#### **КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

ПО ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

ОЦП 3 группа

## Ласковый Алексей Васильевич

 **ДОМАШНИЙ АДРЕС:**

г.Оренбург,

 ул.Чкалова, д.32, кв.52

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА ПО ИСТОРИИ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Вариант V.

Казус I.

 Продавец животного, например лошади, умолчал о скрытой болезни, которой оно страдало.

 Имеет ли право покупатель требовать расторжения сделки? Обязательно ли для установления ответственности продавца, то, что он знал, но скрыл заболевание животного? Или он будет нести ответственность и в том случае если сам не знал о болезни.

 Для решения данного казуса необходимо определить понятия «купли-продажи», выяснить сущность правомерной и неправомерной сделок, показать каким образом происходит ограничение эффекта сделки. Ответ на вопрос напрямую связан с вопросом об ответственности продавца за недостатки вещи, и в особенности за скрытые недостатки, обнаруженные после совершения сделки.

 Юридические факты – это любые явления, которые имеют юридическое значение, то есть приводят к возникновению и изменению в правах и обязанностях субъекта оборота. Субъективные юридические ситуации бывают двух видов: вещно-правовые и лично-правовые. Реальное (вещное право) основано на непосредственной связи субъекта с вещью и потому абсолютно.

 Среди юридических фактов различают события – явления внешнего мира, независящие от воли людей и акты, совершаемые сознательно. Различают правомерные и неправомерные акты. Если первые производят эффект, соответствующий воли лица, то вторые, как правило, – противоположны. Неправомерный акт влечёт ухудшение правовой ситуации и для агента (лица его совершившего), и для других участников правового общения. Сущность правомерной сделки заключается в признанном правопорядком волеизъявлении.

 Купля-продажа также является сделкой. В «Законах XII таблиц» о ней говорится следующее: «Купля-продажа заключается, как скоро сошлись в цене, хотя бы цена не была ещё уплачена, и не был даже дан задаток, либо то, что даётся в виде задатка, если только доказательство заключения купли-продажи». О том же говорится в Книге III Институций Гая.

 Консенсуальные контракты с экономической точки зрения охватывали всё наиболее важные формы правоотношений: куплю-продажу, наём рабочей силы, скота, помещений, договор аренды земли, договор товарищества.

 Признание юридической сделки зависит от соблюдения сторонами установленных требований к такого рода юридическим актам. Отсутствие необходимых реквизитов в конструкции сделки лишают её силы. При этом перемена в правах и обязанностях сторон, связанная с совершением такого рода акта, к делу не относится, - важно, что этот эффект, который должно производить волеизъявление, не наступает. Ограничение эффекта сделки может также происходить по воле сторон. В соответствии с этим различают:

* Ничтожность сделки – сделка признаётся не существующей;
* Недействительность – сделка не производит ожидаемого эффекта, и требование кредитора лишено исковой защиты, однако исполнение по такой сделки не считается исполнением не должного, при восполнении отсутствующих реквизитов в дальнейшем такая сделка может получить силу;
* Обратимость – сделка действительна, но по требованию одной из сторон её эффект может быть отменён;
* Оспоримость – эффект производимый сделкой, может быть блокирован решением суда по заявлению одной из сторон.

Римские юристы не различали ничтожность и недействительность: для них отсутствие эффекта сделки выражается как признание её не существующей.

При купле-продаже ответственность наступала тотчас по заключении соглашения в любой из дозволенных форм: письменной и устной.

Продавец был обязан гарантировать качество товара. В противном случае он отвечал в объёме положительного интереса покупателя. Эдик курульных эдилов налагал на продавца обязанность проинформировать покупателя о недостатках товара и лежащих на вещи обременениях (правах третьих лиц и ноксальной ответственности). В случае если обнаружены не декларированные пороки, предусматривались две линии поведения покупателя: либо отойти от сделки, либо потребовать уменьшения цены.

Теперь рассмотрим вопрос об ответственности продавца. Вопрос рассмотрим в двух вариантах: если продавец знал о недостатках вещи, в данном случае о болезни лошади, и если продавцу этот факт известен не был.

Если продавец не знал о недостатках вещи, то этот случай вполне можно отнести к ошибке при заключении сделки. Под ошибкой понимается расхождение между волей и её выражением, или между манифестированной волей и подлежащим интересом, вызванной неосведомлённостью субъекта об обстоятельствах дела. Ошибка ведёт к отсутствию одного из реквизитов сделки, но порок волеизъявления вызван не незнанием права, а незнанием фактов, которое не наносит вреда ни кому.

Защитой может оказаться признание сделки ничтожной, а также – на более продвинутом этапе изучение действительной воли лица, чего в отношении ошибки требует сама природа сделки.

Ульпиан писал: «Договор купли-продажи должен содержать согласие сторон: поэтому если они расходятся или по существу самого договора, или в цене, или в чём-либо ином, - сделка купли недействительна. Если стороны ошибаются в материи, – сделка ничтожна…»

В тщательном анализе Ульпиана различается сама материя, ошибка, в отношении которой как показатель несовпадения воль, и её несущественные качества, когда расхождение терпимо.

Далее у Ульпиана говорится: «Что же следует сказать, если обе стороны ошибались и в материи и в качестве? Так, например, если я и считал, что продаю золото, и ты – что покупал золото? Если даже предмет является позолоченным, тогда как я думал, что он золотой, продажа имеет силу…»

В данном случае продажа одной вещи вместо другой исключается из-за обоюдного характера заблуждения, тогда как при обмане, который бы вызвал такое заблуждение другой стороны, сделка была бы ничтожна. Разумеется, продавец, даже добросовестно заблуждавшийся в отношении истинного качества вещи, будет нести перед покупателем ответственность за завышенную цену. Важно, что сама сделка признаётся действительной.

Таким образом, было очень важно установить, знал ли продавец о недостатках вещи, или не знал, в данном случае о скрытой болезни лошади. Marc, 4 red., D.18,1,45: «Если продавец не знал, то он отвечает в объёме самой вещи, если знал – то и за убытки, с этим связанные…»

Таким образом, за продажу товара, о недостатках которого продавец заведомо знал, следовало признание недействительности сделки. Если заблуждение относительно товара и покупателя и продавца было обоюдным, то продавец нёс ответственность лишь за завышенную цену. Существовала практика возвращения обманутого в первоначальное положение.

В Институциях Гая в Книге III есть следующее положение: «…Нет никакого другого закона, по которому должно бы взыскать штраф за убыток, причинённый не противозаконным образом; вследствие этого не подвергается наказанию тот, кто причинил вред как-нибудь случайно, без всякой вины и умысла…»

Существовал штрафной иск, по которому в течении года со дня заключения порочной сделки пострадавший мог получить уплаченное обратно (или номинальную стоимость вещи). Иск имел форму, основанную на факте. Ответчик мог избежать бесчестия, добровольно отказавшись от выгод, полученных от порочной сделки, по предложению судьи. При сделках вещного характера вчинение иска становилось возможным с момента их совершения.

Штрафной характер иска предопределял невозможность этого вчинения против наследников нарушителя. В этом случае претор давал иск об истребовании необоснованного обогащения, который давался и против самого обманщика по истечении года после заключения сделки. Ко II веку нашей эры это средство было распространено на защиту против любого умышленного нарушения обязанностей по сделке, а также при умышленном срыве процесса.

Отсюда следует, что покупатель, обнаружив недостаток товара, болезнь лошади имеет право требовать расторжения сделки. Если продавец не знал об обнаруженном недостатке, то он несёт ответственность лишь за завышенную цену товара, как не имеющего обнаруженного недостатка. За продажу товара, о недостатках которого продавец заведомо знал, но не проинформировал покупателя, следовало признание сделки недействительной, и покупатель мог получить номинальную стоимость вещи обратно.

КАЗУС II.

 Профсоюзы трудящихся, занятые на предприятии американской компании по производству электроаппаратуры, предварительно (за 60 дней) известили её правление о своём решении начать экономическую забастовку.

 По какому закону и когда, была легализована деятельность профсоюзов в США?

 Какие возможности представляет предпринимателям закон Тафта-Хартли для её предотвращения (экономической забастовки)?

Для решения данного казуса необходимо рассмотреть основные положения закона Тафта-Хартли, выяснить какова была социально-политическая обстановка, в условиях которой он был принят. Но прежде чем перейти к изложению этой проблемы первоначально надо обратиться к «новому курсу» Рузвельта, показав изменения в рабочем законодательстве, подробно остановившись на законе Вагнера и законе Хоббса.

Отчаявшись в ожидании нового «процветания» обманутые республиканскими лидерами в правительстве и вне его, трудящиеся массы США переходили на сторону демократической партии, обещавшей государственную помощь безработным, повышение цен на сельскохозяйственные продукты, регулирование экономики, могущие покончить с кризисом в данное время и предотвратить его появление в будущем.

Идеологом государственного вмешательства в экономические отношения и одновременно с тем лицом, которое бралось осуществить его на практике, стал Франклин Рузвельт, избранный Президентом США на выборах 1932 года.

Совокупность мер, направленных на государственное регулирование американской экономики, предложенных Рузвельтом и его советниками получило название «Нового курса». Правительство США создало специальную федеральную организацию – Национальную Администрацию по оздоровлению промышленности (НИРА), её главным делом являлось насаждение «кодексов честной конкуренции».

Эти кодексы и вся система контроля стесняли монополии. Кризисные явления стали проходить, безработица рассасываться. Истекал двух летний экспериментальный срок действия НИРА. Ни в Правительстве, ни в НИРА не было сколь-нибудь определённого намерения сохранять на будущее «сотрудничество государства и хозяйства». Политика регулирования не отбрасывалась как негодная, но её требовала «изменить». Тогда Верховный Суд в 1935 году, выполняя наказ банкиров и промышленников, признал, что сущность и деятельность НИРА противоречат Конституции США, воспрещающей федеральному Правительству вмешиваться в экономические отношения частных лиц.

«Новый курс» перестал существовать, но он не прошёл бесследно. Он принёс сокращение рабочего дня, были легализированы профсоюзы, коллективные договоры, минимальная заработная плата.

В противовес решению Верховного Суда, Рузвельт провёл через Конгресс так называемый закон Вагнера, который возвратил рабочему классу его названия, по новому курсу – и даже расширил их.

Закон Вагнера, принятый 5 июля 1935 года имел следующее положение: «Лица, работающие по найму, имеют право на самоорганизацию, на создание рабочих организаций, на вступление в эти организации или оказание им помощи, на заключение коллективных договоров или в других целях взаимопомощи или защиты».

В законе перечислялись действия работодателя, которые будут рассматриваться как несовместимые с практикой трудовых взаимоотношений:

* Если он, путём вмешательства в действия работающих у него по найму лиц будет препятствовать им в осуществлении прав;
* Будет вмешиваться в их действия, направленные на создания какой-либо рабочей организации или мешать им оказывать финансовую или какую-нибудь другую необходимую поддержку какой-либо организации;
* Путём дискриминационных действий в отношении предоставления работы или продолжительности занятости, или иного любого условия найма, или труда поощрять вступление в ту или иную рабочую организацию или выход из неё;
* Откажется вести переговоры о заключении коллективного договора с представителями работающих по найму лиц.

С целью контроля за выполнением этого закона было создано Национальное управление по трудовым отношениям, которое при обнаружении незаконных действий в трудовой практике имело право обращаться по этому поводу к любой выездной сессии окружного суда США.

Во время Второй мировой войны трудовые конфликты нередко разрешались путём переговоров между профсоюзами и предпринимателями, поскольку рабочие понимали необходимость мобилизации всех сил для разгрома фашизма. Но ввиду этого, что монополия нарушали условия коллективных договоров, забастовочная борьба не прекращалась. Реакционные силы направили свои удары против профсоюзов и стачек. В 1943 году был принят закон Смита-Коннэлли, который ограничил права профсоюзов в военное время, подготовив условия для отмены в будущем закона Вагнера.

С окончанием войны важнейшее значение получила проблема реконверсии. Многие военные предприятия, принадлежавшие государству, были за бесценок проданы монополиям. Издержки реконверсии монополии переложили на трудящихся. Занятость в промышленности и на транспорте в 1944-1946гг. уменьшилась на 5,6 миллиона человек. В связи с сокращением рабочей недели снизилась зарплата. Классовые противоречия обострились. Забастовщики требовали повышения зарплаты. Правительство настойчиво склоняло профсоюзы к сотрудничеству с предпринимателями, однако стачечная борьба получила широкий размах, особенно в 1946 году, когда произошло около пяти тысяч забастовок, в которых участвовало около 4,6 миллиона человек.

В июле 1946 года был принят закон Хоббса, по которому требование профсоюза об увеличении заработной платы могли быть квалифицированы как уголовное преступление.

Монополии требовали введения антирабочего законодательства. В Конгресс были внесены десятки законопроектов, предусматривавших карательные меры против рабочего движения и введения контроля Правительства над профсоюзами. Наибольшую известность получил законопроект Тафта-Хартли, принятый Конгрессом 23 июня 1947 года. После подписания Трумэном он вступил в силу под названием «Акт о регулировании трудовых отношений 1947 года».

Закон Тафта-Хартли постановлял, что всякая забастовка, выходящая за рамки чисто экономических требований, составляет уголовное преступление. Закон предписывал профсоюзам предварительное, за 60 дней, извещение предпринимателя о готовящейся экономической забастовки, чтобы дать тому возможность подготовиться, а кроме того, предоставлял Правительству право отлагать её на новый 80 дневный срок. Условия заключения коллективных договоров осложнились. Введённая при Рузвельте (закон Вагнера) право «закрытого цеха», согласно которому члены профсоюза имели преимущества при поступлении на работу, было отменено; пикетирование во время забастовок и все иные формы борьбы со штрейкбрехерами запрещены.

Состоявшее при Президенте Управление по трудовым отношениям получило право арбитражного рассмотрения споров между профсоюзом и предпринимателем. Было восстановлено применение «инджанкшс» – судебных предписаний против профсоюзов по просьбе предпринимателей. Профсоюзы обязывались сообщать властям сведения о своей численности и расходовании денежных средств. Судебное вмешательство в трудовые отношения получило полное одобрение в законе. Действия профсоюза, которые суд истолкует как «нечестную трудовую практику», влекли за собой крупные штрафы в пользу предпринимателя, опустошающие профсоюзную казну. Финансирование политических компаний запрещалось. Был наложен также запрет на забастовки солидарности. Членам компартии не разрешалось занимать выборные посты в профсоюзах. Принятие закона Тафта-Хартли, носившего реакционный характер, вызвало возмущение американских рабочих. Но профсоюзные лидеры ограничивались принятием резолюций протеста и подняли рабочий класс на решительную борьбу за отмену закона. Впоследствии в 19-ти штатах были приняты так называемые законы о «праве на работу», препятствовавшие объединению рабочих в профсоюзы и найму рабочей силы в соответствии с принципом "закрытого цеха". Эти меры не могли остановить забастовочного движения, хотя и способствовали ослаблению его размаха в 1947-1948гг.

Установившийся с законом Тафта-Хартли правительственный контроль над деятельностью профсоюзов был усовершенствован в 1959 году законом Лендра-Гриффина, с этого времени профсоюзы обязаны представлять в Министерство труда свою финансовую отчётность, копии своих постановлений, списки должностных лиц и прочее.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дождев Д.В. Римское частное право. М.1998г.
2. Новицкий И.Б. Основы римского гражданского права. М. 1988г.
3. Черниловский З.М. Всеобщая история государства и права. М. 1996г.
4. Хрестоматия по всеобщей истории государства и права. Редактор З.М.Черниловский. М. 1998г.
5. Новейшая история зарубежных стран: Европа и Америка. 1939-1975гг. Редакция С.М.Стецкевич. М. 1978г.