

УДК 346.61

Я. І. Дабіжа

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми. Ефективність правового стимулювання має особливе значення в процесі регламентації господарських договірних зв'язків, адже саме на основі договорів здійснюються відносини господарюючих суб'єктів з іншими підприємствами, організаціями, громадянами в усіх сферах господарської діяльності, що прямо передбачено в частині 1 статті 67 Господарського кодексу України (далі – ГК України) [1].

Стимулюючий вплив господарсько-правових норм має не лише заохочувати активну правомірну поведінку учасників договірних відносин і забезпечувати сприятливий режим для укладення та виконання господарських договорів, а й слугувати запорукою досягнення значущих соціально-економічних результатів.

Стан дослідження. Різним аспектам правового стимулювання присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені-юристи, зокрема Г.Ю. Агафонова, М.І. Байтін, В.М. Ведяхін, В.М. Горшенюв, В.М. Лебедев, Н.І. Матузов, В.Н. Нікітінський, Т.Н. Радько, В.А. Сапун.

На монографічному рівні проблеми правового стимулювання досліджено в роботі О.В. Малько «Стимули та обмеження в праві» [3].

Крім того, деякі питання стимулюючої ролі господарського права, зокрема й у договірних відносинах, перебували в полі зору таких авторів, як О.А. Беляневич, Г.Л. Знаменський, А.В. Каркачова, В.В. Лаптев, В.К. Мамутов, О.П. Подцерковний, В.В. Поєдинок, В.М. Стойка, З.Е. Федорчук та інші.

Водночас поки що відсутні спеціальні дослідження проблем правового стимулювання в господарських договірних відносинах, хоча важливість та актуальність розроблення цієї проблематики не викликає сумнівів.

Метою статті є визначення цілей, завдань і напрямів удосконалення економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин.

Виклад основного матеріалу. В основі господарського договірного права лежать конституційні принципи економічної багатоманітності, захисту всіх суб'єктів права власності й господарювання, права на підприємницьку діяльність тощо (статті 13, 15, 42 Конституції України). Ці положення органічно поєднуються із загальними принципами господарювання, визначеними статтею 6 ГК України (свободою підприємницької діяльності в межах, визначених законом, вільним рухом капіталів, товарів і послуг на території України), а також принципами регулювання цивільно-правових договорів, насамперед принципом свободи договору.

Таким чином, можна погодитись із твердженням О.А. Беляневич, на думку якої регламентація господарських договірних відносин будується переважно на загальнодозвільному типі правового регулювання [2, с. 3]. Не принижуючи вагому роль правових стимулів, варто звернути увагу також на значення обмежень у цій сфері. О.В. Малько стверджує: «Розгляд правових стимулів у відриві від правових обмежень

як парної категорії, що становить протилежний бік мотиваційної дії права, є суттєвим методологічним недоліком. <...> Обмеження слугують для забезпечення нормальної діяльності стимулювання, тому виконують охоронну, захисну роль, виступаючи певним балансуєчим засобом для стимулювання. Мета обмеження – бути надійним «берегом» різноманітної енергії, щоб вона не набула спотвореної форми» [3, с. 40].

Наявна в господарському законодавстві система заборон та обмежень не позбавлена істотних вад, що значно знижує регулятивний потенціал таких фундаментальних правових принципів, як свобода договору, презумпція правомірності правочину тощо. Саме наведеними міркуваннями обґрунтовується необхідність розгляду правових стимулів та обмежень як парних і діалектично пов'язаних між собою категорій, що в сукупності складають механізм правового стимулювання господарських договірних відносин.

Очевидно, що ефективність останнього через низку причин є далеко не оптимальною.

Насамперед варто визнати, що в господарському законодавстві досі не сформульовано загальні принципи порядку укладення, форми й змісту господарських договорів, які забезпечували б належне підґрунтя для їх системного регулювання, хоча в науковій літературі неодноразово наголошувалось на необхідності їх визначення [2, с. 3]. Водночас загальні засади цивільного законодавства далеко не завжди здатні виконувати роль самодостатніх регуляторів господарських відносин. У цьому контексті необхідно погодитись із думкою О.А. Беяневич, яка підкреслює: «Дія принципів цивільного права, які з урахуванням спеціалізації права можуть визначатись як міжгалузеві, у сфері господарських договірних відносин переломлюються крізь призму загальних засад господарського права, і насамперед це стосується принципу свободи договору. У такому сенсі інституційним принципом господарського права виступає принцип обмеження свободи договору в передбачених законом випадках» [2, с. 116].

Такий важливий висновок, на жаль, не повною мірою сприйнято судовою практикою. Наприклад, Вищий господарський суд України (далі – ВГСУ) у Постанові від 15 березня 2012 р. № 5008/801/2011, вирішуючи питання про право сторін на власний розсуд змінювати порядок визначення площі місця розташування рекламного засобу, наголосив: «Типові правила, а також інші акти цивільного законодавства не містять прямої заборони встановлення в договорі іншого порядку визначення площі місця розташування рекламного засобу <...> якщо сторони в умовах договору передбачили інший порядок визначення площі місця розташування рекламного засобу, до спірних правовідносин слід застосовувати приписи статей 6, 627 Цивільного кодексу України» [4]. З такою позицією ВГСУ погодитись складно. Викликає заперечення визнання за сторонами договору права відступати від встановлених законодавством норм-дефініцій.

Так, М.В. Чинною було сформульовано такі ознаки легального визначення: 1) є державно-владним приписом; 2) є загальнообов'язковим під час тлумачення й застосування положень нормативно-правового акта; 3) діє лише в системі з регулюючими й охоронними приписами, які містять термін, що визначається; 4) об'єкт, що визначається, має власне значення для законодавства [5, с. 9]. Вказані загальні

ознаки свідчать про безумовно імперативний характер норм-дефініцій, що виключає можливість їх перегляду на розсуд сторін.

Дуже принциповою є проблема тлумачення абзацу 2 частини 3 статті 6 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) [7], згідно з яким сторони в договорі не можуть відступити від положень актів цивільного законодавства, якщо в цих актах прямо вказано про це, а також у разі, якщо обов'язковість для сторін положень актів цивільного законодавства постає з їх змісту або із суті відносин між сторонами.

Отже, відсутність у положенні акта цивільного законодавства прямої заборони ще не означає наявності в сторін права врегулювати свої відносини, відступивши від таких правил, адже обов'язковість останніх також може поставати з їх змісту або із суті відносин між сторонами. Варто зважати на позицію Ж.Л. Бержеля, який стверджує: «З точки зору юридичної техніки, усталеної у вітчизняній законотворчій практиці, норма, що містить у собі припис у вигляді заборони або позитивного зобов'язання, не включає, крім самого припису діяти певним чином або утриматись від певних дій, додатково заборону діяти інакше. Це було б мовною надмірністю (плеоназмом). Принаймні вітчизняній традиції законотворчості такий юридико-технічний прийом побудови юридичних норм не відомий. Отже, під час розгляду господарських спорів, що виникають із договірних чи переддоговірних відносин, суд має застосовувати принципи свободи договору в усіх випадках, коли сторони змодельовали свої відносини на власний розсуд, не порушивши при цьому нормативні заборони або позитивні зобов'язання» [6, с. 99, 100]. Натомість висловлена ВГСУ інтерпретація норми, що розглядається, відкриває шлях до обходу сторонами господарського договору складної й збалансованої системи правових гарантій, що містяться в імперативних нормах для кожного конкретного виду договірних зобов'язання. Виходить, що аналізована формула абзацу 2 частини 3 статті 6 ЦК України є рівнозначною застереженню до кожної статті ЦК України, ГК України (інших актів законодавства, що так чи інакше регулюють господарські договірні відносини) про те, що «положення цієї статті діють, якщо сторонами не визначено інше», за винятком нечисленних випадків, коли законом прямо встановлено заборону певної поведінки. Така інтерпретація підриває системність у регулюванні господарських договірних відносин, є потужним дезорієнтуючим фактором для їх учасників.

Варто констатувати, що низка договорів, які активно використовуються в підприємницькій практиці, зокрема й інноваційній сфері, досі залишаються поза сферою господарського законодавства, що є потужним дестимулюючим фактором для розвитку ринку інноваційних технологій, інших складних виробничих зв'язків. І хоча чинним законодавством передбачено можливість укладення непоіменованих, а також змішаних договорів, відсутність належного нормативного регулювання таких відносин значно ускладнює їх упорядкування, залишаючи контрагентам велике поле для творчості. Зазвичай це утворює переваги для економічно сильнішої сторони договору, партнер якої не може розраховувати на гарантії, наявні в регульованих договірних правових відносинах.

Кваліфікація змішаних і непоіменованих договорів викликає труднощі не лише в сторін договору, а й у судів, інших органів державної влади. Поширеними є випадки неправильної кваліфікації таких договорів [8] та навіть помилкового віднесення їх до удаваних правочинів [9].

Проаналізувавши деякі аспекти застосування змішаних і непоіменованих договорів, С.В. Теньков цілком слушно порадив користуватися саме тими моделями договорів, що передбачені в законодавстві [10]. Приєднуючись до цієї думки, усе-таки не можемо погодитись із твердженням автора, що «практично не існує договорів, які не мали б відповідних аналогів у ЦК України, ГК України, інших законодавчих актах». Зокрема, чинне законодавство не містить спеціальних норм, призначених для регулювання таких поширених нині договорів, як консигнація, дилерський (дистриб'юторський) договір тощо. Заповнення цієї прогалини шляхом запозичення відповідних норм у «найближчих родичів» (наприклад, для першого випадку – договору схову, а для другого – договору комерційної концесії та агентського договору) не вирішує задовільно наявну проблему, у зв'язку із чим постає об'єктивна необхідність у визначенні правових засад регулювання договорів консигнації й дилерського (дистриб'юторського) договору. Звісно, вказаними договорами не вичерпується перелік договірних моделей, які мають бути відображеними в сучасному господарському законодавстві.

Існує також зовсім інша проблема – надмірної зарегульованості договірних відносин, що насамперед проявляється у вигляді невиправданого розширення переліку істотних умов господарських договорів та встановлення обтяжливих умов щодо форми їх укладення й змісту. Натомість, як зауважує Г.Ф. Шершеневич, комерційна угода (на відміну від цивільного права) завжди прагнула свободи від форми [11, с. 47–48]. Можна додати, що надто суворі вимоги до форми та змісту господарських договорів не лише не відповідають традиціям правового регулювання, а й часто «грають на руку» недобросовісній стороні договору, яка прагне відмовитись від його виконання з формальних підстав.

У деяких видах договорів спостерігається тенденція до істотного дисбалансу між інтересами сторін, що також має наслідком порушення прав і законних інтересів слабшої сторони договору, під якою зазвичай розуміють «учасника договірних зобов'язань, що володіє значно меншим обсягом тих чи інших організаційних, матеріальних, професійних інформаційних або конкурентних ресурсів, що мають значення для формування, здійснення та захисту суб'єктивного права, порівняно з контрагентом» [12, с. 20].

Відсутність ефективних механізмів впливу на іншу сторону договору закономірно спричиняє зниження ділової активності підприємств, їх небажання вкладати кошти в реальне виробництво. Наведена тенденція досить чітко простежується на прикладі приватно-публічного партнерства, розвиток якого гальмується саме через недостатню захищеність приватного партнера, позбавленого належних правових гарантій забезпечення своїх майнових інтересів.

Така ситуація має спонукати законодавця до вжиття додаткових обмежувальних заходів щодо учасника господарських відносин, який із певних причин (як правило, через становище на ринку) має можливість диктувати свої умови контрагенту.

Господарське законодавство містить лише окремі норми такої спрямованості. Наприклад, частина 7 статті 181 ГК України встановлює: у разі, якщо виконавець за договором, що в установленому порядку визнаний монополістом на певному ринку товарів (робіт, послуг) та отримав протокол розбіжностей, не передасть у 20-денний строк до суду розбіжності, що залишилися неврегульованими,

то пропозиції другої сторони вважаються прийнятими. Варто згадати про передбачену в статті 652 ЦК України можливість зміни або розірвання договору у зв'язку з істотною зміною обставин, а також про необхідність дотримання вимог добросовісності, розумності й справедливості, що постає зі змісту статті 3 ЦК України.

Значення цих положень певною мірою знижується через рідке застосування господарськими судами. Так, розглядаючи касаційну скаргу ТОВ «Світ розваг», ВГСУ дійшов надзвичайно оригінального висновку, що заборона грального бізнесу в Україні не є істотною зміною обставин для скажника, для якого гральний бізнес був основним видом господарської діяльності, та відмовив у розірванні кредитного договору, що укладався ним для розвитку цього бізнесу [13].

В іншій справі ЗАТ «Котнар» звернулось із позовом до ВАТ «ВТБ Банк» (в особі Ужгородської філії) про розірвання кредитних договорів у зв'язку з істотними змінами обставин, якими сторони керувались під час укладення договорів. Обґрунтовуючи свої позовні вимоги, позивач посилався, зокрема, на Прогнози Кабінету Міністрів України та Національного банку України «Про зростання добробуту населення, збереження його купівельної спроможності та споживчої активності, утримання щорічного курсу інфляції в межах 10 відсотків та поступове зміцнення курсу національної валюти», з огляду на які позивач прийняв рішення про можливість кредитування та був впевнений, що в подальшому зміна обставин не настане.

І хоча забезпечення стабільності грошової одиниці України є основною функцією Національного банку України відповідно Конституції України й Закону України «Про Національний банк України», ВГСУ погодився з висновком суду апеляційної інстанції, що «зазначені прогнози не є імперативними нормами законодавства, носять декларативний характер та, як наслідок, не позбавляють господарюючих суб'єктів можливих ризиків щодо змін у зазначених вище прогнозованих напрямках». Водночас ВГСУ вказував, що «при укладенні кредитних договорів позивач повинен був передбачити та розрахувати всі обставини, що могли вплинути на виконання зобов'язань позивача перед відповідачем» [14].

Не вдаючись до аналізу позаправових причин такого сумнівного правозастосування, необхідно відзначити, що оціночні поняття на кшталт «істотна зміна обставин», як і морально-етичні вимоги добросовісності, розумності й справедливості, не завжди виступають надійними орієнтирами для врегулювання договірних відносин. Очевидно, що для більш ефективної їх реалізації необхідні конкретизація та розвиток означених положень в інших законодавчих приписах.

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить про те, що майже всі правові системи сучасності так чи інакше відреагували на проблему недобросовісних і нечесних договорів, а суди більшості країн наділяються нині загальною компетенцією визнавати недійсними умови договорів, що є недобросовісними (*unconscionable*), невідповідними (*unangemessen*) або всупереч «принципу добросовісності та взаємної довіри» ведуть до встановлення істотної нерівності прав та обов'язків сторін тощо [15, с. 150].

Аналогічні правила (щоправда, значно вдосконалені) містяться в Принципах європейського договірного права (далі – ПЄДП). Крім того, у ПЄДП закріплено дієві механізми недопущення «обходу» вимоги чесної та добросовісної поведінки.

Досить показовими в цьому сенсі є стаття 2:104 «Спеціально не погоджені умови» ПЄДП, стаття 2:301 «Недобросовісність під час ведення переговорів» ПЄДП, стаття 4:109 «Надмірна вигода чи несправедлива перевага» ПЄДП, стаття 4:110 «Несправедливі умови, що не могли бути узгоджені заздалегідь» ПЄДП, стаття 5:103 «Правило *contra proferentum* та низка інших» ПЄДП. Так, наприклад, правило *contra proferentum* проголошує, що в разі сумніву щодо значення спеціально не узгодженої умови договору перевага надається тлумаченню, протилежному інтересам сторони, яка запропонувала відповідну умову.

А стаття 2:104 ПЄДП фактично зводить нанівець можливість маніпулювання термінологічною чи іншою оптимізацією текстових описів умов договору в суто меркантильних, непорядних цілях. Ця норма проголошує, що якщо певні умови договору спеціально не узгоджувались, то їх може бути застосовано проти сторони, яка не знала про них, лише якщо сторона, що вимагає їх застосування, здійснила розумні заходи для того, щоб звернути на них увагу іншої сторони до або під час укладення договору. При цьому просте посилення на умову договору в тексті договору не означає, що увагу іншої сторони до таких умов було привернено належним чином, навіть якщо інша сторона його підписала [15, с. 150].

Крім наведених положень, що мають універсальний характер і можуть застосовуватись практично до всіх видів господарських договорів, потребує вдосконалення також регламентація окремих видів договорів, характерною рисою яких є виражена фактична нерівність сторін, що не дозволяє слабшому контрагенту ефективно відстоювати свої права й законні інтереси. Це стосується насамперед кредитних відносин, без використання та подальшого розвитку яких неможливо забезпечити підвищення ефективності ринкової економіки. Як слушно зауважує О.Ю. Мартянов, банківський кредит – найважливіша складова ринкового фінансування, тому він відіграє одну з ключових ролей у стимулюванні інвестиційного процесу [16, с. 75].

Сильніша економічна позиція банку призводить до того, що суб'єкти підприємницької діяльності зазвичай вимушені підписувати договір на вкрай не вигідних умовах або навіть відмовлятися від отримання кредиту.

З метою вирішення цієї проблеми вважаємо за доцільне розробити та затвердити типові договори, на підставі яких мають регулюватись права й обов'язки сторін кредитного договору. Такі заходи сприятимуть додатковому притоку грошових коштів у виробництво, модернізації обладнання, підвищенню ефективності інвестицій в економіку.

Висновки. Таким чином, можна виділити такі напрями вдосконалення економіко-правового стимулювання господарських договірних відносин:

- 1) уточнення меж свободи господарського договору;
- 2) підвищення ефективності правових засобів, призначених для захисту прав і законних інтересів слабшої сторони договору;
- 3) вилучення (корегування) обмежень, які не виправдано ускладнюють процедуру укладення й виконання господарських договорів;
- 4) доповнення змісту ГК України непоіменованими договорами, що часто використовуються в господарській практиці за відсутності спеціального правового регулювання цих відносин;

5) сприяння в більш активному використанні договірних (тобто передбачених у договорі, а не в законі) стимулів;

6) заохочення сторін до оперативного та мирного вирішення (врегулювання) конфліктів шляхом їх орієнтації на застосування позасудових процедур вирішення спорів (у тому числі медіації), широкого використання переговорів у владнанні господарських конфліктів.

Література

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 418.
2. Беляневич О.А. Господарське договірне право України (теоретичні аспекти) : [монографія] / О.А. Беляневич. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 592 с.
3. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве: теоретико-информационный аспект / А.В. Малько. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2004. – 250 с.
4. Постанова Вищого господарського суду України від 15 березня 2012 р. № 5008/801/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21987113>.
5. Чиннова М.В. Дефиниции и их использование в нормативно-правовых актах : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 «Теория и история права и государства; история учений о государстве и праве» / М.В. Чиннова ; Московская гос. юрид. академия. – М., 2004. – 24 с.
6. Бергель Ж.Л. Общая теория права / Ж.Л. Бергель ; пер. с фр. Г.В. Чуршукова ; под общ. ред. В.И. Даниленко. – М. : Nota Bene, 2000. – 181 с.
7. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 1308.
8. Постанова Вищого господарського суду України від 14 липня 2010 р. № 18/92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2875419.html.
9. Постанова Вищого господарського суду України від 9 вересня 2010 р. № 18/44/10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vgsu.arbitr.gov.ua/docs/28_2932566.html.
10. Теньков С.В. Таке небезпечне слово «мерчандайзинг», або Чи варто укладати договори, що не передбачені чинним законодавством / С.В. Теньков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yurinc.com/ua/legal_practice/analytichna_yurysprudentsiia/take_nebezpechne_slovo_merchandaizyng__abo_chy_varto_ukladaty_dogovory__shcho_ne_peredbacheni_chynnym_zakonodavstvom-publication.
11. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права : в 4 т. / Г.Ф. Шершеневич. – М. : Статут, 2003. – Т. 1 : Введение. Торговые деятели. – 2003. – 480 с.
12. Вавилин Е.В. Осуществление прав и обязанностей по договору энергоснабжения / Е.В. Вавилин ; под ред. З.И. Цыбуленко. – Саратов : Изд-во Саратовской гос. академии права, 2007. – 184 с.
13. Постанова Вищого господарського суду України від 1 червня 2010 р. № 42/254-09 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/10000135>.
14. Постанова Вищого господарського суду України від 26 липня 2010 р. № 5/36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/10611772>.
15. Цветков И.В. Договорная дисциплина в предпринимательской деятельности : дисс. ... докт. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / И.В. Цветков ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., 2006. – 336 с.
16. Мартянов А.Ю. Рыночные стимулы инвестиционного процесса : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / А.Ю. Мартянов ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., 2001. – 171 с.

Анотація

Дабіжа Я. І. Основні напрями вдосконалення економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин. – Стаття.

Статтю присвячено питанням економіко-правового стимулювання у сфері господарських договірних відносин. Визначено мету, завдання та шляхи вдосконалення правового стимулювання в цій сфері.

Ключові слова: правові стимули, правові обмеження, загальнодозвільний режим, свобода господарського договору.

Аннотация

Дабиза Я. И. Основные направления усовершенствования экономико-правового стимулирования хозяйственных договорных отношений. – Статья.

Статья посвящена вопросам экономико-правового стимулирования в сфере хозяйственных договорных отношений. Определены цели, задачи и пути усовершенствования правового стимулирования в этой сфере.

Ключевые слова: правовые стимулы, правовые ограничения, общеразрешительный режим, свобода хозяйственного договора.

Summary

Dabizha Y. I. Main trends of the economic and legal incentive of the economic contractual relationships. – Article.

The article deals with the economic and legal incentives in economic contractual relationship. The aims, objectives and ways to improve the legal incentives in this area.

Key words: legal incentives, legal restrictions, permissive mode, freedom of economic agreement.

УДК 346.57:621.039.586

В. Ф. Дутчак

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВІДРОДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТЕРИТОРІЇ ЧОРНОБИЛЬСЬКОЇ КАТАСТРОФИ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливе місце посідає державна політика щодо регулювання господарської діяльності. Вона є рушійною силою правового механізму будь-якої сфери господарювання. Сучасна державна політика щодо відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи є недостатньо розвиненим напрямом, оскільки в чинному законодавстві України чітко не визначено її засади. Такі недоліки законодавства унеможливають економічний розвиток цього регіону. Суб'єкти господарювання не мають встановлених державою гарантій щодо здійснення інвестування в господарську діяльність на території Чорнобильської катастрофи та перспектив на виготовлення й реалізацію екологічно безпечної продукції, надання послуг, виконання робіт тощо. Задля створення сприятливих економічних умов здійснення господарювання на території Чорнобильської катастрофи актуальним є визначення основних правових засад державної політики відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань державної політики у сфері подолання наслідків Чорнобильської катастрофи займалися такі науковці, як О. Нечипоренко, А. Омельченко, В. Опришко, В. Потапенко, Ю. Скалецький, О. Соловйова, Д. Хмара та інші. Ці вчені розглядали загальні положення державної політики щодо подолання наслідків Чорнобильської катастрофи. Проте питання визначення правових засад державної політики щодо відродження господарської діяльності на території Чорнобильської катастрофи залишилось поза увагою науковців.