

Все вищесказане підтверджує специфіку трудових процесуальних відносин і доводить той факт, що трудові процесуальні правовідносини виходять за рамки кожної з визнаних на даний момент галузей права. У зв'язку із цим назріває необхідність створення чіткої системи правових норм, що регулюють трудові процесуальні відносини в рамках самостійної галузі права - Трудового процесуального права.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скакун О.Ф. Теория государства и права: Учебник. - Харьков: Консум; Ун-т внутр. дел, 2000. - 704 с.
2. Чаньшева Г.И. Коллективные отношения в сфере труда: теоретические и практические проблемы правового регулирования: Дисс... докт. юрид. наук. - Одесса, 2001. - 399 с.
3. Пилипенко П.Д. Проблемы теории трудовых правоотношений в условиях перехода Украины до рыночной экономики: Автореф. дис... докт. юрид. наук. - Харьков, 2001. - 36 с.
4. Лазор В.В. Судебный и внесудебный порядок разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов) // Актуальные проблемы права: теория і практика, -2002. -№ 4. -С.53-57.

5. Юдельсон К.С. Советское гражданское процессуальное право. -М., 1957. -844 с.
6. Кодекс законів про працю // Право України. -1996. - № 2-3.
7. Трудовой кодекс РФ. -М.: Издательско-торговый центр «Оринком», 2002. -128 с.
8. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26.07.1999 г. -Минск: Сорурифт, 2003. -310 с.
9. Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» // ВВР України. - 1998. -№ 34.
10. Гражданский процесс: Учебник /Под ред. В.А. Мусина, Н.А. Чечиной, Д.М. Чечота. -М.: «Проспект», 1998. -472 с.
11. Цивільний Процесуальний Кодекс України // ВВР України. -2004. -№ 40-41, 42. - Ст.492.
12. Киселев И.Я. Зарубежное трудовое право: Учебник. -М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М, 1998. -263 с.
13. Международная Организация Труда. Конвенции и рекомендации 1919-1956. -Женева: Международное Бюро Труда, 1991. -Т.1. -С.859-860.

Надійшла до редколегії 14.12.2007

ПЛАХОТИНА Н.А. КЛАССИФИКАЦИЯ СУБЪКТОВ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Исследованы субъекты современных трудовых процессуальных отношений, выделены их характерные черты, определены основания классификации субъектов трудовых процессуальных отношений и обоснованы предложения по усовершенствованию отечественного законодательства.

PLANOTINA N.A. CLASSIFICATION OF SUBJECTS LABOR REMEDIAL LEGAL ATTITUDES

Subjects of modern labor remedial attitudes are investigated, their characteristic features are allocated, the bases of classification of subjects of labor remedial attitudes are determined and offers on improvement of the domestic legislation are proved.

УДК 347.4

Т.К. ПРИМАК, канд. юрид. наук, доц.

Академия управления МВД России

ВИДЫ ДОГОВОРНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Рассмотрены вопросы договорных отношений и правового регулирования в предпринимательской деятельности. Показано, что для отношений, сложившихся в предпринимательской деятельности, более приемлем термин «договорно-правовое регулирование», поскольку договор регламентирует лишь некоторые виды отношений между индивидами, а нормативно-правовые акты доминируют над договорами. Рассмотрена модель взаимоотношений общества и власти; дается характеристика отдельным видам регулирования, рассмотрена модель взаимоотношений общества и власти в области предпринимательства.

В целом договорно-правовое регулирование в предпринимательской деятельности сводится к вопросам определения роли и степени участия государства и права в регулировании экономических отношений, влияния последних на формирование политики и законодательства, что всегда вызывало и вызывает достаточно оживленные споры, как и меняются подходы к их разрешению. В юриспруденции эта проблема обсуждается в рамках дискуссий вокруг публичного и частного права - либо приоритет отдается частноправовому регулированию, либо публично-правовому, либо констатируется их взаимосвязь и идет

поиск приемлемого соотношения. Но как не велико значение права, главную роль все же играет политический выбор той или иной экономической модели развития. В Российской Федерации основой для проведения реформ стало положение неоклассической (монетаристской) теории, где суть рынка определяется как ничем не ограниченная свобода частной инициативы и деловых отношений [1, 2], на базе которого были сформулированы социально-экономические программы, определены правовые нормы и переход от государственного централизованного управления экономикой к рыночному децентрализованному

регулированию. Эта политика получила свое законодательное выражение (Конституция, ГК РФ), где принцип свободы договора и осуществления предпринимательской деятельности имеет приоритетное, фундаментальное значение, выступая гарантом успешного социально-экономического развития страны. То, что его смысловое содержание определяется политическим контекстом очевидно - можно отдать предпочтение свободе, либо наоборот ограничению свободы. Понятно, что нехватка, избыток того и другого мешают, а оптимальный уровень достигается только при их сочетании. В этом смысле о свободе можно говорить до заключения договора, до регистрации предпринимательской деятельности, впоследствии же субъект связан обязательствами, если он предприниматель, то его поведение определяется в значительной степени тем, что ему делать разрешено и регламентируется налоговыми, антимонопольными нормами, законодательством о защите прав потребителей и т.д. Иными словами, договор и предпринимательская деятельность это скорее добровольное ограничение свободы и не только нормативное, но и этическое (добросовестность, должная осмотрительность, заботливость, честное ведение дел и т.д.).

К сожалению, необдуманное заимствование представлений о свободе, о некоем добропорядочном предпринимателе, который, преследуя собственный интерес, наилучшим образом способствует достижению общественной цели, поскольку заинтересован в устойчивом и стабильном развитии [3], привело к массовым нарушениям, преступлениям, социальной нестабильности и к негативному опыту договорно-правового регулирования в предпринимательской деятельности. С цивилистической точки зрения можно возразить, что заключение договора и формирование его условий по общему правилу должно носить добровольный характер, базирующийся исключительно на соглашении сторон и определяемый их частными интересами. Действительно, эта модель хорошо работает при личных, индивидуальных взаимоотношениях, поскольку основывается на социальной близости, ограничивая тем самым свободу действий. Например, предприниматель, обманывающий своих анонимных покупателей на рынке, никогда не станет делать этого в отношении своего близкого окружения. Однако при массовом сбыте и потреблении уверенность в надежности партнера замещается верой в способность власти обеспечить законность ведения самой предпринимательской деятельности. Ведь в конечном итоге стабильность экономики определяется доверием потребителя к политико-экономической системе, например, что, заплатив предпринимателю деньги, он получит взамен качественные товары, услуги, работы, в противном случае у власти всегда есть полномочия принудить должника выполнить свои обязательства. В таком контексте во главу угла ставится не вопрос о выборе средств регулирования, а какие из них в состоянии эффективно обеспечить решение этой задачи. Из последних примеров наиболее наглядный - долевого строительства, которое ранее регламентировалось в основном нормами гражданского законодательства. Поскольку в этой сфере не исполнение обязательств приняло массовый характер (более чем в 60 субъектах Федерации граждане не получили желаемого и в большинстве случаев уже оплачиваемого жилья [4]), в 2004 году вступил в силу федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ. Он закрепил понятие договора

долевого строительства, определил его существенные условия, значительно ужесточил нормы по заключению, исполнению, обеспечению, срокам и т.д. Однако есть все основания полагать, что, его позитивный потенциал будет исчерпан упорядочиванием неоднозначной судебной практики. Конечно, все предлагаемые меры, в том числе по ужесточению ответственности местных органов власти, строительных организаций, возложению рисков на застройщиков и банки, которые будут нести солидарную ответственность, соответствуют представлениям о «правильных» нормах. Но, что мешало, например, органам местного самоуправления осуществлять возлагаемый на них многочисленными нормативными актами контроль? Ведь повсеместно сложилась парадоксальная ситуация - на территории муниципалитетов без разрешений, без оформления земельных участков ведется строительство многоквартирных домов, местные же органы власти пребывают в полном «неведении». Надо полагать, что именно здесь действуют достаточно эффективные неформальные договоренности, которые и будут неукоснительно соблюдаться и исполняться. Так называемая теорема Коуза [5] свидетельствует, что всякий раз, когда стороны наделены свободой ведения переговоров и имеют практическую возможность их осуществить, не будучи ограничены высокими издержками, они придут к взаимовыгодному решению независимо от юридических норм. Уже сегодня очевидно, что введение дополнительного контроля, новых требований к застройщику сказывается на стоимости объектов строительства, ведет к повышению и без того запредельных и определяемых отнюдь не рыночными механизмами цен на жилье, не улучшая при этом общую ситуацию. Таким образом, мы движемся по замкнутому кругу, то, что предполагает договорно-правовое регулирование, то есть свободу действий порождает недобросовестность и противоправное поведение, то, что регулируется законодательно - приводит к значительным затратам и не гарантирует исполнение предписываемых норм. Такая ситуация характерна для большинства отношений, сложившихся в предпринимательской деятельности, соответственно значительная часть статей ГК РФ не применяется напрямую, а действует с учетом многочисленных нормативных актов. В этом случае более приемлем термин «договорно-правовое регулирование», поскольку договор, если исходить из его классического понимания, регламентирует лишь некоторые виды отношений между индивидами. Вместе с тем, доминирование законов над договорами не следует воспринимать как «ограничение частной инициативы» или возвращение к социализму, ведь закон и договор, по сути, это стремление упорядочить действительность. Проблема в другом - сегодня мы вынуждены констатировать, что ни один из них не достигают поставленной цели. Можно назвать сотню, если не тысячу причин объясняющих создавшееся положение, но вполне приемлемо поставить вопрос несколько иначе. И прежде всего, соответствует ли то, что мы имеем нашим нормативным представлениям, реальному состоянию дел и как в свою очередь это соотносится с зарубежными аналогами, поскольку создание цивилизованного рынка та цель, которая поставлена во главу угла всех преобразований в России. По мнению большинства исследователей - рынок, конкуренция, предпринимательская деятельность и т.д. у нас есть, осталось только найти более эффективные средства для их регулирования. Вместе с тем, многочисленные экономические, социологические данные свидетельствуют скорее об обратном - российский вариант чрезвычайно

специфичен. В частности, лишь незначительная часть представителей российского бизнеса нацелена на систематическое извлечение прибыли (признак предпринимательской деятельности), остальные участники стремятся любыми способами, в том числе незаконными, за короткий срок получить максимальную прибыль и уйти с рынка. Если обобщить исследования социологов, политологов, экономистов и др. и воспользоваться мир-системным анализом И. Валлерстайна [6, с. 167-168], то, судя по всему, мы относимся к редистрибутивным мир-империям с включением некоторых рыночных элементов. Соответственно экономика не имеет определяющего характера, поскольку таковой она является лишь при всобщих товарно-денежных отношениях, свободной конкуренции, поэтому ее можно рассматривать только как «встроенный» институт в контексте всей совокупности культурных традиций и общественных отношений (К. Полањи). Нет нужды приводить многочисленные примеры, иллюстрирующие основной тезис - власть и собственность у нас неразделимы, что само по себе не может оцениваться в терминах хорошо или плохо, так как каждое государство выбирает свой путь развития. Можно конечно возразить, что у нас создана значительная законодательная база, регламентирующая рыночные отношения, но это формальная сторона. Опасность заключается в другом - попытки законодателя внедрять законы рыночной экономики (как правило, воспринятые в западном варианте) во все сферы жизнедеятельности общества, придавая им всобщий характер, неизбежно сталкиваются с социальными ограничениями, проблемами проектирования норм, их реализации, регулирования и т.д., разрушая тем самым главный компонент стабильности - нормативность. Здесь немаловажное значение имеет и то, во что люди верят в качестве нормативной правильной. Ведь на основе утверждения о возможности рационального постижения нормативно правильной можно отстаивать и иерархию, и равенство, и свободу, и подчинение и т.д. Так, Платон защищал иерархическое устройство, Локк - организацию общества, при которой все были принципиально равны, в свою очередь и индивид может быть убежден, что только меньшая часть общества должна им управлять (вера) и наоборот, что все равны, поэтому никто не должен обладать большей властью, чем другие. Как пишет И. Валлерстайн: «В этом смысле все зависит от очков, через которые мы осуществляем это восприятие, то есть от организующих мифов...» [6, 324-325]. Сегодня западные философско-социологические и культурно-антропологические исследования сосредоточены на понимании того, как индивид функционирует в несхожих культурах и как, в свою очередь, эти различия отражаются на социальных, политических и экономических изменениях. Основная тенденция, которая, кстати, была воспринята и политиками, - без знания природы взаимоотношений индивидов невозможно понять, почему в одних странах изменения приводят к успеху, в других к социальной нестабильности и упадку. В частности, секрет преобразования Японии объясняют тем, что при проведении модернизации там были учтены структура взаимоотношений индивидов и традиционный уклад жизни.

Если вспомнить лозунг французской революции, который в зависимости от того, на какой его части делается акцент, приводил к очень разным моделям развития общества, то можно сказать - для россиян приоритеты это равенство, братство и лишь затем свобода, понимаемая как независимость личности. Вырисовывается принципиально иная, чем западная, модель взаимоотношений общества и власти, которая связана с тем, что не те или иные полити-

ческие силы, а именно государство должно быть выразителем общих интересов, с правом личности «быть услышанной» и именно оно обязано проводить политику, направленную на благо всего народа. Вмешательство политической власти в распределение благ и ресурсов российского общества считает нормой и не противостоит ее вторжению в эту сферу, поэтому в большинстве случаев распределение благ происходит по вертикальному принципу, который предполагает неравенство и не на основе рыночных законов. Здесь единственной гарантией более или менее справедливого распределения выступает высшая политическая власть. В тоже время нельзя отрицать, что у нас есть реальный сектор экономики, где имеются товарно-денежные отношения. Иными словами экономику России можно определить как частично рыночную.

В принципе государство, оставаясь в пределах национальных границ суверенной властью, может выбирать любые средства регулирования, однако его возможности существенно ограничены, поскольку понятно, что без обеспечения хотя бы удовлетворительного уровня исполнения норм закона или договора ни одну проблему не решить. В тоже время к советскому варианту мы вернуться не можем по вполне объективным причинам - хозяйственная деятельность значительно усложнилась, ее невозможно контролировать в полном объеме. В этом плане может быть стоит рассматривать проблему в несколько иной плоскости, например, отслеживать динамику коррумпированности отраслей экономики и по этому критерию вводить либо законодательное, либо договорное регулирование, безусловно, ни раз и навсегда установленное. Кроме того, есть все основания для признания такого факта как экономическое и социальное неравенство, поэтому достаточно остро встает вопрос о нормативных идеалах. Ведь, с одной стороны, правовое регулирование, исходящее из равенства возможностей, должно гарантировать, что социальные условия никогда не поставят в привилегированное или невыгодное положение того или иного человека, с другой - фактическое неравенство в имущественном положении, в наличии и объеме прав и гарантий - факт, уяснимый быстро и оцениваемый однозначно. В частности У. Климлика считает: «Если мы по-настоящему заинтересованы в устранении незаслуженных неравенств, то мы должны признать господствующее представление о равенстве возможностей неадекватным» [7]. С этой точки зрения договорно-правовое регулирование имеет определенные преимущества, так как в договоре понятие равенства тесно увязано с юридически важным элементом - взаимным согласием.

В свете сказанного можно выделить два вида договорно-правового регулирования: горизонтальное (равенство) и вертикальное (неравенство), в каждом из которых определяется свой базовый принцип.

1. Есть все основания полагать, что в сфере крупного предпринимательства имеется возможность создать эффективное горизонтальное договорно-правовое регулирование на основе соблюдения принципа свободной и справедливой конкуренции. Здесь вполне применимы западные варианты и аналогии, но с определенными оговорками. Сегодня общая тенденция развитых стран рассматривать все сферы публичной деятельности с позиций предпринимательства. Основной тезис - то, что оправдало себя в бизнесе может применяться во всем другом, поэтому речь идет о дополнительном характере административной деятельности и внедрении в публичную сферу конкурентных начал. В свою очередь субъекты публичного права подчиняются общему коммерческому праву. Основные

направления административных реформ - дерегламентация (сокращение числа нормативных актов, рационализация государственного аппарата, сокращение публичных расходов), изменение содержания управления - от подотчетности «боссу» к подотчетности «клиентам», от иерархии к горизонтальной координации, расширение контрактной системы найма и оплаты по результату и т.д. В целом можно констатировать значительное расширение договорно-правового регулирования в публичной сфере, но оно несколько отличается от традиционного понимания, что связано с соприкосновением классической модели гражданского права и бурно развивающегося сегодня течения, именуемого «право и экономика», которое получило распространение, главным образом, в американской юриспруденции (Law & Economics), а затем и в странах, традиционно относящихся к гражданским правовым порядкам [8]. В частности, принцип адекватного отражения в праве экономической сущности отношений означает, что частное право при регулировании предпринимательской деятельности должно руководствоваться не столько соображениями равенства сторон, сколько заботиться о конкретных интересах каждого субъекта отношений, общественно-социальных (публичных) интересах и о распределении предпринимательских рисков.

Конечно, мы не можем заимствовать эту модель в чистом виде, поскольку государство продолжает играть ведущую роль, но нам вполне по силам создать конкурентную среду между государственным и частным капиталом (сегодня созданы мощные государственные компании) [9], применяя такие механизмы как избежание конфликта интересов, обеспечение прозрачности, учет экономических реалий и т.д. В этой сфере возможно создание новых норм путем «соглашений» или «советований», отслеживание общей правовой ситуации, чтобы нормы не наносили ущерба, а, наоборот, способствовали наиболее эффективной реализации экономических законов рынка, проведение постепенной адаптации законодательства по отношению к фактическим действиям субъектов договорных отношений. В целом, договорно-правовое регулирование может стать основой выстраивания отношений между крупными предпринимателями и государством. Здесь вполне приемлема дерегламентация, национализация или приватизация в зависимости от эффективности управления, которое, по мнению многих сегодня становится новой технологией.

Что касается среднего и малого предпринимательства, то здесь возможно как горизонтальное (между субъектами), так и вертикальное договорно-правовое регулирование (публичная власть, крупное предпринимательство, потребители). При этом надо иметь в виду, что отнесение того или иного субъекта к определенному типу в достаточной мере условно, а при нашей действительности еще и проблематично, в частности, когда были предоставлены льготы малому бизнесу, многие крупные предприятия формально реорганизовались и преобразовались в малые.

2. Выделение второго вида договорно-правового регулирования основано на признании того факта, что сложилась многоукладная экономика, где каждый ежедневно вступает в договорные обязательства. Эти обстоятельства вынуждают отказаться от былой трактовки договора как опирающегося на принцип свободы воли индивидуального акта, основанного на автономии сторон. В частности, предметы повседневного спроса продаются по цене, установленной соглашением между производителем и торговлей, а не продавцом и покупателем. Поэтому все большее значение будут иметь типовые (стандартные) догово-

ры, которые создадут практически исчерпывающую систему регулирования взаимоотношений между участниками, так называемое формулярное право, которое широко используется в зарубежной предпринимательской и международной коммерческой практике.

Массовые потребление и сбыт приводят к тому, что на передний план выходят социальные задачи, во-первых, государство должно определить общие условия и правила, которые содействуют уравниванию интересов, во-вторых, учитывать потребности слабой стороны правоотношений. С этой точки зрения есть все основания полагать, что ни свобода договора и равенство, а защита слабой стороны становится тем принципом, который выступает своеобразной несущей конструкцией договорного права, отражающей не только сущность сложившихся общественных отношений, но и весь процесс их реализации. Конечно, можно возразить, что конкретные элементы защиты слабой стороны содержатся в гражданском законодательстве и являются ограничениями принципа свободы договора (М.И. Брагинский, О.Н. Садиков, А.Н. Танага и др.). Однако, оценивая реальную ситуацию, приходится констатировать, что не для всех обязательств с участием неравноправных субъектов предусмотрено соответствующее правовое регулирование (например, заем). Поэтому было бы целесообразно выработать конкретные признаки слабой стороны договора, закрепить положение, согласно которому в случае противоречия способа осуществления субъективного права его социальному назначению оно должно рассматриваться судебными органами в целях защиты слабой стороны договора как злоупотребление правом и т.д. При этом в качестве сильных контрагентов могут быть квалифицированы любые субъекты профессиональной экономической деятельности, в том числе предприниматели, включая индивидуальных, некоммерческие организации, публичные образования, органы публичной власти, слабых - не только потребители, но и средние и малые предприятия.

В целом, приходится констатировать, что в Российской Федерации пока еще не созданы достаточные условия для полноценного использования договора. Поэтому правомерно говорить о том, что мы находимся на первоначальном этапе формирования практики договорно-правового регулирования - заложены основы и идет процесс его становления. В тоже время общая ситуация, в частности глобализация, не даст возможности оставаться в замкнутом национальном пространстве, поэтому для России естественна ориентация на западноевропейский опыт. При этом должно быть соблюдено, по крайней мере, одно условие - необходимо обеспечить по возможности мягкое, через какие-то промежуточные этапы, вхождение страны в экономическую мировую систему с учетом как позитивного, так и негативного опыта преобразований как российского, так и других стран. Ведь в западноевропейском варианте рынок, предпринимательство, договоры не строились и не внедрялись административными мерами, а формировались на протяжении многих веков, они немыслимы без самосознания личности, народа, демократических принципов правления и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дзарасов С. Экономика: рыночная или смешанная // Вопросы экономики. - 2003. - № 7. - С.140.
2. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Воп-

росы экономики. -2001. -№ 10. -С.24-39.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. -М., 1962. -С.332.

4. Российская газета. -20.02.2007. -С.5.

5. Coase R. The Problem of Social Costs. Journal of Law and Economics. -1960. -№ 3.

6. Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века /Под ред. В.И. Игоземцева. -М., 2003.

7. Климлика У. Либеральное равенство // Современный либерализм. -М., 1998. -С.146.

8. Symposium: «Economic Analysis in Civil Law Countries: Past, Present, Future». 11 Int'l Rev. L. & Econ. 261 (1991).

9. Российская газета. -11.10.2006. -С.10.

Поступила в редакцию 31.12.2007

ПРИЙМАК Т.К. ВИДИ ДОГОВІРНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розглянуто питання договірних відносин і правового регулювання в підприємницькій діяльності. Показано, що для відносин, що склалися в підприємницькій діяльності, більше прийнятний термін «договірне-правове регулювання», оскільки договір регламентує лише деякі види відносин між індивідами, а нормативно-правові акти домінують над договорами. Розглянуто модель взаємин суспільства й влади; дається характеристика окремим видам регулювання, розглянута модель взаємин суспільства й влади в області підприємництва.

PRIMAK T.K. KIND OF CONTRACT-LEGAL REGULATION

Questions of contractual attitudes and legal regulation in enterprise activity are considered. It is shown, that for the attitudes which have been usual in enterprise activity, more we accept the term «contract-legal regulation» as the contract, regulates only some kinds of attitudes between individuals, and normative-legal acts dominate over contracts. The model of mutual relation of a society and authority is considered. The characteristic to separate kinds of regulation is given, the model of mutual relation of a society and authority is considered in the field of business.

УДК 346.3

Ю.О. СЕРЕБРЯКОВА

Донецький юридичний інститут Луганського державного університету внутрішніх справ

ОБ'ЄКТ, СТРОК ТА ОРЕНДНА ПЛАТА ЯК ІСТОТНІ УМОВИ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ДЕРЖАВНОГО ТА КОМУНАЛЬНОГО НЕРУХОМОГО МАЙНА¹

Визначено особливості господарсько-правового регулювання таких істотних умов договору оренди державного та комунального нерухомого майна як об'єкт, строк та орендна плата. Виявлені колізії застосування правових норм у цієї сфері. Розроблено рекомендації щодо узгодження та удосконалення правового регулювання досліджуваних умов договору оренди.

Складність і багатогранність орендних правовідносин у сфері господарювання, поряд з недосконалістю правових норм у правовій системі України породжують безліч науково-практичних проблем, для вирішення яких постає необхідність ретельного аналізу істотних умов договору оренди державного та комунального нерухомого майна.

Орендні правовідносини виникають на підставі договору та можуть вважатися дійсними лише у випадку дотримання сторонами всіх його умов, серед яких умови щодо об'єкту, строку та орендної плати є найважливішими, бо відповідно до ч.3 ст.180 ГК України, при укладанні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору [1]. Дотримання цих умов суттєво впливає на динаміку орендних відносин, а тому викликає як теоретичний, так і практичний інтерес. Особливої актуальності це питання набуває у зв'язку з тим, що судова практика вирішення спорів, що виникають з договорів оренди державного та

комунального нерухомого майна, свідчить про наявність суттєвих прогалин та колізій в сфері правового регулювання визначених умов договору.

Окремі аспекти окреслених проблем досліджувались таким науковцями як О.А. Белянєвич, І.В. Боршевський, М.І. Брагінський, В.В. Вгрянський, О.В. Дзера, В.В. Лунь, В.В. Мусієнко, В.С. Щербина, С.О. Теньков та деякими іншими вченими. Але ці питання не були предметом окремого господарсько-правового дослідження, а їх вирішення потребує додаткового обґрунтування. Тому метою статті є дослідження законодавчого регулювання та практичного застосування таких істотних умов договору оренди державного та комунального нерухомого майна, як «об'єкт», «строк» та «орендна плата», а також розробка пропозицій з удосконалення господарського законодавства України в цьому напрямку.

Об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації) визначений законодавцем першим серед усіх істотних умов господарського договору оренди. Відповідно до ч.1 ст.4 Закону України «Про оренду державного та комунального нерухомого майна» (далі Закон) [2],

¹ Первинна рекомендація з напрямку досліджень: канд. юрид. наук Шелухін М.Л. (ДЮІ ЛДУВС).