказывания, отрицающие наличие организационных отношений как самостоятельного вида связей между предприятиями и другими субъектами товарно-денежных отношений<sup>1</sup>. С ними невозможно согласиться. Как справедливо отмечалось, организующая деятельность государственных органов не исключает, а предполагает не менее разностороннюю и не менее актуальную деятельность самих предприятий и организаций по налаживанию, упорядочению и нормальному функционированию тех экономических связей, в которых они участвуют<sup>2</sup>. Правовой формой, в которой выражается эта организационная деятельность, может быть и договор.

7. Организационные договоры, как и имущественные, могут носить комплексный характер. Обычно они помимо организационных имеют также и отдельные имущественные элементы. От их соотношения зависит и правовая характеристика договора в целом. Если имущественные элементы в рамках данного договора носят вспомогательный характер по отношению к организационному содержанию договора, то договор в целом необходимо признать организационным. Если же имущественные элементы имеют самостоятельное значение наряду с организационными, то договор в целом носит комплексный характер.

Так, договоры, заключаемые союзглавкомплектами при Госснабе СССР на комплектование строящихся и реконструируемых предприятий, договоры на организацию материально-технического снабжения потребителей, на поставку продукции по прямым длительным хозяйственным связям, являются комплексными, ибо в их содержании сочетаются в качестве самостоятельных имущественные и организационные элементы.

---

<sup>1</sup> См.: Советское гражданское право, т. 1. изд-во ЛГУ, 1971, с. 13–14; Советское гражданское право, т. I. М., «Юридическая литература», 1975, с. 12.

<sup>2</sup> См.: Советское гражданское право, т. I М., изд-во «Высшая школа», 1968, с. 13.

## § 2. Хозяйственные договоры, опосредствующие передачу имущества

1. Этот тип хозяйственных договоров включает в себя договоры, опосредствующие имущественные отношения социалистических предприятий и организаций в области товарного обмена. Экономические отношения товарного обмена выражаются в различных правовых формах. Поэтому договоры, опосредствующие передачу имущества, обладают как общими чертами, так и особыми свойствами, подразделяясь на определенные виды.

Могут быть выделены две группы таких договоров: договоры, опосредствующие передачу имущества в собственность (оперативное управление); договоры, опосредствующие передачу имущества во временное возмездное пользование.

2. По договорам первой группы одна сторона — организация — товаровладелец обязуется согласно принятому в установленном порядке плановому акту распределения передать в собственность или оперативное управление соответствующее имущество, а другая сторона — принять имущество и оплатить его. В соответствующих случаях эти договоры могут заключаться и при отсутствии обязательных для сторон плановых актов распределения товарного продукта.

К числу договоров данной группы относятся: поставка, контрактация, купля-продажа, договоры на снабжение газом, тепловой и электрической энергией и некоторые другие.

Основной формой хозяйственных связей, опосредствующих отношения товарного обмена, является договор поставки. Он применяется в области сбыта продукции производственных предприятий-изготовителей и других хозяйственных организаций, для материально-технического снабжения промышленных предприятий,строек, транспортных, сельскохозяйственных предприятий, организаций связи, предприятий коммунального хозяйства и других сырьем, материалами, полуфабрикатами, полупродуктами, оборудованием и другими материальными ценностями. Этот договор опосредствует также реализацию промышленными предприятиями оптовым и розничным торговым организациям товаров народного потребления для снабжения населения. В форме договора поставки осуществляется оптовая торговля органов материально-технического снабжения Госснаба СССР средствами

производства по лимитам, выделенным потребителям, снабжение колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий и организаций сельскохозяйственной техникой и другими материально-техническими средствами путем оформления заказов по специальному перечню.

Сфера применения договора купли-продажи значительно уже. В форме договора купли-продажи опосредствуются главным образом отношения по реализации производственными предприятиями, другими организациями и органами материально-технического снабжения излишних и неиспользуемых материальных ценностей, продаже органами материально-технического снабжения материальных ценностей без лимитов в порядке оптовой торговли, продаже организациям. Сельхозтехники некоторых видов материальных ценностей непосредственно со складов и баз без предварительных заказов колхозов и совхозов, по реализации продукции подсобных предприятий и промыслов, некондиционной продукции и др.

Договор контрактации используется как правовая форма экономических связей предприятий сельского хозяйства, межхозяйственных и агропромышленных предприятий и организаций с заготовительными и другими организациями по государственным закупкам сельскохозяйственной продукции. Договоры по подаче газа и энергии опосредствуют сферу снабжения хозяйственных и других организаций газом и соответствующей энергией через присоединенную сеть.

Договоры, опосредствующие передачу имущества, имеют важное значение в реализации задач, поставленных XXV съездом КПСС перед народным хозяйством. Особое внимание уделено партией таким вопросам, как укрепление и развитие договорных отношений колхозов и совхозов с заготовительными и торгующими организациями, промышленными предприятиями и объединениями; совершенствование системы договорных связей промышленности и торговли; расширение и совершенствование оптовой торговли через снабженческо-сбытовые базы, склады, магазины и т. д.<sup>1</sup>.

В правовой литературе существуют различные суждения по поводу отнесения договоров, опосредствующих передачу имущества к тому или иному виду.

---

<sup>1</sup> См: Материалы XXV съезда КПСС, с. 172–173, 199–203, 218–219.

Например, указывается, что по договорам поставки могут реализоваться излишние и неиспользуемые материальные ценности<sup>1</sup>, опосредствоваться отношения по продаже организациями материально-технического снабжения в порядке оптовой торговли материальных ценностей без лимитов<sup>2</sup>, реализоваться продукция подсобных предприятий и промыслов<sup>3</sup>.

Договоры по снабжению объединениями «Сельхозтехника» колхозов и совхозов сельскохозяйственной техникой и иными материально-техническими средствами рассматриваются как разновидность то договора купли-продажи, то договора поставки, то как самостоятельный вид договора<sup>4</sup>.

Договоры поставки и купли-продажи обычно разграничиваются по признаку плановости и соотношения момента заключения и исполнения договора. Считается, что договор купли-продажи всегда неплановый и что для него характерно совпадение момента заключения с моментом исполнения. Однако вид договора определяется не этими правовыми признаками, а содержанием самих экономических отношений.

Договоры поставки опосредствуют процесс товарного обращения произведенного социалистическими предприятиями и организациями особого товарного продукта, поступающего в сферу обращения от предприятия — товаропроизводителя (а также снабженческо-сбытовой либо оптовой торговой организации). Эти отношения подвергаются особой правовой регламентации (специальному государственному регулированию). Реализация же излишних и неиспользуемых материальных ценностей, безлимитная оптовая торговля, реализация продукции подсобных предприятий и промыслов и тому подобное представляют собой отношения иные по экономическому содержанию. Обычно они носят характер простой товарной сделки и не нуждаются в особом

---

<sup>1</sup> См.: Научно-практический комментарий арбитражной практики. Вып. 3. М., «Юридическая литература», 1970, с. 141.

<sup>2</sup> См.: Иоффе О. С. План и договор в социалистическом хозяйстве, с 81–82.

<sup>3</sup> См.: Визенфельд Л. И., Гуревич Г. С. Договорные отношения колхозов и совхозов. Минск, 1971. с. 100.

<sup>4</sup> Обзор литературы см.: Проблемы гражданского права и процесс. «Труды Иркутского государственного университета», т. 78, серия юридическая, вып. 10, ч. 2 Иркутск, 1970, с. 39–49.

правовом режиме, который свойствен отношениям по поставкам. Поэтому независимо от того, совпадает ли в таких договорах момент исполнения с моментом заключения договора, они являются договорами купли-продажи<sup>1</sup>.

Отношения по материально-техническому снабжению колхозов и совхозов объединениями «Сельхозтехника» различаются в зависимости от того, осуществляются ли они по предварительным заказам на материально-технические средства специально утверждаемой номенклатуры или колхозы (совхозы) получают их непосредственно на складах, базах или магазинах объединений «Сельхозтехника» без заказов. В первом случае экономическое содержание договоров и их правовые признаки дают основания признать такие договоры разновидностью поставки, а во втором случае — разновидностью купли-продажи<sup>2</sup>.

3. К числу основных нормативных актов, специально регулирующих договоры поставки, относятся: Основы гражданского законодательства (ст. ст. 44–50); Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления, утвержденные постановлением Совета Министров СССР от 9 апреля 1969 г.<sup>3</sup>; Особые условия поставки отдельных видов продукции и товаров; Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству. Важные нормы, касающиеся правового регулирования поставок, содержатся в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. № 729 (пп. 5, 10, 11), Положениях о предприятии (пп. 28–30, 61–70), производственном (пп. 92–102), научно-производственном (пп. 90–98) объединениях, Общем положении о всесоюзном и республиканском промышленных объединениях (пп. 74–80), Общем положении о министерствах СССР (пп. 50–54).

---

<sup>1</sup> В инструктивном письме Госарбитража при Совете Министров СССР от 28 августа 1970 г прямо указывается, что к договорам на реализацию продукции подсобных предприятий и промыслов сельского хозяйства нормы Положений о поставках не применяются — Сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР, вып. 30 М., «Юридическая литература» 1971, с. 174.

<sup>2</sup> См.: Рахманкулов Х.-А. Договоры в сфере товарооборота между промышленностью и сельским хозяйством. Ташкент, 1969, с. 62–63.

<sup>3</sup> СП СССР, 1969, № 11, ст. 64.

Договорные отношения по поставкам и купле-продаже в области оптовой торговли средствами производства регулируются постановлениями правительства, специально посвященными организации материально-технического снабжения народного хозяйства: от 27 января 1967 г. «О мероприятиях по улучшению организации и планирования материально-технического снабжения»<sup>1</sup>, от 28 апреля 1969 г. «О мерах по дальнейшему улучшению материально-технического снабжения народного хозяйства»<sup>2</sup>, а также утвержденными Госснабом СССР 15 апреля 1975 г. Положением об оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения и Примерным договором на организацию материально — технического снабжения производственного объединения (комбината), предприятия.

Договоры контрактации регулируются: Основами гражданского законодательства (ст. ст. 51–52); постановлением Совета Министров СССР от 23 апреля 1970 г. «Об объединении решений Правительства СССР по вопросу организации государственных закупок сельскохозяйственной продукции»<sup>3</sup>; Положением о порядке заключения и исполнения договоров контрактации от 22 октября 1970 г.; Типовыми договорами контрактации отдельных видов продукции и др. В особом порядке урегулирован вопрос о контрактации продукции, произведенной межхозяйственным предприятием (организацией)<sup>4</sup>.

Договорные отношения по материально-техническому снабжению сельского хозяйства регламентируются Положением об имущественной ответственности объединений «Сельхозтехника», а также колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий и организаций за нарушение обязательств по заказам на сельскохозяйственную технику и иные материально-технические средства, утвержденным постановлением Совета Министров СССР от 23 июня 1966 г.<sup>5</sup>, и Инструкцией о порядке принятия заказов и исполнения объединениями «Сельхоз-

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1967, № 4, ст. 13.

<sup>2</sup> СП СССР, 1969, № 12, ст. 66.

<sup>3</sup> СП СССР. 1970, № 8, ст. 63.

<sup>4</sup> См. п. 29 Общего положения о межхозяйственном предприятии (организации) в сельском хозяйстве, утвержденного постановлением Совета Министров СССР от 14 апреля 1977 г. (СП СССР, 1977, № 13, ст. 80), и п. 4 указанного постановления.

<sup>5</sup> СП СССР. 1966, № 12, ст. 118.

техника», колхозами, совхозами и другими сельскохозяйственными предприятиями и организациями обязательств по заказам на сельскохозяйственную технику и иные материально-технические средства от 18–21 июля 1966 г.<sup>1</sup>

Договорные отношения по купле-продаже (кроме рассмотренных отношений в области оптовой торговли и материально-технического снабжения сельского хозяйства) регулируются: а) порядок реализации излишних и неиспользуемых материальных ценностей — Положениями о предприятии (п. 21), о производственном объединении (комбинате) (п. 45), о научно-производственном объединении (п. 45) и рядом других нормативных актов<sup>2</sup>. В системе Госснаба СССР действует Положение о порядке организации в снабженческо-сбытовых органах Госснаба СССР работы по реализации излишних и неиспользуемых материалов, оборудования, транспортных средств и других материальных ценностей от 20 августа 1966 г.<sup>3</sup>; б) реализация продукции подсобных предприятий и промыслов сельского хозяйства — постановлениями Совета Министров СССР от 16 сентября 1967 г. «О дальнейшем развитии подсобных предприятий и промыслов в сельском хозяйстве»<sup>4</sup>, от 11 мая 1973 г. «О мерах по упорядочению деятельности подсобных предприятий и промыслов в сельском хозяйстве»<sup>5</sup>, Примерным положением о подсобных предприятиях и промыслах колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий и межколхозных организаций от 29 октября 1973 г.<sup>6</sup>; в) реализация некондиционной продукции — Положением о порядке реализации некондиционной продукции производственно-технического назначения, пригодной для использования в народном хозяйстве, утвержденным постановлением Госснаба СССР от 5 мая 1972 г. № 18.<sup>7</sup>

---

<sup>1</sup> См.: Сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР, вып. 27 М., «Юридическая литература». 1968, с. 5–11.

<sup>2</sup> См.: Сборник законодательства о капитальном строительстве, вып. 5, с. 431–433.

<sup>3</sup> См.: Сборник законодательства о капитальном строительстве, вып. 5, с. 434–438.

<sup>4</sup> СП СССР, 1967, № 23 ст. 163.

<sup>5</sup> СП СССР, 1973, № 12, ст. 61.

<sup>6</sup> См.: «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР 1974, № 7, с. 11–14.

<sup>7</sup> См.: «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР 1972, № 2, с. 16–18.

В части, не урегулированной указанными выше нормативными актами и не противоречащей им, применяются нормы общегражданского законодательства о договорах купли-продажи.

Договоры на снабжение газом заключаются и исполняются в соответствии с Правилами подачи газа магистральным газопроводам и потребителям, утвержденными Госарбитражем при Совете Министров СССР 31 июля 1961 г.<sup>1</sup>, а договоры на снабжение энергией — в соответствии с Правилами пользования электрической энергией, Правилами пользования тепловой энергией, утвержденными Министерством энергетики и электрификации СССР 13 января 1969 г., и Типовыми договорами, приложенными к указанным Правилам<sup>2</sup>.

4. Субъектами договорных отношений по передаче имущества в собственность (оперативное управление) могут быть различные предприятия и организации. Круг их по одним договорам (поставки, купли-продажи) практически не ограничивается. По другим договорам (контрактации, материально-технического снабжения сельского хозяйства, снабжения газом, энергией) сторонами либо одной из них могут быть определенные предприятия и организации (заготовительные организации, объединения «Сельхозтехника» и т.п.).

Определенные различия имеются между этими договорами по их предмету. Предметом договора поставки могут быть любые материальные ценности, кроме изъятых из гражданского оборота. По ряду других договоров предметом является только конкретное имущество (сельскохозяйственная продукция данного колхоза, совхоза, излишние и неиспользуемые материальные ценности, некондиционная продукция и т.п.).

Договоры, опосредствующие возмездную передачу имущества в собственность или оперативное управление, как правило, заключаются на основании двусторонне обязательных плановых актов. Такими актами, например, являются: для договора поставки — наряды или заменяющие их документы, выданные в установленном порядке; планы поставок отдельных видов продукции или планы прикрепления; для

---

<sup>1</sup> См.: Сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР, вып. 21. М., «Юридическая литература», 1963, с. 38–44.

<sup>2</sup> См.: Законодательство о жилищно-коммунальном хозяйстве, т. 2. М., «Юридическая литература», 1973, с. 121–169.

договоров контрактации — государственные планы закупок сельскохозяйственной продукции; фонды — при снабжении газом; фонды либо планы распределения — по договорам на материально техническое снабжение сельского хозяйства.

Договоры на снабжение электрической и тепловой энергией заключаются в соответствии с лимитами, являющимися односторонне обязательными плановыми актами (для энергоснабжающих организаций). К числу односторонне обязательных плановых актов относятся и лимиты при оптовой торговле средствами производства. Выделенные потребителям органами материально-технического снабжения лимиты определяют максимальное количество продукции, на которое потребитель вправе требовать заключения договора. Однако потребитель может заключить договор и на меньшее количество продукции либо вовсе отказаться от заключения договора.

В плановом порядке определяется и количество некондиционной продукции, реализуемой предприятиями и организациями. На реализацию некондиционной продукции, т. е. продукции, которая не отвечает требованиям стандартов (технических условий) или образцам и которая не может быть доведена до установленных кондиций, но пригодна для использования в народном хозяйстве, органы материально-технического снабжения выдают наряды (планы прикрепления) (п.2 Положения о порядке реализации некондиционной продукции от мая 1972 г.).

Наряду с договорами, заключаемыми на основании обязательных для обеих сторон или для одной из них плановых актов распределения имущества, существуют договоры, заключаемые при отсутствии таких плановых предпосылок. К их числу относятся договоры купли-продажи, опосредствующие: реализацию излишних и неиспользуемых материальных ценностей, продажу организациями материально-технического снабжения средств производства в порядке мелкооптовой торговли без лимитов, реализацию излишних и неиспользуемых материальных ценностей на ярмарках, организуемых в системе материально-технического снабжения, реализацию продукции, не находящей сбыта по нарядам, продажу организациями Сельхозтехники материально-технических средств, не предусмотренных утвержденной номенклатурой, без предварительного принятия заказов от колхозов и совхозов.

Отдельные виды договоров (поставка, контракция, снабжение газом) заключаются как при наличии плановых актов распределения, так и при их отсутствии (в том числе на продукцию сверх установленного плана распределения).

Содержание любого договора данной группы составляет обязанность одной стороны передать имущество в собственность (оперативное управление) другой стороне и обязанность последней принять и оплатить имущество. Однако если содержание таких договоров, как, например, купля-продажа, исчерпывается этим, то содержание других видов договоров данной группы осложняется дополнительными элементами. В частности по договору контракции заготовительная организация обязана не только принять и оплатить сельскохозяйственную продукцию, но и помочь колхозу, совхозу в организации производства и подготовке продукции к сдаче на приемные пункты и предприятия (ст. 52 Основ гражданского законодательства). В предусмотренных законом случаях заготовительная организация обязана выдать аванс колхозу, а также организовать встречную продажу хозяйствам определенной продукции.

Особые обязанности предусмотрены в договорах на снабжение газом, электрической и тепловой энергией. Они связаны со спецификой предмета договоров и необходимостью обеспечить непрерывную и безопасную подачу газа и энергии. В содержание этих договоров входят обязанности потребителей поддерживать в надлежащем техническом состоянии газовые и энергетические установки и приборы, соблюдать правила технической эксплуатации и техники безопасности, расходовать газ и энергию наиболее экономично, соблюдая установленные режимы потребления. В то же время договором на снабжение электрической и тепловой энергией не предусматривается обязанность потребителей принимать обусловленное договором количество энергии. Потребители вправе ее получить в меньшем количестве или вообще отказаться от получения в одностороннем порядке, не неся за это имущественной ответственности.

Характерной особенностью договоров, опосредствующих передачу имущества, является наличие материального объекта — имущества как вещи. Данная экономическая особенность влечет установление и соответствующих правовых норм. В договорах данной группы предельно четко регулируются условия, касающиеся:

предмета договора, т.е. имущества. Это обусловлено тем, что поскольку передаваемое имущество является товаром, который обладает как стоимостью, так и потребительной стоимостью, то возникает необходимость подробного правового регулирования свойств имущества именно как товара с учетом количественной и качественной характеристик этого имущества — наименования, количества, качества, комплектности, ассортимента;

сроков и порядка передачи имущества по договору (порядка доставки, отгрузки, отборки, сроков отгрузки и передачи имущества, порядка приемки по количеству и качеству и т.д.). Это обусловлено движением материальных ценностей в сфере товарного обращения. Правовое регулирование неизбежно отражает указанный экономический фактор и детально регламентирует порядок передачи имущества;

цен и расчетов за передаваемое имущество (определения цены, указания способа расчетов, порядка расчетов и т.д.).

Наименование и количество имущества, которое должно быть передано одной стороной своему контрагенту, определяется в договорах в соответствии с плановыми актами распределения. Если же соответствующее имущество в плановом порядке не распределяется, то его количество устанавливается в договоре по соглашению сторон.

В соответствии с плановыми актами определяется в договорах и ассортимент (номенклатура) передаваемого имущества. Ассортимент — соотношение отдельных видов имущества по определенным родовым и групповым признакам (сортам, размерам, артикулам, наименованиям и т.д.). Понятие «ассортимент» применяется обычно в отношении товаров народного потребления. В отношении продукции производственно-технического назначения и других материально-технических средств нередко применяется понятия «номенклатура».

Поскольку передаваемое имущество является товаром, обладающим конкретной потребительной стоимостью, особое значение в договорах придается определению качества и комплектности имущества.

Различаются понятия качества и комплектности в экономическом и юридическом смысле. С точки зрения экономической качества — совокупность свойств данного предмета, обуславливающих его пригодность удовлетворить определенные общественные потребности в соответствии с его назначением. В юридическом смысле качество — соответствие вещи требованиям, установленным стандартами,

техническими условиями, образцами (эталоны), кондициями, или требованиям, предусмотренным в договоре (подробно см. об этом гл. VIII настоящего учебного пособия).

Комплектность с точки зрения экономической — это единство составных частей (узлов, деталей, составляющих законченное изделие, либо совокупность законченных изделий), обеспечивающее возможность использования продукции по прямому назначению. В юридическом смысле комплектность — соответствие вещи в отношении составных ее частей требованиям, устанавливаемым стандартами, техническими условиями, прејскурантами или договором.

Условию о качестве и комплектности продукции отводится важное место в таких договорах, опосредствующих передачу имущества, как поставка, контрактация. Особые требования предъявляются к качеству газа, электрической и тепловой энергии. При заключении договоров купли-продажи качество и комплектность имущества определяются также в соответствии с установленными требованиями стандартов, технических условий, образцов, прејскурантов. Однако особенность этих договоров в том, что в них может быть определено качество продукции с учетом нормального износа оборудования, других материальных ценностей, бывших в употреблении. При реализации некондиционной продукции техническая характеристика продукции и ее качественные показатели устанавливаются в договоре.

Сроки передачи имущества предусматриваются в договорах в соответствии с плановыми актами, а при их отсутствии — по соглашению сторон.

Имущество может быть передано непосредственно контрагенту по договору путем доставки на его склад либо вывоза контрагентом — получателем имущества со склада товаровладельца. Обычно имущество сдается транспортной организации (реже на почту) для доставки потребителю. Существуют два способа отгрузки — транзитный и складской. При транзитной отгрузке товар перемещается непосредственно от предприятия-изготовителя предприятию-потребителю, минуя участвующие в договоре снабженческо-сбытовые или опово-торговые организации. При складском способе продукция поступает на склад посредника — опово-торговой, снабженческо-сбытовой или иной организации, а затем после соответствующей обработки (подсортировки, подкомплектования и т. д.) передается потребителю.

Специфический порядок передачи имущества существует в договорах на снабжение газом, электрической и тепловой энергией. Газ и энергия подаются потребителям через сеть проводов (газопроводов, теплопроводов, электрических сетей), присоединенных к сети газо- и энергоснабжающей организации. Эти договоры в силу таких особенностей получили наименование договоров на снабжение через присоединенную сеть.

Прогрессивным способом передачи имущества, особенно при однородных отношениях, является централизованная доставка товаров и продукции. Под централизованной понимается доставка осуществляемая поставщиком (предприятием изготовителем либо снабженческо-сбытовыми или оптово-торговыми организациями) непосредственно на склад потребителя. Централизованно товары доставляются в порядке, предусмотренном п. 29 Положения о поставках товаров.

Особо важное значение имеет организация централизованной доставки продукции при оптовой торговле средствами производства органами материально технического снабжения. В этом случае снабженческо-сбытовые предприятия и организации доставляют потребителям продукцию централизованно, как со своих складов и баз, так и со складов промышленных предприятий в порядке транзитного завоза. При централизованной доставке материально-технических средств со складов и баз системы материально-технического снабжения органы материально-технического снабжения осуществляют также подборку, подсортировку продукции и ее доставку по согласованным графикам.

Законодательство регулирует не только способ передачи и доставки имущества, но и условия сдачи-приемки имущества от одного контрагента другому. Наиболее детально регламентированы условия сдачи-приемки имущества в законодательстве о поставках. Основными нормативными актами, регулирующими эти условия договоров, являются Инструкции о порядке приемки продукции и товаров по количеству и качеству. Условия Инструкций применяются при сдаче приемке сельскохозяйственной техники и иных материально-технических средств и по некоторым другим договорам.

Момент передачи имущества имеет важное правовое значение. С ним связано возникновение у приобретателя имущества по договору права собственности или права оперативного управления в соответствии с нормами гражданского законодательства (ст. 30 Основ гражданского законодательства).

Условия о цене на передаваемое имущество являются существенными для данной группы договоров. Они вытекают из того, что передается имущество как товар, обладающий стоимостью. Денежным же выражением стоимости является цена. Определение цены как денежного эквивалента, оплачиваемого за товар, — необходимый признак товарного обмена, что отражено в правовом регулировании данной группы договоров (подробно о ценах и расчетах см. гл. XI настоящего учебного пособия).

6. По договору имущественного найма (аренды, проката) одна из сторон — наймода́тель обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) имущество во временное пользование, а наниматель — уплатить за пользование установленную плату (ст. 53 Основ гражданского законодательства). Основным признаком договора отличающим его от договора по передаче имущества в собственность (оперативное управление), является передача имущества во временное пользование.

Сторонами в договоре выступают: наймода́тель (арендода́тель) — организация, обладающая имуществом на праве собственности (оперативного управления), и наниматель (аренда́тор) — организация, получающая имущество во временное возмездное пользование.

Предметом хозяйственного договора имущественного найма являются: транспортные средства (в том числе специальные вагоны, арендуемые одними предприятиями у других; вагоны и локомотивы, арендуемые промышленными и другими предприятиями у органов железнодорожного транспорта; автомобили, морские, воздушные и речные суда); рыбопромысловые суда, сдаваемые судоремонто-техническими станциями в аренду рыболовецким колхозам; межколхозные электростанции и электроустановки; подъездные железнодорожные пути, сдаваемые в аренду железными дорогами; каналы связи; строительные машины и механизмы, сдаваемые внаем специализированными трестами и управлениями механизации строительного-монтажного организациям; оборудование и приборы; здания и сооружения; производственные, складские, торговые и иные помещения; вычислительная техника и другое имущество.

Договоры, опосредствующие передачу имущества во временное возмездное пользование, так же как и договоры о передаче имущества в собственность (оперативное управление), обусловлены товарно-денежным обращением и товарным производством. Ф, Энгельс,

раскрывая экономическую сущность таких договоров, указывал, что договоры имущественного найма представляют по существу товарные сделки, совершаемые согласно экономическим законам, регулирующим продажу товаров<sup>1</sup>.

Договоры имущественного найма способствуют наиболее производительному, эффективному использованию основных фондов. Они обеспечивают также удовлетворение потребностей предприятий и организаций в том или ином имуществе наиболее экономичным способом. В современных условиях научно-технического прогресса и быстрого изменения потребностей предприятий и организаций в оборудовании, приборах и тому подобное наиболее целесообразно получение такого рода имущества во временное пользование на условиях аренды (проката), нежели приобретение его в собственность (оперативное управление). Поэтому сфера применения договоров имущественного найма расширяется.

7. Нормативными актами, регулирующими отношения социалистических организаций по сдаче имущества внаем, являются прежде всего Основы гражданского законодательства (ст. ст. 53–54) и гражданские кодексы союзных республик (гл 27 ГК). Нормы, регулирующие имущественный найм, содержат также Положения о предприятии (п. 16), производственном (п. 44) и научно-производственном (п. 44) объединении, транспортные уставы и кодексы (например, с т. 72 УЖД, ст. ст. 178–186 КТМ) и др.

Конкретные виды договорных отношений регламентируются специальными нормативными актами. К их числу в первую очередь следует отнести типовые договоры, регулирующие, в частности, отношения по сдаче внаем нежилых помещений<sup>2</sup>, речных и рыбопромысловых судов. По типовым договорам сдаются внаем также морские суда, воздушно-транспортные средства (самолеты и вертолеты), каналы связи и другое имущество. Специальными положениями регулируется сдача внаем строительных машин и механизмов, электроустановок.

---

<sup>1</sup> См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. т. 18, с. 210.

<sup>2</sup> См. Типовой договор на аренду нежилых помещений (строений) в домах местных Советов, государственных, кооперативных и общественных организаций, утвержденный Министерством коммунального хозяйства РСФСР 9 октября 1965 г. — Закондательство о жилищно-коммунальном хозяйстве, т. 1. М., «Юридическая литература», 1972, с. 771–782.

8. Договор имущественного найма заключается в письменной форме, в соответствии с общими требованиями, предъявляемыми к форме договора между социалистическими организациями (ст. 44 ГК).

Договор имущественного найма заключается на срок, указанный в соответствующем планово-административном акте. При отсутствии плановых актов, обязывающих стороны к заключению договора, срок действия договора определяется соглашением сторон. Как при заключении, так и при исполнении договора должны соблюдаться нормы гражданского законодательства о предельных сроках действия договоров имущественного найма, предусмотренные ст. ст. 277–279 ГК<sup>1</sup>.

Договоры имущественного найма могут заключаться на основании: двусторонне обязательных планово-административных актов (например, ордера жилищного управления местного Совета — по договорам аренды нежилых помещений); плановых заданий, обязательных для наймодателя (в частности, договоры на аренду грузовых железнодорожных вагонов); планов производственно-хозяйственной деятельности наймодателей, составленных на основании заявок нанимателей (например, аренда рыбопромысловых судов).

В ряде случаев законодательство устанавливает специальные условия, которые должны соблюдаться при сдаче имущества внаем. Так, временно не используемые транспортными предприятиями и организациями транспортные средства могут быть сданы ими в аренду лишь с разрешения вышестоящей организации (п. 16 Положения о предприятии).

9. Предметом договора имущественного найма является индивидуально-определенное имущество — товар. Ф. Энгельс назвал такое имущество, сдаваемое внаем, товаром с длительным периодом изнашивания, что дает возможность продавать его потребительную стоимость по частям каждый раз на определенный срок, т. е. отдавать ее внаем<sup>2</sup>.

Поскольку договоры, опосредствующие передачу имущества во временное возмездное пользование, являются договорами о продаже товара (его потребительной стоимости по частям), то для их содержания характерна детальная правовая регламентация условий, которым должно отвечать имущество при передаче нанимателю,

---

<sup>1</sup> См.: Научно-практический комментарий арбитражной практики. вып. 2. М., «Юридическая литература», 1969, с. 130.

<sup>2</sup> См.: Маркс К и Энгельс Ф. Соч., т. 18, с. 266.

регламентация порядка передачи, порядка и условий пользования имуществом нанимателем, порядка сдачи имущества наймодателю по истечении обусловленного срока; условий, которым должно отвечать имущество при возврате. Поскольку передача имущества во временное пользование осуществляется за плату, законодательство подробно регулирует вопрос о расчетах за пользование имуществом.

Основная обязанность наймодателя — предоставить нанимателю имущество в состоянии, соответствующем условиям договора и назначению имущества, и производить за свой счет капитальный ремонт имущества, если иное не предусмотрено законом или договором. Основная обязанность нанимателя — пользоваться имуществом в соответствии с его назначением и договором, поддерживать имущество в исправном состоянии, осуществлять за свой счет текущий ремонт, если иное не установлено законом или договором; по прекращении договора — вернуть имущество в том состоянии, в каком он его получил, с учетом нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором, а также своевременно вносить плату за пользование имуществом (ст. 53 Основ гражданского законодательства).

В заключаемых социалистическими организациями договорах имущественного найма эти общие требования конкретизируются и уточняются. Детальной регламентации подвергаются, в частности условия, касающиеся предмета договора. Например, в договорах на аренду речных судов указываются: наименование, название судна, класс мощности, грузоподъемность, скорость и др.; в договорах на аренду нежилых помещений — вид арендуемой площади (торговая, складская, промышленная, основная или вспомогательная); в договорах аренды морских судов (тайм-чартере) — название судна, его технические и эксплуатационные данные (грузоподъемность, грузопместимость, скорость и пр.) и т. д.

Нередко в договорах устанавливаются особые условия, предъявляемые к пользованию имуществом: например, использовать морское или речное судно, вагоны, локомотивы, самолеты только на определенной территории и лишь для определенных целей; использовать нежилые помещения только в соответствии с назначением арендуемой площади и т. д.

Предметом договора найма между социалистическими организациями является технически сложное имущество, требующее особого

обслуживания компетентными лицами в период его эксплуатации. Поэтому специфическая особенность договоров найма между социалистическими организациями — наличие в них условий, касающихся: предоставления наймодателем нанимателю дополнительных услуг по содержанию и обслуживанию сданного внаем имущества; особых требований относительно обеспечения нормальной эксплуатации сложной техники, соблюдения правил технической эксплуатации и противопожарной безопасности; контроля наймодателя за правильностью эксплуатации сданного внаем имущества и его техническим состоянием.

Условия первого рода выражаются в том, что на наймодателя, в частности, нередко возлагается обязанность передать имущество вместе с обслуживающими его лицами (речные и морские суда, самолеты и вертолеты вместе с укомплектованным экипажем, автомобили — с водителями и т. п.) и надлежащим образом снаряженным. Обслуживающий персонал с момента передачи имущества (судна, автомобиля, строительных машин и механизмов, рыбопромысловых судов и пр.) находится в подчинении нанимателя по всем вопросам использования имущества. Однако в решении вопросов технической эксплуатации имущества (например, судовождения, работы на механизмах и агрегатах и пр.) обслуживающий персонал действует самостоятельно. За все упущения обслуживающего персонала, связанные с технической эксплуатацией имущества, отвечает наймодатель (за исключением аренды речных судов).

Условия второго рода выражаются в том, что на стороны возлагаются обязанности по обеспечению нормального функционирования сложной техники. В одних случаях их несет наниматель (например, снабжение речных судов топливом, смазочными и другими материалами, проведение различных видов технического обслуживания локомотивов и пр.), в других случаях — наймодатель (снабжение горюче-смазочными материалами строительных машин и механизмов, переданных в аренду с обслуживающим персоналом, техническое обслуживание самолетов и вертолетов, текущее содержание сданного в аренду железнодорожного пути).

Наниматель обязан соблюдать технические правила, нормы (Правила технической эксплуатации, Правила противопожарной безопасности). Наймодателю же предоставлено право осуществлять технический

надзор за состоянием имущества и правильностью его эксплуатации (вагонов, паровозов, речных и морских судов, автомобилей и пр.).

В договорах имущественного найма специально регулируется порядок сдачи-приемки имущества. Обычно устанавливается, что сдача-приемка имущества осуществляется по приемо-сдаточному акту, составляемому с участием компетентных представителей сторон (по договорам найма морских и речных судов, воздушно-транспортных средств, вагонов и локомотивов и др.). Определяются конкретно время и место сдачи имущества (если оно является движимым).

Плата за пользование сданным внаем имуществом определяется в нормативном порядке. Так, размер платы за пользование жилыми помещениями в РСФСР предусмотрен постановлением Совета Министров РСФСР от 28 июля 1965 г. «О ставках арендной платы за жилые помещения»<sup>1</sup>. Помимо арендной платы наниматели участвуют в общих для всего домовладения расходах по управлению, эксплуатации и текущему ремонту.

Размер платы за пользование средствами железнодорожного транспорта определяется по ставкам, утверждаемым МПС СССР (ст. 72. п. «г», УЖД). Плата за аренду речных судов и погрузочно-разгрузочных механизмов рассчитывается, исходя из полной плановой себестоимости содержания судна или механизма с начислением определенных накоплений в порядке предусмотренном тарифами на перевозки грузов и буксировку плотов речным транспортом. За аренду морских судов плата также устанавливается в размере себестоимости содержания судов, включающей накладные расходы в утвержденном начальником пароходства проценте, с начислением прибыли в порядке и размерах, установленных тарифами на грузовые перевозки морским транспортом.

За пользование железнодорожными подъездными путями арендная плата вносится в размере установленной нормы амортизационных отчислений. В этом же размере оплачиваются сданные внаем временно не используемые оборудование и транспортные средства (п. 16 Положения о предприятии).

10. По договору мены стороны обменивают одно имущество на другое (ст. 255 ГК). По экономическому содержанию договор мены является одной из разновидностей договора о передаче имущества

---

<sup>1</sup> СП РСФСР, 1965, № 17, ст. 105.

в собственность (оперативное управление), ибо каждая из сторон считается продавцом имущества, которое передает, и покупателем имущества, которое получает.

Договор мены опосредствует эквивалентно-возмездные отношения организаций в процессе товарного обращения. Однако в отличие от договоров о передаче имущества в собственность (оперативное управление) в договорах мены в качестве эквивалента выступают не деньги, а другое имущество. С учетом таких особенностей экономического содержания договора мены законодательство устанавливает, что к нему применяются соответствующие правила, регулирующие один из видов договоров, опосредствующих передачу имущества, — договор купли-продажи, за исключением условий о денежном эквиваленте (ст. 255 ГК).

Заключение договоров мены с участием в качестве хотя бы одной из сторон государственной организации допускается при наличии специального об этом указания в законе. Заключение договоров мены в остальных случаях особо не ограничивается (ст. 255 ГК).

Договоры мены применяются главным образом в отношениях с участием колхозов и снабженческо-сбытовых организаций. Так, колхозы и другие хозяйства вправе получать сортовые и гибридные семена зерновых культур (кроме кукурузы) из государственных ресурсов в порядке обмена на зерно одноименных культур<sup>1</sup>. Специализированные племенные откормочные и птицеводческие хозяйства, которым не установлены планы закупок зерновых культур, при необеспеченности концентрированными кормами могут обменивать зерно продовольственных культур на фуражное зерно. Колхозы, совхозы и другие хозяйства, выполнившие планы. В договорные обязательства по продаже зерна государству и погасившие задолженность по натуральным ссудам, могут обменивать фуражные культуры на комбикорма.

Органы материально-технического снабжения получают на договорных началах излишние материалы, оборудование и другие материальные ценности от одних предприятий и организаций и выдают соответствующие материальные ценности того же количества и ассортимента другим предприятиям к организациям того же министерства (ведомства). Это возможно в тех случаях, когда при перераспределении

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1958, № 11, ст. 92.

материальных ценностей внутри данного министерства (ведомства) выясняется необходимость их перевозки на значительное расстояние. Кроме того, предприятия и организации, расположенные в районе деятельности одной сбытовой организации, вправе обменивать через нее излишние однородные материалы и оборудование.

Установлена также обязанность министерств и ведомств — грузоотправителей для устранения встречных и других нерациональных перевозок обменивать однородную (взаимозаменяемую) продукцию (ст. 25 УЖД).

11. По договору займа одна сторона (займодавец) передает другой стороне (заемщику) в собственность или оперативное управление деньги или вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег или равное количество вещей того же рода и качества (ст. 269 ГК).

Хозяйственный договор займа применяется главным образом с участием снабженческо-сбытовых организаций. Управления материально-технического снабжения в РСФСР и главные управления материально-технического снабжения в других союзных республиках могут заимствовать по соглашению с предприятиями и стройками без ущерба для их производственной деятельности сырье, материалы, топливо и комплектующие изделия в целях оказания временной помощи другим предприятиям и стройкам. Заемные операции в этом случае способствуют наиболее эффективному использованию материальных ресурсов.

В настоящее время сфера применения займа между предприятиями и органами материально-технического снабжения расширяется. Между органами материально-технического снабжения и предприятиями заключаются договоры на организацию материально-технического снабжения предприятий. Примерный договор на организацию материально-технического снабжения от 15 апреля 1975 г. предусматривает, что снабженческо-сбытовые организации отпускают предприятиям продукцию в том количестве, номенклатуре и качестве, в котором предприятия не получили их от поставщиков по заключенным с ними договорам поставки.

В свою очередь предприятия как заемщики в течение установленного договором срока возвращают снабженческо-сбытовым организациям-займодавцам соответствующее количество одноименной продукции путем передачи ее со своих складов либо переадресовки

продукции, подлежащей поставке по договору с поставщиком, на склад снабженческо-сбытовой организации.

Применяется и другая форма заемных операций. В целях более широкого маневрирования складскими запасами и гарантированного снабжения предприятия передают снабженческо-сбытовым организациям во владение и распоряжение на весь срок действия договора определенную часть плановых запасов по согласованной номенклатуре. За счет этой продукции снабженческо-сбытовые организации обеспечивают потребности других предприятий и организаций. По такого рода отношениям займодавцами выступают предприятия, а заемщиками — снабженческо-сбытовые организации, обязанные возвратить по истечении срока действия договора соответствующее количество продукции.

Заемные операции лежат также в основе кредитования социалистических организаций (о договоре банковской ссуды см. гл. XI настоящего учебного пособия).

#### *§ 5. Договоры, опосредствующие организацию хозяйственных связей*

В условиях развивающегося общественного разделения труда, специализации, концентрации и кооперирования производства формирование договорных связей усложняется. Объективно становится необходимым, чтобы договор опосредствовал не только сами акты товарно-денежных отношений, но и в значительной мере условия, касающиеся их организации. Это и достигается при заключении организационных договоров в сфере товарно-денежных отношений. К их числу относятся, например, навигационные договоры на речном транспорте, долгосрочные договоры, заключаемые на морском транспорте (ст. 107 КТМ), специальные договоры при воздушных перевозках (ст. 91 ВК), годовые договоры на перевозку грузов автомобильным транспортом (ст. 36 УАТ). Причем сам законодатель, предусматривая в нормативном порядке особенности этих организационных по существу договоров, именует их не договором перевозки, а договором на перевозку (см., например, ст. 107 КТМ, ст. 36 УАТ).

Сторонами в таких договорах выступают предприятия транспорта и грузоотправители. Договоры заключаются в случаях, когда отношения между сторонами носят постоянный, систематический

характер. Поэтому возникает необходимость заранее определить условия и порядок подачи транспортных средств для перевозки груза, с одной стороны, и условия и порядок предъявления груза для перевозки — с другой. Содержание подобного рода договоров включает в себя совокупность прав и обязанностей сторон, касающихся организации их взаимоотношений в период, предшествующий перевозке, и ее осуществления.

Например, предметом годового договора на автомобильные перевозки грузов является упорядочение, координация в связи с предстоящими перевозками отношений автотранспортных предприятий с грузоотправителями (а иногда и грузополучателями), а не фактическая перевозка. По договору автотранспортное предприятие лишь обязуется принимать, а грузоотправитель — предъявлять к перевозке грузы в обусловленном объеме (ст. 36 УАТ). В этих целях в годовых договорах предусматриваются условия перевозок, порядок расчетов, определяются рациональные маршруты и схемы грузопотоков. В рамках договора осуществляется контрагентами и деятельность по определению плановых объемов перевозок на месяц и декаду. Все указанные условия носят организационный характер. В имущественные же отношения стороны вступают лишь при перевозках конкретных партий груза (ст. 45 УАТ).

Плановыми предпосылками заключения предприятиями транспорта и грузоотправителями организационных договоров являются соответствующие планы перевозок. На основании организационных договоров и в соответствии с их условиями подаются транспортные средства под погрузку, предъявляется груз к перевозке и заключаются договоры перевозки. Именно последние в отличие от организационных договоров на предстоящую перевозку носят имущественный характер (см. ст. 72 Основ гражданского законодательства).

Согласно Примерному договору на поставку продукции по прямым длительным хозяйственным связям, одобренному постановлением Госснаба СССР от 11 ноября 1973 г.<sup>1</sup>, в договоры включается комплекс организационных условий о порядке и сроках представления заказа покупателем, о совместной работе поставщика и покупателя по расширению ассортимента, освоению и поставке продукции новых видов и повы-

---

<sup>1</sup> См.: Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению, ч. 2, с. 130–139.

шенного качества, включая содержание и конкретные результаты работ по повышению качества продукции и сроки внедрения изделий повышенного качества в поставку, о привлечении поставщиком специалистов покупателя к участию в проработке технологии по выпуску продукции, проведении испытаний и других связанных с совершенствованием качества продукции работах; о направлении поставщиком своих специалистов покупателю для консультаций и оказания практической помощи в отладке, доводке продукции, проведении шеф-монтажных работ и др. Указанные выше организационные элементы договора обслуживают потребности имущественных отношений, складывающихся в товарном производстве, и направлены на их осуществление.

Организационные договоры помимо основного, организационного, содержания могут иметь также отдельные элементы имущественного характера. Это выражается, в частности, в установлении и применении по организационному договору имущественных санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение организационных обязательств. Однако эти имущественные элементы в рамках данного договора носят вспомогательный характер и предназначены для обслуживания потребностей организационного содержания договора.

Организационные договоры между планово-управленческими органами опосредствуют взаимные, на началах равенства, отношения между планово-управленческими органами в процессе осуществления ими деятельности, связанной с планированием товарного производства и распределения.

Наиболее распространены в настоящее время договоры находящихся на хозрасчете союзглавснаббывтов при Госснабе СССР (Союзглавприбора<sup>1</sup>, Союзглавхима<sup>2</sup> и др.) с управлениями всесоюзных промышленных объединений (соответственно Министерства приборостроения средств автоматизации и систем управления СССР, Министерства химической промышленности и др.).

---

<sup>1</sup> См. Особые условия поставки продукции приборостроения от 29 апреля 1971 г. — Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению, ч. 2, с. 233.

<sup>2</sup> См. Особые условия поставки химической и резинотехнической продукции от 9 ноября 1970 г., договор о взаимоотношениях Союзглавхима при Госснабе СССР с управлениями всесоюзных промышленных объединений Министерства химической промышленности — Сборник нормативных актов по материально-техническому снабжению ч. 2, с. 164, 152–156.

Рассмотрим данные договоры на примере поставок продукции приборостроения.

Сторонами в договоре являются Главное управление по снабжению и сбыту продукции приборостроения при Госнабе СССР (Союзглавприбор) и управления всесоюзных промышленных объединений Министерства приборостроения, средств автоматизации и систем управления СССР.

Особенность правового положения Союзглавприбора и всесоюзных промышленных объединений Министерства приборостроения заключается в том, что все эти организации, являясь плано-управленческими органами, одновременно состоят на хозяйственном расчете. Хозрасчетные начала распространяются на деятельность органов в целом, в том числе и на выполнение плано-организационных функций. А это в свою очередь создает возможность осуществления плано-организационной деятельности путем заключения договора с установлением взаимных прав и обязанностей сторон.

Предметом договора являются плано-организационные действия, касающиеся планирования производства и поставок продукции приборостроения. В договор включаются условия о порядках и сроках представления Союзглавприбором предварительных и уточненных расчетов потребности (заказов) на продукцию приборостроения в количестве и номенклатуре, необходимых народному хозяйству, порядках и сроках согласования сторонами номенклатурных планов производства, размещения заказов и загрузки производства, внесения изменений в утвержденные планы производства, разработки и согласования планов прикрепления на прямые длительные хозяйственные связи и др.

В целом по данному договору на управления всесоюзных промышленных объединений возлагается обязанность обеспечить изготовление подведомственными предприятиями продукции в согласованном объеме и ассортименте. Союзглавприбор, в свою очередь, принимает обязательство обеспечить реализацию этой продукции.

Одновременно договором регулируются имущественные отношения, вытекающие из факта нарушения сторонами обязательств в плано-организационной деятельности. Союзглавприбор отвечает за сбыт продукции в объемах, предусмотренных согласованными номенклатурными планами. Он оплачивает полную стоимость

продукции, изготовленной в соответствии с согласованными планами, если не выдает наряды (планы прикрепления) на ее поставку или если покупатели, указанные в нарядах, откажутся от выделенной продукции и заключения договоров. Союзглавприбор отвечает также за несвоевременное представление управлению всесоюзного промышленного объединения предварительного и уточненного расчета потребности (заказа) и за некоторые другие нарушения.

Всесоюзные промышленные объединения отвечают в свою очередь перед Союзглавприбором за полное включение в номенклатурные планы производства предприятий-поставщиков согласованных объемов продукции, за несвоевременное сообщение Союзглавприбору проекта плана производства (а также утвержденного плана), за изменение плана производства без его согласия.

Обеспечение реализации продукции приборостроения рассматривается как услуга, которую Союзглавприбор оказывает по договору промышленному объединению по установленным ставкам. Оплата этих услуг также носит имущественный характер.

Вопрос о правовой природе указанных договоров является дискуссионным. Договоры рассматриваются: как хозяйственно-управленческое обязательство по совершению планово-организационных действий<sup>1</sup> или как комплексные договоры, сочетающие административно-правовые и гражданско-правовые обязательства<sup>2</sup>; либо как смешанные соглашения, объединяющие товарную (гражданско-правовую) и организационную сделки<sup>3</sup>; либо как административный договор, обремененный некоторыми гражданско-правовыми обязательствами<sup>4</sup>.

Наиболее убедительной представляется позиция авторов, подчеркивающих комплексный характер обязательств по договору. Действительно, с точки зрения отраслевой принадлежности эти обязательства разнородны и носят как административно-правовой, так и гражданско-правовой характер. И именно данное обстоятельство

---

<sup>1</sup> См.: Правовые проблемы руководства и управления отраслью промышленности в СССР. М., изд-во «Науки», 1973, с. 387.

<sup>2</sup> См.: Брагинский М. И., Шапкина Г. С. Хозяйственные договоры в материально-техническом снабжении и сбыте. М., «Экономика», 1976, с. 180–181.

<sup>3</sup> См.: Яковлева В. Ф. О хозрасчете Союзглавснабсбытов Госснаба СССР. — «Правоведение», 1976, № 1, с. 39–40.

<sup>4</sup> См.: Клейн Н. И. Организация договорно-хозяйственных связей, с. 89.

не позволяет считать договор в целом ни гражданским, ни административным. Это — организационно-хозяйственный договор с комплексным содержанием.

Наряду с хозяйственными договорами, опосредствующими организационные отношения предприятий, и организационными договорами планово-управленческих органов можно выделить особую группу договоров, заключаемых хозрасчетными планово-управленческими органами, осуществляющими одновременно производственно-хозяйственные функции, с предприятиями и другими организациями.

Такие договоры наряду с планово-организационными объединяют имущественные элементы. Первые, в сущности, носят административно-правовой характер, вторые — гражданско-правовой, договор же в целом является организационным договором с комплексным содержанием.

К числу таких договоров относятся, в частности, договоры на организацию материально-технического снабжения, на комплектование строящихся и реконструируемых объектов и др.

Примерный договор на организацию материально-технического снабжения производственного объединения (комбината), предприятия, утвержденный постановлением Госснаба СССР от 15 апреля 1975 г. № 30, предусматривает, что стороны — управление материально-технического снабжения и организация-потребитель принимают на себя обязательства как планово — организационного, так и имущественного характера. К числу первых относятся обязательства, связанные с выделением управлением материально-технического снабжения необходимой предприятию-потребителю продукции (когда она передана на распределение данного управления), спецификацией выделенных потребителю фондов, определением формы снабжения и др.; к числу вторых относятся обязательства по передаче продукции, ее оплате и др.

Согласно постановлению Совета Министров СССР от 9 июля 1966 г.<sup>1</sup> на Госснаб СССР возложена обязанность по комплектованию оборудованием, арматурой, приборами, средствами автоматизации и связи, кабельными и другими изделиями строящихся и реконструируемых предприятий ряда отраслей промышленности. Комплек-

---

<sup>1</sup> СП СССР, 1966, № 13, ст. 125.

тование осуществляют специально образованные по отраслевому принципу Главные управления по комплектованию при Госнабе СССР (союзглавкомплекты).

Взаимоотношения со строящимися и реконструируемыми предприятиями союзглавкомплекты осуществляют на основе договоров<sup>1</sup>, предметом которых являются действия двоякого рода.

Союзглавкомплекты обязаны поставлять стройкам всех видов технологическое, энергетическое, подъемно-транспортное, насосно-компрессорное и общезаводское оборудование, включая нестандартизированное, средства автоматизации и связи, приборы, кабельные и другие изделия (транзитом или с баз и складов снабженческо-сбытовых организаций), а стройки обязаны принять и оплатить оборудование и другую продукцию.

Наряду с этим предметом договора является совершение сторонами комплекса действий планово-организационного характера. Союзглавкомплекты на основе комплектovacных ведомостей, заказных спецификаций проектных организаций и расчетов потребности определяют на планируемый год общую потребность строящихся и реконструируемых предприятий в оборудовании и других изделиях. Как фондодержатели союзглавкомплекты защищают в планирующих органах представленные расчеты потребности; распределяют и перераспределяют между строящимися и реконструируемыми предприятиями фонды на оборудование, приборы, кабельные и другие изделия; представляют органам, выдающим наряды (союзглавснабсбытам, министерствам и ведомствам СССР по продукции их номенклатуры), спецификации на выделенное оборудование, приборы и другие изделия.

Со своей стороны строящиеся и реконструируемые предприятия участвуют в согласовании с союзглавкомплектами комплектovacных ведомостей на планируемый год, совместно с союзглавкомплектами участвуют в размещении заказов на изготовление нестандартизированного оборудования и др.

---

<sup>1</sup> См. и 3 Основных положений о комплектовании строящихся и реконструируемых предприятий оборудованием, приборами, кабельными и другими изделиями, а также о взаимоотношениях поставщиков, заказчиков и потребителей этой продукции утвержденных распоряжением Госнаба СССР от 8 августа 1968 г № 190. — Законодательство о капитальном строительстве, вып. 5. М., «Юридическая литература», 1969, с. 352.

В тех случаях, когда к комплектованию строящихся и реконструируемых предприятий союзглавкомплекты привлекают тресты по комплектованию соответствующего управления материально-технического снабжения, плановые функции по определению потребности строек в оборудовании и изделиях выполняются этими трестами<sup>1</sup>.

Все это позволяет рассматривать договоры на комплектование как договоры, в которых обязательства имущественного характера сочетаются с обязательствами по совершению плано-организационных действий<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См. Типовой договор на реализацию оборудования, арматуры, приборов, средств автоматизации и связи, кабельных и других изделий и оказание услуг по комплектованию строящихся и реконструируемых предприятий от 8 августа 1968 г. Законодательство о капитальном строительстве, вып. 5, с. 366.

<sup>2</sup> См.: Кабатов В. А. Правовые проблемы планирования и экономического стимулирования капитального строительства в СССР. — Автореф. докт. дисс. М., 1970, с. 25.

**Быков А. Г.**  
**«Эффективность правовых средств  
в обеспечении качества продукции»**  
**(извлечение)**

*§ 5 Роль хозяйственных договоров и предварительных заказов  
в подготовке к производству продукции высокого качества*

Значение хозяйственного договора как важнейшего правового рычага в комплексе мер по подготовке производства высококачественной продукции может быть правильно определено, если, во-первых, выявлены функциональные возможности воздействия договора на процесс производства и, во-вторых, установлены правовые средства, с помощью которых обеспечивается такое воздействие.

Исходным моментом в исследовании данной проблемы является положение о том, что качество продукции характеризует потребительную стоимость товара. Именно производство конкретных потребительных стоимостей и определяет конечные результаты производства<sup>1</sup>. Причем тот факт, что социалистическое хозяйство направлено прежде всего на создание не стоимости (и прибыли), а совокупности потребительных стоимостей, обусловлен содержанием высшей цели социалистического производства как наиболее полного удовлетворения постоянно растущих потребностей членов общества, что и определяет господствующее положение потребительной стоимости<sup>2</sup>.

В докладе на апрельском (1985 г.) Пленуме ЦК КПСС Генеральный секретарь ЦК КПСС М. С. Горбачев, сформулировав концепцию ускорения социально-экономического развития страны на базе

---

<sup>1</sup> Экономический строй социализма, т. I. Социалистическое расширенное воспроизводство (закономерности, интенсификация, эффективность). М., 1984, с. 389–390.

<sup>2</sup> Экономический строй социализма, т. II. Основные черты экономического строя социализма, с. 437–439.

научно-технического прогресса, неоднократно подчеркивал роль и значение производства конкретных потребительских товаров (в их натуральном выражении), причем товаров с высокими потребительскими свойствами<sup>1</sup>.

Но производство конкретных потребительских товаров неразрывно связано с эффективным использованием тех экономических инструментов, посредством которых это обеспечивается. Здесь важнейшее место принадлежит такой правовой форме экономических отношений, как хозяйственный договор, при том, однако, условии, что с его помощью будет обеспечен всемерный учет диалектики стоимости и потребительной стоимости производимого продукта<sup>2</sup>.

Как отмечал К. Маркс, товар есть одновременно и стоимость, и потребительная стоимость. Внутреннее противоречие товара состоит в том, что он — непотребительная стоимость для своих владельцев и потребительная — для невладельцев. В обмене товары должны реализоваться как стоимость, прежде чем получают возможность реализоваться как потребительные стоимости. Но прежде чем они смогут реализоваться как стоимости, товары должны доказать наличие потребительной стоимости. Данное противоречие и разрешается в процессе обмена товара<sup>3</sup>, причем правовой (юридической) формой такого обмена является договор<sup>4</sup>.

Указанные положения К. Маркса имеют определяющее значение и в условиях планомерно организуемого социалистического производства. Установление плановых заданий по производству продукции определенного качества (определенных потребительных стоимостей) и планомерное распределение указанной продукции компетентными органами означают, что презюмируется общественная потребность в данной продукции (предполагается, что она нужна обществу в виде запланированных потребительных стоимостей).

Однако с точки зрения процесса социалистического воспроизводства это всего лишь возможность, которая реально должна быть.

---

<sup>1</sup> Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 23 апреля 1985 г., с. 14.

<sup>2</sup> На значение учета диалектики стоимости и потребительской стоимости обращает особое внимание КПСС (Коммунист, 1985, № 6, с. 12).

<sup>3</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 95, с. 113–114.

<sup>4</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 94.

Но ее претворение в жизнь зависит от обмена, ибо только в нем окончательно решается вопрос о том, отвечает ли товар общественным потребностям, или не доказывает наличие своей потребительной стоимости, хотя она и заложена как возможность в плане производства и распределения. Если же учесть, что правовой формой обмена выступает хозяйственный договор (поставки), то становится ясно, что именно ему принадлежит основная роль в определении того, какие потребительные стоимости должны быть произведены изготовителем. Следовательно, момент согласования в договоре качественных показателей продукции выступает как явление, характеризующее то положение, при котором товар реально доказывает наличие потребительной стоимости.

Данное обстоятельство необходимо рассматривать как форму обратного воздействия сферы обмена (обращения) на собственно производство, ибо, как отмечал К. Маркс, не только производство оказывает влияние на товарное обращение, но и последнее также воздействует на производство<sup>1</sup>. Поскольку дело обстоит именно таким образом и учитывая, что в едином процессе производства, распределения, обмена и потребления продукции господствующим, определяющим все же выступает процесс производства<sup>2</sup>, естественно, что производство может нормально развиваться при условии, если в нем заблаговременно и полно учтены потребности обмена.

В правовом аспекте это означает признание, во-первых, того, что покупатель имеет право и должен участвовать в подготовке производства продукции определенного качества изготовителем. Во-вторых, именно ему, а не изготовителю должен принадлежать приоритет в определении качественных показателей такой продукции.

Изготовитель и покупатель продукции являются юридически независимыми друг от друга звеньями общественного производства. Поэтому воздействие покупателя на производство с целью изготовления высококачественной продукции не может быть осуществлено иначе, чем через механизм договорной формы. Поскольку в качестве исходного должно быть принято положение о плановом характере изготовления продукции как проявлении объективных свойств

---

<sup>1</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 12., с. 725–726.

<sup>2</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 12., с. 725–726.

социалистического способа производства, то неизбежно придем к заключению, что воздействие договора на подготовку производства продукции высокого качества не может быть ничем иным, как «участием договора» в планировании поставщиком производства продукции.

Определяя таким образом значение договора в подготовке производства продукции высокого качества, мы не умаляем значения доводимых до предприятий плановых показателей по качеству. Наличие таких показателей свидетельствует о том, что государство уже признало в директивном (юридически обязательном) порядке общественную значимость за определенными потребительными стоимостями. Следовательно, еще до обмена на стадии собственно производства презюмируется наличие у производимого товара потребительной стоимости. Однако и здесь речь идет только о презумпции, ибо при наличии у покупателя права отказаться от заключения договора на поставку продукции и товаров (см. п. 15 Положения о поставках товаров народного потребления, п. 16 Положения о поставках продукции производственно-технического назначения) презюмируемые потребительные стоимости доказывают свою реальную ценность и значение только в акте обмена, т. е. в заключенном договоре.

Что касается приоритета прав покупателя в определении качественных показателей продукции, то в данном случае мы исходим из того, что в конкретных актах обмена признание за товаром наличия потребительной стоимости зависит от покупателя, ибо именно для него товар — потребительная стоимость (в то время как для поставщика — стоимость). Тем самым покупатель выступает как лицо, представляющее интересы общества, общественную заинтересованность в производстве продукции определенного качества. В Программе КПСС подчеркивается, что будет «...усиливаться воздействие потребителя на технический уровень и качество продукции»<sup>1</sup>.

Итак, функциональную роль хозяйственного договора в подготовке производства продукции определенного качества характеризуют два исходных теоретических положения: а) положение об обратном воздействии договора как правовой формы на сферу собственно

---

<sup>1</sup> Программа коммунистической партии Советского Союза: Новая редакция, М., 1986, с. 35.

производства и б) положение о договоре как инструменте (правовом средстве) планировании производства.

Данные положения исходят из того, что свойства хозяйственного договора связаны не только с товарно-денежными отношениями. В условиях социалистического способа производства договорная форма обусловлена характером опосредуемых экономических отношений как планово-стоимостных<sup>1</sup>. Именно базирующаяся на взаимодействии закона планомерного развития и закона стоимости взаимосвязь плановых актов с договором дает такую форму хозяйственных связей, как плановый договор<sup>2</sup>.

При таких условиях договор можно признать адекватным содержанию социалистических экономических отношений в том случае, если он отражает не только стоимостную сторону товарно-денежных отношений (эквивалентно-возмездный обмен на основе волеизъявления контрагентов), но закрепляет и выражает в первую очередь свойства планомерности развития социалистического производства. А это означает, что, оставаясь объективно необходимой правовой формой обмена, договор должен одновременно регулировать и связанные с обменом планово-организационные отношения. Плановый характер договора состоит не только и не столько в том, что договор заключается на основе планового акта, а в том, что он является правовой формой совместного сотрудничества сторон по организации исполнения плановых заданий (в установленных случаях — и по их совместной разработке). Содержание хозяйственного договора должно, следовательно, представлять единство имущественных и планово-организационных элементов, причем оно не может объективно ограничиваться только обязательствами в сфере обмена, возникает

---

<sup>1</sup> См.: Танчук И. А. Договор в системе хозяйственного механизма. — В кн.: XXV съезд КПСС и правовые вопросы регулирования народного хозяйства. М., 1977, с. 31; Лаптев В. В. Экономика и право. Теория и практика правового регулирования хозяйственных отношений. М., 1981, с. 162. Как отмечает В. К. Макутов, хозяйственно-договорные отношения — особая разновидность (точнее «правовая форма». — А. Б.) планово-хозяйственных отношений (см.: Макутов В. К. О комплексном изучении правового регулирования хозяйственных отношений. — В кн.: Правовое регулирование хозяйственных отношений. М., 1978, с. 12–13).

<sup>2</sup> См.: Грибанов В. П. Основные тенденции развития советского обязательственного права. — Советское государство и право, 1973, № 1, с. 40.

потребность в обязательствах организационно-производственного характера<sup>1</sup>.

В правовой науке на протяжении длительного времени договор поставки традиционно рассматривался как договор, опосредующий сферу обмена и не затрагивающий сферу производства. Особенно этот признак договора поставки подчеркивался при сопоставлении его с договором контрактации.

Подобные взгляды основываются на определении договора поставки, данном в ст.44 Основ гражданского законодательства, которая прямо связывала договор со сферой обмена. Это неизбежно приводит к формированию его содержания по модели «товарной сделки» хотя и плановой, но именно товарной, где все содержание определяется условиями, характеризующими исключительно момент реализации производственного продукта (поставщик передает продукцию покупателю, последний принимает и оплачивает ее).

Соответственно этому давалось и научно-теоретическое обоснование содержания договора. Указывалось, в частности, что экономическое содержание и значение института поставки состоит в опосредовании им движения товарно-материальных ценностей в сфере снабжения и сбыта. Отмечалось, что для покупателя процесс изготовления предмета поставки как производственно-технический элемент не имеет значения<sup>2</sup>, а отношения обмена не могут вторгаться в технологический цикл создания каких-либо изделий, ибо последний охватывает технические процессы, а не общественные отношения<sup>3</sup>.

Конечно, технологические вопросы изготовления продукции в договоре не определяются: это компетенция самого изготовителя. Однако, указанные авторы ошибочно, на наш взгляд, во-первых, все вопросы организации производства свели к вопросам технического порядка и, во-вторых, отношения сторон при поставках ограничились исключительно сферой обмена, не допуская возможности согласования условий взаимоотношений сторон, касающихся производства.

---

<sup>1</sup> См. об этом: Быков А. Г. Эффективность хозяйственного договора. Автореф. докт. дис. М., 1982, с. 16–17.

<sup>2</sup> См.: Красько И. Е. Актуальные проблемы советского хозяйственного права. Харьков, 1976, с. 103–104.

<sup>3</sup> См.: Яковлева В. Ф. Специализация и кооперирование промышленности. М., 1974, с. 13.

Основой этой концепции является признание того, что объективная необходимость хозяйственного договора предопределяется исключительно товарно-денежными отношениями, соответственно и сущность договора как соглашения сторон связывается только со свойствами именно товарно-денежных отношений (обмена), выводится из них.

На этом основании высказываются различные идеи: договорные отношения носят чисто стоимостный характер, договор — неизбежный спутник лишь чисто товарного обращения<sup>1</sup>; с экономической точки зрения хозяйственный договор как форма обмена вызван к жизни товарной стороной социалистического производства<sup>2</sup>; хозяйственный договор как юридическая форма, адекватная складывающимся в социалистическом народном хозяйстве имущественным отношениям стоимостного характера, объективно не может быть использован для опосредствования отношений иного характера: этим отношениям договорная форма не имманентна<sup>3</sup>.

На наш взгляд, указанные авторы преувеличивают значение свойств товарно-денежных отношений в их воздействии на ту правовую форму, в которой они реально существуют и развиваются, т. е. хозяйственный договор, и одновременно преуменьшают значение свойств планомерности, которые, по существу, выводятся за рамки содержания данной правовой формы и рассматриваются всего лишь в качестве ее предпосылок.

Между тем механизм реализации сущностных свойств товарно-денежных отношений в содержании хозяйственного договора не может

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский М. И. Общее учение о хозяйственных договорах. Минск, 1967, с. 3–4.

<sup>2</sup> См.: Собчак А. А. Правовые проблемы хозрасчета. Л., 1980, с. 164–165.

<sup>3</sup> См.: Яковлева В. Ф. Значение гражданско-правового договора для экономики развитого социализма. — В кн.: Гражданско-правовой договор и его функции. Свердловск, 1980, с. 28–29. Вместе с тем в литературе подчеркивается, что договору в современных условиях свойственно появление новых функций: он является организатором производственного сотрудничества хозяйственных организаций, выступает в единстве как правовой формы отношений обмена, так и средства организации сотрудничества хозяйственных организаций в процессе выполнения плановых заданий. Но тем самым признается, что договор уже не является просто правовой формой товарно-денежных отношений (Советское законодательство и хозяйственных механизмов. М., 1984, с. 194–195, 216).

быть правильно понят без учета того, что содержание хозяйственного договора должно отражать свойства товарно-денежных отношений в неразрывной связи с планированием и управлением и четко выражать социалистическую сущность самих экономических связей между изготовителем и потребителем.

На XXVII съезде КПСС прямо указывалось на функционирование товарно-денежных отношений на социалистической основе<sup>1</sup>.

Изложенные выше взгляды на договор снимают саму проблему использования договорной формы для прямого воздействия на производство, для планирования производства. Между тем ключ к истинному пониманию роли хозяйственного договора как исходной базы планирования состоит в том, что именно договор является определяющей формой воздействия потребителя на производство, особенно во взаимоотношениях торговли с легкой промышленностью<sup>2</sup>.

В докладе на совещании в ЦК КПСС 11 июня 1985 г. по вопросам ускорения научно-технического прогресса Генеральный секретарь ЦК КПСС М. С. Горбачев подчеркнул необходимость принятия мер по усилению воздействия потребителя на технический уровень и качество продукции. Эти меры были охарактеризованы им в числе первоочередных мер в том механизме, который делал бы выпуск устаревшей и неэффективной продукции невыгодным<sup>3</sup>.

В современных условиях речь идет уже не просто об обосновании положения о договоре как инструменте планирования производственно-хозяйственной деятельности, а о существенном повышении роли договора в этом как характерной черте совершенствования хозяйственного механизма<sup>4</sup>.

Хозяйственный договор как инструмент планирования производства продукции высокого качества может использоваться двумя способами:

---

<sup>1</sup> Материалы XXVII съезда КПСС, с. 40.

<sup>2</sup> Материалы XXVII съезда КПСС, с. 36.

<sup>3</sup> См.: Горбачев М. С. Коренной вопрос экономической политики партии, с. 26.

<sup>4</sup> Правовые аспекты совершенствования хозяйственного механизма. М., 1979, с. 5; Лаптев В. В. Хозяйственное право и механизм социалистической экономики. — Советское государство и право, 1980, № 9, с. 57; Хозяйственное право и эффективность производства (тезисы докладов). Донецк, 1980, с. 4.

косвенным — путем учета поставщиком согласованных сторонами в договоре условий о качестве поставляемых товаров при разработке пятилетнего, плана и годового техпромфинплана предприятия;

прямым — посредством установления в договоре условий, прямо и непосредственно касающихся производственной деятельности поставщика по проведению работ, связанных с выпуском высококачественной продукции, с указанием, какие именно работы должны быть им в этих целях проведены, объема и сроков их выполнения, т. е. обязательств организационно-производственного (планово-организационного) характера.

Каждый из указанных способов — проявление особой функциональной роли договора.

В первом случае воздействие потребителя на качество продукции в период подготовки производства оказывается через механизм предусмотренных в договоре обязательств о качестве поставляемой продукции (товаров).

Объективные возможности такого использования договора как исходной базы планирования качества продукции заложены в самой системе централизованных плановых показателей директивного характера, доводимых до предприятий и объединений. Последним утверждаются лишь общие укрупненные показатели производственно-хозяйственной деятельности с тем, чтобы формирование в их пределах развернутых показателей производственной деятельности осуществлялось на основе и с учетом заключенных хозяйственных договоров. Это обстоятельство прямо предусмотрено в нормативных актах, определяющих правовой статус соответствующих звеньев системы народного хозяйства.

Исходными данными для разработки техпромфинплана (развернутого годового плана всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности) производственного объединения наряду с утвержденными годовыми заданиями пятилетнего плана и другими показателями являются заключенные договоры: п. 60 Положения о производственном объединении (комбинате); п. 45 Положения о предприятии; п. 1.4 Типовой методики разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината, предприятия)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Одобрена постановлением Госплана СССР от 19 октября 1977 г. (М., 1979, с. 7).

Особенно важное значение имеют хозяйственные договоры при разработке такой составной части техпромфинплана производственного объединения, как план производства и реализации продукции. Предусмотренные в пятилетнем плане задания по выпуску продукции в укрупненной номенклатуре детализируются в годовом техпромфинплане с максимальным учетом требований предприятий-потребителей и с их участием в формировании плана производства и реализации продукции на основе договоров и обязательств по поставкам (п. 2.6 Типовой методики). При этом на основе планов производства продукции, устанавливаемых вышестоящими организациями, и хозяйственных договоров производственные объединения и предприятия по согласованию со сбытовыми организациями формируют планы поставки (п. 2.7 Типовой методики).

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» прямо установлено, что годовые планы производственных объединений (предприятий) формируются на основе заданий и экономических нормативов пятилетнего плана, а также хозяйственных договоров между поставщиками и потребителями продукции. При этом компетентным органам было предложено внести необходимые изменения в действующий порядок и сроки разработки планов и предусмотреть меры по усилению воздействия договорных отношений на разработку производственной программы объединений (предприятий) (п. 2 постановления)<sup>1</sup>.

Несомненно, что реализация указанных мер позволила бы существенно повысить воздействие договоров на подготовку производства высококачественной продукции. Однако на практике поставщик не всегда учитывает потребности покупателя и добиться реализации предусмотренного в законодательстве положения очень трудно, а иногда и невозможно.

На наш взгляд, необходим специальный набор правовых средств, обеспечивающих воздействие покупателя на подготовку производства продукции поставщиком:

---

<sup>1</sup> СП СССР 1983 г. Отд.1, №20, ст. 109.

а) предоставление покупателю права в целях обеспечения его приоритета правомочий по разработке проекта договора (спецификации по качеству), особенно при поставках товаров народного потребления<sup>1</sup>.

б) установление обязанности поставщика принять все предложения покупателя по условиям о качестве; при этом не покупатель должен обосновывать свои предложения по качеству продукции, а поставщик должен в случае возникновения спора доказать невозможность удовлетворения потребностей покупателя;

в) решение вопроса о том, какое условие о качестве поставляемой продукции должно быть принято в договоре в случае возникновения разногласий, необходимо принимать с учетом того, какие конкретно меры принимались поставщиком с целью удовлетворения предложений покупателя;

г) установить обязанность планирующих органов при выделении фондов на сырье, материалы и иную продукцию исходить из условий заключенных поставщиком договоров;

д) оценивать окончательные итоги деятельности производственных объединений по объему реализации с учетом не только условий договоров о количестве, сроках, ассортименте (номенклатуре), но и качестве (как это предусмотрено п. 4 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. для предприятий, участвующих в экономическом эксперименте).

Представляется необходимым четкое нормативное урегулирование порядка проведения поставщиком с покупателем совместной предварительной работы по определению качественных показателей продукции для заключения хозяйственных договоров. Данный вопрос решен (причем в самой общей форме) законодательством пока только

---

<sup>1</sup> Как отмечал В. А. Язев, в хозяйственных связях промышленности и торговли действует принцип приоритета прав торговли, который, не нарушая общегражданского принципа равенства сторон в правоотношениях, имеет целью учитывая запросы торговли, особенно на стадии составления планов и заключения договоров (см.: Язев В. А. Правовые вопросы совершенствования хозяйственных связей промышленности и торговли. — Советская юстиция, 1981, № 3, с. 8). Принцип приоритета право той стороны правоотношения, в интересах которой осуществляется хозяйственная деятельность, указывал В. К. Мамутов, должен быть возведен в один из основных принципов правового регулирования хозяйственных отношений (Совершенствование правового регулирования хозяйственной деятельности. Киев, 1982, с. 134).

в отношении ассортимента (номенклатуры) продукции и товаров. Установлено, что предприятия, объединения и организации при разработке на основе контрольных цифр проектов пятилетних планов экономического и социального развития совместно со сбытовыми организациями проводят предварительную работу с потребителями и поставщиками по определению номенклатуры (ассортимента) продукции для заключения хозяйственных договоров (п. 2 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.). При разработке же годовых планов установлена прямая обязанность производственных объединений, предприятий и организаций определять в этих планах номенклатуру (ассортимент) производимой продукции по заказам потребителей в соответствии с заключенными договорами (п. 4 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г., п. 3 Положения о поставках продукции, п. 3 Положения о поставках товаров).

Необходимо не только предусмотреть обязанность проведения подобной работы в отношении подготовки производства высококачественной продукции, но и, что самое главное, конкретно определить порядок проведения такой работы.

Второй способ воздействия на производство характеризуется тем, что это воздействие оказывается посредством формирования особых организационно-производственных (планово-организационных) обязательств, направленных на подготовку производства продукции высокого качества. Именно он и характеризует подлинную функциональную роль договора как правовой формы взаимного сотрудничества социалистических организаций в достижении конечного результата — производства высококачественной продукции.

Хозяйственный договор признается эффективным, если он выступает не только как регулятор условий о качестве поставляемой продукции (в этом своем свойстве он действительно является всего лишь правовой формой обмена, не связанной своим содержанием непосредственно со сферой собственно производства), но и как правовое средство достижения важной социально-экономической задачи — повышения качества продукции. Среди правовых мер, направленных на достижение данной задачи, важнейшее место принадлежит согласованию сторонами в договоре обязательств организационно-производственного характера, направленных на обеспечение производства

высококачественной продукции, на поэтапное повышение качества продукции.

Указанная роль хозяйственного договора — проявление его функционального свойства, основанного на органической связи договора с управлением социалистической собственностью, с разработкой и реализацией плановых заданий<sup>1</sup>. Это — свойство договора быть правовой формой планового решения сторонами определенных вопросов производственно-хозяйственной деятельности одного или обоих контрагентов<sup>2</sup>.

Именно эти условия хозяйственного договора и определяют его подлинно социалистическую сущность. Здесь со всей наглядностью проявляется тот факт, что непосредственно-общественный характер социалистического производства, вытекающий из непосредственно-общественного труда (и особенно его такого признака, как товарищество и сотрудничество<sup>3</sup>), создает непосредственно-общественный продукт, т. е. конкретные потребительные стоимости, обладающие соответствующей полезностью и удовлетворяющие общественные потребности<sup>4</sup>.

В правовой литературе отмечалось, что принцип товарищеского сотрудничества и взаимопомощи социалистических предприятий вызывает необходимость взаимного вмешательства сторон в производственную и хозяйственную деятельность друг друга. Покупатель, систематически получающий от поставщика продукцию ненадлежащего качества, вправе предложить поставщику изменить технологию производства, улучшить систему обработки сырья и т. п.<sup>5</sup>. На наш взгляд, необходимо признать существенными условия договора, предусматривающие комплекс мероприятий, направленных на повышение качества, условия о замене и модернизации оборудования

---

<sup>1</sup> См.: Мамутов В. К. О комплексном изучении правового регулирования хозяйственных отношений. — В кн.: Правовое регулирование хозяйственных отношений, с. 13.

<sup>2</sup> См.: Лаптев В. В. Хозяйственное право и механизм социалистической экономики. — Советское государство и право, 1980, №9, с. 57.

<sup>3</sup> Экономический строй социализма, т. I, с. 431.

<sup>4</sup> Экономический строй социализма, т. I, с. 437.

<sup>5</sup> Договор поставки продукции социалистических предприятий. Иркутск, 1974, с. 49–55.

с целью выпуска более современных и модных предметов одежды, обуви, иных товаров<sup>1</sup>.

Если оставить в стороне несколько неудачную формулировку о «вмешательстве» сторон в деятельность друг друга (что справедливо вызывает возражения), то нельзя не признать аргументированности доводов об урегулировании в договоре поставки отношений, связанных с организацией производства.

Особое значение приобрел вопрос об организационных обязательствах в сфере производства в связи с формированием прямых длительных хозяйственных связей и заключением долгосрочных (пятилетних) договоров как в области материально-технического снабжения народного хозяйства, так и при поставках товаров народного потребления.

Уже первоначальный опыт хозяйственной и арбитражной практики по заключению долгосрочных договоров поставки выявил один из существенных дефектов таких договоров: отсутствие в содержании долгосрочных договоров таких условий, которые бы принципиально отличали их от годовых договоров; долгосрочные договоры различались от годовых только сроком их действия.

Выход из создавшегося положения был вскоре найден, и состоял он в признании того факта, что долгосрочные хозяйственные договоры могут и должны охватывать не только сферу обращения но и сферу собственно производства, включая условия, касающиеся организации процесса производства.

Одобренный постановлением Госнаба СССР от 11 ноября 1973 г. № 53 и согласованный с Госарбитражем при Совете Министров СССР Примерный договор на поставку продукции по прямым длительным хозяйственным связям<sup>2</sup> предусмотрел комплекс условий организационного характера: о порядке и сроках представления заказа покупателем, включая представление перспективных заказов на новые виды продукции для рассмотрения вопроса об их внедрении в про-

---

<sup>1</sup> См.: Крылова З. Г. Обеспечение с помощью договора поставки заданного уровня качества при производстве продукции и товаров. — В кн.: Правовые проблемы управления качеством продукции на базе стандартизации и метрологического обеспечения (тезисы докладов). Свердловск, 1987, с. 52; Ее же. Договор поставки и качество товаров. — В кн.: Договор в торговле и качество товаров. М., 1987, С. 87.

<sup>2</sup> Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1974, № 2.

изводство в последующие периоды; о совместной работе поставщика и покупателя по освоению и поставке новых видов продукции и последовательному повышению ее технико-экономических показателей с указанием объема, характера и сроков проведения работ; об информации поставщиком покупателя о подготавливаемой к внедрению в производство новой и усовершенствованной продукции; о дополнительных требованиях к качеству и дополнительных гарантиях качества продукции, предоставляемых поставщиком, и т. д. (пп. 6–11 Примерного договора).

Госарбитраж при Совете Министров СССР, давая инструктивные указания по системе органов госарбитража о рассмотрении споров, возникающих при применении этого договора<sup>1</sup>, предложил органам арбитража учитывать в своей практике Примерный договор, удовлетворять обоснованные требования покупателей о включении в договоры рассмотренных условий.

Включение в долгосрочные договоры поставки подобных условий изменяет содержание договоров. Стороны выступают уже не обособленно, а как взаимно сотрудничающие в области выполнения плана субъекты. Это позволяет рассматривать долгосрочные договоры поставки как организационно-правовые формы взаимного сотрудничества предприятий и организаций в производственно-хозяйственной деятельности, и в частности в подготовке производства продукции высокого качества.

Подобный подход к сущности долгосрочного договора на поставку продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по прямым длительным хозяйственным связям закреплен в настоящее время в нормативном порядке. Положения о поставках продукции (п. 25) и товаров (п. 20) 1981 г. прямо указывают на согласование сторонами в таком долгосрочном договоре условий, предусматривающих взаимные обязательства сторон по расширению и обновлению номенклатуры (ассортимента), повышению качества и технико-экономических показателей продукции и товаров

---

<sup>1</sup> Инструктивные указания Госарбитража при Совете Министров СССР от 31 октября 1975 г. № И-1–26 «О работе органов арбитража по разрешению споров, возникающих при заключении, изменении и расторжении договора на поставку продукции и товаров» (п. 8). Систематизированный сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР. М., 1983, с. 91–92.

в течение всего срока действия договора, по оказанию технической помощи в процессе изготовления и эксплуатации новых видов продукции и товаров, отладки, доводки и т. д.

Обращают на себя внимание два важнейших положения, сформулированные в приведенных выше нормах: во-первых, прямо установлено, что согласованные сторонами организационные условия носят обязательственный характер, являются «взаимными обязательствами сторон»; во-вторых, предусмотрено, что все эти и другие подобные условия, которые стороны сочтут необходимым включить в договор, суть условия, «вытекающие из долгосрочного сотрудничества сторон».

Тем самым определен, на наш взгляд, важный критерий эффективности долгосрочного договора поставки в части, касающейся подготовки производства продукции высокого качества, а именно наличие в нем обязательств организационно-производственного (планово-организационного) характера, являющихся формой долгосрочного сотрудничества сторон не только по реализации плановых заданий, но и формой совместного планирования мероприятий по подготовке продукции высокого качества.

Не случайно в литературе отмечалось, что заключение такого рода договора выходит далеко за рамки обычной двусторонней сделки, которой оформляется возмездная передача имущества. Это особая форма правового опосредствования совместной деятельности торговли и промышленности<sup>1</sup>.

Хотя на практике подобные взаимоотношения еще не стали нормой даже при длительных хозяйственных связях<sup>2</sup>, однако констатация данного факта свидетельствует о серьезных изменениях в содержании хозяйственных договоров, целевой направленности их на решение задач развития производства.

Надлежащее исполнение организационно-производственных обязательств может быть обеспечено лишь при наличии действенных санкций за их нарушение. К сожалению, многие обязательства

---

<sup>1</sup> См.: Болдырев Ю., Дуэль М. Длительные хозяйственные связи предприятий торговли и промышленности. — Хозяйство и право, 1981, № 9, с. 15.

<sup>2</sup> Как отмечал В. А. Язев, между промышленностью и торговлей заключается много долгосрочных договоров, однако стороны крайне редко используют прогрессивные возможности этих договоров (см.: Язев В. А. Правовые вопросы совершенствования хозяйственных связей промышленности и торговли. — Советская юстиция, 1981, № 3, с. 9).

производственного характера не снабжены санкциями, в частности обязательства по поэтапному освоению и внедрению в производство новых видов продукции, поэтапному повышению качества продукции, обязательства, вытекающие из участия сторон в проработке технологии производства, проведении испытаний и других, связанных с совершенствованием качеству продукции, работах.

Для того чтобы еще более повысить значение организационно-плановых (организационно-производственных условий) долгосрочных договоров поставки в подготовке производства продукции высокого качества, необходимо их органически увязать с общей системой управления качеством продукции на предприятии и в особенности с разработкой стандартов предприятий комплексной системы управления качеством продукции (СТП КС УКП).

Уже при разработке проекта КС УКП в состав технического задания включается раздел «Цель разработки КС УКП», где формулируются как общая цель предприятия в области качества — систематическое и планомерное повышение качества продукции, так и конкретные направления достижения данной цели. В числе этих направлений следующие: увеличение удельного веса продукции высшей категории качества в общем объеме производства; разработка и освоение в заданные сроки новых видов продукции; улучшение основных показателей качества выпускаемой продукции и др<sup>1</sup>. Если первое направление планируется в централизованном порядке<sup>2</sup>, то второе и третье не могут быть определены односторонне предприятием-изготовителем; эти вопросы согласовываются в долгосрочном договоре с заказчиком.

В число объектов стандартизации в организационно-методических стандартах предприятия КС УКП входят, в частности, порядок

---

<sup>1</sup> См.: п.2.2.2 Методических указаний: состав и содержание проекта КС УКП (РД 50–135–78), утв. Госстандартом СССР 24 ноября 1978 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1979, № 4.

<sup>2</sup> Задания по росту производства продукции высшей категории качества относятся к числу утверждаемых для предприятий и объединений директивных плановых заданий (см. пп. 7–8 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.; Методические указания о порядке планирования и учета роста производства продукции высшей категории качества (основные положения), утв. Госпланом СССР, ГКНТ и ЦСУ СССР 12 авг. 1979 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1979, № 11).

и организация проведения на предприятии работ по планированию повышения качества, разработке и постановке продукции на производство, хранению, транспортированию, эксплуатации к ремонту и др<sup>1</sup>. Указанные мероприятия также должны предварительно согласовываться сторонами в долгосрочном договоре.

Наконец, предусмотрено, что в разделе «Организационная структура КС У КП» стандарта предприятия «Комплексная система управления качеством продукции. Основные положения» — должны быть включены условия, касающиеся участия заказчика (потребителя) в управлении качеством<sup>2</sup>. Такое участие заказчика в управлении качеством также согласовывается в долгосрочном договоре, прежде чем оно будет отражено в СТП.

В настоящее время некоторые авторы полагают, что в договор можно включить условия поставки по утвержденному, но не вступившему в законную силу стандарту, а в долгосрочный договор — проведение мероприятий по доведению продукции первой категории до уровня высшей и увеличению удельного веса продукции высшей категории качества в общем объеме поставок. Тем самым договор поставки служит правовым средством, воздействующим на подготовку и проведение аттестации качества продукции, увеличение выпуска продукции с государственным Знаком качества<sup>3</sup>.

Для того чтобы долгосрочный договор был органически включен в общую систему управления подготовкой производства, необходимо также связать его с паспортом предприятия. Составление паспорта на каждое производственное объединение (предприятие) с ежегодным

---

<sup>1</sup> См.: п. 1.3.3 Методических указаний: построение стандартов предприятия комплексной системы управления качеством продукции (РДМУ 88–77), утв. Госстандартом СССР 22 февр. 1977 г. — Бюллетень нормативных актов, министерств и ведомств СССР, 1977, № 6.

<sup>2</sup> См.: п. 2.2.3 Методических указаний: состав и содержание стандарта предприятия «Комплексная система управления качеством продукции. Основные положения» (РД 50–135–78), утв. Госстандартом СССР 28 декабря 1978 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1980» № 2.

<sup>3</sup> См.: Емельянова М. Б. Повышение роли потребителей и усиление ответственности изготовителей за качество продукции — тенденция развития советского законодательства. — В кн.: Качество продукции, стандартизация и право. Сборник докладов. М., 1982, с. 79; Луць В. В. Хозяйственный договор и качество продукции. — Советское государство и право, 1985, № 1, с. 41.

его уточнением предусмотрено постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.

В паспорте предприятия согласно Положению о нем<sup>1</sup> отражаются показатели, характеризующие качество выпускаемой продукции (п. 2), в том числе удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме производства (п. 3.5); качественные характеристики основных видов выпускаемой продукции (надежность, долговечность, производительность и др.) (п. 3.6); перечень видов продукции, освоенной впервые, с указанием категории качества (п. 3.7); перечень продукции, снятой с производства (п. 3.8).

Указанные показатели также могут согласовываться в долгосрочном договоре на поставку продукции и товаров по прямым длительным хозяйственным связям.

Следовательно, если в паспорт предприятия включить указанные данные в соответствии с согласованными сторонами условиями долгосрочных договоров, то долгосрочный договор станет таким образом основой экономического обоснования плановых показателей при разработке предприятием проекта пятилетнего и годовых планов в части, касающейся подготовки производства для изготовления продукции высокого качества; обоснования предприятием своих предложений планирующим органам о выделении необходимого сырья для изготовления продукции определенного качества и т. п.

В практике хозяйственной работы неоднократно делались попытки обеспечения подготовки производства необходимой продукции путем согласования действий состоящих на хозрасчете планово-управленческих органов министерств и ведомств. В предвоенный период такую роль выполняли так называемые Протокольные соглашения, а в послевоенное время — генеральные договоры. В связи с переходом на централизованное материально-техническое обеспечение народного хозяйства через систему Госнаба СССР и созданием в системе министерств промышленных объединений законодательством было предусмотрено заключение договоров союзглавснабсбытами при Госнабе СССР с управлениями промышленных объединений и другими хозрасчетными

---

<sup>1</sup> Положение о паспорте производственного объединения (предприятия), утвержденное ГКНТ СССР, Госпланом СССР, ЦСУ СССР, Госстандартом СССР и Госстроем СССР 28 октября 1981 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1982, №2.

органами управления промышленностью<sup>1</sup>. Аналогичные договоры заключались главными управлениями Министерства торговли СССР (оптовыми организациями министерств торговли союзных республик) с управлениями промышленных объединений (главными управлениями министерств) (см. п. 21 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.; п. 13 Положения о поставка товаров народного потребления; Положение о порядке и сроках заключения пятилетних соглашений между главными управлениями Министерства торговли СССР (оптовыми организациями министерств торговли союзных республик) и промышленными объединениями (главными управлениями министерств), утвержденное Госарбитражем СССР 12 мая 1981 г.<sup>2</sup>; Примерное соглашение об организации производства, поставки и реализации товаров народного потребления<sup>3</sup>).

По договору на организацию обеспечения народного хозяйства продукцией союзглавнабсбыты совместно с управлениями промышленных объединений обязывались выявлять потребности народного хозяйства в соответствующей продукции; осуществить мероприятия по расширению производства и реализации прогрессивных и экономичных видов изделий, снятию с производства устаревшей и не пользующейся спросом продукции; разрабатывать и осуществлять специальные мероприятия по повышению качества продукции — перечень указанных мероприятий прилагался к договору и составлял его неотъемлемую часть<sup>4</sup> (п. 1 Примерного договора от 28 декабря 1981 г.).

Предусмотренные договором мероприятия учитывались затем управлением промышленного объединения при разработке проектов планов производства продукции подведомственными предприятиями.

Такого рода совместная плановая деятельность вышестоящих органов управления, облекаемая в договорную форму, могла бы обеспечить надлежащую подготовку производства продукции высокого качества подведомственными предприятиями. Однако Примерный договор от 28 декабря 1981 г. делал акцент на регулировании отношений сторон

---

<sup>1</sup> Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1982, № 9.

<sup>2</sup> Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1981, № 10.

<sup>3</sup> Утверждено в качестве приложения к Положению от 12 мая 1981 г.

<sup>4</sup> За невыполнение указанных мероприятий установлены особые санкции (п. 29 Примерного договора).

в части, касающейся количества и ассортимента продукции при ее производстве и реализации. Регламентация в этом договоре вопросов подготовки производства продукции: высокого качества, включая решение вопросов материально-технического обеспечения изготовления такой продукции сырьем, материалами не была предусмотрена.

Отношения по организации производства, поставки и реализации товаров народного потребления складываются так же, как и отношения по организации обеспечения продукцией, в форме совместной плановой деятельности состоящих на хозрасчете органов управления торговлей (главных управлений торговли Министерства торговли СССР, республиканских оптовых торговых организаций) и промышленностью.

Стороны в целях более полного удовлетворения спроса населения на товары народного потребления вступают в широкий круг отношений по организации хозяйственной деятельности, в том числе по разработке и осуществлению согласованных мероприятий, касающихся производства и реализации товаров на пятилетие в целом и с распределением по годам (включая меры по увеличению производства товаров, пользующихся повышенным спросом); по улучшению отделки и внешнего вида изделий, их упаковки, расфасовки; снятию с производства устаревших и не пользующихся спросом населения товаров и т. п. (пп. 9–10 Положения от 12 мая 1981 г.).

Следует отметить как существенный факт отнесение к регулированию по соглашению сторон в договорах вопросов установления цен, в частности, на первые опытные партии непродовольственных товаров и особо модные изделия с учетом их потребительских свойств и качеств, соответствия направлению моды, складывающегося спроса на них, создания заинтересованности производственных объединений и предприятий в их выпуске (п. 21 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.; пп. 1.1–1.2 Положения о порядке установления договорных цен на первые опытные партии товаров и особо модные изделия и дифференциации торговых скидок, утвержденных постановлением Госкомцен СССР от 27 мая 1980 г.<sup>1</sup>).

Имеющийся в настоящее время опыт заключения подобных договоров показал их эффективность. На одиннадцатую пятилетку были

---

<sup>1</sup> Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1981, № 2.

заключены, в частности, договоры украинской конторой по оптовой торговле текстильными товарами Укротекстильторг с республиканскими промышленными объединениями Министерства легкой промышленности УССР, вырабатывающими текстильные товары. Как отмечалось, на основе таких договоров стороны совместно определили направления производства и реализации текстильных товаров в республике на 1981–1985 гг. В указанных договорах были предусмотрены не только условия, касающиеся планирования производства и поставок товаров, но и то, какие предприятия и объединения будут реконструированы или расширены, а также был определен перечень изделий, по которым обеспечивается опережающий рост производства, установлены предприятия, специализирующиеся на выпуске узкого ассортимента товаров и т. д.<sup>1</sup>

Оценивая значение этих договоров, следует отметить, что подготовка производства продукции высокого качества на предприятии выступает как взаимосвязанная деятельность одновременно и низовых звеньев производства, и вышестоящих планово-управленческих органов, причем в форме совместного планового решения указанных органов. Это позволит органически связать воедино процесс планирования и организации производства, используя наиболее эффективную правовую форму — договор.

Важное значение имеет заключение договоров головными промышленными министерствами, являющимися ведущими в производстве определенной продукции и потому ответственными за удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в продукции необходимого ассортимента и качества (п. 17 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.). Причем отмечено, что для реализации возложенных на головные организации функций необходимо заключение хозяйственного договора между головным министерством и теми министерствами, в систему которых входят соответствующие профильные объединения и предприятия; предметом договора было бы согласование условий, относящихся к текущей координации и организации выполнения плана<sup>2</sup>. Рекомендуется также заключение между

---

<sup>1</sup> См.: Болдырев Ю., Дуэль И. Длительные хозяйственные связи предприятий торговли и промышленности. — Хозяйство и право, 1981, №9, с. 16.

<sup>2</sup> См.: Цимерман Ю. С. Хозяйственно-правовые аспекты организации и деятельности промышленных министерств. Автореф. докт. дис. М., 1980, с. 16.

промышленным министерством-заказчиком и машиностроительным министерством-разработчиком договора, координирующего работу министерств при разработке, изготовлении, испытании и принятии на промышленное производство новых изделий<sup>1</sup>.

Некоторые из этих предложений практически можно считать реализованными. Так, предусмотрена возможность заключения пятилетних договоров на организацию производства, поставки и реализацию товаров народного потребления непосредственно Министерством торговли БССР с промышленными министерствами (ведомствами) республики (п.3 Положения о порядке и сроках заключения пятилетних соглашений от 12 мая 1981 г.).

Для того чтобы договор был эффективным инструментом планирования производства и оказывал существенное воздействие на подготовку производства высококачественных товаров народного потребления, необходимо включить долгосрочный договор в общий механизм формирования предварительных заявок и заказов для производства и поставок товаров народного потребления.

Действующие Положение о порядке формирования заявок и заказов, плана производства и поставки товаров легкой промышленности и подведения итогов ярмарок по оптовой продаже этих товаров<sup>2</sup> и Положение о порядке формирования заявок для плана производства и поставки товаров культурно-бытового назначения, хозяйственного обихода, галантереи, парфюмерно-косметических и ювелирных изделий<sup>3</sup> вообще не упоминают долгосрочных договоров.

Положение об организации и порядке проведения ярмарок по оптовой продаже товаров народного потребления<sup>4</sup> предусматривает, что ярмарки проводятся в целях бесперебойного снабжения торговых предприятий по их заказам товарами и наиболее пол-

---

<sup>1</sup> См.: Цимерман Ю. С. Хозяйственно-правовые аспекты организации и деятельности промышленных министерств. Автореф. докт. дис. М., 1980, с. 26.

<sup>2</sup> Утверждено Министерством торговли СССР и Министерством легкой промышленности СССР 30 декабря 1981 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1982, № 12.

<sup>3</sup> Утверждено Министерством торговли СССР 18 октября 1982 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1983, № 4.

<sup>4</sup> Утверждено Министерством торговли СССР и Центросоюзом 30 июня 1982 г. — Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1983, № 3.

ного удовлетворения спроса населения на конкретные виды товаров на основе усиления влияния торговых предприятий (организаций) на формирование планов производства, воздействия на объединения, предприятия и организации промышленности по вопросам повышения качества, технико-экономических показателей и внешнего оформления товаров, внедрения в производство новых видов товаров (п. 1.1.1 Положения).

Однако целостный правовой механизм реализации поставленных задач в данном случае отсутствует, так как урегулированы лишь вопросы представления заказов на основе планов прикрепления покупателей к поставщикам продукции, что является лишь одной из стадий заключения долгосрочного договора. Что же касается представления оптовыми торговыми базами предварительных заказов предприятиям промышленности, то урегулированный пп. 2.4–2.7 Положения о порядке формирования заявок и заказов от 30 декабря 1981 г. порядок взаимоотношений торговли и промышленности не содержит конкретных юридических гарантий того, что предварительные заказы действительно будут положены в основу производственных планов промышленных предприятий.

**Быков А. Г.**  
**«Конституция Российской Федерации —  
основа формирования базовых категорий  
предпринимательского права»  
(тезисы научного доклада)<sup>1</sup>**

Как и любая другая отрасль права, предпринимательское право формируется на базовых категориях, имеющих институциональное значение. В этом плане принятую 12 декабря 1993 г. Конституцию Российской Федерации с полным правом можно рассматривать как основу, на которой строится вся система этих базовых категорий.

Центральное место в системе указанных базовых категорий занимает понятие «экономической деятельности» (ст. 34 Конституции). По существу, это важнейший конституциональный институт, определяющий смысл и назначение ряда других категорий, и, в первую очередь, «предпринимательской деятельности», вводя понятие «экономическая деятельность», не расширявает его; однако ясно, что данное понятие несопоставимо ни по своему содержанию, ни по объему с такими используемыми прежде всего в нормотворческой практике категориями, как «хозяйственная деятельность», «коммерческая деятельность» и т.п.

Несомненна связь категории «экономическая деятельность» с рынком, товарно-денежными отношениями. Вместе с тем, данная категория с позиции с юридического содержания не может трактоваться только как частно-правовая категория; экономической деятельностью вправе заниматься и государство, обеспечивая необходимые условия для его признания «социальным государством» (ст. 7 Конституции).

Наряду с общей категорией «экономическая деятельность» Конституция впервые закрепляет и категорию «предпринимательская

---

<sup>1</sup> Быков А. Г. Конституция Российской Федерации — основа формирования базовых категорий предпринимательского права (тезисы научного доклада) / Сб. статей: Труды юридического факультета. Кафедра предпринимательского права. Выпуск I. / Отв. ред. А. Г. Быков.

деятельность», рассматривая ее как одну из разновидностей экономической деятельности (ст. 34 Конституции). Исходя из сложившихся представлений о понятии предпринимательской деятельности как деятельности, направленной на получение прибыли, можно признать, что к экономической относится помимо указанной предпринимательской также любая иная деятельность, связанная с производством, распределением, обменом и потреблением имущественных благ, не преследующая цели извлечения прибыли.

Понятие предпринимательской деятельности раскрывается достаточно емко. Когда говорится о праве каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности (ст. 34 Конституции), то, по существу, речь идет о том, что занятие предпринимательской деятельностью выступает и как форма организации экономической деятельности, связанной с использованием имущества для целей извлечения прибыли (предприниматель — собственник), и как форма (способ) реализации гражданином своего права на труд (предприниматель — менеджер).

Общая категория экономической деятельности связана с целой группой других специальных категорий, детализирующих ее: «единое экономическое пространство», «конкуренция», «монополия» (ст. 8, 34 Конституции).

**Быков А. Г.**  
**«О проекте Энергического кодекса  
Российской Федерации<sup>1</sup>»**

Уважаемые дамы и господа!

Тема моего выступления: «О проблемах Энергетического кодекса России, основополагающего юридического документа, регулирующего правоотношения» в сфере энергетики.

Видимо, у нас, как у коллег и единомышленников, нет никаких сомнений в том, что необходимо формирование, создание и реализация Энергетического кодекса.

Но, к сожалению, я должен констатировать три сложившиеся в нашей правовой системе взгляда, в известной мере препятствующих нам в создании свода законов, очень необходимого для энергетики.

Первое — некоторые представители законодательной и исполнительной власти считают, что создание Энергетического Кодекса — это реанимация или восстановление отраслевого законодательства, которое лоббирует Министерство топлива и энергетики.

Конечно, нет более глубокого заблуждения, чем это. Но, скажем прямо, для нас — единомышленников, сегодня — это факт. Поэтому, одной из задач нашей конференции, на наш взгляд, является необходимость убедить представителей законодательной и исполнительной власти в их глубоко ошибочном заблуждении относительно вопроса о необходимости создания Энергетического кодекса, того, что представляет собой система энергетического законодательства.

Никаким отраслевым духом от этого законодательства не веет. Наоборот, опыт развития стран Запада, Америки, Японии, других стран свидетельствует о том, что оформление Энергетического кодекса, понимаемого не в том примитивном представлении, как это сложилось в нашей правовой системе, конечно же будет способствовать повышению эффективности правового регулирования в области энергетики.

---

<sup>1</sup> Выступление на международной научно-правовой конференции «Энергетика и право». М., 1995 г.

Итак, первое положение, которое, как мне кажется, необходимо включить в рекомендации нашей конференции, состоит в том, что нам надо четко зафиксировать, что формирование федеральных законов, в частности, Энергетического кодекса, не имеет ничего общего с формированием отраслевого законодательства. И опасения нашей законодательной и исполнительной власти о том, что мы формируем здесь эту отраслевую систему, глубоко ошибочны. Думаю, что для нас тут нет никакой проблемы.

Второе — проблема заключается в том, что следует определить, что следует понимать под Энергетическим кодексом.

К сожалению, в нашей практике, в научно-теоретической и практической деятельности сложилось представление о том, что под Кодексом надо понимать только кодифицированный акт законодательства. Однако, повторяю, опыт зарубежных стран дает нам подход к иному пониманию Кодекса, в том числе и энергетического.

Ведь в зарубежных странах уже сформированы понятия дорожного кодекса, строительного кодекса, о чем сегодня уже говорили выступающие, и целого ряда других кодексов, то есть понимание кодекса не как единого кодифицированного акта, а как системы, как свода консолидированных законов, в данном случае — применительно к уровню нашего федерального законодательства. Эти законы на основе сводного законодательства и будут определять энергетическую политику нашего государства.

Таким образом, еще одной рекомендацией нашей конференции должно быть то, чтобы мы развили теорию Энергетического кодекса, как совершенно отличную от воспринятой догматической правовой теорией в России.

Наконец, мы должны сегодня подчеркнуть, что новое понимание Энергетического Кодекса основывается нами на новом представлении о системе законодательства, которая должна складываться из двух равнозначных, или может быть, даже альтернативных систем, то есть системы Кодекса — как единого кодифицированного акта и системы Кодекса, как свода или консолидируемого акта нескольких федеральных законов, связанных общим «костяком», общей правовой нитью в систему.

Мне кажется, что непонимание этого вопроса приводит нашу законодательную и исполнительную власть, в том числе — правительственную и президентскую, в лице правовых структур, к тому, что

в определенной мере, будем говорить прямо, ведет к недооценке тех проектов законов, которые представляют министерства, научные учреждения, наша конференция.

Между тем, есть еще и третья сторона. Это проблема формирования особого рода законодательных актов, федеральных законов специфического уровня, которые пока не предусмотрены нашей Конституцией, но объективная потребность в которых нарастает.

Дело в том, что в принципе, в соответствии со сложившейся системой нормативного регулирования на федеральном уровне и в соответствии с Конституцией, мы выделяем две группы законов — конституционные и обычные федеральные законы.

Мне кажется, что особый, переходный уровень развития нашей экономики, в отношении рынка, наличие некоторых форм государственного регулирования экономики, формирование особого сектора предпринимательства в государственном секторе, чего практически нет в других странах, то есть, всего того специфического, что следует применить в России, все это настоятельно требует создания особого уровня законов, приоритетных законов на федеральном уровне.

О чем идет речь?

Некоторый опыт формирования таких законов уже есть. Это закон об основах жилищной политики и некоторые другие. Таким вот и должен быть федеральный закон об основах энергетической политики. Это один из важнейших законов среди тех федеральных законов, которые должны быть первыми среди равных.

Короче говоря, в числе предложений нашей конференции мы могли бы рекомендовать создание особого, специфического уровня федеральных законов, на основе имеющегося опыта, федеральных законов такого уровня, которые, будучи равными среди других федеральных законов, в то же самое время, носили бы определяющий характер для всех других.

Среди таких законов, в первую очередь, я бы назвал Закон об основах федеральной энергетической политики. Именно этот закон определяет тот уровень нашего энергетического регулирования, который был бы внутренне обязателен для всех остальных федеральных законов равного ранга, но соподчиненного с этим законом.

Я имею в виду и законодательство о недрах, и об экологии, о природопользовании, и о предметных проектах отраслевых актов, то есть,

о нефти и газе, об электроэнергетике, об угле и о других актах, которые были представлены Министерством топлива и энергетики.

Я заостряю ваше внимание на таком подходе. И вот почему. Принятое правительством постановление о селективной структурной политике выделяет топливно-энергетический комплекс среди приоритетных отраслей народного хозяйства. Если мы выделим топливно-энергетический комплекс России именно в этом плане, то и законодательное обеспечение деятельности топливно-энергетического комплекса, конечно же, должно быть на совершенно другом уровне.

Итак, три проблемы. Первая — это новое понимание структуры нашего законодательства, совершенно четкое отрицание отраслевого характера тех документов, которые представлены наукой и руководителями топливно-энергетического комплекса. Второе — это изменение подхода к пониманию содержания и смысла Энергетического кодекса. И третье — это формирование группы законов, являющихся приоритетными в государственной политике.

Соответственно этому, можно было бы предположить и научные учреждения, в первую очередь, Министерство топливной энергетики, которые предлагают соответствующую структуру нашего Энергетического кодекса.

Она состоит из трех групп законов. Первый закон — это Закон об основах федеральной энергетической политики. Это основополагающий, базисный, рамочный закон.

Ко второй группе я бы отнес основы функционального характера формирующие и организующие рынок энергетических ресурсов. Сюда бы я отнес закон, который мы сегодня обсуждали, это Закон об энергоресурсосбережения и еще, на мой взгляд, один очень важный законодательный акт, имеющий особое значение в наших условиях перехода к рынку, к рыночной экономике и который крайне необходим в области энергетических ресурсов. Это закон или положение о государственных поставках, может быть — просто поставках и снабжении энергетическими ресурсами.

Без этого мы пока просто не можем обойтись, тем более — без жесткого государственного заказа в области электроэнергетики и других энергетических ресурсов.

Наконец, третья группа законов — это законы, касающиеся предметных сфер деятельности в области энергетики. Это Закон о нефти

и газе, Закон об электроэнергетике и иные законы по предметному уровню энергетических ресурсов.

Вопрос о том, как соотнести предмет регулирования каждого из законов — это вопрос, требующий дополнительного обсуждения. И, несмотря на то, что, как мне кажется, вопрос еще недостаточно четко проработан, нам бы хотелось, чтобы наша конференция все-таки могла бы рекомендовать вот такую тройственную структуру Энергетического кодекса России.

Энергетический Кодекс России, сформированный примерно на таком уровне, мог бы быть рассмотрен в качестве федерального уровня энергетического законодательства.

Я не только не исключаю, но, наоборот, предполагаю необходимость формирования Энергетического Кодекса каждого субъекта федерации. Более того, вся проблема заключается в том, почему нас не поддержали регионы. Она заключается в том, что мы, видимо, сконцентрировали основное внимание на федеральном уровне, общем уровне энергетического законодательства, а может быть, в силу ряда и других причин.

Я замыслил здесь такую идею, основанную на аналогии, скажем, с общей системой торгового права. Соединенных Штатов Америки, когда существует федеральное торговое законодательство в виде федерального торгового права и торговое право штатов.

При этом существует единообразный Торговый кодекс США как модельный закон для формирования торгового законодательства штатов.

Конечно, это сложный, дискуссионный вопрос. Но я бы предложил, если это можно, вот такую структуру законодательства, с точки зрения подхода к Кодексу.

Прежде всего, создать федеральный кодекс — Российский Энергетический кодекс. Но одновременно иметь и Кодексы субъектов федерации. При этом, федеральный российский кодекс является единым, модельным, он предлагается именно как рекомендательный модельный Энергетический Кодекс для субъектов федерации и который должен быть именно на федеральном уровне.

Это позволит нам решать две задачи. Первая задача — это возможность частично сбросить ряд вопросов законодательного регулирования на уровень Субъектов федерации. Тогда Субъекты федерации будут нам только благодарны за это — тут вопрос ясен, тем более,

что некоторые вопросы развития энергетического законодательства относятся сугубо к компетенции именно Субъектов федерации. Так, например, я считаю, что вопросы законодательного регулирования теплоэнергетики должны решаться исключительно Субъектами федерации, а не на федеральном уровне. На мой взгляд, это разумно.

Далее, формирование федерального Энергетического кодекса, как и Энергетических кодексов субъектов федерации на базе модельного Российского Энергетического Кодекса, даст нам возможность сформировать и федеральное коллизионное право в области электроэнергетики.

Общие вопросы коллизионного права уже решаются между Субъектами федерации, уже решаются нашей Конституцией. Мы пока еще к этому не подошли, но я так думаю, что в недалеком будущем мы должны будем серьезнейшим образом решать вопросы коллизионного права между Субъектами федерации именно в части энергетики.

На этом я и хотел бы закончить свое выступление в части, касающейся общих вопросов Энергетического кодекса. Но мне хотелось бы также высказать только два соображения по поводу дискуссии, которая проходила у нас в первой половине дня.

Я внимательнейшим образом слушал выступления наших уважаемых коллег из России и из Соединенных Штатов Америки и у меня сложилось впечатление, может быть я и не прав, прошу меня извинить, что в ряде вопросов, прежде всего в вопросах правового регулирования, особенно в области стандартизации, мы основной крен сделали в область промышленности, а не социальной сферы. Об этом мне хотелось бы сказать прямо.

Мне казалось, что с учетом опыта России и особенно московского региона, нам необходимо подумать об этом. А здесь, в Москве, есть интереснейший опыт нормативного регулирования в вопросах потребления энергии и энергоресурсов на уровне Москвы, московской мэрии, правительства Москвы и мэра Лужкова.

Мне кажется, что мы могли бы здесь внести в заключительный документ нашей конференции соответствующие положения по вопросу только формирования стандартов и нормативов энергопотребления для промышленности, строительства и так далее, но и о введении социальных нормативов энергопотребления для граждан. Это обязательно, это крайне необходимо.

Вы понимаете, мы забыли о том, что одним из основных потребителей энергии является наш гражданин. Поэтому, разработка социальных нормативов энергопотребления, в Москве в этом отношении делается очень многое, дала бы нам тройной эффект и тройной правовой результат.

Первое, мне кажется, что мы могли бы найти те минимальные лимиты энергопотребления, на решение которых могла бы быть сосредоточена и производственная база энергоснабжающих предприятий. То есть, не потребители бы зависели от возможности создания производственной базы энергетики, а, напротив, потребности граждан определяли бы планирование, прогнозирование и развитие энергетической базы особенно на местном, на муниципальном уровне. Это — первое.

Второе, мы могли бы определить максимальные границы, максимальный уровень потребления энергии, не минимальный, а именно максимальный, исходя из которого и определялся бы уровень оплаты по социально взвешенным, а может быть — средневзвешенным нормам.

Наконец, третье, перерасход энергии гражданами, именно в индивидуальном или, так сказать, в личном энергопотребляющем секторе по социальным нормативам, мог бы дать нам источник формирования тех фондов энергосбережения, о которых говорилось сегодня утром. Была бы возможна кратная оплата электроэнергии сверх средневзвешенной, оптимально рассчитанной нормы энергопотребления.

Мне кажется, что это было бы крайне необходимым.

Благодарю вас за внимание!

**Быков А. Г.**  
**«Правовое регулирование торгового  
обслуживания граждан<sup>1</sup>»**

**Глава II.**  
**«Правовое регулирование  
торгового обслуживания граждан»**

*1. Правовое регулирование взаимоотношений  
промышленности и торговли в целях наиболее полного  
удовлетворения интересов населения*

Решениями XXVII съезда КПСС были определены основные задачи совершенствования хозяйственного механизма предприятий, выпускающих товары народного потребления, и торговли: повышение самостоятельности указанных предприятий; формирование их планов на основе заказов торговли и заключенных договоров; создание промышленно-торговых объединений по изготовлению и реализации товаров народного потребления; расширение фирменной торговли, в том числе за счет их организации в системе отраслей-производителей<sup>2</sup>.

В Комплексной программе развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986–2000 годы подчеркивается взаимосвязанный характер развития производства и реализации товаров и сферы услуг. Комплексная программа предусматривает также обязанность торгующих организаций и промышленных предприятий совершенствовать деятельность по изучению спроса

---

<sup>1</sup> Гражданско-правовое регулирование отношений по удовлетворению потребностей граждан / Под ред. В. П. Грибанова, З. Чешки. — М.: Изд-во МГУ, 1989.

<sup>2</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986. С. 36, 305.

и формированию потребностей населения, пропагандировать основы рационального потребления. Важнейшим инструментом прогнозирования и развития производства товаров народного потребления является также Комплексная программа социального развития и повышения народного благосостояния на 15 лет, предусматривающая основные направления, пути и методы осуществления задач, связанных с реализацией активной социальной политики, наиболее полным удовлетворением социально-культурных потребностей населения<sup>1</sup>. Одним из путей решения задач, поставленных этими комплексными программами, является такая организация общественного производства, при которой: а) хозяйственная деятельность предприятий торговли и промышленности строилась и оценивалась бы в зависимости от степени удовлетворения потребностей населения и б) хозяйственные связи торговли и промышленности были бы направлены на достижение той же цели.

Характеризуя первый аспект проблемы, необходимо принимать во внимание практически все элементы хозяйственного механизма, в том числе управление, планирование, хозрасчетные методы хозяйствования (включая экономическое стимулирование) в их неразрывном единстве с кадровой политикой<sup>2</sup>.

В решениях XXVII съезда КПСС было предусмотрено, что вся система управления должна быть нацелена на увеличение вклада каждого звена народного хозяйства в достижение высшей цели — наиболее полного удовлетворения потребностей общества — и что всемерное наращивание этого вклада при наименьших затратах всех видов ресурсов — непреложный закон социалистического хозяйствования, основной критерий оценки деятельности отраслей, объединений и предприятий, всех производственных ячеек.

---

<sup>1</sup> Об усилении работы по реализации активной социальной политики и повышении роли Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам: Постановление ЦК КПСС, Совета Министров СССР и Президиума Верховного Совета СССР от 17 июля 1987 г. // СП СССР 1987 г. № 38. Ст. 123.

<sup>2</sup> О мерах по расширению подготовки и повышению квалификации кадров для отраслей промышленности, выпускающих товары народного потребления, и сферы услуг на 1986–1990 годы и на период до 2000 года: Постановление Совета Министров СССР от 28 июня 1985 г. // СП СССР 1985 г. № 20. Ст. 99.

Положение о всемерном удовлетворении общественных потребностей как главной задаче нормативно закреплено в Законе СССР о государственном предприятии (объединении), устанавливающим, что требования потребителя обязательны для предприятия, а их полное и своевременное удовлетворение — высший смысл и норма деятельности каждого трудового коллектива (ст. 1 Закона).

В существенном улучшении торгового обслуживания населения видное место отводится кооперации.

Принятый 26 мая 1988 г. Закон СССР «О кооперации в СССР»<sup>1</sup> направлен на всемерное использование кооперативных форм для удовлетворения, в частности, растущих потребностей населения в продовольствии и товарах народного потребления. Создаются кооперативы двух основных типов: производственные (они предназначены для производства товаров, продукции, работ, оказания платных услуг) и потребительские (для удовлетворения потребностей своих членов и других граждан в торговом и бытовом обслуживании, социально-культурных и других услугах). При этом Закон о кооперации предусматривает разнообразные организационно-правовые формы интеграции производственной и торговой деятельности кооперативов: от правомочий производственных кооперативов заниматься торговлей до создания в системе потребительской кооперации промышленных (промысловых) кооперативов, а также производственных предприятий по выпуску товаров народного потребления.

Формируются более тесные взаимные хозяйственные связи государственной промышленности и кооперации, с одной стороны, и кооперативного производства с государственной торговлей — с другой. В частности, потребительская кооперация вправе вовлекать в розничный товарооборот на основе прямых связей с государственными промышленными предприятиями выпускаемые ими товары народного потребления, а в свою очередь государственная торговля — реализовать произведенные кооперативами товары (в том числе на комиссионных началах).

Важные задачи по совершенствованию взаимоотношений промышленности и торговли, направленные на более полное удовлетворение потребностей населения на подведомственной территории в промышленных и продовольственных товарах, социально-культурных, бытовых

---

<sup>1</sup> Ведомости Верховного Совета СССР. 1988. № 22. Ст. 355.

и иных услугах, могут решать местные Советы народных депутатов. Им предоставлено право организовывать совместное осуществление объединениями, предприятиями и организациями мер, направленных на выявление и использование резервов роста производства и повышение качества товаров народного потребления и оказываемых населению услуг; создавать межотраслевые и межхозяйственные территориально-производственные объединения с включением в их состав предприятий и организаций республиканского и местного значения; устанавливать (на основе изыскания местных и вторичных ресурсов, сверхплановой экономии сырья и материалов, более полного использования производственных мощностей) задания предприятиям и организациям, независимо от их ведомственной подчиненности, по дополнительному выпуску пользующихся спросом товаров народного потребления<sup>1</sup>.

В порядке реализации этих полномочий местные Советы народных депутатов могли бы организовывать, в частности, промышленно-торговые объединения по производству и торговле товарами народного потребления из местного сырья и материалов, совместную деятельность промышленных и торговых предприятий по изучению спроса населения на товары народного потребления, улучшению их качества и ассортимента.

Суммируя изложенное выше, можно прийти к заключению, что качество торгового обслуживания населения зависит не только от деятельности социалистических предприятий, непосредственно осуществляющих такое обслуживание<sup>2</sup>, но и во многом предопределяется характером взаимоотношений указанных предприятий с промышленностью. Роль права, таким образом, состоит в обеспечении активного воздействия торговли на промышленность в направлении выпуска необходимых товаров народного потребления, повышения их качества и расширения ассортимента, с тем чтобы предприятия и организации торговли представляли и активно защищали перед промышленностью

---

<sup>1</sup> О мерах по дальнейшему повышению роли и усилению ответственности Советов народных депутатов за ускорение социально-экономического развития в свете решений XXVII съезда КПСС: Постановление ЦК КПСС, Президиума Верховного Совета СССР и Совета Министров СССР от 25 июня 1986 г. // СП СССР 1986 г. № 27. Ст. 151.

<sup>2</sup> См.: Язев В. А. Закон в советской торговле. М., 1987. С. 92.

интересы покупателей, занимали принципиальную позицию во взаимоотношениях с поставщиками товаров.

Здесь определяющее значение имеет совершенствование хозяйственного механизма в легкой промышленности и в торговле в направлении полного удовлетворения спроса населения. Смысл нормативного регулирования состоит в том, чтобы обеспечить такое взаимодействие друг с другом хозяйственных механизмов в этих отраслях экономики, которое бы способствовало реализации указанных задач.

В этих целях нормативно закреплено осуществление трех групп мероприятий: по изменению порядка планирования производства товаров народного потребления в промышленности на основе заказов торговли; по образованию новых организационных структур в системе управления, соединяющих производство товаров и реализацию их; по изменению системы реализации товаров народного потребления промышленными предприятиями торгующим организациям.

Изменение порядка планирования заключается в том, что в основу планирования производства товаров народного потребления положен реальный спрос населения на соответствующие товары. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 апреля 1986 г. «Об улучшении планирования, экономического стимулирования и совершенствования управления производством товаров народного потребления в легкой промышленности»<sup>1</sup> установлено, что основой разработки производственными объединениями (предприятиями) системы Министерства легкой промышленности планов производства товаров народного потребления по общему объему, ассортименту и качеству является заказ торговли, который формируется на базе договоров, заключенных на оптовых ярмарках. Соответственно этому установлен прямой запрет производственным объединениям (предприятиям) включать в производственные планы выпуск товаров, на которые отсутствуют заказы торговли и других потребителей и не заключены договоры с торгующими организациями (п. 2 указанного Постановления). Поскольку заказ торговли и заключенные с нею договоры составляют исходную базу планирования производства, до объединений (предприятий) легкой промышленности было предусмотрено доведение в числе централизованных плановых пока-

---

<sup>1</sup> СП СССР 1986 г. № 20. Ст. 108.

зателей только заданий по производству товаров в натуральном выражении по основной номенклатуре. При этом объем поставки товаров в розничных ценах в годовых планах определялся предприятиями самостоятельно, также исходя из заключенных договоров на поставку, и сообщался для сведения вышестоящей организации.

В настоящее время Законом СССР о государственном предприятии (объединении) четко определено, что производственные планы предприятий формируются на основе контрольных цифр, долговременных экономических нормативов, государственных заказов и заказов потребителей. Таким образом, как государственные заказы, являющиеся правовой формой централизованного государственного руководства экономикой, так и прямые заказы потребителей (торговли), оба опосредствованные хозяйственными договорами, выступают основой планирования производства товаров народного потребления.

В числе мер по совершенствованию организационной структуры управления предусмотрено создание промышленно-торговых объединений, обеспечивающих комплексное решение вопросов производства и реализации товаров, пользующихся спросом населения, с включением в их состав, где это целесообразно, домов моделей. Используются и другие организационно-правовые формы, обеспечивающие более тесное взаимодействие промышленности и торговли, особенно в агропромышленном комплексе страны (комбинаты, агро-торговые фирмы и др.).

Освоение и внедрение в производство новых видов товаров представляет для предприятий-изготовителей определенную трудность, особенно в тех случаях, когда осваиваются образцы, разработанные не самим изготовителем, а другими предприятиями. В этом случае положение изготовителей облегчается, если они пользуются услугами специально созданного общесоюзного объединения «Союзпромвнедрение», в компетенцию которого входит выдача рекомендаций по внедрению и освоению выпуска в производство новых образцов товаров. На основании решения об освоении производства новых товаров по образцам, рекомендованным объединением «Союзпромвнедрение» (а такое решение принимается министерством-изготовителем совместно с указанным объединением), заключается договор между объединением и предприятием-изготовителем. По данному договору объединение «Союзпромвнедрение»

обязуется передать изготовителю образцы для освоения, разработки новых или модернизации выпускаемых товаров и оказать связанные с этим услуги, а предприятие-изготовитель принимает на себя обязательство на основе полученных образцов освоить или разработать новые товары с улучшенными потребительскими свойствами либо модернизировать выпускаемые товары и внедрить в производство<sup>1</sup>. Освоенные опытные образцы новых товаров представляются предприятием-изготовителем объединению «Союзпромвнедрение» для рассмотрения комиссии с целью разрешения выпуска и продажи в торговой сети.

В системе реализации товаров торгующим организациям во взаимоотношениях промышленности и торговли особое значение придается такому правовому инструменту, как договорные цены. Определение цен на товары народного потребления непосредственно самими сторонами — промышленными и торговыми предприятиями — преследует цели: усиление хозрасчета в деятельности предприятий, повышение их ответственности за конечные результаты хозяйственной деятельности, материальное стимулирование трудовых коллективов, а в целом более полное удовлетворение спроса населения.

Нормативное регулирование договорных цен развивалось постепенно. Первоначально органам управления промышленностью и торговлей было предоставлено право устанавливать цены на первые опытные партии товаров и особо модные изделия<sup>2</sup>. Затем непосредственно самим производственным объединениям (предприятиям) промышленности и торговым организациям было разрешено устанавливать по взаимному соглашению оптовые и розничные цены на особо модные изделия, первые опытные образцы товаров или мелкие партии, выпускаемые при освоении нового оборудования или освоении новых технологических процессов, товары из промышленных отходов, а также

---

<sup>1</sup> П. 3–4 Типового договора на освоение и внедрение в производство новых товаров по образцам, рекомендованным общесоюзным объединением «Союзпромвнедрение». Утвержден постановлением Госарбитража СССР от 29 ноября 1985 г. // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1986. № 4.

<sup>2</sup> Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы: Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. // СП СССР 1979 г. № 18. Ст. 118.

цены на отходы, передаваемые в торговую сеть для реализации<sup>1</sup>. В настоящее время производственные объединения (предприятия) легкой промышленности и торгующие организации вправе согласовывать договорные цены на особо модные товары без ограничения размеров партий. Производственным объединениям (предприятиям) легкой промышленности предоставлено также право устанавливать временные розничные цены на новые товары улучшенного качества с надбавками до 15% на основании решений художественно-технических советов объединений (предприятий) и до 30% — на основании решений художественно-технических советов системы Министерства легкой промышленности.

По договорным ценам поставляются также предприятиями легкой промышленности торгующим организациям товары, изготовленные с отклонением от заказов (договоров) по ассортименту, если они не могут быть реализованы по установленным ценам, а также товары, имеющие производственные недостатки, но пригодные для использования.

Организационной формой взаимоотношений промышленности и торговли по формированию хозяйственных связей являются ярмарки по оптовой продаже товаров, проводимые, как правило, два раза в год. Ярмаркам предшествует совместная работа органов управления государственной и кооперативной торговли и промышленностью по определению объемов производства, улучшению ассортимента и качества товаров, предлагаемых для продажи на ярмарках, рассмотрению возможности реализации имеющихся в избытке отдельных товаров по договорным ценам и на комиссионных началах и вопросов, связанных с деятельностью ярмарок<sup>2</sup>.

В целях более полного учета спроса потребителей предусмотрен переход, начиная с 1987 г., к свободной продаже на этих ярмарках товаров производственными объединениями (предприятиями) легкой

---

<sup>1</sup> О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса: Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1985 г. // СП СССР 1985 г. № 23. Ст. 115.

<sup>2</sup> См.: Положение о порядке организации и проведения ярмарок по оптовой продаже товаров народного потребления. Утверждено приказом Министерства торговли СССР и Центросоюза 10 февраля 1987 г. // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1987. № 8.

промышленности торгующим организациям (при условии обеспечения поставки для общесоюзных нужд и межреспубликанских поставок, а в республиках, имеющих областное деление, — межобластных поставок). Одновременно установлено, что не закупленные на ярмарке товары могут быть реализованы любым предприятиям и организациям торговли.

Производственным объединениям (предприятиям) легкой промышленности разрешено самостоятельно реализовывать все товары, произведенные сверх плана (в первую очередь в пределах области, края, союзной республики), товары, не выбранные потребителями в течение месяца, и товары, от получения которых покупатель отказался, другим торгующим организациям по своему усмотрению.

Формирование договорных отношений на ярмарках сочетается с развитием прямых хозяйственных связей предприятий промышленности с торговыми организациями на основе договоров, заключаемых на пятилетний период. Указанные договоры ориентированы по своему содержанию на более полное удовлетворение потребностей населения и предусматривают специальные условия: взаимные обязательства сторон по расширению и обновлению ассортимента, повышению качества и технико-экономических показателей товаров в течение срока действия договора, по оказанию технической помощи в процессе изготовления и эксплуатации новых видов товаров, по внедрению и использованию прогрессивных видов тары, упаковки, транспортировки и хранения товаров и другие условия, вытекающие из долгосрочного сотрудничества сторон на перспективу (пять и более лет).

Решение многих вопросов долгосрочного сотрудничества сторон по прямым длительным хозяйственным связям обусловлено необходимостью совместного вложения сторонами трудовых, материальных, финансовых и иных ресурсов, взаимного стимулирования. Исходя из прав, предоставленных предприятиям п. 4 ст. 4 Закона СССР о государственном предприятии (объединении), стороны вправе непосредственно в договоре урегулировать вопросы, касающиеся условий перечисления покупателям части средств фонда материального поощрения поставщику (изготовителю продукции) за досрочное выполнение обязательств по поставкам товаров народного потребления, за обновление и расширение ассортимента, поставку товаров

улучшенного качества и т.п. Предоставление сторонам права включать в договор условия о распределении между собой дополнительной прибыли, полученной покупателем, будет способствовать повышению эффективности заключаемых договоров, более широкому использованию договорного механизма в интересах удовлетворения потребностей населения. Вместе с тем включение в содержание договора только вопросов производственного характера представляется в настоящее время уже недостаточным. В связи с переходом предприятий на принципы полного хозрасчета и самофинансирования настала необходимость включения в содержание хозяйственного договора в органическом единстве с условиями производственного характера условий о совместном решении сторонами в рамках заключенного договора вопросов социального характера за счет средств фонда социального развития.

Для обеспечения потребностей населения важное значение имеет наличие в розничной торговой сети необходимого ассортимента товаров, устанавливаемого органами управления торговлей, а это в свою очередь зависит от поставок товаров в розничную торговую сеть. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качество работы» впервые было установлено, что в договорах между предприятиями оптовой и розничной торговли должна предусматриваться ответственность оптовых баз за бесперебойное снабжение магазинов товарами в необходимом ассортименте, а также ответственность предприятий розничной торговли за наличие ассортимента минимума товаров в магазинах (п. 22). Было предусмотрено, что при образовании фондов материального поощрения и премировании должно учитываться выполнение этих договорных обязательств. В дальнейшем Положение о поставках товаров предусмотрело следующую ответственность сторон: оптовых торговых предприятий перед розничными — за невыполнение заявки покупателя на доставку (заказ) в магазины товаров, предусмотренных ассортиментным минимумом; розничных торговых предприятий перед оптовыми — за непредставление или несвоевременное представление заявок на доставку (завоз) в магазин предусмотренных ассортиментным минимумом товаров, отсутствующих в магазине (п. 67 Положения 1981 г.).

К сожалению, законодательство ограничилось установлением таких санкций лишь во взаимоотношениях оптовой и розничной торговли. Между тем нарушение ассортимента оптовыми организациями может иметь место из-за невыполнения договорных обязательств промышленными предприятиями-изготовителями. Точно так же последние могут нарушать свои обязательства перед розничными торговыми организациями, когда стороны находятся в прямых длительных хозяйственных связях, основанных на планах прикрепления. Следовательно, условия договоров оптовых торговых организаций с промышленными предприятиями на поставку товаров народного потребления, равно как и договоров розничных торговых организаций, переведенных на прямые длительные связи с промышленностью, должны быть сформулированы таким образом, чтобы они обеспечивали в полной мере наличие в магазинах ассортимента товаров. За нарушение принятых обязательств, прямо направленных на обеспечение интересов граждан-покупателей, стороны должны нести весомую имущественную ответственность.

В нормативном порядке закреплён специальный механизм, предусматривающий правовые средства воздействия органов торговли на промышленные предприятия и направленный на предупреждение поставок в розничную торговую сеть для продажи покупателям товаров ненадлежащего качества или с нарушением государственной дисциплины ценообразования.

В виде общей нормы предусмотрено право оптовых торговых предприятий (организаций) системы Министерства торговли СССР осуществлять в производственных объединениях (на предприятиях) промышленности, находящихся в зоне деятельности указанных торговых предприятий (организаций), контрольную проверку качества, комплектности и маркировки товаров, подготовленных к отгрузке (сдаче) (п. 48 Положения о поставках 1981 г.). Порядок контрольной проверки определяется Особыми условиями поставки. В частности, п. 9 Особых условий поставки текстильных товаров<sup>1</sup> предусматривает, что контрольная проверка производится базами (контрами) по оптовой торговле текстильными това-

---

<sup>1</sup> Поставка товаров народного потребления // Сборник нормативных актов. М., 1986. С. 36.

рами с участием представителя изготовителя и оформляется актом. Контрольной проверке подвергается не менее 10% тканей, вырабатываемых для рыночного назначения. Производственные объединения (предприятия) — изготовители обязаны создать базам (конторам) оптовой торговли необходимые условия для работы но контролю за качеством товаров.

По своей правовой природе контрольная проверка товаров оптовыми торговыми организациями является формой осуществления ими административно-правовых контрольных функций. В случае обнаружения нарушений по итогам контрольной проверки изготовитель уплачивает оптовой организации штраф, предусмотренный Положением о поставках товаров за соответствующее нарушение в зависимости от характера дефектов. Такая ответственность признается в советской науке административно-правовой по своему характеру<sup>1</sup>, хотя санкции и взыскиваются в претензионно-исковом порядке. Право на взыскание санкций оптовые торговые организации имеют независимо от того, состоят ли они в договорных отношениях с предприятиями промышленности или нет<sup>2</sup>.

Контрольные проверки на предприятиях промышленности качества, комплектности и маркировки товаров, подготовленных к отгрузке (отпуску), со стороны оптовых торговых организаций сочетаются с полномочиями еще одного органа — Государственной инспекции по качеству товаров и торговле (Госторгинспекции), входящей в систему министерств торговли союзных республик и действующих на основе утверждаемых Советами Министров союзных республик положений о них. В РСФСР Положение о Государственной инспекции по качеству товаров и торговле (Госторгинспекции РСФСР) утверждено постановлением Совета Министров РСФСР от 10 февраля 1984 г. № 52<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Комментарий к Положениям о поставках продукции и товаров. М., 1984. С. 327.

<sup>2</sup> П. 7 Инструктивных указаний Госарбитража при Совете Министров СССР от 29 марта 1962 г. № И-1-9 «Об улучшении работы органов арбитража по рассмотрению споров, связанных с поставками продукции и товаров ненадлежащего качества». (Систематизированный сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете Министров СССР. М., 1983. С. 118).

<sup>3</sup> СП РСФСР 1984 г. № 4. Ст. 29.

Во взаимоотношениях промышленности и торговли на Госторгинспекцию возложены важные задачи по предотвращению приемки, поставки и продажи населению товаров народного потребления, изготовленных с нарушением стандартов, технических условий и другой нормативно-технической документации, и проверка с этой целью качества товаров народного потребления непосредственно на промышленных предприятиях независимо от их ведомственной подчиненности. Госторгинспекции предоставлено право выносить решения: о запрещении приемки покупателями (торговыми предприятиями) товаров, изготовленных с нарушением стандартов, технических условий и другой нормативно-технической документации; о прекращении отгрузки таких товаров; о введении порядка приемки товаров к перевозке только после предварительного осмотра их представителем Госторгинспекции и визирования документа о качестве товаров, предъявленного отправителем (соответственно и органам транспорта даются обязательные для них указания о прекращении отгрузки и перевозки недоброкачественных товаров потребителям). Кроме того, Госторгинспекции предоставлено право давать обязательные для предприятий промышленности предписания об устранении нарушений технологической дисциплины, о снятии с реализации и отгрузки недоброкачественных товаров, а также товаров с неправильно указанной сортностью, неправильно обозначенными ценами или без обозначения цен либо при несоответствии этих данных отгрузочным (платежным) документам. Как свидетельствует опыт хозяйственной практики, использование органами Госторгинспекции этих правомочий оказывает серьезное воздействие на предприятия промышленности и одновременно предупреждает поступление в торговую сеть товаров ненадлежащего качества.

В правовом механизме воздействия торговли на промышленность особое место отводится применению органами торговли к промышленности санкций, получивших наименование «экономических». Под экономическими санкциями понимаются меры государственно-принудительного воздействия, выражающиеся в изъятии у предприятий и организаций в доход бюджета незаконно полученных ими определенных денежных сумм и соответствующей корректировке некоторых плановых показателей. В настоящее время законодательство предусматривает несколько видов экономических санкций, в том числе

за нарушение стандартов и технических условий<sup>1</sup> и за нарушение порядка утверждения и применения цен<sup>2</sup>.

При реализации промышленными предприятиями товаров народного потребления, не соответствующих требованиям стандартов, технических условий или другой нормативно-технической документации по качеству и комплектности, а также при нарушении требований по таре, упаковке и маркировке, если это повлекло за собой ухудшение качества товаров, органам Госторгинспекции предоставлено право выдавать самому предприятию, а также финансовому органу и органу государственной статистики обязательные для исполнения предписания об изъятии в доход бюджета прибыли и внесении исправлений в отчетные данные о выполнении планов. Согласно Закону СССР о государственном предприятии (объединении) (п. 8 ст. 17) прибыль, необоснованно полученная предприятием в результате нарушения государственной дисциплины цен, взимается в бюджет и исключается из отчетных данных о выполнении плана. Кроме того, предприятие, допустившее завышение цен, уплачивает в доход бюджета штраф в размере незаконно полученной прибыли.

Органам Госторгинспекции предоставлено право при выявлении фактов реализации торговыми предприятиями товаров по завышенным ценам выносить решения об изъятии излишне полученных с населения сумм в доход бюджета с сообщением об этом финансовым органам, которые и производят соответствующее изъятие. В свою очередь органы Государственного комитета СССР по ценам выносят решения об изъятии незаконно полученных сумм с промышленных предприятий, допустивших соответствующие нарушения, направляя эти решения финансовым органам для исполнения.

Важным правовым средством, обеспечивающим качество поставленных промышленными предприятиями торговле товаров

---

<sup>1</sup> Положение о порядке применения экономических санкций за нарушение стандартов и технических условий. Утверждено ГКНТ СССР, Минфином СССР, ЦСУ СССР, Госстандартом и Госкомцен СССР от 12 июля 1983 г. // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1984. № 1.

<sup>2</sup> Инструкция о порядке исчисления и изъятия в доход бюджета незаконно полученной выручки в результате нарушения порядка утверждения или применения цен и тарифов. Утверждена Госкомцен СССР и Минфином СССР 28 марта 1985 г. // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1985. № 8.

народного потребления, их сохранность и товарный вид, является предоставление производственным объединениям (предприятиям) — поставщикам права проверять соблюдение условий хранения товаров в торговых предприятиях (организациях) (п. 48 Положения о поставках 1981 г.). Возможность такой проверки предусматривается в Особых условиях поставки отдельных видов товаров, она может быть установлена и договором. Проверка производится с участием представителя торгового предприятия, о ее результатах составляется акт в порядке, определенном договором.

В указанном случае взаимоотношения сторон являются свидетельством того, что расширяются пределы содержания договора поставки: в договорах согласовываются условия, касающиеся прав и обязанностей сторон уже после того, как совершен акт товарного обращения — товары отгружены и оплачены покупателем, т. е. обязательство самой поставки исполнено сторонами полностью. Однако в целях обеспечения интересов граждан — потребителей товаров и соответственно в общегосударственных интересах законодательство тем не менее предусматривает полномочия промышленных предприятий на «послепоставочный» контроль за соблюдением предусмотренных стандартами, техническими условиями или договором условий хранения товаров. Обязанность надлежащего хранения товаров становится тем самым обязательством покупателя перед поставщиком по договору, выступает одновременно и его административно-правовой обязанностью перед государством. За ее несоблюдение Особые условия поставки предусматривают меры ответственности в виде штрафа. Размер штрафа весьма различен и составляет, в частности, 1%, 0,2%, 250 р. за каждый случай нарушения<sup>1</sup> и др. Представляется, что целесообразно урегулировать вопрос о порядке проверки промышленными предприятиями условий хранения товаров у покупателей непосредственно в Положении о поставках товаров народного потребления и одновременно унифицировать размер штрафов.

Рассмотрение вопросов о правовом регулировании хозяйственных связей промышленности и торговли в аспекте наиболее полного

---

<sup>1</sup> См.: П. 8 Особых условий поставки радиоэлектронной аппаратуры (Поставка товаров народного потребления. Сборник нормативных актов. М., 1986. С. 27); п. 18 Особых условий поставки обувных товаров (там же. С. 35); п. 11 Особых условий поставки бытовых машин (там же. С. 28).

и качественного удовлетворения потребностей граждан показывает, что складываются две взаимосвязанные системы правового регулирования: правовое регулирование отношений промышленных и торговых предприятий друг с другом и торговых предприятий с гражданами. Причем вопрос о том, насколько обеспечиваются при этом права и интересы граждан как потребителей, в значительной мере зависит от способа построения нормативного регулирования: взять за основу хозяйственные отношения с участием социалистических организаций, оказывающих услуги населению, и затем на этой базе (как бы логически продолжая последовательность правового регулирования) регламентировать отношения по оказанию услуг социалистическими организациями гражданам или, напротив, строить правовое регулирование хозяйственных отношений между организациями с учетом в первую очередь интересов граждан как потребителей и на их основе?

Решения XXVII съезда КПСС дают в этом направлении четкие указания. Программа КПСС предусматривает усиление социальной ориентации экономики, последовательное осуществление поворота к более полному удовлетворению возрастающих потребностей советского народа, а Основные направления экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года — усиление воздействия социальных мероприятий на развитие производства и рост его эффективности<sup>1</sup>.

Реализация этих положений диктует необходимость установления такого способа урегулирования хозяйственных связей промышленности и торговли, при котором содержание заключаемых договоров было бы прямо и непосредственно направлено на обеспечение потребностей и интересов граждан, имело целью удовлетворение этих потребностей. В этой связи нельзя не признать полной справедливости высказанного в литературе положения о том, что теорией гражданского права разработан и обоснован принцип приоритета прав торговли в ее хозяйственных связях с промышленностью, что этот принцип не колеблет общегражданского принципа равенства сторон в правоотношениях, но имеет целью учитывать запросы торговли, особенно на стадии составления планов, заключения договоров

---

<sup>1</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 143, 311.

и включения в них соответствующих условий<sup>1</sup>. Дело, однако, не только в теоретической разработке данного принципа, но и в его нормативном закреплении. На наш взгляд, советское законодательство все более последовательно воплощает в своих нормах данный принцип. Использована, например, возможность создания единого, комплексного правового регулирования, при котором удовлетворение интересов и потребностей граждан выступает как конечная цель, конечный результат договорных отношений хозяйственных организаций и служит их оценочным показателем.

Дело в том, что предметом договора купли-продажи все в большей степени становятся технически сложные, крупногабаритные и т.п. изделия, которые требуют доставки потребителю, установки (сборки) у него, обслуживания в процессе эксплуатации. Это связано в свою очередь с привлечением для обслуживания граждан транспортно-экспедиционных предприятий, предприятий бытового обслуживания, вследствие чего отношения по обслуживанию граждан неизбежно носят комплексный характер.

Такая ситуация возникает, в частности, при продаже мебели и других крупногабаритных товаров. В целях улучшения обслуживания населения путем внедрения прогрессивных форм продажи крупногабаритных товаров по образцам и оказания услуг покупателям по доставке, сборке и установке таких товаров необходимо урегулирование всех возникающих при этом отношений единым нормативным актом. В нем следовало бы предусмотреть, что отношения розничных торговых предприятий, осуществляющих продажу товаров населению, в том числе фирменных магазинов промышленных министерств, со своими поставщиками (оптовыми торговыми организациями, производственными объединениями и предприятиями-изготовителями) и с транспортно-экспедиционными предприятиями (осуществляющими доставку проданных покупателям товаров с самого розничного предприятия или с баз оптовых торговых предприятий или промышленных предприятий — изготовителей товаров) оформляются единым договором. В рамках этого же договора могут оформляться и отношения с участием предприятий бытового

---

<sup>1</sup> См.: Язев В. А. Правовые вопросы совершенствования хозяйственных связей промышленности и торговли // Советская юстиция. 1981. № 3. С. 8.

обслуживания населения (в районах, где сборка или установка проданных товаров производится ими)<sup>1</sup>.

Своеобразие заключаемого договора состоит в том, что хозяйственные взаимоотношения розничного торгового предприятия со своими контрагентами предопределяются методами организации торгово-технологического процесса продажи гражданам-покупателям крупногабаритных товаров. Более того, розничное торговое предприятие принимает на себя обязательство организовать продажу товаров с полным соблюдением всех требований торгово-технологического процесса, который включает в себя такие методы работы, которые ориентированы на эффективное и качественное обслуживание покупателей, учет их интересов: показ в торговом зале образцов всех артикулов, марок, разновидностей имеющихся в продаже товаров, а также перспективных моделей, комплектующих изделий и приборов, фурнитуры и других сопутствующих товаров; демонстрация образцов технически сложных товаров в действии с показом их характеристик и свойств; оформление в торговом зале интерьеров жилых помещений, кухонь; представление для ознакомления покупателей цветных каталогов, альбомов имеющихся в продаже товаров по видам оформления; организация консультаций для покупателей по вопросам технических и потребительских свойств использования, о перспективах производства определенных товаров и т. д.

В интересах покупателей все взаимоотношения по купле-продаже товаров и оформлению услуг по их доставке, сборке, установке складываются у покупателей только с розничным торговым предприятием. Поэтому розничное торговое предприятие по существу становится головным исполнителем перед покупателем, принимая на себя весь комплекс обязанностей перед ним. Исполнение этих обязанностей перелagается в силу заключенного розничным торговым предприятием договора со своими контрагентами на последних (действует принцип, предусмотренный ст. 38 Основ гражданского законодательства).

Указанные обстоятельства приводят к тому, что в данном хозяйственном договоре взаимоотношения сторон полностью предопределяются взаимоотношениями розничного торгового предприятия

---

<sup>1</sup> См.: Положение о порядке доставки, сборки и установки крупногабаритных товаров при продаже их в розничной торговой сети по образцам. Утверждено постановлением Государственного арбитража СССР от 18 марта 1987 г. // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1987. № 8.

с гражданином-покупателем, т. е. условиями гражданско-правового договора купли-продажи. Поскольку розничное торговое предприятие как головной исполнитель осуществляет конечные хозяйственные функции — продажу товаров покупателям, его положению придается приоритет во взаимоотношениях с контрагентами.

За нарушение принятых обязательств в договоре должны предусматриваться определенные меры имущественной ответственности, в частности, за несоблюдение сроков отгрузки продаваемых товаров. К сожалению, не предусмотрены меры ответственности за нарушение розничным торговым предприятием своих обязательств, касающихся соблюдения торгово-технологического процесса, за просрочку выполнения обязательств по сборке (установке) приобретенного покупателем товара на дому и др.

Все претензии от покупателей о недостатках проданного товара, его неудовлетворительной доставке, сборке и установке должно принимать розничное торговое предприятие, которое в интересах покупателя обязано урегулировать споры и разногласия со своими контрагентами по договору. Оно же должно произвести замену товара при обнаружении недостатков в доставленном товаре, а также в случае, если ухудшение его качества произошло при транспортировке, сборке и установке. При этом понесенные розничным торговым предприятием убытки возмещаются той стороной в договоре, по чьей вине они причинены.

Особый характер приобретает правовое регулирование отношений промышленности с торговлей при техническом обслуживании и ремонте радиоэлектронной аппаратуры и сложной бытовой техники.

Сложившаяся система ремонта купленных в торговой сети указанных товаров предусматривает две основные организационные формы обслуживания граждан по ремонту принадлежащей им техники: через сеть специализированных предприятий системы бытового обслуживания и фирменное обслуживание, т. е. предприятиями системы изготовителя.

Первоначально развивалась сеть специализированных предприятий бытового обслуживания, осуществляющих ремонт проданных товаров народного потребления. Соответственно строилась и структура хозяйственных связей, при которой предприятие бытового обслуживания — исполнитель принимало на себя гражданско-правовое обязательство

перед предприятием-изготовителем по техническому обслуживанию и ремонту проданных через розничную торговую сеть бытовых машин и приборов и радиоэлектронной аппаратуры в период гарантийного срока их эксплуатации.

Во исполнение постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 марта 1983 г. «О дальнейшем развитии и улучшении бытового обслуживания населения» Госарбитраж СССР утвердил Постановлением от 12 октября 1983 г. Типовой договор на техническое обслуживание и ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры в период гарантийного срока эксплуатации и Типовой договор на техническое обслуживание и ремонт бытовых машин и приборов в период гарантийного срока их эксплуатации. Было также утверждено Положение о порядке взаимоотношений между объединениями, предприятиями бытового обслуживания населения и объединениями, предприятиями — изготовителями бытовых машин, приборов и бытовой радиоэлектронной аппаратуры по техническому обслуживанию и ремонту их в период гарантийного срока эксплуатации при отсутствии договора<sup>1</sup>.

В указанных нормативных актах договорные взаимоотношения сторон — промышленных предприятий (изготовителей) и предприятий бытового обслуживания урегулированы в определенной мере с учетом интересов граждан — владельцев проданных им изделий. Так, в Типовых договорах предусмотрены предельные сроки выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту: от 7 дней (фотоаппараты, кинокамеры и другие изделия) до 14 дней (бытовые холодильники) — по бытовой технике и от 3 дней до 10 дней — по радиоэлектронной аппаратуре; сроки исчисляются со дня обращения гражданина — владельца изделия в предприятие бытового обслуживания. При этом установлено, что предприятие бытового обслуживания обязано довести до сведения владельцев об указанных сроках путем вывешивания объявления в приемных пунктах, непосредственно выполняющих работы.

Однако сроки выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту, определенные в Типовых договорах, вызывают возражения. Практически длительность выполнения работ определяется

---

<sup>1</sup> Утверждено постановлением Госарбитража СССР в редакции от 29 марта 1985 г. (Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1985. № 8).

интересами не граждан — владельцев изделий, а скорее всего условиями производственной деятельности, техническими возможностями и интересами предприятий бытового обслуживания населения. Иначе ничем нельзя объяснить, почему в отношении изделий далеко не первой необходимости и не повседневного спроса установлены более краткие сроки, чем для других (например, для ремонта аккордеонов, кинокамер — 7 дней, а электросчетчиков и бытовых холодильников соответственно 10 и 14 дней, хотя без последних по существу невозможно обходиться).

Вызывает возражение и решение вопроса о том, где должен производиться ремонт изделия: у гражданина — владельца изделия в месте его установки или на предприятии бытового обслуживания. Это определяется двумя хозяйственными организациями — изготовителем изделия и предприятием бытового обслуживания — исходя из их интересов. Причем предусмотрено, что ремонт изделий весом более 10 кг производится только на предприятии бытового обслуживания (п. 4 Типового договора).

Между тем ясно, что коль скоро этот вопрос прямо затрагивает права и интересы граждан — владельцев изделий, его урегулирование подобным методом неправомерно. По существу заранее создаются предпосылки для игнорирования интересов граждан, для «технократического» решения вопросов, т. е. исходя из условий технологии производства, а не потребностей и интересов граждан.

Такого рода «технократизм» явно выражен в норме, согласно которой техническое обслуживание и ремонт изделий бытовой техники производятся в соответствии с техническими требованиями, установленными министерствами, являющимися головными в производстве данных видов изделий (п. 2 Типового договора). Для сравнения укажем, что работы по ремонту радиоэлектронной аппаратуры выполняются в соответствии с Правилами, утвержденными Министерством бытового обслуживания населения союзной республики по согласованию с Министерством промышленности средств связи.

Обеспечению интересов граждан служат те положения Типовых договоров, согласно которым, если на предприятии бытового обслуживания отсутствуют агрегаты, узлы, детали, необходимые для выполнения ремонта в установленные сроки, предприятие бытового обслуживания обязано с согласия владельца изделия выдать ему

во временное пользование другое изделие до устранения дефектов в принадлежащем владельцу изделии. Однако здесь же указано, что положение действует лишь: «при наличии изделий в ателье (пункте) проката» (п.9 Типового договора на техническое обслуживание и ремонт бытовых машин и приборов), «при наличии аппаратов в подменном фонде, ателье (пункте) проката» (п.6 Типового договора на техническое обслуживание и ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры). Такие неопределенные условия не способствуют реальной защите прав граждан.

Более четко урегулирован вопрос о предоставлении гражданам радиоэлектронной и сложной бытовой техники в нормативных актах, определяющих фирменное техническое обслуживание<sup>1</sup>. Здесь четко определено, что техноторговые и технические центры создают специальные подменные фонды для предоставления гражданам соответствующей техники на время ремонта (в случае, если ее можно отремонтировать только в условиях стационарной мастерской). На технические центры возложено также выполнение по договорам с торговыми предприятиями предпродажной подготовки изделий в специализированных магазинах и отделах универмагов системы Министерства торговли.

Важнейшее значение во взаимоотношениях, связанных с техническим обслуживанием и ремонтом изделий, имеет само качество обслуживания граждан. Постановлением Госарбитража СССР от 12 октября 1983 г. было установлено, что предприятие бытового обслуживания населения, выполняющее гарантийный ремонт, по просьбе оптовых торговых организаций обязано в согласованные сроки направлять им информацию относительно качества и надежности бытовых машин и приборов и радиоэлектронной аппаратуры, принятых на гарантийное обслуживание, для использования этой информации при заключении договоров на поставку бытовых машин и приборов и радиоэлектронной аппаратуры. Такая обязанность установлена в целях усиления воздействия оптовых торговых организаций на предприятия-изготовители.

---

<sup>1</sup> См. принятые в 1986 г. постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об организации фирменного технического обслуживания бытовой радиоэлектронной аппаратуры» (Правда. 1986. 25 июля) и постановление Совета Министров СССР «Об организации фирменного технического обслуживания сложной бытовой техники» (Известия. 1986. 14 дек.).

К сожалению, в самих Особых условиях поставки бытовой радиоэлектронной аппаратуры и Особых условиях поставки бытовых машин данная норма не нашла отражения.

Следует также учесть, что Типовые договоры от 12 октября 1983 г. предусматривают, что предприятие-изготовитель вправе совместно с представителем предприятия бытового обслуживания проверять качество технического обслуживания и ремонта изделий и по результатам проверки давать рекомендации по устранению выявленных недостатков. Однако каких-либо санкций за нарушение требований к качеству не предусмотрено. В результате интересы граждан надлежащим образом не защищены.

Что касается сроков выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту, то предусмотрено, что в этом случае предприятие бытового обслуживания уплачивает предприятию-изготовителю за каждый день просрочки пеню в размере 50% установленного Госкомцен СССР размера оплаты работ по гарантийному ремонту. Соответствующего размера санкции уплачивает предприятию бытового обслуживания и предприятие-изготовитель, если нарушение сроков ремонта имело место по его вине (например, при неотгрузке агрегатов, узлов, деталей предприятию бытового обслуживания).

Рассмотренные выше вопросы правового регулирования взаимоотношений промышленности и торговли под углом зрения обеспечения интересов населения свидетельствуют о наличии тесной связи между хозяйственными договорами, опосредствующими указанные взаимоотношения, и договорами на обслуживание граждан. Оба типа договора оказывают, каждый по-своему, воздействие на планирование производства товаров народного потребления, достижение конечных результатов общественного производства, качество обслуживания граждан. Взаимодействие указанных договоров и создает наивысший социально-экономический эффект.

## «Право собственности в СССР» (извлечение)<sup>1</sup>

*Из выступления А. Г. Быкова*

Мы собрались для обсуждения очень важной проблемы и давайте в качестве методического направления примем следующее предложение: можно высказывать и анализировать самые различные мысли, идеи, доводы, положения. Даже если согласиться с невозможностью дачи определения собственности, то, вероятно, мы можем и должны дать определение права собственности и его содержания. Попытаемся на основе современной концепции сформулировать право собственности или хотя бы государственной социалистической собственности. Из каких компонентов должна состоять эта концепция в современных условиях и на каких исходных основах она должна покоиться? В этой связи я хотел бы высказать несколько своих соображений. Мне кажется, они могли бы иметь значение при формулировке современной концепции права собственности. **Первый исходный** момент заключается в совершенно бесспорном положении о необходимости использования в праве собственности механизма товарно-денежных отношений.

Не случайно Основные направления коренной перестройки управления экономикой подчеркнули необходимость использования товарно-денежных отношений не просто в социалистической экономике и в общественных отношениях, а в механизме планового управления. Я думаю, что эта идея использования механизма товарно-денежных отношений в формулировке концепции права собственности в качестве исходной основы помогла бы решить многие вопросы. В частности, проблему снятия отчуждения работников от средств производства и результатов труда, проблему единства и взаимодействия интересов. Вот удивительное явление. Печать беспрерывно ругает наши министерства и ведомства за наличие у них

---

<sup>1</sup> Право собственности в СССР / Под ред. Ю. К. Толстого, В. Ф. Яковлева. — М.: Юрид. Лит., 1989.

отраслевых и ведомственных интересов. Но позвольте спросить: а чьи же, собственно говоря, интересы должны отражать министерства и ведомства как не отраслевые? Мне кажется, что бесспорно отраслевые. В идее, которую мы презюмируем, говоря, что министерства должны быть выразителями общегосударственных интересов, заложено большое противоречивое зерно. Если продолжить эту мысль до нижестоящего звена, т.е. до предприятия, то чьи же интересы должно выражать предприятие или трудовой коллектив? С позиций науки управления мы считаем, что и государственные, и отраслевые. Но это не так. И предприятие, и трудовой коллектив должны быть яркими выразителями интересов данного предприятия или трудового коллектива. Вот тогда у нас встанет задача органического сочетания общегосударственных интересов, отраслевых, региональных, и интересов предприятия. На протяжении многих лет мы не акцентировали внимания на двойственном положении трудящихся в производстве как тружеников и сохозяев определенной части имущества, закрепленного за предприятием. Мне кажется, что наша экономическая наука и наука трудового права вопрос об оплате труда работника предприятия, организации рассматривают через призму отношения «работник-государство», забыв о том, что с точки зрения политической экономии предприятие выступает совокупным работником. А потому и в Конституции, на мой взгляд, принцип оплаты труда сформулирован неточно: в зависимости от количества и качества. Видимо, именно поэтому в одном из постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 июля 1987г. записана более четкая формулировка (так же как и в Законе о предприятии), в частности, что оплата труда работника должна производиться не в зависимости от количества и качества его индивидуального труда, а в зависимости от конечных итогов работы предприятия и лишь с учетом количества и качества индивидуального труда. **Второй исходный** момент заключается в том, что для преодоления отчуждения отдельного работника и трудового коллектива от средств производства у нас нет никакого иного пути, кроме четкого юридического разграничения права государства как собственника на определенное имущество и права хозяйственного распоряжения имуществом, закрепленным за предприятием. Термин «закрепленное за предприятием имущество», заложенный во всех нормативных актах, совершенно не отвечает требованиям современной

жизни. Ведь эта идея, возможно, в какой-то мере даже опирается на теорию «права оперативного управления», а каким бы содержанием мы ни насыщали это право, надо все же сказать, что в первую очередь — это право предприятия оперативно управлять имуществом, которым государство и его органы управления наделили предприятие. Вот почему такие новые экономические явления в производстве, как коллективный подряд (по не подряд отдельных внутренних звеньев, участков, бригад, а подряд целых предприятий), применение в деятельности предприятий арендного подряда, означали бы не просто наделение предприятий основными и оборотными средствами, а юридическую передачу предприятиям государственного имущества в полное владение, пользование, распоряжение, но с учетом тех форм централизованного руководства, которые изложены в Законе о предприятии. Наконец, **третий момент**. Нужно исходить из того, что отношение собственности является определяющим для многих наших юридических категорий. Мне думается, что даже вопрос об организационной структуре, формах и методах управления народным хозяйством, о формах и методах организации труда и его оплаты — все это должно предопределяться сущностью отношений собственности, а не наоборот, когда на первое место поставлена система управления, а на второе — функционирование подведомственного подчиненного предприятия, т. е. нужно все поставить с головы на ноги. И к решению этой проблемы надо подходить более единодушно.

*Из тезисов А. Г. Быкова*

...Несколько слов о юридических формах реализации отношений государственной собственности. В экономической науке отмечается, что должна быть обеспечена прямая и естественная зависимость между собственностью и присвоением результатов ее использования, что составляет самую суть отношений собственности. Если этого нет — возникает отчуждение производителя от собственности, ничейность ее (см.: Коммунист, 1987, № 16, с. 94–95).

Соответственно этому, видимо, и должна идти речь о юридических формах включения трудового коллектива в процесс присвоения им результатов использования государственной собственности, что активно требует:

а) обособления и закрепления объектов государственной собственности конкретно за данным предприятием на такой юридической основе, которая обеспечивала бы управление данной собственностью по принципу самоуправления, а не на основе оперативно-хозяйственной самостоятельности, как это было прежде. В настоящее время четко следует проводить такое разграничение понятий, ибо полный хозрасчет и самофинансирование связаны именно с самоуправлением, а не с оперативно-хозяйственной самостоятельностью;

б) включения в процесс присвоения самого трудового коллектива по принципу зарабатывания им необходимых средств;

в) включения в процесс присвоения каждого конкретного работника с тем, чтобы результаты оплаты его труда выглядели как определенная доля в общих результатах присвоения, осуществленного трудовым коллективом.

Как же обстояло дело в действительности?

Заработная плата юридически, т. е. с позиций, закрепленных в законодательстве, выражала отношения работника непосредственно с обществом, государством, ибо ее размер (при любых модификациях) предусматривался установленными в централизованном порядке нормативами и не зависел в конечном счете от результатов деятельности предприятия, или во всяком случае не определялся ими. Отсюда и одна из причин воспитания психологии «работы по найму», что неизбежно сопряжено с отчужденностью работника от средств производства и результатов труда и соответственно порождает социальное иждивенчество. С этой точки зрения формула ст. 14 Закона о предприятии о том, что заработная плата каждого работника определяется конечными результатами работы и личным трудовым вкладом работника, более точна и более глубоко выражает суть понятия заработной платы, чем ст. 40 Конституции, фактически закрепившая принцип оплаты в соответствии с количеством и качеством индивидуального труда работников.

Однако и статью 14 Закона о предприятии можно было бы сформулировать еще более четко: «Заработная плата каждого работника определяется конечными результатами деятельности предприятия с учетом количества и качества индивидуального труда». Это более соответствовало бы реальной сущности заработной платы и содержанию ст. 3 Закона. Дело в том, что при любой предусмотренной модели хозрасчета заработная плата выступает как составная часть хозрасчетного

дохода трудового коллектива. Поэтому фонд заработной платы, независимо от того, образован ли он по нормативу или скрыт в составе единого фонда оплаты труда, все равно является частью хозрасчетного дохода. А это уже имеет принципиальное значение, ибо дает возможность распространить на него общие положения ст. 3 Закона о полной самостоятельности использования предприятием этого фонда.

По существу на аналогичных позициях регулировалось и правовое положение предприятий и их трудовых коллективов; трудовой коллектив и предприятие как совокупный общественный работник тоже по существу выступали в качестве коллективного работника по найму у государства; последнее предоставляло предприятию необходимое имущество, планировало и оперативно регулировало его деятельность, распределяло произведенную продукцию. Отсюда налицо та же психология отчужденности трудового коллектива от закрепленного за предприятием имущества, «ничейность» этого имущества, социальное иждивенчество уже совокупного работника — предприятия.

Закон о предприятии сделал первые шаги к устранению такого положения, предусмотрев, во-первых, обязанность предприятия осуществлять всю производственную и социальную деятельность за счет заработанных трудовым коллективом средств (ст. 2 Закона), и, во-вторых, закрепив принцип полной самостоятельности предприятия в распоряжении средствами хозрасчетного дохода (ст. 3 Закона). Однако для юридического оформления прав трудового коллектива как хозяина общественной собственности этого недостаточно. Необходимо, чтобы полномочия хозяина были юридически оформлены уже в момент наделения предприятия имуществом.

Таким образом, принципиальное значение приобретает сам правовой способ закрепления имущества за государственным предприятием: либо по-прежнему административно-властным путем закреплять имущество за предприятием, наделяя его правом оперативного управления этим имуществом, либо передавать данное имущество предприятию (трудовому коллективу) для хозяйствования на принципе самоуправления.

Отсюда мыслимы по крайней мере две модели реализации отношений собственности: вещно-правовая (при которой государство осуществляет свое хозяйствование, и, следовательно, полномочия собственника через предприятия, обладающие правом оперативного

управления) и обязательственно-правовая (при которой имущество для хозяйствования передается полностью в распоряжение предприятия). В последнем случае государство, оставаясь юридически собственником имущества предприятия, передает ему все полномочия по осуществлению своего права собственности; оно уже не хозяйствует через предприятие, а только организует хозяйственную деятельность последнего, и не имеет права вмешиваться в осуществление предприятием полномочий собственника (государства).

На протяжении длительного периода времени юридическая доктрина и законодательство исходили из того, что единственной формой отношений между государством-собственником и государственными предприятиями, получающими имущество от собственника, являются вещно-правовые отношения; государство (в лице соответствующих органов управления) представляет предприятию основные и оборотные средства для хозяйствования на праве оперативного управления (землю и другие объекты права исключительной государственной собственности па праве пользования). Правовой формой отношений по наделению государственных предприятий имуществом в этих условиях неизбежно выступала административно-правовая форма. По логике вещей соответственно в административно-правовой форме (посредством актов централизованного государственного планового управления) осуществлялось планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятий и распределение произведенного продукта.

В основе такой концепции лежал тезис о том, что государство осуществляет полномочия собственника через свои, т. е. государственные, предприятия, наделяя их во властно-административном порядке имуществом па праве оперативного управления при фактическом хозяйствовании самого государства. Насколько необходимо это государству и во всех ли случаях оно должно действовать подобным образом?

Казалось бы, ответ должен быть однозначным. Если государство через предприятие непосредственно хозяйствует, то и эффект должен быть достаточно большим, так как в этом случае оно может оперативно решать все производственно-хозяйственные вопросы. Но тогда непонятно, отчего же возникла отчужденность работника от средств производства и результатов труда, утрата им чувства хозяина на производстве?

Возник своеобразный юридический парадокс: чем больше, казалось бы, труд работника органически включался в механизм деятельности предприятия, а последнего — в единый хозяйственный механизм страны, тем больше отчуждался работник от государственной собственности (а это положение очевидно).

И не потому ли возникла подобная отчужденность работника от государственной собственности, что критерий государственной собственности — «принадлежность всему народу» — неизбежно таил в себе внутреннее противоречие, ибо «принадлежность всему народу» — значит никому, это — «ничейное» имущество. И как следствие «ничейности» имущества — равнодушие к его судьбе.

Видимо, в такой ситуации не учитывалось двойственное положение трудящегося: и как работника, и как хозяина средств производства (добавим от себя — в определенной мере и результатов производства). Из такой же двойственности следует исходить и при анализе правового статуса предприятия: предприятие — это совокупный работник. Для того чтобы его трудовой коллектив был хозяином закрепленной за ним части единого фонда государственного имущества, эта часть единого фонда должна быть не просто выделена, но обособлена в рамках данного единого фонда до такой степени, чтобы предприятие как обладатель государственного имущества могло иметь возможность правовой защиты против неосновательных действий самого государства (в лице его органов власти и управления).

Таким образом, для признания трудового коллектива хозяином определенной части общенародной собственности необходимо не просто выделить, обособить и закрепить за предприятием эту часть собственности по модели закрепления за ним основных фондов и оборотных средств и соответственно — организации производства под оперативным руководством соответствующего органа управления и его контролем. Необходима иная правовая модель — передача трудовому коллективу части общенародной собственности в его полное распоряжение и хозяйствование на основе принципа самоуправления с осуществлением со стороны государства как собственника только определенных правомочий и функций хозяйственного руководства деятельностью предприятий исключительно экономическими методами.

Наиболее целесообразной правовой формой такой передачи мог бы стать хозяйственный договор, заключаемый между предприятием

(с участием трудового коллектива) и вышестоящим органом хозяйственного руководства.

Это означает использование для реализации отношений собственности механизма товарно-денежных отношений. Дело в том, что в современном состоянии право оперативного управления, принадлежащее государственному предприятию, исключает использование механизма товарно-денежных отношений: предприятие наделяется основными и оборотными средствами во властно-административном порядке. Однако в настоящее время в свете закрепленного в ст. 1 Закона о предприятии положения о предприятии как социалистическом товаропроизводителе, следует признать что: а) реализация отношений государственной собственности неразрывно связана с товарно-денежными отношениями и невозможна без них; б) в товарно-денежной форме должны реализоваться и отношения государства-собственника с государственным предприятием.

Учет этих обстоятельств представляется необходимым в свете основополагающих идей июньского (1987г.) Пленума ЦК КПСС об органическом вхождении в экономическую систему социализма товарно-денежных отношений, о диалектическом единстве и взаимодополнении планомерности и товарно-денежных отношений в целостной системе управления экономикой<sup>1</sup>.

Предлагаемый нами договор мог бы предусматривать (помимо обычных условий, касающихся передачи имущества) обязательство предприятия и его трудового коллектива эффективно хозяйствовать и обеспечить приумножение переданной предприятию части общенародной собственности (в необходимой мере конкретизированное с учетом подлежащих достижению результатов производственно-хозяйственной деятельности). При этом ряд вытекающих из этого договора обязательств, по нашему мнению, должен носить взаимный характер, что стало бы одной из правовых гарантий соблюдения как интересов государства (и отрасли), так и хозяйственных интересов предприятия. Тогда в рамках названного договора могли бы, в частности, решаться и вопросы выдачи предприятиям государственных заказов на производство определенной продукции, установления размера

---

<sup>1</sup> См. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС 25–26 июня 1987 года. М., 1987, с. 45.

и порядка отчислений средств в централизованные фонды и резервы и др. В качестве некоторых из возможных последствий неисполнения данных договорных обязательств могли бы рассматриваться, с одной стороны, возможность прекращения деятельности плохо работающих предприятий, а с другой лишение обязательной силы предписаний вышестоящих органов, не соответствующих условиям такого договора. При этом ликвидация предприятия становится закономерным следствием неспособности данного трудового коллектива организовать производственно-хозяйственную деятельность на условиях полного хозрасчета и самофинансирования, быть подлинным хозяином вверенной ему государством социалистической собственности. Это одновременно явится и мерой правовой защиты со стороны государства.

В итоге, если говорить более резко, то речь идет не просто о большей степени обособления имущества предприятия от общего единого фонда государственной собственности, а о размежевании функций собственника — государства и государственного предприятия. Но в том-то и состоит парадокс нынешней ситуации, что такое размежевание — объективно необходимое средство укрепления отношений общенародной собственности.

Возможна даже и такая постановка вопроса: конструкция права оперативного управления государственным имуществом, основанная на признании того, что государство-собственник осуществляет через свои предприятия правомочия владения, пользования, распоряжения государственным имуществом, отражает более высокую степень зрелости непосредственно общественного труда при социализме, нежели та, на которой находится наше общество в настоящее время. Произошло забегание вперед, своего рода преувеличение степени зрелости непосредственно-общественного труда.

Такое забегание вперед можно «вылечить» в настоящее время только одним путем: предоставлением государственным предприятиям имущества в той правовой форме и с использованием тех правовых средств, при которых права предприятия на имущество государства были бы отчуждены от прав государства-собственника.

Однако это не означает плюрализма государственной собственности. Известно высказанное В.И. Лениным на заседании СНК 4 марта 1918г. положение о том, что задача социализма состоит именно в переходе средств производства в собственность всего народа,

а не судов — к судовым рабочим, банков — к банковским служащим<sup>1</sup>, его указание о том, что «...всякое, прямое или косвенное, узаконение собственности рабочих отдельной фабрики или отдельной профессии» является «...полным отказом от социализма...»<sup>2</sup>.

Неприятие этого в реализации отношений государственной собственности должно, по нашему мнению, сохраниться и в современных условиях. И не только потому, что подрываются экономические основы единого социалистического хозяйства. В еще большей степени плюрализм государственной собственности чреват последствиями политическими — от него недалеко и до плюрализма государственной власти, или, во всяком случае, до тенденций его проявления.

Отделение функций собственника от функций предприятий означает, что правомочия государства как собственника совершенно не могут выражаться в известной триаде владения, пользования и распоряжения; такие правомочия принадлежат государству только в отношении того имущества, которое еще не предоставлено предприятию (например, на средства государственного бюджета).

Эти правомочия государства как минимум должны включать: его право на удовлетворение общенародных потребностей из предоставленного предприятию имущества через систему государственных заказов, распределение произведенного предприятием продукта; право контроля за сохранностью и эффективным использованием государственного имущества предприятием; право на распоряжение указанным имуществом при ликвидации предприятия и некоторые другие правомочия, четко предусмотренные законом.

Теперь о функционально-целевом назначении права собственности (права оперативного управления). Даже если подходить к проблемам права государственной собственности (права оперативного управления) как устоявшимся правовым категориям, все равно необходимы новые подходы к рассмотрению их содержания. Нельзя не видеть, что по существу цивилистическая концепция трактует право оперативного управления, акцентируя внимание главным образом на юридических правомочиях субъекта такого права как участника гражданского оборота, как юридического лица,

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 35, с. 411.

<sup>2</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 35, с. 411.

экономическом обособлении предприятия как товаропроизводителя и т.п., весьма мало обращая внимания на особенности содержания права оперативного управления с точки зрения выполнения возложенных на предприятие функций и задач.

Между тем указанные обстоятельства в современных условиях имеют принципиальное значение. На предприятие возложена юридическая обязанность по обеспечению сохранности и приумножению социалистической собственности и по обеспечению уровня рентабельности, необходимого для работы в условиях полного хозрасчета (п. 5 ст. 2 Закона о предприятии). Поэтому важнейшей составной частью права оперативного управления должно стать решение этих целевых задач.

Из этого положения могут последовать и соответствующие выводы для законодателя. Зададимся вопросом: достаточен ли предусмотренный действующим законодательством набор правовых средств воздействия на предприятия, чтобы обеспечить эффективное использование выделенных государством предприятию сумм централизованных бюджетных средств, особенно капитальных вложений? Решения XXVII съезда КПСС, июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС позволяют однозначно ответить на этот вопрос — нет, недостаточен. Не вытекает ли из этого, что в условиях радикальной экономической реформы централизованное бюджетное финансирование в той мере, в какой оно применяется сейчас, не обеспечивает эффективности использования выделенных ресурсов, что не исключает расточительного и неэффективного расходования материальных, финансовых, трудовых и природных ресурсов, и поэтому должно осуществляться иначе?

Отношения по выделению средств из государственного бюджета предприятиям на финансирование различных мероприятий традиционно считаются финансово-правовыми. Эти отношения по своей сути безвозмездные (если не считать признаком возмездности установление для предприятий платежей в бюджет за основные фонды и оборотные средства).

Но эти отношения могли бы строиться и на принципиально иной основе, т.е. возмездной, и регулироваться не властно-организационно, как в настоящее время, а посредством экономических методов управления.

Наиболее целесообразным представляется использование института хозяйственного договора. По этому договору одна сторона (по нашему мнению, это может быть банк, действующий по поручению финансовых органов и за счет предоставленных ими бюджетных средств, или же сами финансовые органы) принимает на себя обязательство выделять безвозмездно и безвозвратно предприятию бюджетные средства из централизованных источников, а другая сторона — предприятие — обязуется использовать эти средства наиболее эффективно на цели, согласованные договором, и гарантирует достижение того конечного хозяйственного результата, который определен договором (производство определенной дополнительной продукции, прирост прибыли и др.). При этом предприятие гарантирует также сохранность и приумножение имущества, приобретенного за счет этих средств.

Бюджетные средства выделяются исключительно при условии согласования сторонами конкретных конечных результатов и в зависимости от степени их достижения. Если предприятие не обеспечивает выполнения конечных результатов, то бюджетное финансирование автоматически прекращается и превращается в банковское кредитование: на предприятие возлагается обязанность возратить полученную сумму и, кроме того, проценты за кредит (в повышенном, возможно, размере). Такие же последствия должны наступать и в случае, если предприятие не обеспечивает сохранности и приумножения социалистической собственности.

Указанный договор могли бы заключать предприятия под гарантию вышестоящего органа (под его централизованные фонды и резервы), либо сами вышестоящие органы в порядке осуществления ими централизованных функций в интересах предприятий.

Заключение таких договоров могло бы иметь место на конкурсной основе с теми предприятиями, которые предоставили бы государству наибольшие гарантии получения высоких конечных хозяйственных результатов и обеспечения их реализации.

Данная форма занимает как бы промежуточное место между безвозмездным бюджетным финансированием и банковским кредитованием. Основное ее достоинство в том, что отношения предприятия с государством переводятся на хозрасчетную основу, и, следовательно, хозрасчет здесь выступает как внутреннее проявление отношений собственности.

*Из тезисов А. Г. Быкова*

...Проблема интеграции личной и социалистической форм собственности имеет определяющее значение для выявления нового содержания права социалистической собственности и права личной собственности граждан. Конечно, вряд ли обоснованным был бы вывод, что личная собственность граждан также становится в современных условиях социалистической (что высказывалось в литературе), хотя задуматься более глубоко стоило бы, имея в виду, в частности, прямо закрепленное в нормативном порядке положение о том, что личное подсобное хозяйство является «составной частью социалистического сельскохозяйственного производства» (п. 13 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 марта 1986 г. № 358 «О дальнейшем совершенствовании механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе страны». — СП СССР, 1986, № 17, ст. 90).

Длительное время цивилистическая наука, исходя из действующих норм гражданского права, акцентировала внимание на различии между правом государственной социалистической собственности и личной собственности, их отграничении, на производном, зависимом характере последней. Связь же между этими, двумя видами права собственности усматривалась преимущественно в том, что имущество, находящееся в личной собственности граждан, приобретено благодаря их участию в общественном производстве на базе социалистической собственности. Однако если глубже рассмотреть диалектику соотношения социалистической и личной собственности, то можно прийти к выводу, что социалистическая собственность (не только государственная, но и колхозно-кооперативная и общественных организаций) может быть приумножена через механизм не только общественного производства, но и с использованием личной собственности граждан, в частности индивидуальной трудовой деятельности, и, напротив, необходимо широкое использование объектов права социалистической собственности для развития индивидуальной трудовой деятельности. Речь идет таким образом о «взаимопроникновении» двух видов права собственности в интересах их взаимного развития, об их «соучастии» в решении общих задач социально-экономического развития. Все это значительно обогащает содержание права социалистической собственности, делает его более гибким инструментом реализации экономической политики КПСС и государства,

является реальным подтверждением сформулированных в Политическом докладе ЦК КПСС XXVII съезду партии положений о богатом содержании социалистической собственности, включающем многогранную систему отношений по использованию средств и результатов производства, целую гамму экономических интересов (см.: Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. — М., 1986, с. 39).

В Программе КПСС подчеркнута задача «неуклонно улучшать формы и методы реализации преимуществ и возможностей общенародной собственности» (там же, с. 146). Кооперация социалистической собственности с личной собственностью граждан, вовлечение последней в общий механизм функционирования социалистической собственности и представляют собой одну из этих возможностей общенародной социалистической собственности. Одним из новых элементов взаимосвязи права социалистической и личной собственности могло бы быть формирование права общей собственности граждан и государства, граждан и колхоза (иного кооператива).

Выдвигавшиеся на этот счет идеи заслуживают, по нашему мнению, пристального внимания.

Иное положение складывается с правом личной собственности граждан. Стало уже аксиомой то положение, что личная собственность носит потребительский характер; это нашло свое отражение в ст. 13 Конституции СССР, ст. 25 Основ гражданского законодательства и других нормах гражданского права. Широкая реализация Закона об индивидуальной трудовой деятельности, положений, касающихся развития личных подсобных хозяйств и др., дает основания считать такую характеристику права личной собственности устаревшей. Личная собственность все в большей степени может и должна использоваться в целях удовлетворения не только потребительских нужд, но и для производительного труда, что подчеркивается в литературе. Указанное обстоятельство имеет важное значение для нормативного закрепления круга объектов права личной собственности граждан, заключаемых договоров и т. п. Значительно расширяется содержание гражданской правоспособности субъектов, возрастает значение гражданско-правового регулирования более широкого круга товарно-денежных отношений.

Производительное использование в личных подсобных хозяйствах, в процессе индивидуальной трудовой деятельности объектов права личной собственности можно рассматривать как одну из форм

реализации конституционного права граждан на труд, его гарантий. Этот вывод вытекает из анализа ст. ст. 4–5 Закона СССР об индивидуальной трудовой деятельности. Видимо, целесообразно соответствующим образом отредактировать и ст. 40 Конституции СССР, ибо последняя рассчитана исключительно на труд граждан в составе трудового коллектива.

Особенно характерна интеграция личной и общественной собственности (как государственной, так и колхозно-кооперативной) в отношениях по семейному, личному и арендному подряду (в частности, в агропромышленном комплексе). Речь идет не только о том, что при этих формах организации производства граждане могут использовать принадлежащее им имущество: надворные постройки, транспортные средства, инструмент и т. п. с возмещением им соответствующих расходов колхозом, совхозом, другим предприятием-заказчиком. Помимо этого стороны, заказчики (особенно при арендном подряде) передают (обычно по акту) гражданам необходимые средства производства в их полное распоряжение для использования в процессе хозяйствования. Вместе с тем граждане, как показывает опыт, нередко приобретают (покупают) у своих заказчиков или на стороне необходимые для осуществления хозяйственной деятельности средства производства. В результате производственная деятельность осуществляется на базе органического взаимодействия личной и общественной собственности. Причем в основе этого взаимодействия лежат товарно-денежные отношения, опосредуемые гражданско-правовым договором.

Следствием этого стала интеграция отношений собственности с трудовыми отношениями и появление нового феномена: регулирование трудовых отношений с использованием норм гражданского и хозяйственного права. Это выражается не только в рассмотренных выше случаях использования принадлежащего работнику на праве личной собственности имущества для выполнения трудовых функций с последующим возмещением понесенных затрат предприятием (при семейном и личном подряде, при арендном подряде и пр.), но и в случаях, когда первичное производственное звено, состоящее на коллективном подряде (в любой его форме — семейном, бригадном, арендном и пр.), получает возможность само приобретать материалы, сырье, оборудование, само реализовывать произведенную продукцию, иметь счет и производить расчеты и т. д. В таких первичных трудовых коллективах организация производства неизбежно связана

с использованием товарно-денежных отношений и их важнейшей правовой формы — хозяйственного договора.

Такая интеграция отношений собственности с трудовыми отношениями в первичных трудовых коллективах дает основания для постановки и решения в нормативном порядке вопроса об использовании предприятиями свободных денежных средств граждан, в том числе путем продажи выпускаемых предприятиями акций. Имеющийся в этом отношении опыт (Николаев-Львовского комбината строительных конструкций, совхоза «Заветы Ильича» Московской области, агропромышленного комбината «Каменка» Запорожской области, агрофирмы «Адажи» и др.) поучителен во многих отношениях как средство эффективного решения производственных и социальных задач. Но еще важнее другое. Предоставление работнику предприятия права на приобретение акций — это и есть один из способов его вовлечения в процесс присвоения результатов использования собственности. Это также путь к преодолению отчуждения работника от средств производства и результатов труда. Вместе с тем это и путь к решению социальных задач. Законодательством предусмотрено, в частности, привлечение на заемной основе личных сбережений граждан на финансирование строительства социально-культурных объектов (п. 5 постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 17 июля 1987 г. «Об усилении работы по реализации активной социальной политики и повышении роли Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам» — СП СССР, 1987, № 38, ст. 123).

Для правового регулирования реализации отношений личной собственности характерны простота и прямолинейность. Между тем реально складывается картина, при которой новые формы организации производственных отношений: коллективный подряд, бригадный хозрасчет, арендный подряд, семейный мелкогрупповой и индивидуальный, личный подряд (личный подряд, кстати, в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 марта 1986 г. «О дальнейшем совершенствовании экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе страны» (п. 16) — СП СССР, 1986, № 17, ст. 90 — был охарактеризован как форма коллективного подряда) искусственно втискиваются в прежние формы отношений собственности. Мы полагаем, что указанные факторы дают основания различать в личной собственности граждан: индивидуальную личную собственность; семейную; мелкогрупповую.

Особенное значение может иметь формирование права семейной собственности граждан. Налицо явные изменения социальной роли семьи в советском обществе. Доктрина семейного права, фактически исключая из социальных функций семьи производственно-хозяйственные элементы (сюда не включаются элементы хозяйственно-бытового характера, направленные на удовлетворение потребительских нужд семьи — ведение домашнего хозяйства и т.п., которые не являются производственными. — А. Б.) нуждается, на наш взгляд, в кардинальном пересмотре.

В свете изложенного возникает и проблема создания права общей совместной семейной собственности супругов и проживающих с ними лиц, участвующих совместно в любой форме коллективного подряда или в индивидуальной трудовой деятельности. Аргументом в пользу формирования права общей совместной собственности семьи является и развитие семейного подряда. Постановлением ЦК КПСС «О неотложных мерах по повышению производительности труда в сельском хозяйстве на основе внедрения рациональных форм его организации и хозрасчета» (Правда, 1986 г., 18 декабря) предусмотрено внедрение и широкое распространение в трудовых отношениях семейного подряда как прогрессивной формы организации и стимулирования труда. Утвержденные Госагропромом СССР и Госкомтрудом СССР 11 июня 1987 г. Рекомендации по применению семейного и личного подряда в сельском хозяйстве предоставляют широкие возможности участия граждан в этих отношениях на общесемейной основе (в том числе право принимать участие в выполнении обязательств по договору членов семьи и других родственников, не указанных в договоре). Широкие возможности для семейной индивидуальной трудовой деятельности создает и Закон об индивидуальной трудовой деятельности. Вместе с тем представляется необоснованным ограничением указание ст. 3 Закона об осуществлении индивидуальной трудовой деятельности граждан только «с участием проживающих **совместно** с ними членов семьи» (подчеркнуто нами. — А. Б.). Статья 17 Конституции СССР подобного ограничения не содержит.

Нет никаких препятствий к тому, чтобы обязательства по различным договорам принимала на себя семья, являясь особым субъектом гражданского права, в том числе права собственности.

**Быков А. Г., Карелина С. А.**  
**«Кооперативы в структуре рынка»**  
**(проблемы правового регулирования)<sup>1</sup>**

Законодательство о кооперации и практика развития кооперативного движения дают достаточно оснований для утверждения, что в настоящее время одним из наиболее актуальных вопросов является вопрос участия кооперации в предпринимательской деятельности.

Тот факт, что производственный кооператив выступает как особая предпринимательская структура в условиях рыночной экономики, видимо, уже не вызывает ни сомнений, ни возражений, да и статья 58 Проекта ГК причисляет производственный кооператив к числу коммерческих структур наряду с другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности.

Равным образом, видимо, нет возражений и против характеристики потребительского кооператива как одного из видов некоммерческих организаций; однако он также необходим как элемент инфраструктуры рыночных отношений, обеспечивающий функционирование предпринимательских структур.

Думается, небезосновательно проводится различие между положением производственной и потребительской кооперации в структуре рыночной экономики.

В свое время К. Маркс отмечал: «Рекомендуем рабочим братья предпочтительнее за кооперативное производство, нежели за кооперативную торговлю»<sup>2</sup>. Маркс был сторонником непрямого участия рабочих в доходах кооперативного товарищества именно как работников, а не как пайщиков. «Рабочие, независимо от того, являются они пайщиками или нет, должны получать равные доли в доходе»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Труды юридического факультета. Выпуск 1. Кафедра предпринимательского права / Сб. статей. Под ред. А. Г. Быкова. М., 1994.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 16. С. 199.

<sup>3</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 16. С. 199.

В. И. Ленин занимал по данному вопросу противоположную позицию. Он утверждал, что «производственные кооперативы имеют значение лишь в том случае, если они являются составными частями потребительских кооперативов»<sup>1</sup>. М. И. Туган-Барановский также разделял этот подход, однако он убедительно показал, что предприятия, подчиненные потребительским обществам, фактически не имеют кооперативного характера, а рабочие в них являются обычными наемными работниками<sup>2</sup>.

Анализ рассматриваемой проблемы позволил сформулировать в литературе три важных положения. Во-первых, эффективность работы потребительских кооперативов напрямую зависит от их способности привлекать в свои ряды возможно большее количество членов. Высокая численность пайщиков создает для таких кооперативов широкий и гарантированный рынок снабжения и сбыта. Производственный же кооператив, напротив, сталкивается с довольно жесткими ограничениями своей численности, обусловленной прежде всего имеющимися производственными мощностями.

Во-вторых, если создание потребительского кооператива возможно за счет объединения средств пайщиков, то для производственного кооператива таких средств совершенно недостаточно. Сложность проблемы заключается в том, что создаваемый производственный кооператив не может, как правило, предоставить сколько-нибудь солидное обеспечение под необходимый ему заем.

Наконец, в третьих, в потребительские кооперативы граждане объединяются для реализации отдельных (определенных) своих функций. Для членов же производственного кооператива работа в нем является основной сферой деятельности и основным источником дохода.

При этом было отмечено, несмотря на то, что для потребительских кооперативов свойственен некоммерческий характер деятельности, даже они ориентированы на рынок. По словам А. И. Колганова, в условиях рынка непроизводственные кооперативы (в том числе и потребительские) вынуждены образовывать относительно замкнутые объединения и строить свои отношения со всеми производителями,

---

<sup>1</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 19. С. 311.

<sup>2</sup> Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. М., 1989.

целиком основываясь на соображениях конкуренции, повинуюсь условиям, диктуемым рынком<sup>1</sup>.

Как и исторический опыт, так и исследования развития кооперации в зарубежных странах позволяют прийти к выводу, что кооперация входит в рынок, рыночные (товарно-денежные) отношения следующими путями:

а) посредством образования особой организационно-правовой формы предпринимательской деятельности — производственных кооперативов;

б) путем создания потребительских кооперативов, которые, хотя и не являются коммерческими организациями и преследуют не цели извлечения прибыли, а удовлетворение потребностей пайщиков в товарах и услугах, однако либо сами функционируют на рыночной основе, либо обеспечивают предпринимательские (коммерческие) потребности своих пайщиков;

в) путем создания производственными кооперативами (организационно-правовой формой предпринимательской (коммерческой) деятельности) и потребительскими кооперативами (организационно-правовой формой некоммерческой деятельности) производственных кооперативных предприятий, осуществляющих предпринимательскую деятельность;

г) путем создания предназначенной для обеспечения предпринимательских структур (производственных кооперативов) рыночной кооперативной инфраструктуры, т. е. кооперативных банков, бирж и др.

Прежде всего нельзя не отметить уникальность производственного кооператива как организационно-правовой формы предпринимательской деятельности; она состоит в том, что кооператив соединяет в себе органически такой объем возможностей реализации прав, свобод и интересов гражданина, какой не свойственен более ни одной организационно-правовой форме предпринимательства; он одновременно является формой реализации гражданином:

— права на свободное использование своего имущества для предпринимательской деятельности (ст. 34 Конституции);

— права владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом не единолично, а совместно с другими лицами (ст. 35 Конституции);

---

<sup>1</sup> Колганов А. И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. М., 1993. С. 38.

— права на свободное использование своих способностей для предпринимательской деятельности (ст. 34 Конституции);

— права на труд, свободу выбора рода деятельности и профессии (ст. 37 Конституции).

Отсюда и специфическая особенность статуса производственного кооператива, который как предпринимательская структура одновременно является формой соединения собственности (капитала) и труда на базе членства собственника и работника в этой структуре в сочетании с принципом самоуправления (демократического). Подобного нет ни в одной из других организационно-правовых форм предпринимательства, где в любом случае, но какой-либо из указанных выше элементов отсутствует.

При анализе особенностей производственного кооператива по основным признакам в сравнении с такими предпринимательскими структурами, как хозяйственные товарищества и общества, справедливо отмечается в литературе в числе наиболее актуальных задач проблема предотвращения перерастания кооператива в обычное паевое товарищество или акционерное общество.

Именно эта задача и определяет особые требования к кооперативным коллективам, заставляет членов кооператива добровольно принимать на себя обязательства, которые позволяли бы предотвратить такое перерастание (ограничения в изъятии членами кооператива своих паев, ограничение (или полное исключение) доходов на вложенный пай и т. д.).

Обусловлено это отличительными особенностями кооперации, связанными с потребностями, интересами социальных групп, участвующих в кооперативном движении. Высокая степень единства таких интересов достигается в рабочем кооперативе — одном из видов «кооперативов новой волны», возникших в середине 80-х гг. на Западе. Юридически эти кооперативы организуются как общества с ограниченной ответственностью. Однако паи членов кооператива имеют чисто номинальную величину (вроде вступительного взноса), поскольку капитал кооператива не состоит из этих паев. В этих кооперативах не допускается прием в члены каких-либо физических или юридических лиц, кроме работников самого кооператива. И напротив, подавляющее большинство работников кооператива должны быть его членами. Общая собственность членов кооператива

является неделимой: даже при ликвидации кооператива та часть имущества, которая остается после расчетов по обязательствам, не может быть разделена между членами кооператива, а передается безвозмездно другим кооперативным организациям.

В паевом кооперативном товариществе (другом виде «кооперативе новой волны») при вступлении в члены кооператива необходим значительный паевой взнос. Однако здесь остро стоит проблема расширения производства, которая чаще всего решается путем привлечения в кооператив наемных работников, что ведет одновременно к концентрации капитала в руках небольшого числа основателей кооператива. Все это, безусловно, может привести паевой кооператив к его превращению в обычное хозяйственное общество или товарищество.

Производственный кооператив отличается и от акционерных компаний, находящихся в собственности их работников (данные предприятия отвечают в большей степени условиям крупного производства). Акционерная собственность работников наиболее полно проявила себя в США на основании программы ESOP, согласно которой акционерные компании создают специальный фонд, состоящий из денежных взносов, предназначенных для выкупа акций, распределяемых среди работников компании. Взносы в этот фонд осуществляются владельцами компании из ее прибыли.

При анализе акционерной собственности работников отмечалось, что она по своему фактическому значению образует лишь дополнительный фонд, а не реальную долю в капитале компании: владелец акций не вправе распорядиться ими по своему усмотрению. Рабочие, став владельцами акций, не приобретают прав обычных акционеров; право голоса они имеют лишь при принятии решений о ликвидации или слиянии компании. В результате, по сути дела, не создается коллективной собственности, создается лишь владение каждым работником долей акционерного капитала без реального контроля за использованием этой собственности. Акционерные компании, находящиеся в собственности занятых, получили некоторое распространение и в Западной Европе, где коллективные предприятия традиционно развивались в основном в форме кооперативов.

Если сравнить предпринимательскую деятельность кооперативов с общим определением предпринимательской деятельности по всем признакам, указанным в ст. 1 Закона о предприятиях

и предпринимательской деятельности, то нельзя не видеть, что кооператив — одна из организационно-правовых форм предпринимательства относится к числу коммерческих организаций, для которых извлечение прибыли — специфическая цель.

Как утверждает А. И. Колганов, определенная степень экономической независимости от капитала сама является достаточным мотивом существования и функционирования кооператива. Например, в потребительском кооперативе таким мотивом является возможность получать товар по среднерыночной цене, а в производственном — возможность иметь работу и нормальный доход за счет своего собственного дела<sup>1</sup>.

Однако, и это верно подмечено, главной целью, с чего и берет свое начало кооперация, остается удовлетворение личных потребностей членов кооператива на основе совместно ведения дел; и хотя кооперативы не всегда занимаются только обслуживанием интересов своих членов, но во всех случаях кооператив действует в интересах своих членов.

Таким образом, предпринимательская деятельность кооперативов хотя и является деятельностью, отвечающей общему определению ст. 1 Закона о предприятиях и предпринимательской деятельности, она одновременно характеризуется наличием специфических особенностей, касающихся собственности, труда и управления.

В производственном кооперативе мы имеем дело с особой собственностью, при которой происходит объединение в одном лице собственника, трудящегося и управляющего<sup>2</sup>.

Сочетание в производственном кооперативе имущественного вклада и непосредственного трудового участия работников обуславливает и особенности организации труда в нем.

Исходя из категорий самостоятельного и несамостоятельного труда, рассматриваемых в двух аспектах: экономическом — отчуждение работника от средств производства и в организационно-правовом — наличие между сторонами отношений власти и подчинения, в юридической литературе высказывается мнение, согласно которому труд в кооперативе наряду с акционерным обществом относится к категории несамостоятельного труда на основе существования здесь управленческих структур, с которыми рядовые члены находятся

---

<sup>1</sup> Колганов А. И. Указ. соч. С. 32.

<sup>2</sup> Глушецкий А. А. Кооперация: роль в современной экономике. М., 1991. С. 7.

в отношениях власти и подчинения<sup>1</sup>. Думается, с этим мнением нельзя согласиться, так как для кооперативов характерны демократические принципы управления, самоуправление.

По мнению Л. А. Сыроватской, нельзя ставить в один ряд члена кооператива и работника акционерного предприятия, которого вряд ли можно назвать реальным собственником средств производства. Фактически он является таким же «несамостоятельным» работником, как и работник государственного предприятия, наемный работник в кооперативе<sup>2</sup>.

«Работники — собственники кооператива, — как утверждает А. И. Колганов, — не являются продавцами своей рабочей силы, а капитал предприятий не противостоит им как чужой капитал»<sup>3</sup>. Поскольку рабочая сила в кооперативе не выступает как наемная рабочая сила, речь может идти только о самонайме — как основном социально-экономическом свойстве организации кооператива.

Одной из характерных особенностей кооперативов являются демократические принципы организации управления, самоуправление. Как отмечается, производственная демократия — от уровня рабочего места до реализации предпринимательских функций на уровне предприятия в целом — является одним из факторов высокой устойчивости производственных кооперативов. Справедливо и утверждение, что свое выражение производственная демократия находит в участии членов кооператива в прибылях, участии в собственности и участии в принятии решений.

Приведенные выше положения свидетельствуют, что как и для всякой иной предпринимательской структуры, для производственного кооператива имеет преимущественное значение урегулирование правом имущественной основы предпринимательской деятельности, а также правовое регулирование организационно-управленческой основы деятельности кооператива.

Для правильного выяснения этого вопроса применительно именно к кооперативу имеет смысл обратиться еще раз к сравнению кооператива с акционерным обществом. При анализе сущности акционерного

---

<sup>1</sup> Тихонова Я. Р. Правовое положение работников как субъектов трудового права. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 1994. С. 11.

<sup>2</sup> Сыроватская Л. А. О правовом регулировании трудовых отношений в современных условиях // Государство и право. 1994. № 1. С. 44.

<sup>3</sup> Колганов А. И. Указ. соч. С. 32.

капитала и акционерных компаний в правовом аспекте отмечалось, в частности, что собственникам стоимости капитала являются акционеры, в то время как юридическим собственником потребительской стоимости капитала закон признает само акционерное общество<sup>1</sup>. Эти выводы основываются на развитом К.Марксом учении о разделении прибыли на процент и предпринимательскую прибыль: процент является исключительно продуктом собственности на капитал, а предпринимательский доход — продуктом функционирования с этим капиталом<sup>2</sup>.

Однако, как отмечается, собственность в кооперативе не раздваивается как в акционерном обществе на собственность на стоимость капитала (акции) и собственность на потребительную стоимость капитала (имущество в его натуральном выражении), а выступает в качестве единой экономической категории; и это оказывает определяющее влияние на правовой статус самого кооператива, членов кооператива, их отношения в кооперативной собственности<sup>3</sup>. Вывод, несомненно, интересен, однако вряд ли можно согласиться с категорическим утверждением, ибо подобное раздвоение все же имеет место, и дело, видимо, состоит в степени такой раздвоенности (абсолютная — в акционерном обществе, относительная — в кооперативе).

Если акционерное общество есть объединение капиталов, а не лиц (работников), то кооператив представляет собой объединение и капиталов, и лиц, а не только лиц, как это иногда утверждается<sup>4</sup>. Данное обстоятельство имеет определяющее значение в том смысле, что то один фактор (объединение капиталов), то другой (объединение лиц), то их совокупное воздействие имеют в правовом статусе кооператива приоритетное значение, и только взятая вместе совокупность всех этих факторов дает подлинную, истинную картину правового статуса кооператива как организационно-правовой формы предпринимательства.

Так, именно потому, что производственный кооператив является объединением капиталов, он не может не преследовать цели

---

<sup>1</sup> См., в частности, Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. М., 1987. С. 90.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 387.

<sup>3</sup> Мозолин В.П. Право собственности в Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике. М., 1992. С. 116.

<sup>4</sup> Мозолин В.П. Право собственности в Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике. М., 1992. С. 116.

извлечения прибыли, но именно потому, что кооператив является объединением лиц, он не может не учитывать экономических, социальных и иных интересов лиц. В результате цели извлечения прибыли корректируются целями лиц и в своем совокупном сочетании выступают как «извлечение прибыли с учетом...»; отсюда и совершенно правильный конечный вывод: «основные цели кооперативов в рыночной экономике иные, нежели у акционерных обществ»<sup>1</sup>.

В приведенном выше положении приоритет определяется капиталом с корректировкой личного фактора. Возможен, однако, и другой вариант. Именно потому, что кооператив — объединение лиц, голосует при решении вопросов управления член кооператива, а не внесенный им капитал. Отсюда принцип, согласно которому каждый член кооператива имеет один голос независимо от размера вклада (пая).

Наконец, учитывая, что кооператив представляет собой объединение и капиталов, и лиц, он не может не быть организацией, строящейся на самоуправлении и капитала, и лиц. Практически это означает, что, во-первых, члены кооператива должны иметь право на участие и в собственности, и в прибылях, и в управлении, и, во-вторых, что в кооперативе может и должна идти речь о самоуправлении и капитала, и лиц. Юридически это находит свое выражение в том, что законодатель закрепляет, например, положение, согласно которому в органы кооператива могут избираться только члены кооператива, не наемный персонал (так решает, например, вопрос § 238 Торгового кодекса Чехии)<sup>2</sup>.

Все приведенные факторы вроде бы свидетельствуют о положительном значении кооперативной формы предпринимательской деятельности. Однако, как было отмечено в литературе, достоинства, присущие кооперативам (принцип совмещения в одном лице функции собственника, работника и управляющего; демократический характер его управления и т.д.), превращаются в недостатки, и, как факт, констатируется уже совершенно иное: «...в кооперативе нет достаточных гарантий для предпринимателя в отношении контроля за средствами, вложенными предприятием. Высок риск предпринимателя и по другой причине:

---

<sup>1</sup> Мозолин В.П. Право собственности в Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике. М., 1992. С. 10.

<sup>2</sup> Принят 5 ноября 1991 г. Федеральным Собранием Чешской и Словацкой Федеративной Республики (См.: Торговый кодекс. Закон Чешской Республики. Прага, 1993 (на русском языке)).

решение всех вопросов отдано на усмотрение общего собрания, где каждый имеет один голос независимо от его доли в имуществе»<sup>1</sup>.

Становится ясной вся справедливость высказанных в адрес правового регулирования деятельности кооперативов критических замечаний<sup>2</sup>. Закон СССР от 26 мая 1988 г. «О кооперации в СССР» по существу закрепил правовой статус производственных кооперативов как однопорядковую структуру (наряду с государственными предприятиями) в общем ряду товаропроизводителей. Хотя и обозначив кооператив в отличие от других «коллективным товаропроизводителем» (п. 2 ст. 17 Закона), тем не менее при определении предмета и направлений деятельности производственного кооператива Закон акцентировал внимание на общих задачах производственно-хозяйственной деятельности кооперативов по производству и реализации продукции (товаров, работ, услуг) «на сторону», т. е. третьим лицам (п. 1 ст. 40 Закона).

Указанную ошибку законодателя следовало исправить, однако, вместо этого законодатель допустил другую: в Законе Российской Федерации о предприятиях и предпринимательской деятельности решил вообще отказаться от такого вида предпринимательских структур как кооператив.

По этой же причине, отмечает В. П. Мозолин, решение вопросов собственности затрудняется и, как следствие, снижается конкурентоспособность кооператива на рынке<sup>3</sup>.

Однако, безусловно, производственный кооператив является необходимой предпринимательской структурой в условиях рынка. Более того, он органично входит в его структуру, и опыт индустриально развитых стран показал способность производственного кооператива вписаться в современное рыночное хозяйство и эффективно приспособиться его критериям.

В экономике почти всех индустриально развитых государств он занимает свою, свойственную только ему «экономическую нишу». По распространенному в литературе взгляду, кооператив — это форма предпринимательской деятельности малых и средних предприятий, форма малого бизнеса со специфическими его особенностями.

---

<sup>1</sup> Глушецкий А. А. Указ. соч. С. 5.

<sup>2</sup> Абова Т. Е. Организация и деятельность кооперативов: правовой аспект. М., 1991. С. 5.

<sup>3</sup> Мозолин В. П. Указ. соч. Указ. соч. С. 114.

В значительной мере это объясняется тем, что самоуправление как основной принцип организации управления эффективен в кооперативе с небольшой численностью (не более 150–200 человек), поскольку при большей численности затрудняется непосредственное взаимодействие между челнами, а также управление в этом случае возможно только путем формирования иерархических организационных структур.

На кооперативной основе может формироваться и инфраструктура рынка; это относится к кооперативным банкам, биржам и другим элементам рыночной инфраструктуры. Некоторые авторы идут еще дальше. Так, при рассмотрении вопроса о наиболее эффективном способе урегулирования амортизационной деятельности предприятий и улучшения использования амортизации для инвестиционного процесса было внесено предложение о создании специальных объединенных фондов амортизации (ОФА). ОФА предлагается рассматривать как финансовую организацию трастового характера, имеющую предметом своей деятельности хранение и накопление амортизационных фондов своих клиентов и использование этих средств в консолидированной форме в своей финансово-коммерческой деятельности (вложение средств в ценные бумаги, в депозитные счета в банках, кредитование, инвестиционная деятельность) с тем, чтобы амортизационные средства ОФА не только не замораживались, но и, напротив, росли за счет трастовой деятельности ОФА. При этом предполагается, что ОФА по своему юридическому статусу могут быть любыми, то есть государственными, акционерными компаниями, кооперативными организациями<sup>1</sup>.

Рассмотрение производственного кооператива в качестве самостоятельной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности позволяет провести четкое разграничение кооператива (именно в этом качестве) и кооперативного предприятия. При этом правовой статус кооперативного предприятия может быть двояким: кооперативное предприятие, созданное кооперативом, может иметь права юридического лица, закрепленное за ним на праве полного хозяйственного ведения имущество и осуществлять от своего имени предпринимательскую деятельность; либо кооперативное предприятие может действовать в качестве внутреннего структурного подразделения

---

<sup>1</sup> Юровицкий В. Рыночные отношения ставят проблему амортизации совершенно по-иному // Деловой экспресс. 1994. № 17 (26). 12 мая.

производственного кооператива по принципам ст. 14 Закона Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

Подобное разграничение позволяет также органично вписать в рыночную структуру и кооперативное предприятие, создаваемое потребительским кооперативом. Если потребительски кооператив — организация некоммерческая, то созданное им производственно предприятие уже будет иметь иную экономическую природу, поскольку оно будет осуществлять именно предпринимательскую деятельность (хотя и в целях реализации стоящих перед потребительским кооперативом уставных задач), причем от собственного имени.

Создание в структуре потребительской кооперации Российской Федерации производственных предприятий (промышленных, заготовительных, торговых и др.) прямо вытекает из постановления Правительства от 24 января 1994 г. «Вопросы потребительской кооперации в Российской Федерации»<sup>1</sup>.

Однако предусмотренные в указанном постановлении рекомендации создавать в системе потребительской кооперации такие организационно-правовые формы, как товарищества с ограниченной ответственностью и акционерные общества, вызывают серьезные возражения. Такие формы не свойственны потребительской кооперации, на что уже обращалось внимание в прессе<sup>2</sup>. Напротив, форма производственного кооперативного предприятия соответствует этому.

Завершая рассмотрение поставленных в статье вопросов, отметим как весьма примечательный факт помещение норм о кооперативах в особой главе (§ 221–260) Торгового кодекса Чешской Республики. При этом кооператив рассматривается в качестве предпринимателя (§ 2–3 Торгового кодекса) и характеризуется как «сообщество с замкнутым кругом лиц, учрежденное в целях предпринимательства или обеспечения хозяйственных, социальных и других нужд своих членов (п. 1 § 221 Торгового кодекса). Равноправие кооператива среди других предпринимательских структур логично закреплено законом.

---

<sup>1</sup> Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1994. № 5. Ст. 351.

<sup>2</sup> Бельдюгина Л. Глаза боятся, а руки делают: если государство поможет — потребкооперация выживет // Российская газета. 1994. 25 марта.

**Быков А. Г.**  
**«Многообразии форм арбитражных процедур  
как фактор эффективности деятельности  
международного коммерческого арбитража»  
(извлечение)<sup>1</sup>**

**Эффективность арбитражной процедуры и ее составляющие.** Категория «эффективность арбитража» прочно занимает «права гражданства» в международном арбитраже. Ее значение отмечается в исследованиях, проведенных как в России<sup>2</sup>, так и за границей.

Исследование этой проблемы предполагает прежде всего выяснение самого понятия эффективности арбитража и элементов, его составляющих.

При первом приближении к проблеме можно отметить, что категория эффективности арбитража понимается как результативность его деятельности. При этом в понятии «эффективность» можно выделить материально-правовой и процессуально-правовой аспекты.

В материально-правовом аспекте эффективность означает способность арбитража в наибольшей степени обеспечить удовлетворение материально-правовых притязаний истца и соответственно материально-правовых возражений ответчика.

В процессуальном плане эффективность арбитража может быть оценена с позиций трех составляющих, характеризующих: а) процессуальное положение сторон; б) процессуальные действия решающего состава (единоличного арбитра или коллегии) по ведению арбитражного процесса; в) процессуальные администрирующие функции арбитражного института.

Необходимость выделения этих трех составляющих обусловлена тем, что при всей взаимосвязи и взаимообусловленности

---

<sup>1</sup> Международный коммерческий арбитраж: современные проблемы и решения. М., Статут, 2007. С. 75–93.

<sup>2</sup> См.: Комаров А. С. Некоторые актуальные вопросы международного коммерческого арбитража в Российской Федерации // Международный коммерческий арбитраж. Специальный выпуск. 2006. С. 7.

процессуальных действий сторон, арбитров и администрирующего арбитражного института каждая из них занимает в процессе самостоятельное место. Причем автономия воли сторон арбитражного процесса в распоряжении своими процессуальными правами и возможностями столь же объективно характеризует сущность международного арбитража, сколь и автономия воли арбитров в проведении арбитражного разбирательства и вынесении решения и автономия воли арбитражного института в осуществлении им администрирующих функций по организации арбитражного разбирательства.

Характеризуя процессуальную составляющую, относящуюся к сторонам, следует отметить, что их процессуальный интерес состоит в такой арбитражной процедуре, которая обеспечивала бы достижение конечного результата — вынесение с наименьшими для них затратами ожидаемого ими решения, отвечающего по качеству требованиям неоспоримости (невозможности отмены) и исполнимости (невозможности отказа от приведения его в исполнение). Под этим углом зрения стороны и оценивают все свои конкретные процессуальные действия, рассматривая их всего лишь как средство достижения конечной цели.

Процессуальная составляющая, относящаяся к арбитрам, имеет другую направленность. В силу своего правового статуса их задача — обеспечить справедливое, на основе состязательности, арбитражное разбирательство в качестве компетентных, независимых и беспристрастных судей. Уже в силу этого обстоятельства для решающего состава — арбитров определяющее значение имеет вопрос о надлежащей организации ими самого процесса арбитражного разбирательства, следствием которого и будет вынесение квалифицированного решения. Поэтому для арбитров основное значение приобретает проблема безусловного выполнения сторонами всех необходимых процессуальных действий, с тем чтобы арбитражное разбирательство проходило в рамках четко организованного процесса, было для арбитров предвидимым, предсказуемым и целенаправленным.

Что касается процессуальной составляющей, относящейся к арбитражному институту, то его администрирующие функции направлены в конечном счете на обеспечение престижности данного института, признания на международном уровне его компетентности и высокого профессионализма, соответствия его деятельности современным стандартам международного арбитража.

Из изложенного можно сделать вывод, что эффективность международного арбитража предопределяется всеми указанными выше факторами, взятыми в их единстве и взаимодействии; при этом определяющее значение имеет процедура арбитражного разбирательства (арбитражный процесс).

**Формы арбитражной процедуры.** Предусмотренная Регламентом МКАС процедура арбитражного разбирательства носит, как можно видеть, стандартизированный по содержанию характер; она рассчитана на типичные, по сложности фактических обстоятельств и их правовой оценки арбитражем, споры, требующие «усредненных» временных затрат. Основная часть споров, рассматриваемых МКАС, соответствует этим «усредненным» критериям. Вместе с тем имеется немало дел, для которых нет необходимости даже в стандартной, типизированной процедуре — они вполне могут быть разрешены с меньшими материальными и временными затратами; имеется также немало дел, для которых стандартная, типизированная процедура, напротив, недостаточна для проведения надлежащего уровня арбитражного разбирательства.

Данное обстоятельство представляется очевидным. Совершенно правильно отмечалось, что «ведущие зарубежные арбитражные институты уже давно разработали и используют на практике для разрешения небольших по сумме споров (small claims) упрощенные (ускоренные) процедуры, которые предполагают не только более простой порядок формирования решающего состава, но и более гибкие процессуальные правила рассмотрения споров»<sup>1</sup>.

Указанные упрощенные процедуры (упрощенное производство) урегулированы в деятельности международных арбитражей путем закрепления в их регламентах, а иногда и непосредственно в законах об арбитраже<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Комаров А. С. Новый Регламент МКАС: По пути интернационализации арбитражного разбирательства // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 2. С. 65.

<sup>2</sup> Один из новейших регламентов — Швейцарский регламент международного арбитража, вступивший в силу с 1 января 2004 г., — содержит специальный разд. V «Ускоренное производство» (ст. 42), регулирующий достаточно детально вопросы организации упрощенного разбирательства, предусматривает ряд новелл, достойных восприятия в российской практике, в частности о проведении только единственного слушания по делу, об ограничении количества подаваемых сторонами некоторых процессуальных документов, о мотивировке решения в краткой форме (если только стороны не договорились о принятии вообще немотивированного решения) и др. // Международный коммерческий арбитраж. 2005. № 1. С. 114–115.

Напротив, деятельность Международного арбитражного суда Международной торговой палаты (МТП) относится к числу арбитражных институтов, предусматривающих арбитражную процедуру, осложненную против обычно применяемой целой системой процессуальных действий, связанных в значительной мере с осуществлением со стороны арбитражного института администрирующих функций по организации арбитражного процесса и контроля за ним, в частности по вопросам формирования состава арбитража; определения порядка и сроков проведения арбитражного разбирательства в Акте о полномочиях арбитров; контроля за решением и др. Примерно по тем же критериям условно к усложненной процедуре можно отнести арбитражную процедуру рассмотрения инвестиционных споров.

С учетом имеющегося опыта МКАС и практики международных арбитражей можно сделать вывод о возможности применения арбитражами трех форм арбитражных процедур: основной (типизированной), упрощенной и специальной.

Под «основной» арбитражной процедурой мы понимаем обычно применяемую, типизированную стандартную процедуру, не содержащую ни упрощенных процессуальных действий, ни усложненных некоторыми дополнительными процессуальными действиями сторон и арбитров и администрирующими функциями арбитражного института. За образец такого «средневзвешенного» подхода можно принять арбитражную процедуру, вытекающую из Типового закона ЮНСИТРАЛ и Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ. Принимая эту процедуру за «основную» (стандартизированную, типизированную), мы исходим из того, что десятки государств при разработке своего национального законодательства об арбитраже (включая Россию) приняли за основу Типовой закон ЮНСИТРАЛ, и этот процесс продолжается. Причем в этом случае в некоторых государствах, воспринявших Типовой закон ЮНСИТРАЛ, предусматривается наряду с основной и упрощенная процедура, хотя сам Типовой закон ЮНСИТРАЛ вопрос об упрощенной процедуре вообще не регулирует.

В принципе можно считать, что эта основная форма оптимально заложена в ныне действующем Регламенте МКАС (в той части, что касается рассмотрения споров коллегией арбитров).

Что касается вопроса о применении двух других форм процедуры: упрощенной и усложненной, которую предлагается именовать

«специальной», то их использование определяется выяснением следующего круга проблем:

- каковы цели введения соответствующей процедуры;
- при каких условиях она может использоваться;
- каковы процессуальные особенности, определяющие содержание данной формы процедуры.

**Упрощенная форма арбитражной процедуры.** В наиболее общем виде можно признать, что цели упрощенной процедуры — достижение при условии обеспечения надлежащего качества арбитражного разбирательства, экономии материальных, временных и интеллектуальных затрат сторон и арбитров и администрирующих действий арбитражного института на ведение процесса (по сравнению со стандартными, типичными условиями процесса, т. е. с основной формой).

Упрощенная форма арбитражной процедуры применяется только при наличии определенных условий:

- по делам на незначительную сумму, обстоятельства которых относительно просты и, как можно полагать, раскрыты достаточно полно в небольшом по объему материале дела на момент формирования состава арбитража; возможность предвидеть со значительной степенью вероятности вынесение решения по имеющимся материалам, правовая квалификация которых относительно проста и в целом проведение арбитражного разбирательства возможно при сокращенных (по сравнению с типичной, стандартной формой) материальных и временных затратах, а само решение подготовлено и оформлено достаточно оперативно.

Отсюда следует, что упрощенная форма предполагает по меньшей мере изменение трех элементов арбитражного процесса: состава арбитража; содержания самой процедуры разбирательства; подготовки и оформления решения.

Что касается состава арбитража, то здесь, можно считать, вопроса нет: признано, что упрощенную форму характеризует рассмотрение дела именно единоличным арбитром, дающее экономию материальных и временных затрат сторон.

Рассмотрение спора единоличным арбитром, безусловно, дает сторонам (именно обеим сторонам, а не только истцу) экономию материальных затрат по арбитражному сбору. Что касается экономии времени, то этот факт не очевиден. Он скорее всего предполагается. Экономия

времени здесь имеет место пока что в отношении срока формирования состава арбитража. Все остальное, что является решающим для определения сроков прохождения дела в арбитраже: время непосредственно самого арбитражного разбирательства и время подготовки и оформления решения, остается прежним. Более того, Регламентом предусмотрен единый срок арбитражного разбирательства — 180 дней с даты формирования состава арбитража (§ 24 Регламента МКАС), независимо от того, рассматривается ли спор единоличным арбитром или составом из трех арбитров. Так что эффективность рассмотрения спора единоличным арбитром само по себе в условиях действующего Регламента в целом скорее всего предполагаемая, нежели реальная. Для того чтобы рассмотрение спора единоличным арбитром действительно стало эффективным, оно должно проводиться и в условиях упрощенного ведения самого разбирательства по делу. Это касается:

— установления более кратких по сравнению с действующими как в целом сроков арбитражного разбирательства (180 дней — это недопустимо длительный срок), так и сроков осуществления отдельных процессуальных действий (сроков представления отзыва ответчиком; сроков назначения дела к слушанию);

— проведения арбитражного разбирательства преимущественно на основе письменных документов, без устного слушания (и соответственно без вызова сторон) в качестве презюмируемой формы разбирательства, если только хотя бы одна из сторон не сделает арбитражу заявления о проведении устного слушания;

— установления положения о том, что арбитражное разбирательство осуществляется путем проведения единственного заседания по делу;

— установления обязанности сторон не позднее дня заседания арбитража полностью раскрыть взаимно друг перед другом все доказательства и аргументы по спору и представить их арбитражу;

— отказа от ведения протокола заседания арбитража;

— отказа от администрирующих функций в отношении арбитража, предусмотренных п. 1 § 42 Регламента МКАС.

Упрощенная процедура предполагает коренное изменение требований к содержанию решения; оформление решения без описательной части (без изложения фактических обстоятельств и хода слушания дела), с весьма кратким изложением мотивов вынесенного решения (только констатацией того, обоснованно ли заявленное

истцом требование и в какой мере, с указанием на имеющиеся в деле доказательства, подтверждающие (не подтверждающие) иск, и правовым обоснованием заявленных требований с точки зрения применимого права).

Характеризуя содержание упрощенной формы арбитражного разбирательства, подчеркнем, что действующий Регламент в той части, в которой он касается рассмотрения спора единоличным арбитром, учитывает только одну составляющую эффективности арбитражного процесса, а именно относящуюся к сторонам, их материальным и временным затратам, и абсолютно не принимает во внимание другой составляющей, а именно относящейся к арбитру. По существу на единоличного арбитра возлагаются процессуальные обязанности по ведению дела в полном объеме с теми же временными и интеллектуальными затратами, как если бы арбитражное разбирательство велось коллегией арбитров, однако с уменьшенным размером вознаграждения.

Изложенные выше положения об упрощенной процедуре арбитражного разбирательства имеют своей целью в равной мере учесть обе составляющие эффективности арбитражного процесса; если арбитр является действительно ключевой фигурой арбитражного процесса, то и самому арбитру в этих целях должны быть созданы соответствующие условия для продуктивной интеллектуальной деятельности. В равной мере рассмотренные положения касаются и упрощения администрирующей функции МКАС как арбитражного института: полагаем, что никакой необходимости в функциях, предусмотренных п. 1 § 42 Регламента, при упрощенной форме нет.

Составным компонентом содержания упрощенной формы арбитражной процедуры может стать и вынесение вообще немотивированного решения в случаях, например, когда ответчик не представляет отзыва на иск и не является в заседание арбитража, при условии, естественно, что в материалах дела имеются достоверные доказательства надлежащего уведомления ответчика о месте и времени арбитражного разбирательства.

Предлагаемые условия вынесения немотивированного решения не затрагивают, на наш взгляд, положений ст. 25 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже», предусматривающих, что непредставление ответчиком отзыва, неявка его в заседание

арбитража либо непредставление доказательств не рассматриваются сами по себе как признание требований истца с учетом следующего. Мотивы решения — это оценка арбитражем заявленных истцом требований (с фактической и правовой стороны) с возражениями (с фактической и правовой стороны) ответчика; именно в сопоставительном анализе доказательственной позиции той и другой стороны и оценки арбитражем результатов такого анализа состоит процессуальный смысл включения в решение арбитража его мотивировочной части. Практически это означает, что мотивы решения — это концентрированное выражение итогов состязательности в арбитражном процессе. Если ответчик по каким-либо причинам (или без иных) не желает участвовать в состязательном процессе, мотивировка решения полностью утрачивает свое процессуальное назначение и процессуальный смысл.

Более того, в этом случае, на наш взгляд, решение без мотивов не только возможно и целесообразно, но и представляет собой единственно правильный вариант действий арбитража; иначе говоря, в этом случае решение вообще нельзя мотивировать.

Странным и парадоксальным кажется подобный вывод. Однако необходимо учесть природу международного арбитража и особенности проявления в нем принципа состязательности. Последний предполагает, что арбитры анализируют и оценивают только то, что им представлено сторонами. Никакое проявление собственной инициативы и самостоятельности арбитров в исследовании обстоятельств дела и оценке доказательств недопустимо, если на этот счет нет каких-либо заявлений той или другой стороны (здесь не будем вдаваться в дискуссионную и сложную проблему учета арбитрами при вынесении решения по собственной инициативе требований публичного порядка и сверх императивных норм). А это означает, что коль скоро ответчик не возражает против иска, не представляет отзыва, не является в заседание арбитража, то состав арбитража не имеет процессуального права анализировать обстоятельства дела, изложенные истцом, и представленные им доказательства и оценивать по существу с позиций их обоснованности: арбитраж имеет право и обязан сделать только одно — констатировать наличие соответствующих материально-правовых требований истца и, не вдаваясь в их доказательственную оценку, признать их подлежащими удовлетворению. Любые действия арбитража по проверке в этом случае по собственной инициативе фактических обстоятельств, оценке

представленных истцом доказательств (в частности, их полноты), правильности расчетов и т.п., в той или иной степени опровергающих позицию истца, означают по существу, что арбитраж стал действовать так, как если бы он был самым ответчиком, т.е. занял «позицию ответчика и вместо ответчика», в то время как он должен быть нейтральным и сохранять нейтралитет на всем протяжении арбитражного разбирательства. Более того, в этом случае процесс состязательности стал бы процессом истца и арбитража, в то время как должен быть процессом состязательности истца и ответчика.

Совершенно определенно необходимо отразить процессуальные особенности упрощенной процедуры непосредственно в Регламенте. И здесь немаловажное значение имеет психологический фактор. Если стороны видят в упрощении арбитражного производства лишь факт рассмотрения спора единоличным арбитром, то это обстоятельство если кого и привлечет, то пока весьма немногих, и в этом вопросе видна скорее инициатива Президиума МКАС, нежели самих сторон. Напротив, урегулирование формы упрощенной процедуры в Регламенте, что наглядно раскроет сторонам все ее преимущества, будет способствовать повышенному интересу сторон к использованию этой формы.

**Специальная форма арбитражной процедуры.** Те же вопросы, что были обозначены при исследовании проблем упрощенной формы арбитражной процедуры, стоят и применительно к использованию специальной процедуры.

Цели специальной процедуры — обеспечить необходимые условия качества и эффективности арбитражного процесса, вызванные усложнением спора (фактических и/или правовых обстоятельств), за счет определенных дополнительных процессуальных действий сторон, арбитров и, возможно, администрирующих действий арбитражного института по сравнению со стандартной типичной формой, хотя это и влечет за собой дополнительные временные, материальные и интеллектуальные затраты.

Специальная форма арбитражной процедуры может применяться при предъявлении требований: на значительную сумму, существенно затрагивающую имущественные интересы сторон; характеризующихся сложностью обстоятельств дела, большим объемом документов и доказательственного материала; сопряженных с необходимостью

проведения экспертизы, вызова свидетелей; осложненных предъявлением встречных исков и встречных возражений в порядке зачета; по делам с участием трех и более сторон и/или третьих лиц; связанных со сложностью правовой оценки арбитражем обстоятельств спора и отношений сторон, в том числе применимого права, и в целом вызывающих значительные материальные, временные и интеллектуальные затраты.

Процессуальные особенности специальной формы арбитражной процедуры выражаются в:

- рассмотрении спора исключительно коллегией арбитров;
- применении двухстадийного процесса рассмотрения спора: стадии предварительного судебного заседания и стадии арбитражного разбирательства;
- установлении на весь период графика арбитражного разбирательства;
- утверждении арбитражем Процедуры доказывания, причем в качестве особого процессуального документа;
- установлении более длительных, чем 180 дней, сроков арбитражного разбирательства и более длительных сроков для представления ответчиком отзыва на иск, сроков назначения дела к слушанию по существу;
- принятии арбитражем постановления о своей компетенции как по вопросу предварительного характера (п. 3 ст. 16 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже»);
- использовании возможностей вынесения решения по отдельным вопросам или части требований (§ 40 Регламента МКАС);
- предоставлении сторонам права по завершении арбитражного разбирательства представить арбитражу пояснения (разъяснения) позиции стороны по итогам арбитражного разбирательства (возможно, в форме некоего «Меморандума»);
- усилении администрирующих функций Президиума МКАС в части, касающейся предоставления Президиуму права по своей инициативе (или по предложению председателя состава арбитража) заслушивать на своем заседании председателя состава арбитража о ходе арбитражного разбирательства, а по делам на особо крупные суммы — предварительное обсуждение проекта решения арбитража на заседании Президиума МКАС.

Специальная форма арбитражного разбирательства предполагает введение по крайней мере двухстадийного процесса: стадии предварительного судебного заседания и стадии непосредственно арбитражного разбирательства. Причем обе стадии должны быть юридически обязательными для сторон и арбитража в силу прямого предписания норм Регламента независимо от кажущейся или фактической простоты дела. Эта оговорка делается специально, так как ничто не мешает ни самим сторонам, ни арбитражу применять стадию предварительного судебного заседания и при основной процедуре (что в МКАС практически почти никогда не делается).

Наличие в специальной форме арбитражной процедуры стадии предварительного судебного заседания обусловлено тем, что с учетом значительной сложности дела надлежашая предварительная подготовка разбирательства дела в рамках тех процессуальных действий, что определены § 29 Регламента МКАС, явно недостаточна. Эти процессуальные действия рассчитаны на предварительную подготовку дела главным образом на основании исковых материалов, т.е. на основании односторонней позиции истца, с привлечением иногда материалов отзыва ответчика, если последний к этому моменту представил такой отзыв (что случается не всегда; значительное число отзывов ответчиками вообще не представляется или представляется непосредственно в заседании арбитража). Следствием такого положения дел является практически невозможность в первом заседании арбитража по крупным и сложным делам приступить к рассмотрению спора по существу, так как либо от сторон неизбежно заявляются разного рода процессуальные ходатайства, касающиеся представления доказательств, привлечения третьих лиц, нередко проведения экспертизы, вызова свидетелей, оспариваются уже представленные доказательства, возникают спорные вопросы наличия и действительности самого арбитражного соглашения, выбора применимого права и др. В итоге не только стороны, но и сам состав арбитража нередко не в состоянии оценить весь объем материалов, заявлений и ходатайств и приступить к рассмотрению спора по существу, поэтому первое заседание арбитража вольно или невольно превращается неизбежно в своеобразную форму предварительного заседания, влекущего отложение дела слушанием.

Необходимо учесть также, что по такого рода крупным и сложным делам стороны нередко преднамеренно не раскрывают с достаточной

полнотой своей позиции (особенно этим грешат ответчики), не предъявляют всех необходимых доказательств, предпочитая делать это постепенно по ходу процесса, делают заявления и ходатайства, вопрос об удовлетворении которых невозможно решить в данном заседании арбитража, либо, напротив, то предъявляют арбитражу такое количество дополнительных материалов, которое состав арбитража не в состоянии рассмотреть и оценить в данном заседании, то не являются в заседание арбитража. Примеров тому в практике МКАС немало.

Наличие стадии предварительного судебного заседания позволяет вести предварительную подготовку дела к слушанию, осуществляемую сейчас практически всегда единолично председателем состава на базе ограниченного фактического материала и, как правило, оформляемую путем дачи весьма кратких указаний в повестках о назначении дела к слушанию, в четкие организационные рамки полноценной стадии арбитражного процесса, соблюдение которой обеспечило бы дальнейшее организованное ведение процесса по делу.

В предварительном судебном заседании истцом должна быть на основании исковых материалов четко определена его позиция по всем предъявленным к ответчику требованиям и доказательствам, их подтверждающим, и соответственно обозначена позиция ответчика по каждому из этих требований с документальным доказательственным подтверждением. Если тех или иных доказательств недостаточно, по мнению той или другой стороны, определяются конкретные сроки их представления каждой из сторон, а также порядок и сроки обмена сторонами любой информацией, проходящей по делу, в том числе возражений, заявлений и т.п.

В конечном счете деятельность арбитража на данной стадии состоит в том, чтобы каждая из сторон раскрыла перед другой стороной и арбитражем с исчерпывающей полнотой все обстоятельства, являющиеся основанием исковых требований и возражений против них, доказательства, их подтверждающие, и аргументы, до начала арбитражного разбирательства спора по существу.

Практически речь идет о принятии арбитражем в стадии предварительного судебного заседания при участии сторон Процедуры доказывания по делу, включающей фиксацию арбитражем:

— предмета доказывания по делу (обстоятельств, подлежащих доказыванию);

— доказательств, подлежащих представлению сторонами, с указанием их вида и наименования;

— конкретных сроков и порядка представления дополнительных доказательств сторонами друг другу и арбитражу;

— сроков рассмотрения дополнительных доказательств и представления на их основе ходатайств, заявлений, возражений и т.п.;

— конечного срока завершения Процедуры доказывания.

Процедура доказывания будет иметь надлежащий процессуальный эффект при условии, что:

— она будет оформлена арбитражем в виде особого процессуального документа, имеющего обязательную юридическую силу для сторон;

— будет установлено, что при несоблюдении предусмотренных Процедурой сроков представления сторонами доказательств, документов, заявлений, ходатайств и аргументов последние не принимаются арбитражем к рассмотрению, если только не будет установлено, что несоблюдение сроков произошло по обстоятельствам, не зависящим от нарушившей их стороны, о чем она немедленно сообщила другой стороне и арбитражу, либо необходимость представления дополнительных доказательств, дополнительных заявлений, ходатайств вызвана обстоятельствами, которые эта сторона ранее не могла предвидеть и предусмотреть;

— конечный срок завершения Процедуры доказывания является для сторон пресекательным и не подлежит какому-либо продлению, если только сам состав арбитража не признает целесообразным, с учетом обстоятельств дела, продлить срок до еще одного заседания по делу.

Введение двухстадийности специальной формы арбитражного разбирательства облегчается тем, что определенная двухстадийность заложена уже и в основной (стандартной) форме арбитражной процедуры.

Под «двухстадийной» понимается арбитражная процедура, при которой сторона, обращающаяся в арбитраж, сначала представляет заявление, иногда именуемое «Уведомлением» об арбитраже, в котором содержание спора излагается в достаточно общей форме, в том числе и без указания цены иска, с тем чтобы впоследствии, в течение срока, устанавливаемого арбитражем, направить конкретизированное исковое требование, в соответствии с которым и будет осуществляться непосредственно арбитражное разбирательство.

Отношения, возникающие на основе уведомления об арбитраже (первая стадия процесса), и отношения, возникающие на основе конкретизированного искового заявления (вторая стадия), носят относительно самостоятельный характер, хотя и органично вытекают одно из другого.

Одностадийная процедура характеризуется тем, что подаваемое исковое заявление изначально должно содержать все необходимые условия в отношении предмета и основания иска, доказательств, цены иска и другие, включая сведения о применимом праве.

Типичным примером такой процедуры является Регламент МКАС, который в этом вопросе занимает четкую «одностадийную позицию», рассматривая неполноту содержания иска как его недостаток. В этом, кстати, Регламент МКАС выгодно отличается от Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже», который, принимая во внимание взаимосвязь п. 1 ст. 23 и ст. 25 (абз. 2), явно исходит из двухстадийной структуры арбитражного разбирательства, в чем нет необходимости при использовании типизированной, стандартной процедуры. Тот факт, что это положение Закона не было воспринято ни одним регламентом МКАС, можно, вероятно, расценить как положительное явление.

Установление специальной формы арбитражной процедуры с двумя стадиями производства, с конкретными сроками осуществления процессуальных действий по доказыванию и графиком арбитражного производства в целом имеет несомненные достоинства:

— она позволяет арбитражу вести процесс наиболее прозрачным образом с заранее предсказуемыми и предвидимыми, ожидаемыми процессуальными действиями сторон, которые рассматриваются в международной практике как важнейший фактор цивилизованного ведения арбитражного разбирательства, отвечающего высоким международным стандартам;

— создаются условия, позволяющие заблаговременно устранить возможные недостатки в подготовке исковых материалов, просчеты в отзыве ответчика и представлении сторонами дополнительных доказательств;

— возникают реальные предпосылки для пресечения недобросовестных действий сторон, направленных на умышленное затягивание процесса, манипулирование своими процессуальными правами во вред другой стороне, введение арбитров в заблуждение;

— практически лишает стороны возможности сослаться на якобы имеющие место нарушения арбитражной процедуры, неизвещение о времени рассмотрения спора, невозможность представить возражения, доказательства и т.п. при оспаривании решений и приведении их в исполнение;

— облегчают значительно работу арбитражных судов по рассмотрению дел об оспаривании решений и приведении их в исполнение, поскольку они имеют возможность наглядно оценить все доводы заявителей о якобы нарушении арбитражем норм и положений процесса разбирательства с процессуальными документами.

Нельзя не видеть, что при характеристике специальной формы арбитражной процедуры центральное место занимают меры, направленные на упорядочение процессуальных действий сторон и на установление четких временных границ их совершения. Вызвано это следующими обстоятельствами. Общепризнанные международные принципы внешнеэкономических отношений морально-этического характера, и в первую очередь такой принцип, как добросовестность и честная деловая практика, рассматриваемый в качестве основополагающей, фундаментальной идеи международной торговли, предполагают сами по себе безусловное соблюдение сторонами договорных обязательств и рассчитаны именно на такое поведение сторон в деловых отношениях. Равным образом это относится и к принципу недопустимости злоупотребления правами в гражданских отношениях сторон.

Однако, как известно, договорные обязательства соблюдаются отнюдь не всегда, что и ведет к возникновению разногласий и споров между сторонами, конфликту их интересов в материально-правовых отношениях.

Материально-правовым принципам добросовестности и честности и недопустимости злоупотребления правами в деловых отношениях корреспондируют и соответствующие процессуальные принципы международного арбитража — добросовестности и честности поведения сторон в арбитражном процессе, предполагающего безусловное соблюдение процессуальных норм, и недопущение злоупотребления процессуальными правами. Вывод тот же самый: насколько общеизвестно то, что отнюдь не всегда соблюдаются договорные обязательства сторон, настолько же известно, что не всегда соблюдаются сторонами и процессуальные нормы арбитража, а иногда и преднамеренно нарушаются.

Сколь бесполезно рассчитывать на абсолютное соблюдение сторонами договорных (материально-правовых) обязательств, столь же беспочвенно полагать, что все без исключения и во всех случаях процессуальные нормы будут безукоризненно выполняться сторонами, — это утопия.

Отсюда следует вывод, что объективно необходима ориентировка процедуры арбитражного разбирательства на учет факторов вероятного несоблюдения сторонами процессуальных норм (неважно, в силу каких обстоятельств: незнания, небрежности, случайностей, преднамеренного нарушения и т.п.), с тем чтобы заранее предусмотреть меры, направленные на предупреждение возможных нарушений. В противном случае нормы о добросовестности поведения сторон в процессе и недопустимости злоупотребления процессуальными правами, даже будучи закрепленными в Регламенте (п. 1 §21), останутся во многом лишь благими пожеланиями.

Следовательно, необходим особый процессуальный механизм, обеспечивающий реализацию этих принципов, особенно в условиях российской действительности, когда нравы процессуального поведения во внутренних судах нередко «перекошевывают» и в международный арбитраж.

Именно с учетом этих факторов и необходимо формулировать содержание арбитражной процедуры в той части, в которой идет речь об упорядочении процессуальных отношений сторон путем введения всех процессуальных действий в четко регламентированные параметры, что в конечном счете способствовало бы повышению уровня «цивилизованности» арбитражного процесса.

Как показывает жизнь, возможности совершенствования арбитражного разбирательства отнюдь не исчерпаны. Среди специалистов по международному арбитражу обсуждаются уже используемые на практике методы ведения арбитражной процедуры путем подготовки арбитрами перечня вопросов, по которым у сторон имеются разногласия, начиная с вопросов об арбитражном соглашении (его наличии, действительности, содержании (объеме), применимом праве) и далее — существа каждого элемента требования истца и позиции ответчика по нему и представление этих вопросов на обсуждение сторон. Более того, выдвигаются в международной практике и предложения о таком ведении процесса, при котором арбитр (состав

арбитража) формулирует перед сторонами свое видение положений, являющихся спорными, и свое предварительное мнение об этом<sup>1</sup>.

Подобного рода предложения вполне вписываются в структуру специальной формы арбитражного разбирательства. Они, в частности, позволяют более широко использовать в российской практике при рассмотрении крупных и сложных споров вынесение предварительных (по вопросу юрисдикции) и частных решений по отдельным вопросам (группе вопросов), что является более эффективным, нежели вынесение единого комплексного решения.

Как видно из изложенных выше положений, отнесение к упрощенной и специальной формам арбитражного разбирательства производится по критериям разного рода: одни из них — цена иска (например, до 20–25 тыс. долл. — при упрощенной, свыше 5–10 млн долл. — при специальной) — имеют в момент отнесения спора к той или иной процедуре (т.е. при принятии иска) объективированный характер; все остальные выступают в качестве критериев вероятных и презюмируемых. Иначе говоря, предполагается, что при лимитной цене иска, подлежащего рассмотрению в упрощенной форме, все обстоятельства дела, доказательства и другие факторы являются достаточно простыми, т.е. имеет место своего рода презумпция, что спор на незначительную сумму иска вполне может быть разрешен в рамках достаточно простой процедуры арбитражного разбирательства. Равным образом презюмируется, что спор на значительную сумму неизбежно требует именно специальной процедуры.

Однако отнести спор в момент принятия его к производству арбитража к упрощенной или специальной формам возможно только по объективированному критерию — цене иска; все остальные критерии в силу их оценочно-предполагаемого характера презюмируются.

Естественно, что реальный ход арбитражного разбирательства не всегда соответствует заложенной презумпции, поэтому может оказаться, что спор на незначительную сумму, подлежащий рассмотрению единоличным арбитром по упрощенной процедуре, реально оказался спором, вышедшим за презюмируемые критерии по степени сложности

---

<sup>1</sup> См.: Клетцль Томас. Право слушать и право быть выслушанным: Культурные аспекты международного коммерческого арбитража // Международный коммерческий арбитраж. 2006. № 2. С. 125–131.

и фактических обстоятельств, и доказательственной базы, и сроков его рассмотрения, и по другим критериям. В этом случае возникает вопрос: не отнести ли данный спор по его реальному содержанию к другой, например основной, процедуре? Ответ на данный вопрос может быть, как мы полагаем, отрицательный: спор, принятый единоличным арбитром по упрощенной процедуре, должен быть рассмотрен именно единоличным арбитром и только по данной процедуре, невзирая на его сложность и большие временные затраты.

Другое дело — вопрос об арбитражном сборе и соответственно гонораре арбитров. Здесь возможно различное решение в зависимости от того, избран ли единоличный арбитр по соглашению сторон или он назначен Президиумом МКАС.

Если единоличный арбитр избран по соглашению сторон, то в случае, когда арбитражное разбирательство существенно вышло по своим оценочным критериям за рамки упрощенной формы по обстоятельствам, зависящим от истца или от обеих сторон, то соответственно истец или обе стороны солидарно должны возместить МКАС разницу в арбитражном сборе между рассмотрением споров по упрощенной и основной форме. Об этом необходимо четко указать в Положении об арбитражных сборах и расходах (во избежание возможного злоупотребления сторонами упрощенной формой). Если же единоличный арбитр назначен Президиумом МКАС, то риск несоответствия единоличного разбирательства и упрощенной формы реальным затратам несет сам арбитраж.

Что касается специальной процедуры арбитражного разбирательства, то здесь определяющим объективированным критерием является также цена иска. Тот факт, что при значительной цене иска фактическая сложность обстоятельств дела и другие оценочные критерии окажутся реально ниже, чем это презюмируется для специальной формы арбитражного разбирательства, не имеет никакого значения. Для данной формы самостоятельное значение имеет цена иска как фактор, определяющий существенный материально-правовой (экономический) интерес истца или обеих спорящих сторон при осуществлении защиты нарушенного или оспариваемого права. Именно поэтому по цене иска должно происходить отнесение спора к специальной форме арбитражного разбирательства даже в том случае, когда при приеме дела

к производству явно прослеживается простота фактических обстоятельств, доказательственной оценки их и других критериев.

**Заключение.** Отношения между самими спорящими сторонами — центральное звено в арбитражном разбирательстве, и от того, как они будут построены, зависит весь ход арбитражного процесса и его результативность.

Опыт нормативно-правового регулирования международного коммерческого арбитража показывает, что в отличие от государственных судов нет необходимости детального регулирования процессуальных отношений сторон, достаточно обозначить фундаментальное положение, на котором должны строиться эти отношения, — принцип состязательности. Именно состязательность сторон вкупе с требованиями добросовестного пользования сторонами своими процессуальными правами и недопущения их злоупотребления составляют достаточную правовую базу регулирования процессуальных отношений сторон; все остальное — это вопрос процессуального самоуправления, которое и осуществляется на основе и в рамках процедуры арбитражного разбирательства (согласованной сторонами и/или принятой арбитражем при участии сторон). При этом арбитражная процедура как правовая форма процессуального самоуправления охватывает в единстве процессуальные действия и сторон, и арбитров, выступая регулятором поведения тех и других в арбитражном процессе. В итоге можно признать, что различие в рассмотренных выше формах арбитражных процедур определяется способом (методом) организации состязательного процесса.

**А. Г. Быков**  
**«Право третейского суда на ошибку  
и его пределы<sup>1</sup>»**

Предыдущий оратор, Ю. А. Тимохов в своем выступлении сослался на необходимость соблюдения принципа законности в третейском разбирательстве. Но возникающие проблемы свидетельствуют как раз об обратном.

Нельзя руководствоваться тем принципом законности, или в всяком случае не в том эмоциональном и догматическом виде, который зафиксирован в законе «О третейских судах в Российской Федерации», ибо иначе мы придем к выводам, абсолютно парадоксальным, ошибочным и не соответствующим правоприменительной практике. Поэтому можно сказать таким образом: да здравствует принцип законности... и до свидания, потому что другого не может быть. Если спросить: имеет ли арбитражный суд право на ошибку, — никто не поймет, потому что сама постановка вопроса о праве арбитражного суда на ошибку противостоит естественна и не отвечает целям и задачам правосудия. Противостоит естественна потому, что АПК РФ, так же, как и закон о судебной системе Российской Федерации, предусматривает в качестве основополагающего принципа принцип законности. А он исключает одновременное предоставление суду, рассматривающему спор, права на ошибку.

С этой точки зрения можно представить три системы, условно говоря, правосудия (потому что третейское разбирательство, понятно, к правосудию не относится): система арбитражных судов, система наших внутренних третейских судов и система международного коммерческого арбитража. Полярны здесь две системы: система арбитражных судов, где принцип законности — один из основополагающих принципов, и система международного коммерческого арбитража, где принцип законности вообще не упоминается. Остается средний уровень — уровень третейских судов. И что же здесь? Статья 18 Закона

---

<sup>1</sup> Выступление на научно-практической конференции, посвященной 15-летию Арбитража при Московской ТПП, 17 декабря 2008 г. // Третейский суд. № 1. 2009.

«О третейских судах в Российской Федерации» называет принцип законности в качестве первого важнейшего принципа третейского разбирательства. Научная доктрина говорит об этом же. Если рассматривать принцип законности в третейском разбирательстве абсолютно на основании того же содержания, что и в арбитражных судах, если отбросить любую квазинаучную формулировку, это просто соблюдение судом норм материального и процессуального права.

Если в соответствии с принципом законности, сформулированным в арбитражных судах, нарушение закона и необоснованное и незаконное решение — это основание для отмены, то почему же закон «О третейских судах в Российской Федерации», провозгласив принцип законности, одновременно говорит, что нарушение закона — неправильное установление фактических обстоятельств или необоснованное или неполное, ненадлежащее исследование их, ненадлежащая оценка доказательств, неполнота их, неправильное применение норм материального права — не является основанием для отмены решения третейского суда? После многих лет разного рода колебаний практика российских арбитражных судов четко исходит из этого и соответствует международной практике. Тогда какой же это принцип законности?

А если еще дальше пойти: Закон «О третейских судах в Российской Федерации» разрешает сторонам согласовать в арбитражной оговорке невозможность обжалования решения третейского суда. И если следствием такого положения является отсутствие компетенции арбитражных судов в рассмотрении вопроса об оспаривании решения третейского суда, то что же получается? Ведь предоставляя право сторонам решать вопрос о невозможности оспаривания решения третейского суда, закон не ограничивает его какими-либо элементами. Естественно, напрашивается вывод, что стороны вправе считать, что по принятому ими соглашению о невозможности оспаривания решения третейского суда это решение нельзя оспорить даже тогда, когда оно нарушает основополагающие принципы третейского разбирательства. Ничего другого из толкования закона сделать нельзя. И тогда возникает вопрос: либо это не принцип законности и его соблюдение в третейских судах — это анахронизм, либо мы имеем дело с неким квазипринципом или каким-то усеченным принципом законности, который к нему вообще не имеет никакого отношения.

В связи с этим первый аспект права суда на третейскую ошибку. В нашей практике, литературе, доктрине проблема не подается с такой остротой, как в западной практике. И ее не могло быть во внутренних третейских судах, поскольку Временное положение о третейском суде для разрешения экономических споров, которое теперь утратило силу, не допускало такой возможности: решение должно быть законным и обоснованным. Применяется ли это требование законности и обоснованности к нынешнему режиму третейского разбирательства? Мы совершенно четко знаем: такого требования нет. Тогда зачем этот принцип, зачем он вводит в заблуждение? Ведь принцип — это то, что надо соблюдать, а не провозглашать. В статье 18 Закона «О третейских судах в Российской Федерации» принцип законности поставлен на первое место, а принцип состязательности — на предпоследнее, хотя логичнее было бы сделать наоборот.

Проблема заключается в следующем. В определениях арбитражных судов по вопросам, касающимся оспаривания решений внутренних третейских судов можно найти очень интересные вещи. Основной мыслью проводится то, что арбитражный суд не имеет права проверять заново, переоценивать обстоятельства и доказательства. Арбитраж не полномочен это делать не потому, что у него нет этого права, а потому, что у него нет объекта для переоценки тех обстоятельств, которые установлены третейским судом, и тех доказательств, которые представлены. Таково толкование норм правоприменительного права, которое дает третейский суд. Нельзя переоценить то, что не существует. Почему? Думается, и в практике третейского разбирательства, и в практике арбитражных судов до сих пор есть какая-то недооценка содержания процесса, производимого в третейском разбирательстве и в арбитражных судах. С высказыванием Кая Хобера, приведенным Ю. А. Тимоховым<sup>1</sup>, здесь можно согласиться.

К российскому внутреннему третейскому разбирательству полностью применимы следующие критерии. Третейский судья не должен, не имеет права, не полномочен исследовать обстоятельства с точки зрения тех фактов и обстоятельств, которые не представлены

---

<sup>1</sup> См.: Тимохов Ю. А. Некоторые процессуальные особенности рассмотрения споров в третейских судах, в том числе международном коммерческом арбитраже // Третейский суд. 2009. № 1. С. 19.

сторонами. Процесс в третейском разбирательстве, основанный на принципе состязательности, суть процесса между самими сторонами. Если сторона не представила все обстоятельства, имеющие самое существенное значение для дела, без которых невозможно принятие правильного решения, не обозначила фактические обстоятельства, третейский суд не вправе по собственной инициативе их исследовать. Поэтому понятие неполноты обстоятельств, исследованных арбитражем, то, что согласно статье 270 АПК РФ является основанием для отмены решения государственного арбитражного суда, — здесь нормальная третейская процедура. Воля, объем полномочий третейского судьи обозначены третейским соглашением, и нельзя вмешиваться в те обстоятельства, которые не назвали стороны.

А дальше очень простой вывод: если не исследованы те обстоятельства с необходимой полнотой, которые должны были быть исследованы, но решение принято, значит, решение основано на не полностью выясненных обстоятельствах и, возможно, ошибочно, но его, тем не менее, отменить нельзя.

То же самое с доказательствами. Если та или иная сторона не ссылается на те или иные доказательства, а по ходу дела в третейском разбирательстве третейский судья выясняет, что есть еще какие-то доказательства по делу или, возможно, должны быть, ему нельзя истребовать их по собственной инициативе, потому что он тем самым нарушит основополагающий принцип третейского разбирательства: подсказывая той или иной стороне истребовать доказательства, третейский судья этим принимает ее сторону. Другим образом здесь рассуждать нельзя. В результате тут тоже будет принято, возможно, ошибочное решение.

Хотя, например, в шведском законодательстве предусмотрена категория относимости и допустимости доказательств, шведские третейские суды в современных условиях никогда эту норму не используют. Более того, действует принцип, согласно которому сторона может представить любую макулатуру вплоть до уличных слухов, и арбитры это примут, потому что место в архиве на полке найдется, а стороны могут обратиться в государственный суд с заявлением об оспаривании решения, ссылаясь на то, что третейский судья не дал возможности представить все необходимые доказательства. Априори до рассмотрения спора по существу оценивать относимость и допустимость

доказательств нельзя, хотя эта категория есть и в Законе «О международном коммерческом арбитраже», и в Законе «О третейских судах в Российской Федерации», и в регламентах.

Сложилась интересная ситуация. С одной стороны, есть принцип законности, который требует недопущения ошибок, с другой стороны, система третейского разбирательства как бы провоцирует на возможные ошибки, и это правильно, потому что это — процесс сторон. Принятие решения с возможными ошибками — нормальный третейский процесс. Эти ошибки не являются основанием для отмены решения. Поэтому ответ на вопрос: имеет ли право третейский суд на ошибку, — очевиден: да, имеет. Но лучше бы задать другой вопрос: что идет в качестве последствий, если ошибка допущена? В уголовном процессе вердикт присяжных говорит: «виновен, но заслуживает снисхождения», здесь точно так же. Не прав третейский суд, допустил ошибки, права на которые он не имеет, но государство в лице Закона «О третейских судах в Российской Федерации» «амнистирует» третейский суд и говорит: у третейского суда специфическая сфера судебного разбирательства, специфические цели и задачи, это очень своеобразный орган, и хотя он допустил ошибки, я не буду отменять его решение, хотя это не означает, что он имел право на ошибку, этого права нет. Например, принцип полноты исследования обстоятельств применительно к третейскому разбирательству будет звучать так: если стороны изложили определенные обстоятельства, и третейский суд их не полностью исследовал и оценил, его ошибка в том, что он дал не полное исследование обстоятельств. Если третейский суд полностью исследовал все обстоятельства, представленные сторонами доказательства, но для надлежащего правильного вынесения решения их было недостаточно, и он вынес решение, не соответствующее, так сказать, справедливости и разуму, это не его ошибка. Это «индульгенция» государства на возможную ошибку.

Проблема возникает следующим образом. Есть законные обоснованные решения, есть решения с ошибками в применении норм материального права. А как быть с теми решениями, которые, с точки зрения нашего законодательства, не нарушают основополагающих принципов российского права, но, тем не менее, вызывают смущение, возмущение и многие другие неприятные реакции, решениями, которые, с точки зрения твердого законодательного регулирования, отменить

нельзя, но их нельзя и оставить в силе, потому что невозможно себе представить, чтобы нормальный человек их принимал. Можно привести несколько очень любопытных позиций, сформулированных в западной практике, в том числе международными и внутренними арбитрами, в которых идет речь о «третейских решениях», в основном применительно к англо-американской и шведской правовой системе: «это решение третейского суда очевидно незаконное или незаконным образом нарушающее интересы правосудия»; «решение настолько несправедливо и неразумно, что оно шокирует правосознание»; «очевидные правовые и фактические ошибки»; «решения, представляющие собой оскорбление закона и осуждающие сами себя»; «ошибки, настолько бросающиеся в глаза, что их нельзя терпеть»; «арбитражные решения, содержащие настолько фундаментальные серьезные ошибки, что они иногда могут повлиять на доверие общества к самой системе третейского правосудия»; «откровенно неразумные или содержащие явные правовые ошибки решения» и масса других высказываний на эту тему. Речь идет, правда, о решениях, делающих промежуточные выводы. Например, вопреки требованиям российского законодательства — срок исковой давности истек и надо отказать в иске, — берется и взыскивается, и никаких основополагающих принципов российского права нет. А можно ли оставлять без внимания такое решение? И тут возникает интересное положение, формулируемое следующим образом: если третейский суд принимает решение с какими-то подобными ошибками, а государственный суд, рассматривая вопрос об оспаривании и отмене решения, не отменит его, то его отказ будет свидетельствовать о нарушении публичного порядка.

Внимание было намеренно заострено на той проблеме, которую мы обычно обходим стороной. Думается, она достойна внимания в правоприменительной практике, да и в науке.

## Основные работы профессора А. Г. Быкова

1. Имущественная ответственность в условиях полного хозрасчета. М.: Знание, 1970.
2. Комментарий к Уставу автомобильного транспорта РСФСР (в соавт. с Д.И.Половинчиком и Г.П.Савичевым). М.: Юридическая литература, 1973.
3. Хозяйственное право /Учебник. М.: 1974 (в соавторстве).
4. Права промышленного предприятия в области планирования. М.: Знание, 1975.
5. План и хозяйственный договор. М.: Изд-во Московского университета, 1976.
6. Хозяйственное право. Учебное пособие. /Отв. ред. В.П.Грибанов, О.А.Красавчиков. М.: Юридическая литература, 1977. (в соавт.)
7. Комментарий к уставам автомобильного транспорта союзных республик (в соавт. с Д.И.Половинчиком и Г.П.Савичевым). М.: Юридическая литература, 1978.
8. Экономическая политика КПСС и право (в соавт. с А.А.Кененовым и Ю.М.Козловым). М.: Издательство МГУ, 1979.
9. Предприятие и транспорт /Отв. ред. И.В.Петров. М.: Юридическая литература, 1979.
10. Советское гражданское право. Т. I /Отв. ред. В.П.Грибанов и С.М.Корнеев. М.: Юридическая литература, 1979. (в соавт.)
11. Советское гражданское право. Т. II /Отв. ред. В.П.Грибанов и С.М.Корнеев. М.: Юридическая литература, 1980. (в соавт.)
12. Социалистическое планирование и право. М.: Знание, 1980.
13. Правовые формы научно-технического и промышленно-экономического сотрудничества СССР с капиталистическими странами. /Отв. ред. М.М.Богуславский. М.: Наука, 1980. (в соавт.)
14. Сборник нормативных актов по гражданскому законодательству: В 2-х ч. — М.: Юридическая литература, 1980.
15. Сборник нормативных актов по гражданскому законодательству. В 2-х частях. /Отв. ред. А.Г.Быков. М.: Юридическая литература, 1984.
16. Основы автотранспортного права /Учебник. М.: 1986.
17. Советское право /Учебник. М.: 1988 (в соавторстве).
18. Право и хозяйственный механизм в СССР /Пер. с рус. — 1989 (в соавторстве).

19. Настольная книга хозяйственного руководителя по законодательству / Отв. ред. Б. И. Пугинский. М.: Юридическая литература, 1989. (в соавт.)
20. Bikov Anatoli, Lajno Piotr. El derecho y el mecanismo economico en la URSS. Editorial Progreso. Moscú, 1989 / Право и хозяйственный механизм в СССР (на испанском языке) / В соавторстве с Лажно П. Г. / М.: Издательство «Прогресс», 1989.
21. Методические рекомендации по применению примерных форм (образцов) документов, регулирующих развитие производственной и социальной инфраструктуры района города в условиях рыночной экономики. / Сб.: Организационно-хозяйственные формы развития производственной и социальной инфраструктуры района (города). Том 6. М.: 1991.
22. Конкретные образцы (формы) документов, регулирующих развитие производственной и социальной инфраструктуры района (города) в условиях рыночной экономики. / Сб.: Организационно-хозяйственные формы развития производственной и социальной инфраструктуры района (города). Том 6. М.: 1991.
23. Предприниматель и арбитражный суд. Научно-практическое пособие (в соавторстве с Витрянским В. В.). М.: Ассоциация Гуманитарное знание МГУ, 1992.
24. Предпринимательское право: проблемы формирования и развития // Вестник МГУ. Серия Право. № 6. 1993.
25. Конституция Российской Федерации — основа формирования базовых категорий предпринимательского права (тезисы научного доклада) / Сб.: Труды юридического факультета. Выпуск 1. Кафедра предпринимательского права. М.: Ассоциация Гуманитарное знание. Центр общественных наук МГУ, 1994.
26. Кооперативы в структуре рынка (проблемы правового регулирования) (в соавторстве с Карелиной С. А.). / В сб. статей: Труды юридического факультета. Выпуск 1. Кафедра предпринимательского права. М.: Ассоциация Гуманитарное знание, Центр общественных наук МГУ, 1994.
27. Акционерное общество. Сборник типовых организационно-распорядительных документов (подготовлен при участии Консультативного общества Опекунского Совета ФРГ и Германского фонда международного правового сотрудничества); рекомендован для применения Госкомимуществом РФ и Российским фондом Федерального имущества (в соавторстве с Макварт Э. (начальник правового отдела КООС, ФРГ), Фроловым Е. С., Шиткиной И. С.). М.: Российский юридический издательский дом, 1994.

28. Нормативно-правовое обеспечение энергетической стратегии России / В соавторстве с Толченковым Н.И., Шаломановым Г.Г. В сб.: Новая энергетическая политика России. М.: Энергоатомиздат, 1995.
29. Проблемы организации предпринимательской деятельности в государственном секторе экономики // В сб.: Сотрудничество по вопросам правового регулирования хозяйственной деятельности. 3-й Международный юридический семинар. Доклад и научная информация. Материал Социн-центр, 1995.
30. Нормативно-правовое обеспечение энергетической стратегии России / В соавторстве с Толченковым Н.И., Шаломановым Г.Г. // Энергетика и политика. 1995.
31. Комментарий к закону об акционерных обществах. М.: Издательство БЕК, 1996.
32. Арбитражная практика за 1986–1991 гг. М.: 1997.
33. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» / Отв. ред. Г. С. Шапкина. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Контракт, Инфра-М, 2000. (в соавт.)
34. О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения. / В Сб.: Предпринимательское право в рыночной экономике / Отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. М.: Новая Правовая культура, 2004.
35. Многообразие форм арбитражных процедур как фактор эффективности деятельности международного коммерческого арбитража. / В Сб.: Международный коммерческий арбитраж: современные проблемы и решения: сборник статей к 75-летию МКАС при ТПП РФ / Под ред. А. С. Комарова. М.: Статут, 2007.
36. Право третейского суда на ошибку и его пределы. Третейский суд. 2009. № 1.
37. Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации: научно-практический комментарий / Под общ. ред. Комарова А. С. М.: Инфотропик Медиа, 2012 (в соавторстве с Асосковым А. В., Балаян Л. Г., Бардиной М. П., Вилковой Н. Г., Девяткина К. И., Зименковой О. И., Зыкина И. С., Комарова А. С., Костина А. А., Савранского М. Ю., Садикова О. Н., Серакова В. В., Симонс Л. Г., Розенберг М. Г., Филатова И. А., Фролочкина В. А.).

**А. Г. Быков:**  
**Человек, Ученый, Учитель**

Ответственный редактор — доктор юридических наук,  
профессор *Е. П. Губин*  
Выпускающий редактор — *Е. А. Палехова*

Менеджеры проекта *А. Е. Молотников, Р. М. Янковский*  
Корректоры *А. Е. Познышев, А. К. Вартанова*  
Дизайн и оформление *С. А. Заньков*  
Иллюстратор *Д. Н. Жуков*  
Верстка *Р. Г. Набиев*

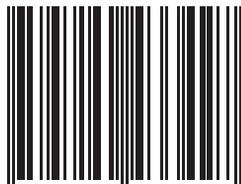
Подписано в печать 23.01.2013. Формат 60×90/16.  
Гарнитура ГТС Charter. Печать цифровая.  
Бумага офсетная. Усл.-печ. л. 26.  
Тираж 1000 экз.

**Автономная некоммерческая организация**  
**«Центр поддержки бизнес-инициатив Стартап»**

119992, Москва, Ленинские горы, вл. 1, стр. 75 Г (Научный парк МГУ)  
Тел.: +7 (495) 585-76-09  
info@biz-startup.ru  
www.biz-startup.ru

Отпечатано в типографии МГУ имени М. В. Ломоносова.  
Заказ № 148.

ISBN 978-5-9904334-2-7



9 785990 433427 >

БЫКОВ  
ЧЕЛОВЕК  
УЧЕНЫЙ  
УЧИТЕЛЬ

ЧЕЛОВЕК, УЧЕНЫЙ, УЧИТЕЛЬ

А. Г. БЫКОВ

А. Г. БЫКОВ



ЧЕЛОВЕК  
УЧЕНЫЙ  
УЧИТЕЛЬ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
М.В. ЛОМОНОСОВА. ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МОСКВА 2013