

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Тернопільський національний економічний університет**  
**Юридичний факультет**

Кафедра конституційного,  
адміністративного та фінансового  
права

# КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни: «Господарське право»

на тему:

„Загальна характеристика становлення та розвитку  
господарського права окремих зарубіжних країн”

Студентки 3 курсу ПР - 33 групи  
Галузь знань 0304 «Право»  
Напрямок підготовки 6.030401  
«Правознавство»  
Зелінської Н.В.  
Керівник: д.ю.н., проф. Гречанюк С.К.

Національна шкала \_\_\_\_\_  
Кількість балів: \_\_\_\_\_ Оцінка: ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(підпис)

(прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис)

(прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис)

(прізвище та ініціали)

ТЕРНОПІЛЬ – 2016

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА ВІД СТАРОДАВНІХ ЧАСІВ ДО СЬОГОДЕННЯ.....	6
РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРЕДОВИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	11
2.1. Підприємницька діяльність у Німеччині.....	11
2.2. Підприємницька діяльність у Франції.....	12
2.3. Підприємництво в Англії.....	14
РОЗДІЛ 3. ГОСПОДАРСЬКО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯПОНІЇ.....	18
ВИСНОВКИ.....	22
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	24

## ВСТУП

Сучасна система господарювання досить складна, розвинена та багатогранна. У кожній розвиненій країні вона складає цілу низку різноманітних законів та актів, що регулюють навіть найменші категорії цієї системи.

Для того, щоб досягти такого розквіту, господарська система подолала величезний шлях. І якщо в Стародавні часи вона закладалась на усному договорі між особами, зараз це чітко врегульовані законом дії, які суворо контролюються державою.

За родоплемінного ладу всі питання діяльності людей, у тому числі пов'язаних з виробництвом матеріальних благ, вирішувалися в межах таких організацій (роду чи племені). Кожна з них підкорялася встановленим правилам поведінки – звичаям, традиціям, рішенням, що приймалися громадою, чи вождем племені. Стародавня держава також брала на себе функції організації господарського життя в країні, для того щоб приватні організації не мали впливу на державу і не призводили до її руйнації. Ще із стародавнього періоду виникло регулювання діяльності монополій.

Практично усі країни Європи у свій час прийняли Торгові кодекси чи статuti. Навіть Російська імперія прийняла такий кодекс (до її складу входила більша частина території сучасної України). У Радянському Союзі спробували зробити кодифікацію господарського права у 20-і роки.

Важливою складовою господарсько-правової системи є підприємництво. В кожній країні законодавство приділяє йому велику увагу.

Важливим принципом господарського права Німеччини є правило про те, щозгідно із ст. 9 Німецького Торгового уложення ознайомлення з Торговим реєстром, а також з поданими до реєстру документами – це право кожного. Таким чином, будь-яка особа має право ознайомитися з відомостями, щомістяться в Торговому реєстрі, та не є зобов'язаною доводити, що вона з ними ознайомена.

У Німеччині підприємцями називають тих осіб, що займаються торговельним промислом. Їх включають до Торгового реєстру та поділяють на певні види:

У першу чергу це ті, хто вважається підприємцем за прямою вказівкою у законі і змушені реєструвати. Їх називають «обов'язковими» комерсантами.

У Франції підприємницька діяльність може здійснюватися як юридичними особами, так і індивідуальними комерсантами, в тому числі не тільки громадянами Франції, а й іноземцями, та особами без громадянства. Дві останні категорії фізичних осіб можуть набути статусу підприємця лише дотримавшись спеціально-встановлених правил. Перш за все, вони звертаються до жандармерії (за місцем проживання чи місцем знаходження) за отриманням документу встановленого зразка, який засвідчуватиме, що дана особа є іноземним підприємцем.

У Франції, так само як і в Німеччині існує Торговельний реєстр, саме тому особа стає підприємцем лише після офіційного внесення відомостей до цього реєстру.

Основисучасноїанглійськоїсистеми комерційного права булизакладеніще в середині11ст., коли в 1066 р. Англіюзавоювалинорманами. Саме з того часу почав складатисярозподілна загальне та коригуючиййого право справедливості, також на систему прецедентів та статутів.

Зараз, підприємницькадіяльність у Великобританіїможездійснюватисяіндивідуальнимипідприємцями, товариствами, компаніями, філіямииноземнихкомпаній, тощо. Крім того, допускаєтьсяоб'єднання в консорціуми, синдикати, простітовариства.Індивідуальнийпідприємець - цефізична особа, яка здійснюєпідприємницькудіяльністьвідвласногоімені і за свійрахунок. Для початку зайняття такою діяльністю не обов'язково реєструватись в Торговому реєстрі.

Сучасні світові господарські відносини неможливо уявити без передових індустріальних країн Південно-Східної Азії. Становлення і розвиток цього регіону нерозривно пов'язані з економікою Японії. Це технологічно розвинена країна, з багаторічною історією становлення господарської системи.

Я вважаю тему свого курсового дослідження актуальною, адже зараз Україна веде активну політику зміцнення своєї нормативної бази, зокрема і тієї її частини, що стосується господарських відносин. Саме тому, варто глибше дослідити розвиток цієї галузі права впродовж всього періоду існування суспільства. І приділити увагу тим країнам, які змогли досягти небувалих успіхів у цій сфері.

Метою роботи є повний та всебічний розгляд історичних аспектів розвитку системи господарювання від найдавніших часів до сьогодення.

Три розділи, вступ, висновки та список використаних джерел становлять структуру моєї курсової роботи.

## **РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА ВІД СТАРОДАВНІХ ЧАСІВ ДО СЬОГОДЕННЯ**

Для того щоб зрозуміти стан розвитку господарського права у сучасному світі, необхідно дослідити його розвиток на ранніх етапах зародження і становлення держави, та правового регулювання господарської сфери суспільного життя. Адже господарська сфера забезпечує суспільство необхідними матеріальними благами, які не є природними, а створені за допомогою людини.

Побут людини важко уявити без виготовлених матеріальних благ, які зможуть задовільнити як особисті так і групові потреби населення. Розробка та виготовлення найважливіших предметів побуту людини, для задоволення господарських потреб, притаманна суспільству навіть на ранніх етапах його існування та розвитку. Саме тому, для існування суспільства необхідним є регулювання відносин між його членами, в першу чергу з ведення господарських справ.

За родоплемінного ладу всі питання діяльності людей, у тому числі пов'язаних з виробництвом матеріальних благ, вирішувалися в межах таких організацій (роду чи племені). Кожна з них підкорялася встановленим правилам поведінки – звичаям, традиціям, рішенням, що приймалися громадою, чи вождем племені. В таких спільнотах відбувалось внутрішнє регулювання і залежало воно від авторитету який виникав у цій громаді. Тобто мало місце так зване внутрішнє регулювання, яке ґрунтувалося на авторитеті громади. Обмін товарами практично не розвивався, а якщо це все ж таки мало місце – то відбувалося із сусідніми племенами на засадах так званого натурального обміну, тобто одні предмети вжитку обмінювали на інші. Відтак, за подібної організації людство не потребувало якихось

додаткових форм об'єднань, оскільки кожний член суспільства належав до певного роду-племені, в межах якого і здійснювалося виробництво певних матеріальних благ, що могло задовільнити інтереси як цілої громади, так і кожного з її членів, для їх найпродуктивнішого існування. І варто пам'ятати, що інтереси громади завжди переважали над особистісними [6, С. 205].

Проте, з розвитком господарювання, зокрема з розподілом праці, тобто окремого ведення скотарства, землеробства, ремісництва і торгівлі родоплемінні зв'язки почали послаблюватись, а потім і зовсім занепали, що призвели до зникнення такої форми організації суспільства.

На заміну родоплемінному ладу почали приходити більш досконалі форми організації людей. На чолі звісно була держава, яка розподілялась на міста, селища та їх окремі територіальні громади. Організація людей відбувалась навіть в межах окремих вулиць та районів. Також сім'ї вже були більш самостійними і набагато менше залежали від держави, аніж це було за родоплемінного ладу. Соціальні системи умовно поділялись на дві категорії: універсальну- тобто державу і великі територіальні громади, та спеціалізовану – існувала для досягнення певних соціальних цілей, до неї входили різноманітні цеха, організації купців, тобто ті товариства які об'єднувались для спільного господарювання. Також сюди входили організації, що підтримували безпеку у суспільстві у найбільш загрозливій для нього періоди.

Усі ці об'єднання виникали на принципово нових засадах, де кровне споріднення не було важливим, а іноді і зовсім не відбувалась. Тепер мало місце вільний вибір людей. Тому що, у них була конкретна мета, у тому числі і господарська. Так, ще в стародавні часи функціонували своєрідні товариства:

а) за участю купців, що вели морську торгівлю, та їх позичальників, які часто-

густо ставали компаньйонами власника судна;

б) з ремісників для спільного збуту товарів;

в) земельні товариства, які також викопували функції охорони від зовнішніх ворогів [2, С. 100-102].

Вони і стали аналогами сучасних господарських об'єднань і товариств.

Стародавня держава також брала на себе функції організації господарського життя в країні, для того щоб приватні організації не мали впливу на державу і не призводили до її руйнації. Ще із стародавнього період виникло регулювання діяльності монополій. Встановлювались граничні ціни на усі товари та послуги, а також виготовлену чи вирощену продукцію. Держава визначала й правила для осіб, що здійснювали господарську діяльність з метою отримання прибутку, встановлюючи для них певні вимоги та обтяження та користь держави – перші податки, збори та мито. Також вже тоді була передбачена відповідальність боржника перед кредитором, навіть визнання такого боржника банкрутом.

Чим могутнішим ставав Стародавній Рим, тим більше він набував досвіду з організації господарського життя. Римському праву були вже відомі: договірне товариське об'єднання - *societas*, організація корпоративного типу, що стала прообразом інституту юридичної особи - *universitatis corpus*, а також товариство публікантів - *societas publicanorum (vecigalium)* як змішана форма *societas* і *universitas* [4, С. 341].

Хоча тогочасні господарські відносини не мали окремої кодифікації, проте у найбільш відомих постулатах тих часів, як Дігести Юстиніана, Руська Правда, Литовський статут, містилися окремі положення що стосувалися спільного ведення торгових справ, відповідальності боржників перед кредиторами, банкрутства та деякі інші.

Бурхливий розвиток ремесел і торгівлі в епоху середньовіччя (зазвичай у приморських містах, пов'язані з іноземною торгівлею сприяв розвитку спеціального регулювання цієї сфери, спочатку у формі торгових звичаїв, рішень судів зі справ між торговцями, збірок таких звичаїв і суддівських рішень (як, наприклад, "Збірник морського права Ганзи"), а згодом - прийняття кодифікованих нормативно-правових актів.



З Францією другої половини 17 століття, за часів правління Людовіка 14, пов'язується перша спроба кодифікації норм торгового права. Ініціатором такої кодифікації був міністр фінансів короля. Він уклав два ордонанси - Ордонанс про торгівлю 1673 р. і Ордонанс мореплавства 1681 р. Згодом вони стали основою Торгового кодексу Наполеона 1807 р., на території Франції було уніфіковане правове регулювання торговельних операцій.

Практично усі країни Європи у свій час прийняли Торгові кодекси чи статuti. Навіть Російська імперія прийняла такий кодекс (до її складу входила більша частина території сучасної України). В сучасний період частина країн (Голландія, Італія, Швейцарія, Російська Федерація) відмовилася відтак званого дуалізму приватного права (тобто регулювання майнових відносин за допомогою двох кодексів - Цивільного і Торгового/Комерційного), проте зберігає специфіку регулювання відносин у сфері господарювання шляхом прийняття спеціальних законів - про господарські товариства чи окремі їх види.

У Радянському Союзі спробували зробити кодифікацію господарського права у 20-і роки. Вже у жовтні 1923 р. Комісією з внутрішньої торгівлі при Раді праці та оборони РРФСР був внесений у законодавчий орган проект Торговельного Зведення, Обов'язковість його прийняття обґрунтовувалася необхідністю зовнішнього регулювання торгівлі та промисловості держави. Адже був прийнятий курс невтручання іноземних держав в економіку СРСР. Тому держава суворо регулювала політику у сфері господарювання. Вона мала на меті пов'язати приватноправові елементи господарювання з державним сектором економіки та державним регулюванням. Проте ідея кодифікації правового регулювання в господарській сфері розглядалася у зв'язку з дискусією про співвідношення цивільного і господарського права. Відмова від політики непу і монополізація державою господарської сфери суспільного життя країни стали своєрідним приводом для відмови від дуалізму (два сектори у цій сфері) правового регулювання господарської

сфери, в якій противники господарського права вбачали загрозу розколу єдиної радянської правової системи.

В 30-і роки Л.Я. Гінзбург та Є.Б. Пашуканіс - засновники наукової школи єдиного господарського права - обґрунтовували необхідність спеціального регулювання відносин у сфері соціалістичної економіки, включаючи до кола її суб'єктів і громадян, які вступають у майнові відносини. На жаль, політизація наукової сфери в 30-і роки і наявність серед опонентів ідеї єдиного господарського права призвели до трагічних наслідків для засновників цієї школи.

В останній третині 20 століття в Радянському Союзі знову набула поширення ідея кодифікації правового регулювання в господарській сфері, проте вона не була реалізована.

## РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРЕДОВИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

### 2.1. Підприємницька діяльність у Німеччині.

У Німеччині підприємцями називають тих осіб, що займаються торговельним промислом. Їх включають до Торгового реєстру та поділяють на певні види:

У першу чергу це ті, хто вважається підприємцем за прямою вказівкою у законі і змушені реєструвати. Їх називають «обов'язковими» комерсантами [8, С. 400].

До них входять особи, що зайняті постійним промислом який приносить стабільний дохід. Вони займаються: придбанням та продажем рухомих речей та цінних паперів; переробкою товарів для інших; страхуванням та банківською справою; здійснюють перевезення вантажів або пасажирів, а також буксирування суден; здійснюють експедиторську діяльність; виступають у ролі комісіонерів чи торгових представників; мають видавничий бізнес, чи продають твори мистецтва.

2. Також підприємцями чи комерсантами називають тих осіб, які хоч і не входять до вищевказаного переліку, проте займаються справою, що потребує обов'язкової реєстрації. Вони також мусять входити до Торгового Реєстру.

3. Також підприємцями є, так звані – комерсанти «за бажанням». До них входять особи, що займаються промислом у невеликих обсягах і чие виробництво не вимагає професійного облаштування. Це так звані дрібні комерсанти, тобто власники невеликих. Такі підприємці не

повинні керуватися приписами закону про оригінальну найменування читоргівельні марки. До підприємців за бажанням відносяться і ті, хто здійснює діяльність у сфері сільського і лісового господарства.

4. Комерсанти в силу правової форми. До числа таких комерсантів відносяться всі торгові товариства, акціонерні компанії та кооперативи.

Всі комерсанти підлягають внесенню в обов'язковому порядку або за бажанням до Торговельного реєстру. Торговий реєстр являє собою опублікований у певних виданнях перелік суб'єктів господарювання, а також усього, що пов'язане з їх діяльністю.

Торговий реєстр в Німеччині ведуть загальногромадянські суди першої інстанції, а порядок ведення та обсяг даних у реєстрі визначаються урядом землі або Міністерством юстиції.

Важливим принципом господарського права Німеччини є правило про те, що згідно із ст. 9 Німецького Торгового уложення ознайомлення з Торговим реєстром, а також з поданими до реєстру документами - це право кожного. Таким чином, будь-яка особа має право ознайомитися з відомостями, що містяться в Торговому реєстрі, та не є зобов'язаною доводити, що вона з ними ознайомена.

Основні положення із Торгового реєстру представлені в «Федеральному Віснику» - офіційному спеціальному виданні, а також у ще одному (на вибір суду) офіційному виданні. Як правило ним стає основне місцеве видання.

Такі норми є гарантією прозорості і легального ведення господарства. Це допомагає усім великим та малим організаціям спостерігати за всіма етапами існування конкуруючих підприємств [1, С.213].

## **2.2. Правове регулювання підприємницької діяльності у Франції.**

У Франції підприємницька діяльність може здійснюватися як юридичними особами, так і індивідуальними комерсантами, в тому числі не тільки громадянами Франції, а й іноземцями, та особами без громадянства. Дві останні категорії фізичних осіб можуть набути статусу підприємця лише дотримавшись спеціально-встановлених правил. Перш за все, вони звертаються до жандармерії (за місцем проживання чи місцем знаходження) за отриманням документу встановленого зразка, який засвідчуватиме, що дана особа є іноземним підприємцем.

У Франції, так само як і в Німеччині існує Торгівельний реєстр, саме тому особа стає підприємцем лише після офіційного внесення відомостей до цього реєстру.

Індивідуальні підприємці займають основне місце в господарській діяльності Франції, адже становлять майже 90% від усього сегменту [1, С. 222].

У вузькому сенсі, підприємці - це громадяни, особи, які займаються господарською діяльністю, а в широкому розумінні, під комерсантами розуміються всі юридичні особи, які створюються задля отримання прибутку.

У Франції діє Торговий кодекс. У ньому і визначене поняття комерсанта – це особа, яка здійснює торгові угоди, від свого імені. Також визначаються характерні для підприємця ознаки. По-перше, це особа що приймає торговельну угоду чи здійснює торговельну операцію, по-друге, така діяльність стає її професією, і по-третє усі дії вона вчиняє за свій рахунок. Ці три критерії є основними що характеризують підприємця з боку закону.

Поняття торговельної угоди є основним для поділу цивільного і торгового права. Всі відносини, що виникають у зв'язку з укладенням та виконанням такої правової угоди, є предметом регулювання торгового права [11, С. 154].

Діяльність підприємця розглядається як його професійна діяльність. Це означає, що така діяльність здійснюється із застосуванням

необхідних знань та здобутої кваліфікації, а також є основним джерелом доходу.

Громадянин, який бажає займатися підприємницькою діяльністю, повинен зареєструватися в Торговому реєстрі.

Уся господарсько-торгівельна діяльність регулюється спеціальними нормативним актами (законами, кодексом, декретами, ордонансами). Вони і визначають правове становище суб'єктів господарювання у Франції.

### 2.3. Підприємництво в Англії.

Основисучасноїанглійськоїсистеми комерційного права булизакладеніще в середині11ст., коли в 1066 р. Англіюзавоювалинорманами. Саме з того часу почав складатисярозподільна загальне та коригуючиййого право справедливості, також на систему прецедентів та статутів.Приблизно в цейперіод почало розвиватисята особливо морське право яка мало не то що свої принципи та інститути, а навіть судові інстанції. Також розвивалось і торгове право. Торговцібули не обізнані в правовій системі інших держав, тому керувалися традиційними і добре відомими для них нормами торгового права яке самі ж і створювали. Його виконували і на торгових судах. Довіру ж у іноземних комерсантів підвищували створені спеціальні недержавні суди.

У 1353 році Англійським парламентом був виданий акт, де зазначалось що , комерційний суд повинен застосовувати до всіх справ, які належать до їхюрисдикції, купецьке, а не загальне право. У 1471 р. Парламентухвалив постанову про те, що організатори ярмарків, їх учасники та відвідувачі, в разі порушення їх прав могли вимагати створення спеціальних судів.

Зараз, підприємницькадіяльність у Великобританіїможездійснюватисяіндивідуальнимипідприємцями, товариствами, компаніями, філіямииноземнихкомпаній, тощо. Крім того, допускаєтьсяоб'єднання в консорціуми,синдикати, простітовариства.

Для того, аби займатися багатьма видами діяльності необхідно отримати спеціальну ліцензію чи атестат, а в деяких випадках і статусу члена саморегулювальної організації.

Індивідуальний підприємець - це фізична особа, яка здійснює підприємницьку діяльність від власного імені і за свій рахунок. Для початку зайняття такою діяльністю не обов'язково реєструватися в Торговому реєстрі. Проте податковими органами ведеться їх суворий облік, та увесь їх дохід повинен оподатковуватись. Разом з тим фінансові результати діяльності не підлягають обов'язковій аудиторській перевірці і можуть не публікуватися [1, С. 240].

Такі підприємці несуть відповідальність усім своїм майном за порушення будь яких зобов'язань.

Проте, незважаючи на таку спрощену систему, найбільш частіше англійські підприємці утворюють компанії. Компанії реєструються в Торговому реєстрі, мають загальну для усіх правосуб'єктність, і займаються будь якими дозволеними видами публічної діяльності. Компанії можуть на свій вибір обмежуватись лише певними видами діяльності. Проте у відносинах з третіми особами діють обмеження суворою спільною правосуб'єктністю. Але це повинно чітко регулюватись статутом товариства, адже діє відповідальність перед усіма акціонерами за перевищення власних повноважень.

Директор виконує свої обов'язки в інтересах компанії і несе відповідальність перед акціонерами. У праві прецеденту існують численні положення, що стосуються цих умов. Директор зобов'язаний приділяти максимальну кількість часу для здійснення ефективного управління. Також він не має права здійснювати діяльність, що буде конкурувати з діяльністю компанії. Директор повинен бути освіченим та кваліфікованим у своїй діяльності, для ефективного здійснення своїх повноважень. Директор також відповідає перед законом, він повинен здійснювати свою діяльність лише у

межах правових приписів та інтересів компанії. Інтересами компанії визначаються інтереси акціонерів, кредиторів та трудового колективу. Саме вони забезпечують розвиток та процвітання компанії [9, С.115].

Директор може притягуватись до відповідальності за порушення своїх обов'язків. Він змушений компенсувати збитки як самій компанії та її акціонерам, так і інвесторам. Акціонери також можуть звернутись до суду, для того щоб відсторонити директора від управління, на певний термін чи взагалі звільнити.

Щорічно директори складають звіт про свою діяльність, він повинен бути затверджений акціонерами на загальних зборах. Також на цих зборах доповідає фінансовий аудитор. Після затвердження звіт направляється до органу реєстрації.

У компанії також діє секретар, він відповідає за виконання директором та самою компанією дотримання вимог законодавства та установчих документів.

Загальні збори акціонерів - це основний орган управління компанією. Зазвичай збори відбуваються один раз на рік, проте можуть проводитись і позачергово. Також директори можуть і не проводити річні збори, якщо надають повну звітність про діяльність компанії і цього є достатньо акціонерам [13, С. 211].

Також діяльність компанії може обмежуватись певним терміном, який встановлений в установчій документації.

Існує декілька видів акцій компанії – звичайні, привілейовані, неголосуючі, та викуплені. У разі, якщо акція оплачена не повністю, то її власник несе субсидіарну відповідальність за боргами компанії в розмірі неоплаченої частини. Якщо ж акції оплачені, нові акціонери мають право вимагати видачі акцій одразу.

Усі англійські акції є іменними, і передача пра на них чітко регулюється законом. Випуск акцій на пред'явника не допускається.



Реєстрація акцій вводиться самою компанією або за її дорученням професійним учасником ринку цінних паперів. Дані з реєстру повинні надаватися акціонерам безкоштовно. Інші ж особи можуть отримати таку інформацію за певну плату.

Державна реєстрація компаній здійснюється урядовим органом - Реєстратором компаній і підтверджується сертифікатом про реєстрацію.

Законодавством не регулюється обов'язкову суму стартового капіталу для приватних компаній. Для утворення нової компанії він не є обов'язковим.

Більшість приватних компаній звільнені від обов'язку публікування фінансових звітів, вони діють на спрощеній системі фінансового аудиту. Законом передбачаються і інші відмінності приватної компанії від публічної [10, С.94].

Щодо іноземних компаній, законодавством відбувається більш суворіше регулювання. Філії іноземних компаній підлягають обов'язковій реєстрації. Англійське законодавство встановлює певні вимоги до діяльності іноземних компаній. Зокрема, фінансові звіти подають як і публічні так і приватні іноземні компанії.

Публічна компанія розміщує свої акції на фінансовій біржі серед необженого кола осіб. Також акції компанії можуть продаватись на закритих торгах.

Компанія не має права починати свою діяльність до розміщення акцій на суму, меншу суми мінімального оголошеного капіталу, і отримання від акціонерів хоча б однієї четвертої цієї суми.

Також закон регулює обов'язки компанії щодо розкриття інформації про її діяльність. Також вони повинні оголошувати про здані фінансові звіти, укладені угоди, тощо. Крім того, встановлюються обмеження щодо надання позик директорам компанії, гарантій щодо їх приватних зобов'язань, надання фінансової допомоги і т. п.

### РОЗДІЛ 3. ГОСПОДАРСЬКО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯПОНІЇ

Сучасні світові господарські відносини неможливо уявити без передових індустріальних країн Південно-Східної Азії. Становлення і розвиток цього регіону нерозривно пов'язані з економікою Японії. І хоч держава зазнала нищівної поразки у II світовій війні, вона зуміла відновити економіку і досягти значних успіхів, які іноді називають "японським дивом". Японська модель стала предметом пильного вивчення і наслідування насамперед для так званих "азіатських драконів" і навіть, незважаючи на азіатську кризу кінця 20 - початку 21 сторіччя, досі зберігає привабливість для країн "третього світу" [10, С. 185].

II світова війна надзвичайно послабила Японію. Вона втратила усі завойовані під час війни території, більшість земель, якими володіла до, а також колосальні іноземні інвестиції. Японські товари були небажаними на ринку. Все це завдало майже нищівний удар економіці країни, яка була дуже залежною від імпорту та експорту. Величезні втрати і руйнування відкинули національне господарство країни практично до рівня кінця 19 ст. Рівень промислового виробництва не досягав 30% показника 1935 р. Господарський хаос посилювався через політику повної байдужості американських окупантів, до свого недавнього противника. У США нерозроблялося жодних планів по відновленню постраждалих у ході війни регіонів. Проте, Японія таки почала відроджуватись. У цьому допомогли їй політичні події в Китаї, де до влади

прийшли комуністи. США лякав можливий зв'язок з комуністами, тому вони розробили та прийняли зворотний курс Доджа і Шоупа. Зворотний курс переслідував, головним чином, геополітичні цілі - створення противагікомуністичному Китаю і визвольному руху в країнах Південно-Східної Азії, котрі орієнтувалися на СРСР [3, С. 41].

Американська програма економічної стабілізації передбачала ліквідацію великого дефіциту у бюджеті, в основному опираючись на підвищення податків та зниження видатків, а також суворо обмежене кредитування і девальвацію національної валюти. Ці заходи дозволили дефінансувати стан фінансово-кредитної системи, зупинити гіперінфляцію. Одночасно держава зняла з себе функції контролю над ціноутворенням, відмовився від підтримки збиткових підприємств і т. п. Нормалізація у фінансовій сфері сприяла виходу японських компаній на зовнішній ринок.

Першою реформою що модернізувала структуру господарства стало скасування дзайбацу (1947-1948 рр.), що являв собою великі холдинги, які контролювали діяльність галузевих концернів. Метою цього акту став інтерес скасування колишньої військової міцності імператорської Японії, а також основи японської аристократії, що панувала у той час. Дзайбацу склалися як "сімейні концерни", де керівну роль відігравали представники правлячої династії. Їх скасування ліквідувало гранично монополізований господарський режим, характерний для довоєнного періоду, що створювало необхідні умови для розвитку конкуренції. Закон 1947 р. забороняв створення монопольних структур, насамперед холдингів. Однак антимонопольна реформа, проведена американською адміністрацією, фактично не отримала подальшого розвитку. Стратегічна лінія "індустріального імперативу", прийнята урядом Японії на початку 1950-х рр., полягала в державному заступництві і приховане фінансування провідних галузей промисловості, що сприяло поступовому відродженню скасованої структури дзайбацу у вигляді основних суб'єктів сучасного господарства - кейрецу (фінансово-

промислових груп). Своєрідність організаційної структури японської економіки стало найважливішою причиною її економічного злету. Незважаючи на начебто ліберальний режим японської моделі, де роль держави незначна, а через бюджет проходить лише третину ВВП (що можна порівняти з аналогічним показником у США), держава здійснювала патронирование кейрецу, і перш за все на зовнішніх ринках [12, С. 287-300].

У 1955 р. було створено Агентство національного планування. Його головними завданнями були: складання прогнозу розвитку національного господарства країни, визначення оптимальних темпів економічного зростання, розробка програм довгострокового інвестування. З 1955 по 1977 р. було розроблено і реалізовано 7 індикативних планів, на основі яких здійснювалася структурна реформа пріоритетного промислового сектора господарства. Об'єктом особливої уваги стали сталеливарна і хімічна галузі, кольорова металургія і суднобудування, яке вийшло на перше місце в світі, і нафтова галузь. З кінця 1950-х рр. особливо інтенсивно розвивалися металургія та нафтохімія, виробництво синтетичних волокон, електротехніка, автомобілебудування. З початку 1970-х рр. Японія стає світовим лідером у виробництві побутової електроніки.

Японський уряд через міністерство торгівлі і промисловості проводив активну політику в галузі промислових досліджень і інновацій на основі стимулювання імпорту іноземних технологій, заохочення експорту готової продукції. Важливу роль у забезпеченні швидких темпів зростання грала кредитна політика держави, що сприяла утриманню банківських облікових ставок на порівняно низькому рівні, що полегшувало доступ господарюючим суб'єктам кредитів, підстьобувало темпи інвестиційного процесу.

Господарство Японії, незважаючи на його високий техніко-технологічний рівень і складну динаміку, залишалося господарством розвинутої індустріальної країни і продовжувало і далі розвиватись. Працюючи японці щоденно вдосконалювали свої винаходи, і Японія стала чи не першою країною яка модернізувала своє виробництво. Проте американські колоністи ігнорували цей розвиток, а іноді і взагалі знищували [14, С. 521].

Орієнтація Японії (не без допомоги американців) на зовнішні ринки також зіграла негативну роль в умовах кризи 1970-1980-х рр. Бомбою уповільненої дії можна назвати і стан внутрішнього ринку Японії, який і до цього часу залишається мінімально розвиненим у порівнянні з іншими країнами. Споживчий попит на внутрішньому ринку становить в Японії всього 60% від ВВП, в той час як у США - 80%.

Загострення конкуренції на зовнішніх ринках не дає змогу японським фірмам компенсувати втрати в зовнішньоекономічній сфері за рахунок внутрішнього ринку. Стан внутрішнього ринку відображає структуру і рівень потреб населення країни, а в більш широкому плані за його станом можна свідчити про систему традиційних цінностей, що панують у суспільстві. Лише в умовах кризи другої половини 1980-1990-х рр. в Японії почалася активна модернізація, після того як країна перейшла до постіндустріального господарства [11, С. 247].

На даний період це розвинена країна з над потужним технологічним виробництвом. Вона займає передові місця в автобудівній та інших технічних сферах. І якщо внутрішній ринок і досі вимагає більшої уваги і модернізації, з зовнішньо-економічною діяльністю у Японії все гаразд.

## ВИСНОВКИ

Господарське право, як одна із найважливіших правових сфер сьогодення зазнала досить складного та довготривалого розвитку. Проте деякі норми залишились традиційними. Як і в стародавні часи, так і зараз господарські відносини зазвичай створюються на договірних засадах.

За Стародавнього періоду господарські, чи радше торгівельні відносини мали досить примітивний характер. Вони в основному ґрунтувались на обміні предметами вжитку. З появою грошей ця процедура дещо ускладнилась. Тепер не достатньо було просто володіти деякими речами, адже їх потрібно було замінювати більш новими, а це вимагало коштів.

Згодом грошові відносини стали найбільш важливими у побуті суспільства. Держава ввела чіткий контроль за цими відносинами який зберігся і досі.

Найбільш широкого розвитку господарське право зазнало в період з 16 по 19 століття. Держави дізнались про необхідність прийняття величезної і

складної системи норм та приписів, бо керування лише традиціями було не достатньо. Саме у цей період господарське право почали відмежовувати від цивільного. Воно зазнало якщо не кодифікації, то точно чіткого нормативного керування.

На даний момент господарська система складна та багатогранна. Вона включає в себе норми торгових та договірних відносин. За господарською сферою ведеться чіткий контроль. Законодавство що регулює ці системи чітке, та відмежоване від інших правових систем.

І щоденно, разом із ще більшим розвитком суспільства сфера господарювання змінюється та вдосконалюється.

Українське законодавство намагається не відставити в світовій системі господарювання і також розвивається. Проте воно ще далеке від ідеалу. Деякі норми є застарілими, і потребують перегляду чи навіть заміни. Що ж, будемо сподіватися, що завдяки Проєвропейській орієнтації держави та стрімкого курсу до Євросоюзу українська правова система зможе досягнути того стану нормативного правового регулювання, яке не тільки зміцнить державу а й виведе її на новий рівень господарювання.

За допомогою цього курсового дослідження ми змогли дослідити розвиток господарського права. Дізналися про його зміни за весь період існування суспільства, а також змогли побачити стан підприємницької сфери у сучасних передових країнах.

На мою думку, я змогла реалізувати мету цього дослідження та довести його актуальність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аكوпова Е. С, Воронкова О. Н, Гаврилко Н. Н. Мирова я экономика и международные экономические отношения. - Ростов н/Д: Феникс, 2001. - 416 с.
2. Апарова, Т.В. Суди і судовий процес Великобританії, Англії, Уельсу, Шотландії / Т.В. Апарова. - М.: Юриспруденція, 1996. - 260 с.
3. Арчер, П. Англійська судова система / П. Арчер. - М.: Юрид. Літ., 1959. - 135 с.
4. Артюшенко, М.М. Господарське право: навч. посібник / М.М. Артюшенко. - Мн.: ІУП, 2002. - 450 с.
5. Безручко О. О. Торгівельнепосередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг // Економічні науки. Економіка підприємства, 2010 [Електронний ресурс].



6. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця: 2-е вид. доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2001. - 544 с.
7. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Співаченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид, перероб. Та доп. - К.: Центр видавничої літератури, 2006. - 792 с.
8. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини Навчальний посібник. - К.: Знання, 2008. - 406 с.
9. Колініченко, Е.А. Захист інтересів неплатоспроможного боржника при банкрутстві. Порівняльно-правовий аналіз / Е.А. Колініченко. - М.: НОРМА, 2001. - 230 с.
10. Куницька, О.М., Мазур, О.А. Господарське право: навч. посібник / О.М. Куницька, О.М. Мазур. - Барановичі: РІО Барг, 2008. - 200 с.
11. Мамутов, В.К. Господарське право: підручник / В.К. Мамутов. - Київ: ЮрінкомІнтер, 2002. - 320 с.
12. Степанов, В.В. Неспроможність (банкрутство) у Росії, США, Англії, Німеччині / В.В. Степанов. - М.: НОРМА, 1999. - 450 с.
13. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 365 с.
14. Щербина Господарське право: Підручник / Щербина. - 4-те вид., перероб. і допов. - К: ЮрінкомІнтер, 2009. - 640 с

