

## **Перевод юридической терминологии: стратегии поиска эквивалентов**

DOI: 10. /2949–6357.2024.GEO.1

УДК: 81'25

Н. А. Шаталова

### **Аннотация**

В статье анализируются стратегии перевода юридической терминологии, выбор которых может быть обусловлен как адресатом перевода, так и узусом термина. Первая стратегия основана на адаптации исходного понятия к правовой терминологии, понятной адресату перевода. Вторая — ставит своей целью привлечь внимание адресата к различиям между правовыми системами, заставляя переводчика прибегать к описательным формулировкам. В статье исследуются термины из различных отраслей гражданского права. В качестве метода исследования выбран сравнительно-правовой анализ понятий. Кроме того, сопоставляются семантика и узус терминологических единиц в английском и русском языках. В результате проясняется значение узуса и адресата лексической единицы в процессе выбора переводческой стратегии. Узус во многих случаях способен расширить понятийное поле термина и потребовать комментирующего перевода. Адресат перевода также непосредственно влияет на выбор адаптирующего или “остраняющего” подхода. Таким образом, коммуникативная задача, а, значит, и выбор переводческой стратегии будет определяться целым рядом факторов.

**Ключевые слова:** переводческая стратегия, адаптирующий перевод, “остранение”, адресат перевода, узус.

Правомерность обращения к исследовательским, компаративным стратегиям в переводе правовой терминологии

вряд ли нуждается в обосновании. Действительно, только такой подход к юридическому переводу позволяет определить объём и все содержательные элементы терминов, выявить смысловые совпадения и расхождения между понятиями, принадлежащими разным правовым системам. Однако, на этапе поиска эквивалента всегда появляется выбор — пойти ли по пути “приближения”, адаптации исходного понятия к терминологии, привычной для адресата перевода, или в качестве переводческой стратегии выбрать “остранение”. Этот термин В.Б. Шкловского был заимствован из литературного анализа и, наряду с понятием адаптирующего перевода, используется в современном переводоведении [Комиссаров 2000]. Цель “остранения” в юридическом переводе — привлечь внимание адресата к различиям между правовыми системами. Для этого приходится создавать описательную фразу, которая не существует как термин в правовой системе адресата перевода, но способна передать суть правового явления.

В практике юридического перевода на английский язык одного и того же термина не всегда возможно следовать одной стратегии. В зависимости от целевой аудитории и необходимой глубины раскрытия понятия приходится адаптировать переводимое понятие или прибегать к “остранению”. Примеры, иллюстрирующие целесообразность изменения переводческой стратегии, можно найти в сфере корпоративного права. Возьмём термин ‘*уставный капитал*’. В англо-американской юридической литературе российскому понятию соответствует термин ‘*share capital*’. Однако, в российском праве этот термин признается эквивалентом российского только, когда речь идет об акционерных обществах. Ведь, как признают отечественные правоведы, российское корпоративное право развивалось под влиянием как англо-саксонской, так и немецкой системы правовых инсти-

тутов [Суханов 2016]. Возможно, поэтому в нём происходила интерференция терминологических заимствований и из англоязычных, и из немецких источников, которая усложняет общую картину. И, хотя семантика ‘share’ позволяет обозначить не только акцию, но и долю, в английских версиях российских учредительных документов обществ с ограниченной ответственностью, у которых нет акционерного капитала, скорее можно увидеть словосочетание ‘*charter capital*’, не очень частотное для английского права, а, главное, описывающее понятие с другой стороны. Такая же логика лежит в основе перевода понятия ‘доля участия’ экзотичным для англо-саксонского права терминами ‘*participatory interest/unit*’. При этом и семантика термина ‘share’, и узус терминов ‘share’, ‘share capital’ вполне позволяют обойтись без “острающего” перевода.

Немного другая история произошла с термином ‘*корпоративный договор*’. Для него в иностранных компаниях, представленных в России, используют необычные для английского права варианты ‘*members/participants agreement*’ (или даже калька ‘*corporate agreement*’). Объясняется создание собственного термина тем, что содержание понятия ‘*корпоративный договор*’ шире классического ‘*shareholder/shareholders agreement*’: корпоративный договор призван регулировать отношения во всех видах хозяйственных обществ: “Участники хозяйственного общества или некоторые из них вправе заключить между собой корпоративный договор об осуществлении своих корпоративных прав (договор об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью, акционерное соглашение)...” [ст. 67.2 ГК РФ]. При этом во взаимодействии с иностранными партнёрами часто необходимо просто обозначить категорию правового явления или документа. В этом случае уместнее будет кон-

кретизирующий перевод, то есть не учитывающий все особенности правоотношений во всех видах хозяйствующих субъектов в категории ‘*корпорация*’, то есть привычное сочетание ‘*shareholder/shareholders’ agreement*’. И только в случаях, когда необходимо подчеркнуть специфичность российских институтов (особенно, если при этом есть возможность прокомментировать термин), то адаптирующий перевод вполне может уступить место “остраняющему”, то есть описательному, квазитерминологическому.

Следующий пример иллюстрирует другую коммуникативную ситуацию, когда приходится полностью отказываться от использования существующей в языке-реципиенте терминологии. Так обстоит дело с термином английского права ‘*liquidated/stipulated damages*’ и русского ‘*неустойка*’. Эти понятия, в которых, безусловно, можно обнаружить нечто общее, связаны с совершенно противоположными правовыми подходами. Ведь английские суды подтверждают право сторон включать в договор положения о штрафных санкциях за его неисполнение только в редких случаях, а по российскому законодательству ‘*неустойка*’ как раз является такой часто встречающейся в договорах санкцией: “*Неустойкой (штрафом, пеней) признается определённая законом или договором денежная сумма ...*” [ст. 330 ГК РФ]. Поэтому в переводе на русский точнее будет описательная фраза ‘*заранее оценённые убытки*’, а эквивалентом термина ‘*неустойка*’ может стать формулировка, указывающая на необычное для англо-американского права явление — ‘*stipulated penal sum for breach*’.

Сложности в выборе эквивалента могут быть результатом развития правовых институтов, которые изначально были заимствованы из других правовых систем. В дополнение к ним в праве реципиента иногда создаются подвиды, которые не выделялись в отдельное понятие в исходной пра-

вовой системе. Таким образом, в российском появляется два уточняющих термина. Так случилось с понятиями ‘опцион’ и ‘опционный договор’. В 2015 году в ГК РФ появились две новые статьи — об опционном договоре и опционе [ст. 429.2, 429.3 ГК РФ]. Название первому дал перевод с английского — ‘*option contract/agreement*’ (чаще просто ‘*option*’). Для второго в английском праве нет отдельного термина, поэтому приходится переводить описательно — ‘*option to accept a contractual offer*’ или ‘*option to enter into a contract.*’ Эти формулировки привлекут внимание к отличиям между правовыми системами. “Остранение” в качестве переводческой стратегии оправданно во всех случаях, когда адаптация термина к другой правовой системе может привести к критическим потерям смысловых элементов.

На первый план в поиске эквивалента может выходить правовая подоплека, связанная с конкретным узусом. Возьмем слово ‘*legal*’ с широким значением отнесения к праву, закону. Однако в словосочетании ‘*legal and equitable (remedies)*’ ‘*legal*’ приобретает другое, конкретизирующее значение — противопоставления Общего права (Common law) праву Справедливости (Equity). В этом случае может потребоваться не просто “остраняющий” перевод, но полноценный комментарий, раскрывающий суть понятия. К счастью, такое погружение в англо-саксонское право нужно не всегда. Рассмотрим расхожую формулу договорного права ‘*Terms and conditions*’, в которой ‘*conditions*’ указывает на положения договора, нарушение которых может привести к более серьёзным правовым последствиям, чем нарушение ‘*terms*’. Российское же право не классифицирует условия договоров таким образом и использует одно понятие — ‘*условие*’ [ст. 432 ГК РФ]. Традиционно эта проблема разрешается посредством адаптации английских терминов и выбора одного обобщающего —

два понятия объединяются в одно. Такая стратегия в данном случае представляется вполне обоснованной. Ведь в английских договорах, несмотря на существующее с незапамятных времён выделение из общей категории ‘*terms*’ её различных подвидов, в тексте договоров эти подвиды далеко не во всех случаях специально маркируются, а принадлежность того или иного условия договора к определённой категории условий обычно выходит на первый план во время спора между сторонами договора. Особенности узуса этого термина позволяют отнести его к квази-идиомам, а фраза ‘*Terms and conditions*’ превращается в способ обозначить все возможные в конкретной правовой системе виды условий заключения договора. А, значит, русский обобщающий термин ‘условия’ допустим в качестве эквивалента.

Все сказанное выше позволяет сделать следующие выводы: во-первых, в выборе стратегии перевода терминологии равную по значимости роль могут играть и правовые смыслы, и узус термина; во-вторых, корректировать выбор эквивалента могут рецептивные аспекты перевода. Все это требует от переводчика всеобъемлющего анализа стоящей перед ним задачи.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 1 февраля 2021 г. Москва: Эксмо-Пресс, 2021. 928 с. [*Grazhdanskiy kodeks Rossiiskoy Federatsii. Tekst s izmeneniyami i dopolneniyami na 1 fevralya 2021 g. (Civil Code of the Russian Federation)*]. 2021. Moscow: Eksmo-Press.]
2. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение. Учебное пособие. М.: ЭТС, 2001. 424 с. [*Komissarov, Vilen N. 2001. Sovremennoe perevodovedeniye. Uchebnoe posobie. (Contemporary Translation Studies)*]. Moscow: ETS.]

3. Суханов Е.А. Сравнительное корпоративное право. М. : Статут, 2016. 456 с. [Sukhanov, Evgeniy A. 2016. *Sravnitelnoe korporativnoe pravo (Comparative Corporate Law.)* Moscow: Statut.]

**Сведения об авторе:**

**Шаталова Наталья Александровна**, к. филол. н., доцент,  
МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия;  
email: n.a.shatalov@inbox.ru

**TRANSLATING LAW TERMS: APPROACHES AND TECHNIQUES**

**Natalia A. Shatalova**

Candidate of Philology, Associate Professor, Lomonosov Moscow  
State University; email: n.a.shatalov@inbox.ru

**Abstract**

The article focuses on adaptation and alienation strategies in translating law terms. The first approach relies on the adaptation of terms to the recipient legal system, using both specifying and generalising transformations in coining equivalents. The second strategy aims at making the target audience aware of the discrepancies existing between the two law systems, compelling the translator to create a descriptive phrase. The method employed in the analysis involves a comparative study of law terms, as well as addressing semantic and usage aspects of the terms. The latter may expand the scope of the meaning and require a more extensive commentary from the translator. The article also highlights the importance of such factors as the target audience and usage. Both the strategies may be used in dealing with the same term, flexibility being the key quality of a translator.

**Keywords:** adapting translation, alienation, target audience, translation strategy, usage.