

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЯ “NEGOTIABLE INSTRUMENTS” И СОСТАВЛЯЮЩИХ ЕГО КОМПОНЕНТОВ

*Инна Петрова**

В процессе обучения особенностям перевода юридических понятий с английского языка возникает ряд сложностей, связанных с тем, что преподавателю необходимо, прежде всего, самому хорошо ориентироваться в системе юридических категорий английской правовой системы. В рамках данной статьи мы бы хотели поделиться опытом анализа такого понятия, как *negotiable instruments*.

Negotiable instrument - A document which is signed and is an instruction to pay an amount of money¹; In commercial law, a writing that meets certain criteria, such as that it contains an unconditional promise to pay a specified amount on demand or at a particular date to the bearer or a particular person, and it is signed by the person making it.²

Исследование специализированных словарей позволяет выделить следующие варианты перевода данного термина на русский язык: «оборотные документы»³, «оборотный, кредитно-денежный документ; свободнообращающийся кредитно-денежный документ»⁴.

Оборотные документы – это термин, применяемый для обозначения группы денежных документов, передача прав по которым производится простым вручением или вручением, дополненным индоссаментом, без оформления договора об уступке требования по обязательству другому лицу. К ним относятся: векселя (простые и переводные), чеки, депозитные сертификаты, предъявительские акции и облигации, казначейские векселя.⁵

Прототипом оборотных документов может служить вексель, который явля-

ется одним из самых старых финансовых инструментов. Среди прототипов векселя следует отметить синграфы и хирографы, возникшие в древней Греции и позаимствованные в Римской империи. В VIII в. в Китае возникли подобные векселя ценные бумаги *фейцзянь*, а во время династии Сун – *цзяоцзы* и *цзяоин*, использовавшиеся для безопасного перевода денег на большие расстояния. Среди арабских прототипов векселя можно назвать долговые документы *хавала* и *суфтаджа*, вероятно, повлиявшие на возникновение в Италии в XIII–XIV в. первых форм векселя. Поскольку вексель появился в Италии в XIII веке, большинство терминов, связанных с векселями (*индоссамент*, *аваль*), имеют итальянское происхождение.⁶

Нечто более похожее на современные ценные бумаги появилось в начале XVII века в Голландии. В XVIII веке уже в Англии возникли первые акционерные общества, похожие на нынешние. Они публиковали проспекты эмиссии и проводили собрания акционеров, а степень влиятельности акционера и размер дивидендов зависел от размера финансового вклада в общее предприятие. В отличие от многих стран Россия пошла по иному пути – от государственных денежных знаков к процентным ценным бумагам. В конце XVII века широко распространяются векселя. Их идея позаимствована у немецких купцов, с которыми поддерживались тесные отношения. Правда, векселями пользовались лишь как переводными или заемными письмами. Переводить с их помощью деньги первым в России стал Петр I – это было очень удобно для расчетов за содержа-

* Петрова Инна Михайловна, кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка РГГУ.

ние войск в разных городах. Вексельная система оказалась настолько успешной, что для дальнейшего развития обращения векселей 16 мая 1729 года был издан специальный Вексельный устав.⁷

В странах англо-американской системы права документы, содержанием которых являются имущественные права (property rights), относятся к оборотным документам (negotiable instruments). В странах романо-германской системы права такие документы называются ценными бумагами (stock, securities). Ценные бумаги и оборотные документы рассматриваются в национальных правовых системах как движимые вещи (лат. *res mobilis*; англ. *movable property, movables*) и могут быть объектами купли-продажи, хранения (storing), залога (pawn, pledge) и др. сделок с имуществом (property bargains, deals, transactions).

Оборотные документы в Англии и США характеризуются облегченным порядком передачи прав и независимостью права надлежащего держателя документа (holder in due course - HDC) от права его предшественника (previous holder). Правовой режим оборотных документов определяется нормативными актами и торговыми обычаями. В Англии к таким нормативным актам относится закон о векселях 1882 г. (the Negotiable Instruments Act), регулирующий наиболее характерные виды оборотных документов, а именно: простые и переводные векселя, чеки (promissory note, bill of exchange and cheques); в США - разд. 3, 7 и 8 Единообразного торгового кодекса (Uniform Commercial Code - UCC), который различает 3 вида оборотных документов:

а) торговые бумаги (commercial papers) (простой и переводной вексель, чек, депозитный сертификат (certificate of deposit - CD);

б) инвестиционные ценные бумаги (stock, securities) (акции (shares/stocks) и облигации (finance bonds, obligations);

в) товарораспорядительные документы (складские свидетельства (warehouse's certificates), коносаменты (bills of lading), деливери-ордер (delivery order)).⁸

Отметим некоторые особенности регламентации понятия negotiable instruments в США. Единообразный торговый кодекс (UCC) определяет данное понятие, как "an unconditioned writing that promises or orders the payment of a

fixed amount of money".⁹ Чтобы быть отнесенным к данной категории, документ должен отвечать требованиям, изложенным в статье 3 указанного кодекса. Важно упомянуть, что перевод платежей (fund transfers) регулируется статьей 4, а инвестиционные ценные бумаги (investment securities) - статьей 8. Заметим, что понятие "negotiable instruments" не включает эти элементы. Кроме того отмечается, что "checks are negotiable instruments but are mainly covered by Article 4 of the UCC. Secured transactions (обеспеченная ипотека) may contain negotiable instruments but are predominantly covered by Article 9 of the UCC. If there is a conflict between the Articles of the UCC both Article 4 and 9 govern over Article 3."¹⁰ Это положение актуально в контексте рассмотрения данного понятия в российском законодательстве.

То, что в английском языке выражается термином "negotiable instruments" относится в российском законодательстве к категории ценных бумаг. Согласно российскому законодательству к ценным бумагам относятся: акция, банковская сберегательная книжка на предъявителя, вексель, депозитный сертификат, двойное складское свидетельство, закладная, инвестиционный пай, ипотечный сертификат участия, коносамент, облигация, опцион эмитента, простое складское свидетельство, приватизационные ценные бумаги, российская депозитарная расписка, сберегательный сертификат, чек. Российский рынок ценных бумаг регулируют следующие нормативные документы: Гражданский Кодекс РФ Глава 7 «Ценные бумаги», Федеральный Закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.96г., Федеральный Закон № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.95г.

Говоря о "negotiable instruments" необходимо также упомянуть и такое понятие, как "usury" (ростовщичество - взимание по кредитам необоснованно высоких процентных ставок, в т. ч. выше максимального уровня, установленного законом), т.к. операции с данными документами могут подпадать под действие законов, регулирующих этот процесс. Так, "usury laws" (законы о ростовщичестве) относятся к системе государственных законов, которые либо запрещают, либо ограничивают эту деятельность. В США, например, законодательно запре-

щены любые кредиты выше 10% годовых и к тому же, уголовно наказуемо ростовщичество – отдача капитала в ссуду за непомерно высокое вознаграждение при заведомой эксплуатации стесненных условий заемщика. Это обстоятельство важно учитывать при рассмотрении расписок, простых и переводных векселей, чеков (promissory notes, bills of exchange and cheques).

При рассмотрении “negotiable instruments” нельзя обойти вниманием тот факт, что в США оборот данных документов в электронной среде регулируется Единым законом об электронных сделках (Uniform Electronic

Transactions Act - UETA), принятым 29 июля 1999 года, и в рамках этого закона создана электронная форма оборотных документов, которая называется “transferable record”.¹¹

Таким образом, мы рассмотрели основные вопросы, связанные с изучаемым понятием, через призму исторического аспекта и особенностей его интерпретации в юридических системах Великобритании, США и России. Очевидно, что понятие “negotiable instruments” не исчерпывается анализом в рамках данной статьи, а требует более глубокого изучения и осмысления.

Литература:

- ¹ A Plain English Guide to Legal Terms. National Adult Literacy Agency. Dublin, 2003.
- ² Webster’s New World® Law Dictionary by Wiley, Hoboken. NJ., 2006.
- ³ Федотова И.Г., Толстопятенко Г.П. Юридические понятия и категории в английском языке: Толковый словарь. Дубна, 2008.
- ⁴ Англо-Русский словарь финансовых терминов. 2000.
- ⁵ <http://www.forex-russia.com/forex-glossary/oborotnyje-dokumjenty.htm>
- ⁶ <http://www.credo.by/services/veksel/history.html>
- ⁷ <http://blogberg.ru/blog/FinAc/6286.html>
- ⁸ <http://www.pravoteka.ru/enc/3794.html>
- ⁹ http://topics.law.cornell.edu/wex/Negotiable_instruments
- ¹⁰ Там же.
- ¹¹ “International Legal English” by Amy Krois-Linder and TransLegal. Cambridge university press. 2006. P. 170.