

ПЕРЕВОДЧИК В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

LEGAL ENGLISH: SPECIALTIES AND PARTICULARS

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК
ДЛЯ ЮРИСТОВ:

УГЛУБЛЁННЫЙ КУРС

КНИГА ТРЕТЬЯ



Е.Б. ПОПОВ

ПЕРЕВОДЧИК В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

**LEGAL ENGLISH:
SPECIALTIES AND
PARTICULARS**

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК
ДЛЯ ЮРИСТОВ:
УГЛУБЛЁННЫЙ КУРС

КНИГА ТРЕТЬЯ

– 2015

УДК 81 (07)
ББК 81 (Англ) я73
П 57

Рекомендовано редакционно-издательским советом
Оренбургского института (филиала)
Московского государственного юридического университета
имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

Попов Е.Б. Legal English: Specialties and Particulars: Английский язык для юристов: Углублённый курс. Книга третья / Учебное пособие в трёх частях. – Оренбург: Оренбургский институт (филиал) Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2015.- 381 с.

Учебное пособие предназначается для студентов-юристов, обучающихся по программе дополнительной квалификации «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации». Цель данного пособия – последовательное обучение студентов грамматике и правовой лексике английского юридического языка на основе аутентичных образовательных текстов, объединённых в одиннадцать тематических блоков: «Договоры», «Продажа товаров», «Платёжные средства, финансы и банки», «Налогообложение», «Деликтное право», «Материальное уголовное право», «Уголовный процесс», «Полиция», «Административное право», «Судоустройство», «Арбитраж и другие способы урегулирования споров».

УДК 81 (07)
ББК 81 (Англ) я73

© Е.Б.Попов, 2015

CONTENTS

Introduction.....	4
Unit 1. Contracts	6
Nature of Contractual Relations and Interpretation of Contracts	7
Basic Contract Types	12
Elements of a Valid Contract: Agreement	18
Elements of a Valid Contract: Consideration, Capacity and Legality	22
Enforceability of a Contract	27
What Should Be Included in a Written Contract?	31
Third Party Rights	36
Ending a Contract	42
Remedies for Breach of Contract	49
Unit 2. Sale of Goods	61
Sale of Goods Contract	62
Transfer of Title and Risk in Sales Contracts	68
Basic Duties and Rights under Sales Contract	73
Remedies Available for Breach of a Sales Contract; and Some Supplementary Information	79
Unit 3. Money, Finance and Banking	94
Types of Financial Markets	96
Money, Financial Assets, Financial Transactions and Financial Institutions	101
Bank-Customer Relationship	110
Bankruptcy	118
Remedies for Repudiation of a Debt	122
Unit 4. Taxation	135
Tax Law	136
Kinds of Taxes	140
Taxpayer Rights and Obligations	145
Unit 5. Law of Torts	158
Tort Law	159
Types of Torts	164
Remedies and Defences in Torts	169
Unit 6. Substantive Criminal Law	184
Criminal Liability	188
Types of Crimes	196
Defences to Criminal Liability	200

Unit 7. Criminal Justice Process	214
Legal Protection of People Accused of Crimes	215
Basic Procedural Steps: Initiation of Proceedings	221
Information or Indictment	225
Trial Stage of a Criminal Case	231
Post-Trial Procedure	236
Unit 8. Police Forces	251
Law Enforcement	252
Different Police Officer Jobs	262
Qualifications of a Police Officer	270
Unit 9. Administrative law	285
Constitutional, Administrative and Municipal Law: Explana- tion of Terms	286
Functions and Powers of Administrative Agencies	291
Local Government	298
Unit 10. Judiciary	312
Judicial System: Hierarchy of Courts	313
Judicial System: Venue and Jurisdiction	319
Courtroom Participants: Professionals and Nonprofessionals	326
Jury Service	332
Unit 11. Arbitration and Dispute Resolution	347
Alternative Dispute Resolution	347
Main Features of Arbitration	354
Institutional vs. 'Ad Hoc' Arbitration	358
Consolidation and Third-Party Participation in an Arbitra- tion	365
Arbitration Process	369

Introduction (Предисловие)

Учебное пособие предназначается для студентов-юристов, обучающихся по программе дополнительной квалификации «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации». Цель данного пособия – последовательное обучение студентов грамматике и правовой лексике английского юридического языка на основе аутентичных образовательных текстов, объединенных в одиннадцать тематических блоков, каждый из которых рассчитан на прохождение в течение 8-12 практических занятий и включает в себя следующие виды однотипных заданий:

BEFORE READING – задание выполняется до прочтения тематических текстов и предполагает усвоение лексики и предвари-

тельной информации, необходимой для надлежащего восприятия и понимания темы.

SCANNING – задание на прочтение, перевод и подробное изучение основного текста, содержание которого является существенным для контекстного изучения английского юридического языка и ориентировано на целостное восприятие правовой действительности страны изучаемого языка.

LEXIS – задание на контекстное восприятие и усвоение лексики из основного текста; слова, перевод которых представлен в этом задании, выделены курсивом и чертой в самом тексте; слова в блоке LEXIS даны именно в том порядке, как они встречаются в тексте; LEXIS содержит то значение переводимых слов, которое наиболее соответствует случаю употребления и помогает адекватной интерпретации студентом представленного в тексте материала.

QUESTIONS – поиск ответов на вопросы к ранее прочитанному базовому тексту; это задание предполагает воспроизведение и преобразование содержащейся в тексте информации.

GIVE ENGLISH EQUIVALENTS – задание включает в себя два основных этапа: 1) поиск в ранее прочитанном тексте слов и словосочетаний на английском языке, схожих по значению с предлагаемыми словами и фразами на русском языке, 2) составление студентами своих предложений с каждым из этих словосочетаний.

SKIMMING – беглое прочтение дополнительного текста по изучаемой теме, позволяющее студентам расширить их представления о правовой действительности в странах изучаемого языка.

EXERCISE – упражнение, предполагающее преобразование информации, изложенной в тематических текстах.

PRACTICE – задание на перевод правовых документов с английского языка.

TURN it into English – перевод с русского на английский язык.

KEY WORDS – ключевые слова по изученной теме; студентам необходимо употребить эти слова в самостоятельно составленных предложениях, используя материал тематического блока; данное задание рекомендуется сочетать с работой в группе по устному переводу на русский язык предложений, заранее составленных каждым из студентов.

TEST YOURSELF – тестовые задания на общее понимание изучаемой темы.

MAKE A REPORT – задание предполагает устное выступление с обобщающим докладом по пройденной теме с опорой на рекомендуемые пункты плана.

Unit 1. Contracts



1.1. BEFORE READING learn the following words and phrases which are essential on the topic:

acceptance – принятие (запроса); акцептование (стадия торгового договора: ответ лица, которому адресована оферта о ее принятии; согласие принять предлагаемые условия)

bargain – торговая сделка, договорённость, взаимная сделка || торговаться, рядиться; вести переговоры, договариваться (об условиях и т. п.); улаживаться

bilateral – двусторонний; заключенный двумя сторонами (договор)

boilerplate – стандартные формулировки; стандартные условия; шаблон/образец документа (форма для составления договора или любого другого юридического документа)

capacity ≈ legal capacity – правоспособность сторон договора

consideration /k n,sɪd 'reɪʃ(ə)n/ – встречное удовлетворение, компенсация, вознаграждение, возмещение, оплата (нечто ценное, предлагаемое одной стороной в обмен на определенное обещание или действие другой стороны)

contracting party ≈ party to contract – договаривающаяся сторона, контрагент, участник договора

contractual relationship – договорные отношения, контрактные отношения

counteroffer – встречное предложение, контроферта

express agreement – точно сформулированное соглашение, положительно выраженное соглашение

implied agreement – подразумеваемое соглашение; соглашение, выводимое из направленных на заключение договора действий; квазидоговор

invitation to treat – приглашение к переговорам (предложение обсудить условия сделки с целью заключения договора на взаимовыгодных условиях; в частности, продавец может выложить товары на прилавки с указанием ориентировочной цены, подразумевая, что потенциальный покупатель обратиться к продавцу и они смогут договориться об окончательной цене)

mutual promises – взаимные обязательства, обоюдные обещания

offer – оферта (предложение одного лица другому, сообщающее о желании заключить с ним договор) || предлагать; делать предложение

operative provisions – нормоустанавливающие положения договора; резолютивные положения, выражающие суть соглашения

privity of contract – частный характер договорной связи, недопустимость вмешательства третьих сторон

subject matter – содержание, предмет договора

terms of contract – условия договора, договорные условия, срок исполнения договора

to be discharged – исполняться (тем самым освобождая от обязательств); прекращаться (о действии обязательств по договору)

to enter into contract ≈ make an agreement, conclude a contract – заключать договор

to execute – оформить, составить (текст договора); совершить, исполнить (условия договора)

to rescind an agreement ≈ annul a contract, cancel a contract, revoke an agreement – прекратить действие договора, аннулировать договор, объявлять соглашение недействительным

valid contract – юридически действительный, имеющий силу; правомерный контракт; договор, достаточный с правовой точки зрения; неоспоримый контракт; надлежаще оформленный, надлежаще совершённый контракт

void – ничтожный; не имеющий юридической силы

voidable – оспоримый; могущий быть аннулированным, не обязательный к исполнению



1.2. SCANNING



Nature of Contractual Relations and Interpretation of Contracts

1. A contract is a promise that the law will enforce. Contracts are extremely important in business because they form *the very* foundation upon which all modern business *rests*. Parties *enter into contracts* attempting to control their future. Contracts exist to make business matters more *predictable*.

2. As a general rule, the law recognizes everyone's ability to enter freely into contractual *arrangements*. This recognition is called **freedom of contract**. Of course, as in other areas of the law, there are many exceptions to the general rule that contracts voluntarily negotiated will be enforced. For example, illegal *bargains*, agreements that unreasonably restrain trade, and certain unfair contracts made between one party with a great amount of *bargaining power* and another with little power are generally not enforced. In addition, certain contracts and clauses may not be enforceable if they are contrary to public policy, fairness, and justice. These exceptions provide **freedom from contract** for persons who may have been forced into making contracts unfavorable to themselves.

3. Almost any contract must be an agreement, but an agreement need not be a contract. An agreement results whenever two or more persons' minds meet on any subject, no matter how trivial. Only when the parties intend to be legally obligated by the terms of the agreement will a contract come into existence.

4. A valid contract is a binding agreement that courts will enforce against all parties. Such a contract must fulfill the following definite **requirements**:

- it must be based on a mutual assent by the parties to do or not to do a specific thing;

- it must be made by parties who are competent to enter into a contract that will be enforceable against both parties;

- the promise or obligation of each party must be supported by consideration (such as the payment of money, the delivery of goods, or the promise to do or refrain from doing some lawful future act) given by each party to the contract;

- it must be for a lawful purpose; that is, the purpose of the contract must not be illegal, such as the unauthorized buying and selling of weapons.

5. Those agreements that meet all of the essential requirements of a binding contract are contractual and will be enforced. All other agreements are noncontractual, and usually no legal remedy is available for a breach of, or a failure to properly perform, the promises.

6. Moreover, even if all of the elements of a valid contract are present, a contract may be unenforceable if the following requirements are not met:

- genuineness of assent: the apparent consent of both parties must be genuine; for example, if a contract was formed as a result of fraud, mistake, jest or duress, the contract may not be enforceable;

- special form: the contract must be in whatever form the law requires; for example, some contracts must be in writing or under seal to be enforceable.

The failure to fulfill either requirement may be raised as a defense to the enforceability of an otherwise valid contract.

7. **Interpretation of contracts.** In determining whether a contract has been formed, the element of intent is of prime importance. In contract law, intent is determined by what is referred to as the objective theory of contracts, not by the personal or subjective intent, or belief, of a party. The theory is that a party's intention to enter into a contract is judged by outward, objective facts as interpreted by a reasonable person, rather than by the party's own secret, subjective intentions. Objective facts include (1) what the party said when entering

into the contract, (2) how the party acted or appeared, and (3) the circumstances surrounding the transaction.

8. Sometimes, parties agree that a contract has been formed but disagree on its meaning or legal effect. One reason that this may happen is that one of the parties is not familiar with the legal terminology or legalese used in the contract. To an extent, plain language laws have helped to avoid this difficulty. Sometimes, though, a dispute may still arise over the meaning of a contract simply because the rights or obligations under the contract are not expressed clearly – no matter how “plain” the language used.

9. **Rules of interpretation.** Generally, a court will interpret the language to give effect to the parties’ intent as expressed in their contract. This is the primary purpose of the rules of interpretation – to determine the parties’ intent from the language used in their agreement and to give effect to that intent as it was when they made the contract.

10. The courts use the following rules in interpreting contractual terms:

(i) the meaning of the terms must be determined from the face of the instrument – from the written document alone; this is sometimes referred to as the plain meaning rule;

(ii) a contract will be interpreted as a whole; individual, specific clauses will be considered subordinate to the contract’s general intent; all writings that are a part of the same transaction will be interpreted together;

(iii) insofar as possible, a reasonable, lawful, and effective meaning will be given to all of a contract’s terms;

(iv) terms that were the subject of separate negotiation will be given greater consideration than standardized terms and terms that were not negotiated separately;

(v) a word will be given its ordinary, commonly accepted meaning, and a technical word or term will be given its technical meaning, unless the parties clearly intended something else;

(vi) specific and exact wording will be given greater consideration than general language;

(vii) written or typewritten terms prevail over preprinted terms;

(viii) because a contract should be drafted in clear and unambiguous language, a party that uses ambiguous expressions is held to be responsible for the ambiguities; thus, when the language has more than one meaning, it will be interpreted against the party that drafted the contract.

(ix) evidence of trade usage, prior dealing, and course of performance may be admitted to clarify the meaning of an ambiguously

worded contract; express terms (terms expressly stated in the contract) are given the greatest weight, followed by course of performance, course of dealing, and custom and usage of trade – in that order.

major data sources: Miller R.L., Jentz G.A. Fundamentals of Business Law: Summarized Cases. 8-th ed. Mason: South-Western, Cengage Learning, 2010; Ashcroft J., Ashcroft J. Law for Business. 16-th ed. Mason: South-Western, Cengage Learning, 2008.



LEXIS

the very – как раз, тот самый, именно, истинный
rest – основываться, держаться, исходить (из чего-либо)
enter into contract – заключать договор, вступать в договор
predictable – предсказуемый, прогнозируемый
arrangement – сделка, приготовления, уговор
bargain – торговая сделка, договорённость, взаимная сделка
bargaining power – возможность торговаться с позиции силы
obligate – принимать на себя обязательство, обязываться, обязывать
come into existence – возникнуть, появиться на свет
valid contract – действительный договор; договор, составленный в соответствии с действующим законодательством
mutual assent – обоюдное согласие, совпадение намерений сторон
consideration – материальное основание договора, вознаграждение, компенсация
noncontractual – внедоговорный, неконтрактный
unenforceable – не имеющий законной силы, не могущий служить основанием для иска
genuineness – подлинность, истинность, неподдельность
jest – шутка, насмешка
under seal – с приложением печати, скреплённый печатью
of prime importance – первостепенной важности, важнейший
outward – видимый, внешний, зримый
appear – представляться, казаться, производить впечатление, проявляться
legalese – юридический язык
to an extent – в некоторой степени
plain language – легко понимаемый язык, упрощённый язык
give effect to – исполнить, провести в жизнь, осуществлять
face of the instrument – текст документа, лицевая сторона документа
plain meaning – очевидное значение, буквальное значение
clause – статья договора, пункт соглашения; оговорка; условие договора

greater consideration – больше внимания
 technical meaning – специальное (относящееся к определенной области знаний) значение
 wording – формулировка, форма выражения, редакция текста, вариант текста
 typewritten – напечатанный на машине, машинописный
 unambiguous – недвусмысленный, точно выраженный
 ambiguous – неясный, неоднозначный, неопределенный
 ambiguity – неточность, двусмысленность, неясность
 trade usage – торговые обычаи, торговое обыкновение, торговый узанс (общепризнанное правило, регулирующее какой-л. аспект торговли, сложившееся на практике, но не отраженное в писаных законах)
 course of performance – ход выполнения (договора)
 worded – изложенный, сформулированный
 express terms – прямо выраженные условия
 course of dealing – обычная практика ведения деловых операций, заведённый порядок



1.3. QUESTIONS

1. Are there exceptions to the rule of freedom of contract? Give examples.
2. Give examples of three main rules of contract interpretation and explain them?
3. How is the intent of the parties to contract determined?
4. Under what circumstances may an apparently valid contract become unenforceable?
5. What does the general rule of freedom of contract presume?
6. What does the rule of freedom from contract stipulate?
7. What is meant by the term “legalese”?
8. What is the difference between the terms “an agreement” and “a contract”?
9. What is the meaning of the term “consideration” in contract law?
10. What is the meaning of the term “intent” in contract law?
11. What requirements must an agreement meet in order to be a valid contract?



1.4. GIVE ENGLISH EQUIVALENTS for:

- a) быть вынужденным вступать в убыточные/неблагоприятные соглашения;
- b) в той мере, насколько это возможно;
- c) выдвигаться в качестве аргументации, оспаривающей обязательность исполнения договора;

- d) зависящий от/подчиняющийся общему замыслу соглашения;
- e) исключения из общего правила;
- f) истолковываться не в пользу той стороны, которая составляла текст соглашения;
- g) обязательство выполнить или воздерживаться от какого-то правомерного действия в будущем;
- h) противоречить общественному порядку, справедливости и правосудию;
- i) соглашения, которые необоснованно ограничивают торговлю/профессиональную деятельность.



1.5. SCANNING



Basic Contract Types

1. There are numerous types of contracts. They are categorized by their formation, performance and *enforceability*.

Agreements Classified

According to Contract Formation

2. Three classifications of contracts are based on how and when a contract is formed: bilateral or unilateral, formal or informal, express or implied contracts.

3. **Bilateral and Unilateral Contracts.** Every contract involves at least two parties. The *offeror* is the party making the offer. The *offeree* is the party to whom the offer is made. Whether the contract is classified as *bilateral* or *unilateral* depends on what the offeree must do to accept the offer and bind the offeror to a contract.

4. If the offeree can accept the offer simply by promising to perform, the contract is a bilateral contract. Hence, a bilateral contract is a “promise for a promise.” An example of a bilateral contract is a contract in which one person agrees to buy another person’s automobile for a specified price. No performance, such as the payment of funds or delivery of goods, need take place for a bilateral contract to be formed. The contract comes into existence at the moment the promises are exchanged.

5. In unilateral contracts, only one party makes a promise. For example, Perks Café issues “*frequent buyer*” cards to its customers, and *stamps* the cards each time a customer buys a cup of coffee. Perks promises to give any customer a free cup of coffee if the customer buys 10 cups of coffee and has his “frequent buyer” card stamped 10 times. In this case, Perks has made an offer for a unilateral contract, a contract that will be created with a customer only if and when the customer buys 10 cups of coffee and has his card stamped ten times.

Учебное издание

Е.Б. Попов

Legal English: Specialties and Particulars

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ЮРИСТОВ:

Углублённый курс.

Книга третья

Учебное пособие

Формат 60X84/16. Объём 22 фпл.