Міністерство освіти і науки України

Одеській державний університет

Юридичний факультет

Контрольна робота

з Господарського права зарубіжних країн

Виконала студентка

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Науковий керівник

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Реєстраційний номер\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Підпис\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Одеса 2005

**Зміст**

Вступ 3

1 Поясніть, у чому полягає сутність сучасної «корпоративної революції»? 5

2 Як здійснюється міждународно-правове регулювання ситуації, коли існують істотні розбіжності між офертою і акцептом? 7

Загальні висновки 12

Використана література 13

# Вступ

Перехід України до розвинутих ринкових відносин багато в чому залежить від правового забезпечення ринкових форм, від створення належних умов функціонування суб`єктів господарської діяльності, від суворого додержання останніми вимог чинного законодавства України.

Здійснення в Україні економічної реформи істотно змінило правовий, фінансово-економічний і соціальний стан народного господарства. Замість домінувавши раніше у всіх галузях економіки підприємств, що базуються на державній власності, виникли і функціонують мільйони підприємств, що базуються на приватній, змішаній, колективній формах власності. Ринкові механізми, що набирають силу, ставлять підприємства в принципово нові відношення з державою (бюджетом) і економічними свободами, що господарюють у здійсненні діяльності підприємств встановлюються і нові економіко-правові регулятори.

Основні засади ринкової економіки передбачають повну господарську самостійність підприємств і організацій, що функціонують у народному господарстві, вступаючи при цьому в різноманітні виробничі, господарські та інші зв’язки. Всі ці суспільні відносини (як між підприємствами та організаціями — безпосередніми товаровиробниками, так і між ними і державними та іншими органами) потребують правового регулювання, внаслідок якого вони набувають характеру правовідносин.

Інтеграція України до світової економічної системи стимулює розвиток міжнародних господарських зв’язків, зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів підприємництва.

Всі ці чинники зумовлюють необхідність не тільки відповідного правового регулювання, а й вивчення правових засад господарської діяльності.

Перехід економіки України до розвинених ринкових відносин багато в чому залежить від правового забезпечення ринкових реформ, від створення належних умов функціонування суб’єктів господарської діяльності, від суворого додержання останніми вимог чинного законодавства.

Але той шлях, по якому зараз йде господарство України, проходило багато різних країн у різні століття. Наша країна має використовувати світовій досвід правового виміру економічної діяльності, вирішення господарських спорів та багато іншого. Все це визначає актуальність тих питань, що розглядаються в цій контрольній роботі та важність їхнього дослідження.

# 1 Поясніть, у чому полягає сутність сучасної «корпоративної революції»?

Спробуємо усвідомити сутність тієї корпоративної революції, що в умовах сучасної епохи відбулася у відносинах власності.

Насамперед укажемо, що автором і ідеологом теорії корпоративної революції є Адольфе Огастес Берлі (1895-1971 рр.) — американський економіст і соціолог, інституціоналіст. У своїй книзі „Капіталістична революція двадцятого сторіччя” (1955) він виступив як захисник великих корпорацій. У силу того, що великі корпорації володіють „необмеженими можливостями удосконалювання виробництва і здійснення технічного прогресу”, Берлі оголосив їх „революційними елементами сучасного суспільства”. Він звеличував досягнутий рівень організації американського суспільства, що дозволяє назвати його соціально-економічний лад „народним капіталізмом”.

Дотепер існує точка зору, що приватна власність займає ведуче місце в ринковій економіці. Це далеко не так. Типовим для розвитих країн стало приблизно таке співвідношення: 10—15% — приватна власність на засоби виробництва, 60—70% — корпоративна в різних формах (колективно-кооперативна, кооперативна, акціонерна, суспільна тощо), 10—15% — державна. Під впливом управлінської і науково-технічної революцій у світі відбувається інтегрування різних форм власності. Пріоритет одержує та з них, що краще мотивує людину до праці і життя в цілому, дає найбільший ефект у створенні соціальних умов для життя кожного і сукупного національного продукту.

Таким видом власності є корпоративна. Саме вона сьогодні в конкурентному полі різних видів власності є самою прогресивною, тому що дозволяє найбільше повно пов’язати результати господарської діяльності з її соціальним змістом, а, отже, і сенсом людського існування взагалі.

Історично корпоративна революція відбулася на основі промислової революції. Перша промислова революція являла собою період часу, коли використання новітніх технологій і моделей ведення бізнесу привело до революціонизації промисловості, комерції і суспільства, коли з’явилися паровий двигун, бавовноочисна машина, новий спосіб збільшення виробництва заліза і т.д. Західне суспільство назавжди змінило способи ведення бізнесу, що зробили вплив майже на всі сторони життя суспільства.

Усе це привело до того, що відпала необхідність ручної праці ремісників, що працювали у себе вдома протягом цілих поколінь. Ремісники залишили свої домівки, щоб трудитися в загальних цехах у якості найманої робочої сили.

Друга промислова революція (так іноді ще називають корпоративну революцію) відбулася десь через 100 років після першої, приблизно в 1900 р. Саме тоді на світло з’явилися корпорації, які стали новою моделлю організації бізнесу XX століття. Їхній вплив на всі сторони життя і культуру як в Америці, так і по усьому світі, був всеохоплюючим і могутнім.

Корпорація може мати складний механізм узгодження інтересів, формальний і неформальний, і в цьому випадку не мати однозначно домінуючого учасника чи соціальну силу.

В основі корпоративної революції були дві спільно працюючі складові, що зробили її можливою, — комерційне використання нових технологій і зміна способів поширення товарів і послуг.

Як промислова, так і корпоративна революції почалися на робочому місці й орієнтувалися на комерцію.

Разом з тим результати змін уплинули на суспільство в цілому. Люди стали не тільки по-іншому працювати, але і вдягатися, спілкуватися, контактувати один з одним, цілком поміняли про раз життя.

Під час корпоративної революції робилися багатства. У 1840 р. у Сполучених Штатах було усього 20 мільйонерів. До 1879 р., у міру того як корпоративна революція початку приймати визначені обриси, їх уже було більш 100. Але до 1892 р., більш ніж через десять років після зазначеної дати, в Америці вже нараховувалося більш 4000 мільйонерів. Урок історії ясний: у часи великих змін, коли знову народжуються технології і техніка переплітаються з новими способами ведення бізнесу, деякі підприємці наживають величезні багатства.

Якщо уважно придивитися до того, що ж послужило рушійною силою корпоративної революції і змусило її викликати соціальні зміни, ми знайдемо просту формулу: технології і техніка, що нарождалися, переплелися з новими методами ведення бізнесу. Так, корпоративна революція була породжена бюрократичною моделлю ведення бізнесу в сполученні з новими методами поширення товарів (прямі продажи, франчайзинг, замовлення поштою), що, у свою чергу, призвело до широкого використання першого покоління офісних машин.

# 2 Як здійснюється міждународно-правове регулювання ситуації, коли існують істотні розбіжності між офертою і акцептом?

У теорії зарубіжного господарчого права процес укладення господарської угоди визначається як взаємне узгодження прагнень (волевиявлення) сторін. Для того, щоб викликати юридичні наслідки, господарські угоди повинні мати своєю метою виникнення, зміну або скасування господарських прав та обов’язків. Тільки за такої умови угода між сторонами матиме юридичну чинність.

Для того, щоб відрізняти правові угоди від неправових, у праві зарубіжних країн сформульовані умови, наявність яких зобов’язує сторони у правовому розумінні. До них належать:

— узгодження волі (волевиявлення) сторін (оферта, акцепт);

* зустрічне зобов’язання (задоволення згідно з правом Англії та США);
* правоспроможність та дієздатність сторін;
* законна мета (предмет) угоди.

Наявність цих умов є обов’язковою у багатьох зарубіжних країнах незалежно від того, чи є на це безпосередня вказівка у законі чи немає.

У діяльності людей воля виявляється при досягненні цілей, які вони ставлять перед собою, та визначенні шляхів їх досягнення. Відносини між людьми визначаються їх волевиявленням.

Процес укладання угод у всіх країнах включає дві стадії: пропозицію укласти угоду (оферта) та згоду на укладання угоди (акцепт).

Укладання господарських угод супроводжується попередніми переговорами. Вони можуть закінчитися укладанням угоди, але можуть і не мати юридичних наслідків. У зв’язку з цим набуває важливого значення питання про те, яка пропозиція може вважатися офертою. Розв’язується воно залежно від конкретних обставин справи.

В усіх країнах оферта щонайменше повинна відповідати наступним вимогам. Це повинне бути оголошення, в якому віддзеркалені суттєві умови майбутньої угоди (предмет, ціна, умови виконання), виражене таким чином, щоб при згоді адресата могла виникнути угода. Крім цього, в оголошенні повинен бути ясно й чітко виражений намір укласти угоду.

Якщо зазначені умови в оголошенні відсутні або виражені нечітко, то воно розглядається як запрошення до укладання угоди. Тому опис товарів у каталогах, проспектах, прейскурантах, запрошення до участі у торгах на будівництво (тендерах), рекламні оголошення, як правило, не вважаються офертою та кваліфікуються лишень як запит або пропозиція оферти.

За законодавством деяких країн запит оферти розглядається як оферта за наявності в ній усіх елементів, необхідних для укладання угоди. Вирішальною умовою у цьому випадку буде намір сторони, що зробила запит. Наприклад, лист покупця з проханням виготовити на базі серійного спеціально обладнаний автомобіль з точним зазначенням додаткового обладнання, яке на ньому повинне бути встановлене.

Укладання угоди між присутніми та відсутніми сторонами має свої особливості. Угода між присутніми вважається укладеною, якщо на зроблене однією стороною оголошення, яке містить усі суттєві умови угоди, інша сторона відповіла швидкою та чітко вираженою згодою. Це можуть бути усна чи письмова згода, здійснення фактичних дій, які показують, що умови угоди прийняті. Дуже важливо, аби оферта та її прийняття (акцепт) збіглися у часі.

Розрив у часі між пропозицією укладання угоди та її прийняттям пов’язаний з розв’язанням питання, у ході якого проміжку часу вона є обов’язковою для сторони, що зробила пропозицію (оферента). У більшості зарубіжних країн закріплене положення, згідно з яким оферент може відмовитися від зробленої ним пропозиції до отримання оферти іншою стороною.

Питання про те, як бути з уже отриманою адресатом офертою, розв’язується по-різному. Французьке право та судова практика виходять з того, що оферент не пов’язаний з офертою. Винятком вважається випадок, коли оферент вказав строк для акцепту. Право ФРН та Швейцарії, навпаки, встановлює правило, згідно з яким оферент пов’язаний з офертою, а винятком може бути спеціальне застереження про те, що він не вважає себе пов’язаним офертою. У англо-американському праві оферта може бути відізвана до самого її акцепту.

Винятком є випадок, коли оферта супроводжується зустрічним задоволенням. Оферту можна відізвати навіть тоді, коли оферент вказав строк, упродовж якого він вважає себе зобов’язаним офертою (тверда оферта). Строк у цьому випадку лише вказує на час, упродовж якого повинен бути зроблений акцепт.

Угода вважається укладеною, якщо пропозиція, вміщена в оферті, прийнята тією стороною, якій вона адресована, тобто якщо настав акцепт. Прийняття пропозиції акцептантом повинно бути беззастережним і не супроводжуватися ніякими новими умовами. У протилежному випадку вони будуть відмовою від початкової оферти та розглядатимуться як нова оферта, а сторони міняються місцями. Акцептант стає оферентом та навпаки.

Угода вважається укладеною за загальним правилом у той момент, коли акцепт сповіщений оференту. Таке правило закріплене у Франції, ФРН, Італії, Японії та деяких інших країнах. У країнах загального права (Англія, США) застосовується таке саме правило. Винятком є акцепт, зроблений по пошті або по телеграфу. Така угода вважається укладеною у момент надіслання акцепту (теорія „поштової скриньки”).

Зарубіжне договірне право виходить з того, що угода повинна бути виконана у строгій відповідності до її умов. Проте щоб визначити, чи виконані умови угоди чи ні, треба знати їх точний зміст. Для цього у законодавстві зарубіжних країн установлені правила роз’яснення умов угод.

Існують певні розбіжності у роз’ясненні умов угод у кожній країні, у континентальному та загальному праві. У країнах континентального права надається значення встановленню дійсних намірів сторін, якими вони керувалися при укладанні угоди.

У країнах загального права (Англія, США) більше приділяється уваги формальному змісту тексту угоди, слів та виразів, які сторони використовували при формулюванні її умов, навіть якщо вони не зовсім відповідають дійсним намірам сторін у момент укладання угоди.

Необхідність правового регулювання питань роз’яснення умов угод пояснюється тією особливістю господарської діяльності, що вона перебігає за обставин, які швидко змінюються. Розуміючи це, кожна із сторін за господарською угодою прагне вже при укладанні угоди забезпечити собі певну свободу дій шляхом включення до неї умов та формулювань, які дозволяють імовірність їх іншого роз’яснення, ніж те, що малося на увазі у момент укладання угоди.

# Загальні висновки

1. Сутність так званої „корпоративної революції”, що відбулася сторіччя тому, полягає в тому, що в економіці деяких розвинутих країн головне місце посіла корпоративна власність — в своїх різних формах (колективно-кооперативна, кооперативна, акціонерна, суспільна тощо).

Додамо, що в основі корпоративної революції були дві спільно працюючі складові, що зробили її можливою, — комерційне використання нових технологій і зміна способів поширення товарів і послуг.

Світовий досвід свідчить, що якщо засоби виробництва належать не капіталу, не державі, а людям, що працюють на основі співволодіння власністю і співучасті в управлінні суспільними справами, то відкриваються джерела економічного і суспільного росту — нові, які раніше були майже не відомі але зовсім не існували. Саме вони мотивують творчу працю, що стає в наш інформаційний час визначальною. Буде перемагати та цивілізація, та група країн, що візьмуть усе краще, що добуто людством і включать ці живі джерела в механізми власного розвитку з урахуванням особливостей національної культури.

2. Господарську угоду можна розглядати як юридичний засіб розподілу зиску, отриманого сторонами від взаємного співробітництва. Вже на стадії укладання угоди це питання набуває вельми важливого значення. Укладання угоди по суті являє собою процедуру скасування перепон, що виникають між сторонами при узгодженні їхніх приватних інтересів.

Процес укладання угод у всіх країнах включає дві стадії: пропозицію укласти угоду (оферта) та згоду на укладання угоди (акцепт).

Укладання угоди має свої особливості. Угода між присутніми вважається укладеною, якщо на зроблене однією стороною оголошення, яке містить усі суттєві умови угоди, інша сторона відповіла швидкою та чітко вираженою згодою, тобто оферта збігається з акцептом. Якщо між ними існують суттєві розбіжності, процес складання угоді може продовжуватися (в сторону їхнього збігу) або закінчитися без подальшого співробітництва.

Дуже важливо, аби оферта та її прийняття (акцепт) збіглися у часі.

# Використана література

1. Мамутов В.К., Чувило О.О. Господарське право зарубіжних країн. — К, Ділова Україна, 1996.
2. Международный коммерческий арбитраж. — К., 1995.
3. Механцева Д.М. Универсальная теория самоуправления и управления. — Красноярск, 2001.
4. Пилипенко А.Я., Щербіна В.С. Господарське право: Курс лекцій. — К., Вентурі, 1996.
5. Степанов Д., Макеева Е. Корпоративная реформа: Защитить бизнес от захватчиков // Ведомости. — 29.03.2005, № 54 (1336).
6. Субетто А.И. Системный анализ современного общества. — СПб., 2004.
7. Субетто А.И. Социологические основания трансформации общества. — М., 2000.
8. Теория управления. Социально-технологический подход: Энциклопедический словарь / Под ред. В.Н. Иванова, В.И. Патрушева. — М., 2004.
9. Яковец Ю.В. История цивилизации. 2-е изд. — М., 1997.