

## МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

УДК 3.34.341

О. В. Гороховська

кандидат психологічних наук, доцент  
Класичний приватний університетЄДИНИЙ ТОРГОВИЙ КОДЕКС США ЯК РЕГУЛЯТОР  
ЦИВІЛЬНИХ І ТОРГОВИХ ПРАВОВІДНОСИН

*У статті розглянуто загальні положення ЄТК США з урахуванням реформ останніх двох століть. Відзначено вплив цього документу на законодавство окремих штатів США.*

**Ключові слова:** інструкції польовим військам США, Кодекс Лібера, право війни, кодифікація.

## І. Вступ

В умовах федерального устрою Сполучених Штатів Америки, хоча так зване “торгове застереження” до ст. 1 (розділ 8) Конституції США надало Конгресу право регулювати міжнародну торгівлю й торгівлю між окремими штатами США, нормування договірних і інших майнових стосунків у сфері торгового обігу збереглося в компетенції штатів. Передумовою цьому була десята поправка до Конституції, згідно з якою “повноваження, не надані чинною Конституцією Сполученим Штатам і користування якими не заборонене окремим штатам, залишаються за штатами або народом”. Так, за межами федеральних законів, які можуть бути прийняті Конгресом, залишилися торгіві, як і взагалі приватноправові стосунки, що регулюються правом штатів, основу якого становлять загальне право (common law) і право справедливості (law of equity), “запозичені” свого часу в Англії і засновані на судовому прецеденті. Зрозуміло, цей генезис має суто історичну значимість, правовий розвиток у США підпорядкований власним закономірностям, особливостям тощо. Кожен з 50-ти штатів Федерації має відособлену систему права, так само як і свою судову систему, що існує разом з федеральними судовими органами. Ця ситуація не може не мати своїм результатом того, що право в кожному зі штатів, у тому числі й схвалювані ним закони, має свої особливості.

Наприкінці XIX ст. американські юристи приступили до уніфікації права. Одноманітність правового регулювання могла бути досягнута шляхом видання єдиного нормативного акту, чинного на території усієї держави, проте цей спосіб не застосовний у США через обмежену компетенцію федерації. Сполучені Штати пішли за єдиним можливим, найбільш ефективним в умовах існуючого державного устрою шляхом. Зако-

нодавчим органам штатів було запропоновано ухвалити типові єдині закони. Вони готувалися Національною конференцією представників для вироблення єдиних законів штатів (The National Conference of Commissioners of Uniform State Law). Перше засідання цієї організації відбулося в 1892 р. Відтоді спільно з Американським інститутом права було розроблено в різних галузях права значну кількість єдиних законів, потребу в яких відчували суспільство, торговий й цивільний обіг і судова система.

Серед найважливіших єдиних законів, розроблених у різний час, слід зазначити Єдиний закон про оборотні документи 1896 р., Єдиний закон про партнершип 1914 р., Єдиний закон про партнершип з обмеженою відповідальністю 1916 р., Єдиний закон про коносаменти 1909 р. тощо.

Діяльність Конференції значною мірою сприяла правовій уніфікації в різних галузях права, і передусім у сфері торгового права. Проте не усі ініціативи Конференції були підтримані штатами. Окремі єдині закони знайшли підтримку лише в декількох штатах, тоді як інші були прийняті якщо не в усіх, то у більшості штатів.

Потреби господарського обороту, інтереси підприємців, не лише найбільших, а й середніх корпорацій і насамперед банківських і фінансових установ, що оперують у різних регіонах країни, диктували завдання раціоналізації правового забезпечення. Основним інструментом у вирішенні цієї задачі стала розробка єдиних законів (uniform laws or acts). Якщо спочатку йшлося про закони, присвячені лише деяким конкретним видам угод або стосунків (купівля-продаж, оборотні документи, складські посвідчення та ін.), то в 40–50-ті рр. XX ст. було поставлене масштабне завдання – кодифікація торгового права.

Вирішенням цієї задачі зайнялися Національна конференція уповноважених з розробки єдиних законів штатів (далі – НКУ) і Американський інститут права (далі – АІП),

яким після тривалої і складної роботи, узгодження і модифікацій, подолання як критичних, так і негативних позицій вдалося в 1952 р. підготувати й ухвалити Єдиний торговий кодекс (далі – ЄТК).

За змістом ЄТК не є закінченою кодифікацією цивільного права, як це прийнято в країнах континентальної Європи, а регулює тільки низку важливих для цивільного й торгового обороту інститутів. Кодекс складається з 10 розділів: Загальні положення (розділ 1); Продаж (розділ 2); Торгові папери (розділ 3); Банківські депозити і інкасові операції (розділ 4); Акредитиви (розділ 5); Комплексне відчуження (розділ 6); Складські посвідчення й інші товаророзпорядчі документи (розділ 7); Цінні папери (розділ 8); Забезпечення угод. Продаж платежів, договірних прав і паперів на рухомість (розділ 9); Дата набуття чинності і відміна інших законів (розділ 10).

Усі розділи, окрім останнього, розбиті на частини, кожна з них, у свою чергу, поділена на статті. Усі статті пронумеровані так, щоб можна було визначити й розділ, і частину. Наприклад, номер ст. 2-206 “Оферта і акцепт при укладенні договору” зазначає, що це розділ другий, частина друга. Перша цифра – номер розділу, а друга – номер частини цього розділу, в якому знаходиться ця стаття. Офіційний текст кодексу включає офіційні коментарі кожної статті, які не мають юридичної сили, на відміну від самих статей і їх заголовків. На усіх рівнях збережена нумерація Кодексу.

Як бачимо, цей кодифікаційний акт не охопив, та й за задумом його авторів не повинен був охопити увесь комплекс різних інститутів, які в узагальненому вигляді можуть бути віднесені до того, що прийнято іменувати торговим правом (commercial law). Йшлося про піонерський проект і про прагнення, в першу чергу, впровадити саму ідею кодифікації в цій сфері, розвиток якої, як очіувалося, буде мати місце, і, як показало життя, дійсно мав місце.

Метою ЄТК, згідно із статтею 1-102, є:

а) спрощення, уточнення і модернізація права, що регулює торгові угоди;

б) забезпечення поступового розвитку торгової практики на основі звичаїв і угод сторін;

в) уніфікація торгового права усіх штатів.

Дві перші передбачають, можливо, більш цілісне й детальне регулювання відповідних стосунків для усунення, зокрема, прогалин у праві, що існували раніше, і санкціонування гнучкості правового режиму через диспозитивність його норм і розвиток торгової практики, численні посилання на яку містяться в усіх розділах Кодексу.

Що ж стосується ідеї уніфікації, то йдеться про прийняття ЄТК усіма штатами. Річ у

тому, що незважаючи на його схвалення НКУ і АІП, сам по собі Кодекс не був законом, а лише моделлю, зразком або “прототипом закону”, який, для того, щоб стати чинним законом у кожному штаті, мав бути прийнятий його законодавцями як ЄТК штату Нью-Йорк, ЄТК штату Пенсільванія, ЄТК штату Каліфорнія тощо. Для полегшення цього процесу, подолання заперечень, які могли б виникати під час дебатів у штатних законодавчих зборах, автори ЄТК передбачили низку засобів, у тому числі формулювання деяких його статей, що викликали суперечності, в альтернативних варіантах. Проте, затверджуючи “свій” Кодекс, штати внесли в деякі його положення і свої власні (“неуніфіковані”) зміни. Втім, за всіх суперечностей і розбіжностей, на сьогодні Кодекс прийнято 49 штатами (за винятком Луїзіани), що, на нашу думку, свідчить про визнання важливості уніфікованого регулювання в цій сфері у межах федеральної держави як об’єктивної потреби, що існує в таких державах. Крім того, Конгрес США запровадив ЄТК на території федерального округу Колумбія.

## II. Постановка завдання

Мета статті – простежити правове регулювання в сфері цивільного й торгового права США на прикладі Єдиного торгового кодексу, проаналізувати основні зміни й доповнення, внесені до його тексту з урахуванням останніх реформ.

## III. Результати

Отже, розглянемо найсуттєвіші зміни й доповнення, внесені в ЄТК за останні десятиліття.

Договори оренди (розділ 2А) рухомого майна, що застосовуються в різних ситуаціях, – від оренди побутової техніки на декілька годин до оренди промислової лінії або літака на декілька років і вартість яких, за оцінками, становить мільярди доларів щорічно, – регулювалися різними нормами: частково принципами загального права про власність, частково принципами, що відносяться до земельної іпотеки, частково положеннями розділів 2 і 9 ЄТК. Визнаючи незадовільність такого правового режиму, враховуючи, зокрема, що йдеться про угоди з рухомим майном, а не з нерухомістю, і про оренду, а не про купівлю-продаж або забезпечення (ст. 2А-103(h)), НКУ і АІП розробили новий розділ ЄТК, присвячений оренді рухомого майна як самостійного договору. Новий розділ “відштовхується” від ряду положень розділу 2, а також розділу 9, що знаходить своє вираження в тому, що ці положення, які раніше певною мірою, як аналогія, застосовувалися до орендних стосунків, відтворені нині в розділі 2А. Історія договірного права чи не в усіх країнах свідчить про те, що його загальні принципи формувалися

на базі регулювання купівлі-продажу. Втім, в країнах з “цивільною” системою права ці принципи становили загальну частину довірчого права в цивільних кодексах, застосовану до різних договорів, без необхідності відтворення їх в підрозділах, що регулюють окремі види договорів, то в законодавстві країн з англосаксонською системою багато базових принципів, що склалися в судовій практиці, виявились пізніше втіленими в спеціальних актах щодо власне купівлі-продажу. У США – це розділ 2 ЄТК. Так, при розробці його підрозділу, присвяченого оренді, виявилось необхідним відтворити загальні начала, які встановлені в розділі 2 і які тим самим стають безпосередньо застосованими до договорів оренди. При формулюванні відповідних положень, запозичених з розділу 2, а також розділу 9 (у зв’язку із забезпечувальними інтересами в орендованому майні), враховувалася специфіка орендних стосунків і концептуальні розбіжності з точки зору предметів регулювання. Розділ 2А поширюється на орендні договори незалежно від їх суб’єктного складу, у тому числі й на споживчі, що не зачіпає дії законів, спрямованих на охорону прав споживачів.

Процес оновлення значною мірою торкнувся розділів ЄТК, які стосуються платіжно-розрахункових стосунків, що зумовлено розвитком технології банківських операцій, автоматизацією і використанням електронних засобів, появою нових форм, потребою чіткого визначення взаємних ризиків і відповідальності усіх учасників у межах як внутрішніх, так і міжнародних зв’язків.

Розділ 3 отримав нове найменування – “Оборотні документи” і фактично піддався радикальній ревізії, що переважно пояснювалося необхідністю врахувати методи, що змінилися, і сучасні особливості, технічні новели в діяльності банків. Правила, що діяли раніше, базувалися на паперовій системі платежів, що в сучасних умовах опинилося в конфлікті з бурхливим ростом розрахунків з використанням оборотних документів (наприклад, якщо в 50-ті рр. ХХ ст. за підрахунками Федерального резерву оброблялося близько 7 млрд чеків, то до кінця 80-х рр. – більше 48 млрд чеків на рік). З’явилися нові види платіжних документів, які не уклалися в чинні правила. Складність полягала в тому, що самі ці правила не забезпечували адекватного регулювання превенції від зловживань, розподілу у відносинах між банками й клієнтами ризиків і взаємної відповідальності в нових обставинах і передусім в умовах переходу до автоматичної обробки, впровадження механічних засобів, у тому числі кодування документів і машинне читання інформації (MICR), її електронну трансмісію (див. ст. 4–110). Вважаємо, що окрім цього

безперечний інтерес уявляє сам досвід юридичної рефлексії технічного прогресу.

Розділ 3 в нинішньому його вигляді розцінюється в офіційних коментарях як “останній за часом етап прогресивної кодифікації загального права про оборотні документи”, який історично бере початок в англійському законі про оборотні векселі 1882 р., а в США – єдиному законі про оборотні документи 1896 р. У розділі 3 йдеться про самостійну категорію – власне оборотні документи – “negotiable instruments”, які, можливо, слідувало б називати якимось інакше (наприклад, оборотні “інструменти”); проте термін “оборотний документ” укоренився занадто давно й міцно. За призначенням і змістом ці документи є циркулюючими платіжно-розрахунковими засобами, тобто більшою мірою субститут грошей або кредиту у межах комерційного обороту. Визначення оборотного документу, умови, яким вони повинні відповідати, і їх основні види (які юридично трактували як договори) передбачені в ст. 3–104. По суті розділ 3 є вексельним законом, який застосовується до підписаних паперів, що містять наказ або обіцянку сплатити гроші. Йдеться про перевідний вексель, який іменується в ЄТК не як bill of exchange (подібно до англійського закону), а як тратта (draft), що, втім, є еквівалентом, і про простий вексель, іменованій note (більш повно – promissory note). Разом з цим говориться також про чек, який, проте, ототожнюється з траттою, що підлягає сплаті після затребування випусканого на банк (п. “f”), і про депозитний сертифікат, який ототожнюється з простим векселем банку (п. “j”). Отже, чек і вексельний сертифікат підлягають вексельному нормуванню, лише з тими спеціальними приписами, які з приводу них містяться в розділі 3.

Дія розділу 3 відмежована від інших розділів, що стосуються грошових паперів, які могли б бути асоційовані з оборотними документами (ст. 3–102), що дуже актуально в умовах різноманітності правового інструментарію, використовуваного в платіжно-розрахункових стосунках. Зокрема, його норми не поширюються на платіжні доручення, регульовані розділом 4А, і на інвестиційні цінні папери, регульовані розділом 8. Відповідно й названі розділи містять свої обмежувальні норми: ст. 4А–103 виключає з категорії платіжних документів тратти, а ст. 8–102(с) передбачає, як вже згадувалося вище, що розділ 3 не застосований до документованих цінних паперів, навіть коли останні могли б задовольняти й вимогам цього розділу. Так само, розділ 3 непридатний у разі суперечностей з розділом 4 або з розділом 9 (ст. 3–102 (в)). Норми розділу 3 непридатні і в тих межах, в яких вони могли б виявитися такими, що суперечать приписам Федеральної резервної системи, прийнятим на основі

федеральних законів (наприклад, Expedited Funds Availability Act U.S.C. § 4001). США, як і ряд інших країн, підписали Конвенцію про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі, розроблену ЮНСІТРАЛ у 1989 р. Як зазначено в коментарях до розділу 3 ЕТК, у разі ратифікації цієї Конвенції до міжнародних векселів застосовуватимуться в США її положення.

Розділ 3 у його нинішньому вигляді, завдяки модернізації багатьох положень, усунув цілу низку непорозумінь, знизив рівень ризиків для системи платежів, визначив взаємні права й обов'язки користувачів і операторів. Реформовано правила які викликали чималі складнощі, – щодо розподілу ризиків від підробок і змін документу (ст. 3–404 і 3–406), що, як очікується, знизить кількість позовів; встановлені терміни позовної давності (ст. 3–118) тощо.

Що ж стосується розділу 4, він регулює стосунки, пов'язані з банківськими депозитами й інкасовими операціями. Його положення поширюються на різні грошові документи (“items” – ст. 4–104(9)), у тому числі й на оборотні документи, які, як зазначено вище, підпорядковуються розділу 3. Проте, у тому випадку, коли могли б виникнути суперечності між положеннями цих двох розділів, пріоритет за ст. 4–102 має розділ 4, який регулює операційні дії банків відносно грошових документів, починаючи із стадії депонування, у тому числі трансмісію документів, подання їх до акцепту, завершуючи здійсненням платежів. Відповідальність банку визначається законом місця його знаходження, хоча її умови можуть визначитися угодою сторін, яка не може звільнити банк від відповідальності за порушення основного обов'язку – прояву сумлінності та звичайної “турботи” (ст. 4-103 (a)).

Важливим явищем стала розробка комплексу норм (розділ 4A), присвячених спеціально й виключно такому механізму розрахунків, який названий “переказом коштів” (funds transfer), а в комерційних кругах часто іменується “оптовий кабельний трансферт” (wholesale wire transfer). Йдеться про механізм, який використовується головним чином у відносинах між діловими й фінансовими організаціями в межах великих розрахунків (за оцінками порядку одного трильйона доларів на день), але правове регулювання якого викликало багато нарікань. В основному воно базувалося на принципах загального права і права справедливості, вживаних у порядку аналогії норм про оборотні документи, чеків, інші засобів платежу, умовні договори, коли такі були між клієнтом і банком, правилах банківських асоціацій, що породжувало, зокрема, невизначеність і суперечності в практиці. Мета розділу 4A – врегулювати цей механізм як унікальний

метод розрахунків за допомогою унікальних приписів, що відносяться лише до нього. “Переказ коштів” – це не один договір, а серія взаємопов'язаних угод, у яких зазвичай беруть участь платник, його банк, єдиний банк, банк одержувача й одержувач.

Дуже цікава доля розділу 6. На початку 50-х рр. ХХ ст. широку стурбованість викликали ситуації, коли підприємець, що придбав або поповнював свій бізнес на кредитних началах, потім реалізовував увесь інвентар (entire inventory) комплексно або оптом (in bulk) і зникав з виручкою, залишаючи кредиторів без задоволення. Кредитори мали можливість звертатися до суду, проте часто було складно знайти боржника, притягнути його до справи, реалізувати судове рішення. До нового ж набувача, якщо він не був у змові з боржником і діяв сумлінно, заявляти претензії було неможливо, а майно в цьому випадку виявлялося імунним від вимог кредиторів. Виходом зі становища було, зокрема, покладання не лише на продавця, але й на покупця за комплексною угодою додаткових зобов'язань, покликаних захистити інтереси кредиторів, що й отримало відображення в первинному варіанті розділу 6. Так, згідно з його нормами, усі кредитори мали бути сповіщені про майбутню угоду, причому щонайменше недотримання встановленого порядку призводило до її недійсності.

Проте через декілька десятиліть виявилось, що потреба в розділі 6 не лише знизилася, й по суті відпала під впливом різних чинників, у тому числі юридичних. Зокрема, були ухвалені закони, що полегшили пред'явлення позовів до нерезидентів (принцип “довгої руки” – достатності “мінімального контакту” зі штатом суду для отримання персональної юрисдикції щодо боржника) і здійсненості рішень в інших штатах (Єдиний закон про виконання іноземних судових рішень).

У цих умовах НКУ і АІП дійшли висновку, що у світлі змін, які сталися, в діловому та юридичному плані немає необхідності в спеціальному врегулюванні комплексних угод і, отже, збереженні розділу, який вони рекомендували штатам виключити з їх торгових кодексів. Водночас, враховуючи, що деякі штати можуть побажати на цьому етапі зберегти таке регулювання, вони розробили новий, більш адекватний варіант розділу 6 “Комплексний продаж”, у якому спробували мінімізувати його негативні елементи для угод, не пов'язаних з обманом, без збитку для забезпечення захисту кредиторів. Розділ 6 поширюється тільки на “комплексні продажі”, а не на інші угоди відчуження – (комплексного відчуження” (bulk transfers) – як раніше іменувався цей розділ); для інших угод, обтяжених обманом, діє окремий закон (Uniform Fraudulent Transfer Act). Більш того, через ст. 6–103(a)

йдеться тільки про такі комплексні продажі, де продавцем виступає особа, основне заняття якої – реалізація майна зі складу. Нотифікація може здійснюватися покупцем не індивідуально кожному кредиторі (що не просто у разі їх численності, знаходження в різних штатах тощо), а за допомогою реєстрації (filing) – ст. 6–104 (2) і 6–105(2). Недотримання встановленого порядку спричиняє за собою не нікчемність комплексного продажу або обмеження титулу на майно, а відшкодування збитків – ст. 6–107 (1) і (2). Як результат штатам запропоновано два підходи – Альтернатива А – про відміну розділу 6 і Альтернатива В – переглянутий текст цього розділу.

Розділ 8 про інвестиційні цінні папери піддавався декільком змінам і нині існує в редакції 1977 р. Незважаючи на таку назву, розділ обмежений за своїм нормативним змістом. На відміну від корпоративного законодавства він не визначає самих майнових прав власників цінних паперів і на відміну від так званих “статутів блакитного неба” (Blue Sky Statutes), спрямованих проти спекуляцій “повітрям”, не містить вимог про доведення до публіки характеру того майнового інтересу, який є цінним папером. Такого роду приписи зазвичай містяться в законах штатів про цінні папери. Реально розділ містить набір правил щодо передачі прав, які конституюють цінний папір, і їх встановлення у взаєминах сторін. Якщо майновий інтерес (property interest) може розглядатися як цінний папір, положення розділу 8 визначають правомочність емітентів, власників, набувачів і кредиторів щодо передачі прав, заяви вимог, реєстрації інтересу. Дефініція цінного паперу (security) в ст. 8–102 призначена лише для цілей розділу 8 і жодною мірою не зумовлює, чи становить майновий інтерес цінний папір для цілей федерального фондового законодавства. По суті, в понятійному сенсі, цінний папір означає пай або участь у підприємстві, або зобов’язання, яке котується на організованому ринку або визнається як засіб інвестування.

Найважливішим мотивом ревізії розділу 8 було прагнення в умовах надзвичайно збільшеного до 70-х рр. ХХ ст. буму “паперової круговерті” на фондовому ринку дати змогу випускати й мати в зверненні також цінні папери в недокументованій формі. Раніше чинний текст передбачав, що цінний папір виражений у документі, що являється є із ст. 8–105 оборотним документом (negotiable instrument), який підпадає під дію не загальних правил розділу 3, а спеціальних правил розділу 8. На відміну від ситуації з іншими оборотними документами індосант документованого цінного паперу (certificated security) не переймає на себе зобов’язань емітента й не гарантує їх виконання емітентом, він зоб’язується лише, що емітент визнає набувача власником того нематеріалізованого (intangible) інтересу, який виражений у цінному папері без будь-яких обтяжень, у ньому прямо не зазначених (ст. 8–306 (2)).

Сам новий текст не наказує і не санкціонує випуск недокументарних цінних паперів (uncertificated security), оскільки це завдання інших нормативних актів, зокрема законодавства штатів, що базується на типовому законі про комерційні корпорації (Model Business Corporation Act). Мета нововведень полягає в тому, щоб визначити права й обов’язки емітентів та інших сторін для тих випадків, коли інвестиційні цінні папери випущені в недокументованій формі (параграф 1(b) ст.8-102). Хоча основна увага фокусувалася на акціях корпорацій, “бездокументна система” поширюється на різні види цінних паперів, у тому числі боргові зобов’язання, облігації державної позики (бонди).

Останній субстантивний розділ 9 ЄТК присвячений регулюванню забезпечувальних угод, що відіграють величезну роль у межах комерційного фінансування і захисту інтересів кредиторів. Його називають новаторським і навіть найціннішим, оскільки він перетворив ту систему забезпечувальних механізмів, яка сформувалася на базі статутів і загального права ХІХ ст. Ця система включала різні форми угод (іпотеку рухомості, застава, умовні продажі, цесію), для кожної з яких існували свої вимоги до реквізитів, порядку реєстрації в різних реєстрах на рівні штатів і графств. Окрім складнощів, пов’язаних з юридичною кваліфікацією укладених угод, колишня система страждала істотними недоліками, наприклад, щодо технічної застосовності існуючих форм до фінансування виробничого процесу (коли забезпечувальне майно є спочатку сировиною, потім матеріалом у переробці і, нарешті, продукцією), або до створення забезпечувального інтересу в правах на демонстрацію теле- чи кіно постановок, правах на патентні або авторські роялті. Така ситуація породжувала необхідність прийняття нормативних актів для регламентації нових форм забезпечувальних механізмів, що виникають у діловій практиці.

Розділ 9 встановив спрощену й однакову структуру, у межах якої можуть здійснюватися як різноманітні сучасні, так і здатні з’являтися в майбутньому механізми забезпечення. Не виключаючи можливості використання видів угод (перелік яких у ст. 9-102 (2) має суто ілюстративний характер), що склалися, розділ 9 передбачає узагальнену характеристику цього інституту: замість запоруки, умовного продажу, цесії введено поняття “Забезпечувальна угода” (параграф (1) ст. 9-105 (1)), замість заставника й заставодержателя – “боржник” (пункт (d)) і “забезпечена сторона” (пункт (m)), сам об’єкт угоди іменується

ся в пункті (с) “майно, що служить забезпеченням” (collateral), а інтерес у цьому майні, що передається боржником забезпеченій стороні, – “забезпечувальним інтересом” (параграф 37 ст. 1–201). Ці поняття й уся схема регулювання застосовуються до забезпечувальних угод незалежно від того, як вони будуть названі сторонами, причому вирішальною ознакою є не форма, а лише “намір сторін створити забезпечувальний інтерес” (пункт (а) ст. 9–102 (1)). Щоб уникнути сумнівів, які могли б виникати на практиці, положення цього розділу поширені, разом із забезпечувальними угодами, і на “продаж платежів або паперів на рухомість”, що є різновидами “нематеріальної рухомості” (intangibles).

Піддалися змінам також й інші розділи ЕТК. Більш того, продовжує роботу постійний редакційний комітет з Кодексу, який готує пропозиції щодо переробки офіційного тексту.

#### IV. Висновки

Примітною особливістю є динамізм кодифікаційного процесу, який не завершився розробкою ЕТК у 1952 р. і його прийняттям штатами, але, навпаки, триває у межах НКУ і АИП, по-перше, шляхом ревізії і внесення поправок в існуючий текст з обліком, зокрема, розвитку торгової і правозастосовної практики і, по-друге, за допомогою розробки нових розділів.

Досягнення одноманітності правового регулювання доволі широкого кола стосунків у юридично незалежних одна від однієї правових системах штатів є складним практичним завданням. Одноманітності правового регулювання в умовах прецедентного права неможливо добитися тільки шляхом прийняття законодавчими органами штатів однакових текстів законів. Відомо, що до того ж деякі штати ухвалили запропонований проєкт ЕТК з деякими поправками. Необхідно також добитися одноманітності тлумачення статей і їх застосування судами. У ЕТК містяться правила тлумачення, якими повинні керуватися суди (ст. 1–102). Відповідно до цих правил, закон повинен вільно тлумачитися й застосовуватися для досягнення його основних цілей і завдань. Втім не вдається досягти одноманітності в тлумаченні закону в масштабах усієї країни, оскільки, з одного боку, рішення одного штату не є обов'язковими для судів іншого штату, а з іншого – суди, розглядаючи аналогічні справи навіть у межах одного штату, посилалися на різні правила тлумачення і приходили до діаметрально протилежних результатів. Крім того, Кодекс надає великий простір суддівському розсуду, оскільки містить такі правові категорії, як “сумлінність”, “комерційна доцільність”. Неоднозначному тлумаченню статей Кодексу сприяють його складна юридична мова, що для правильного розуміння вима-

гає досить високого рівня професійної підготовки. Технічно Кодекс відрізняє складність побудови багатьох статей, їх громіздкість.

Офіційний постатейний коментар до Кодексу повинен, за задумом авторів, сприяти однаковому його застосуванню, проте в судовій практиці є прецеденти, за яких суді відмовлялися наслідувати коментар, а вирішували справи відповідно до власної інтерпретації тексту ЕТК. Окрім офіційного коментаря видається велика кількість наукових коментарів постатейно й за прив'язкою до окремих слів і фраз, використовуваних у Кодексі.

Необхідно також назвати ті інститути комерційного права, які в ЕТК не увійшли. Так, незважаючи на те, що продаж нерухомості й інтереси кредиторів у нерухомості безперечно є питаннями торгового права, вони не регулюються Однаковим торговим кодексом, за винятком угод з рухомістю, сполученою з нерухомістю. Кодекс також не регулює питання укладення, виконання і позовного захисту страхових договорів. Не висвітлене в Кодексі й питання поручительства (за винятком випадків, коли воно згадується в оборотних документах). Кодекс не регулює питання банкрутства. Кодекс не розрізняє законні платіжні засоби. Таким чином, Кодекс не є всеосяжною кодифікацією торгового права.

У Кодексі навіть не розглядаються усі аспекти угод, які регулюються окремими положеннями Кодексу. Наприклад, у Кодексі можна знайти декілька новаторських положень відносно укладення договорів про продаж, хоча більшість питань укладення договорів за загальним договірним правом залишилися нерозглянутими.

Зауважимо, що ЕТК містить чимало приписів, що регулюють банківську діяльність. Це дало змогу в американській юридичній літературі називати цей Кодекс “кодексом банкірів”. Поза всяким сумнівом, великі банки США були зацікавлені у його створенні й введенні в дію. За межами правового регулювання Кодексу залишилися такі важливі питання, як правове положення корпорацій, неспроможність, торгове представництво, страхування та ін.

Більшість положень Кодексу не мають імперативного характеру. Сторони можуть змінювати них або ж нехтувати ними, оскільки свобода договору є швидше правилом, ніж виключенням. Тому норми торгового права містяться зовсім не в Кодексі, а в приватних угодах, у тому числі заведений порядок, торгові звичаї і стандарти виконання зобов'язань.

Основною допомогою при тлумаченні ЕТК є прецедентне право; попередні проєкти й попередні офіційні тексти, інші джерела із законодавчої історії; офіційні коментарі до кожного розділу, наукова література, стан-

дартна техніка тлумачення, правила інтерпретації і тлумачення.

У підсумку зазначимо, що введення практично на усій території держави єдиного закону, що регулює таку широку сферу стосунків, має велике практичне значення і істотним чином впливає на розвиток цивільного та торгового права США.

#### Список використаної літератури

1. Единообразный торговый кодекс США : пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1969. – 388 с.
2. Единообразный торговый кодекс США : пер. с англ. // Серия: Современное зарубежное и международное частное право. – Москва : Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 427 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2014.

---

#### Гороховская Е. В. Единообразный торговый кодекс США как регулятор гражданских и торговых правоотношений

*В статье рассмотрены общие положения ЕТК США, принимая во внимание реформы за последние два десятилетия. Отмечено влияние данного документа на законодательство отдельных штатов США.*

**Ключевые слова:** *единообразный торговый кодекс США, торговое право, общее право, кодификация.*

#### Gorokhovska O. Uniform Commercial Code of the USA as a Regulator of Civil and Commercial Relations

*This article gives general provisions of the Uniform Commercial Code of the USA, having regard to reforms for the last two decades. It is noted that this document influenced on the legislation of the separate states of the USA.*

*The Uniform Commercial Code, first published in 1952, is one of a number of uniform acts that have been promulgated in conjunction with efforts to harmonize the law of sales and other commercial transactions in all 50 states within the United States of America.*

*The goal of harmonizing state law is important because of the prevalence of commercial transactions that extend beyond one state. For example, goods may be manufactured in State A, warehoused in State B, sold from State C and delivered in State D. The Uniform Commercial Code therefore achieved the goal of substantial uniformity in commercial laws and, at the same time, allowed the states the flexibility to meet local circumstances by modifying the UCC's text as enacted in each state. The Uniform Commercial Code deals primarily with transactions involving personal property (movable property), not real property (immovable property).*

*Other goals of the Uniform Commercial Code were to modernize contract law and to allow for exceptions from the common law in contracts between merchants.*

*The Uniform Commercial Code is the longest and most elaborate of the uniform acts. The Code has been a long-term, joint project of the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws and the American Law Institute, who began drafting its first version in 1942. Judge Herbert F. Goodrich was the Chairman of the Editorial Board of the original 1952 edition, and the Code itself was drafted by some of the top legal scholars in the United States.*

*The Code, as the product of private organizations, is not itself the law, but only a recommendation of the laws that should be adopted in the states.*

*In 2003, amendments to Article 2 modernizing many aspects (as well as changes to Article 2A and Article 7) were proposed by the NCCUSL and the ALI. Because no states adopted the amendments and, due to industry opposition, none were likely to, in 2011 the sponsors withdrew the amendments. As a result, the official text of the UCC now corresponds to the law that most states have enacted.*

**Key words:** *Uniform Commercial Code of the USA, Commercial Law, Common Law, Codification.*