



ALFRED NOBEL UNIVERSITY,
DNIPROPETROVS'K

O.R. Svitlychna
N.V. Zinukova
V.V. Zirka

ESSENTIAL ISSUES
IN INTERPRETER TRAINING



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

О.Р. СВІТЛИЧНА
Н.В. ЗІНУКОВА
В.В. ЗІРКА

ПРАКТИКА УСНОГО ПЕРЕКЛАДУ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

2-ге ВИДАННЯ

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Дніпропетровськ
2014

УДК 811.111
ББК 81.2 Англ
С 24

Гриф надано Міністерством освіти і науки України
(лист № 1/11-3197 від 7.03.2014 р.)

Рецензенти:

О.А. Семенюк, доктор філологічних наук, професор;
О.М. Льченко, доктор філологічних наук, професор;
О.І. Панченко, доктор філологічних наук, професор.

За загальною редакцією
доктора філологічних наук, професора *В.В. Зірки*.

Світлична О.Р.

С 24 Практика усного перекладу = Essential Issues in Interpreter Training: навчальний посібник; 2-ге вид. / О.Р. Світлична, Н.В. Зінукова, В.В. Зірка; за заг. ред. В.В. Зірки. — Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. — 428 с.

ISBN 978-966-434-118-0

У посібнику наведено систему вправ для навчання усного двостороннього професійно орієнтованого перекладу. Ця система вправ забезпечує якісну реалізацію кожної операції, правильну послідовність її виконання в комплексі, а також повторення й відпрацювання у різних комбінаціях, таким чином забезпечуючи ефективне навчання усного перекладу.

Рекомендовано викладачам і студентам вищих навчальних закладів, вчителям середніх шкіл, філологам різних спеціальностей для використання на заняттях з практики усного перекладу.

УДК 811.111
ББК 81.2 Англ

© О.Р. Світлична, Н.В. Зінукова,
В.В. Зірка, 2014

© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2014

ISBN 978-966-434-118-0

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ I. Цільові засади практики усного перекладу	9
<i>I. Переклад як вид професійної діяльності</i>	10
Класифікація видів перекладу	10
Перекладацька компетенція	15
Складові професійної діяльності усного перекладача	29
<i>II. Розумові операції перекладача в процесі усного послідовного перекладу</i>	32
Механізм прогнозування і надмірність мови	32
Рівні імовірного прогнозування	35
Мовна компресія в усному перекладі	36
Функціонування механізму пам'яті в процесі усного перекладу	37
<i>III. Універсальний перекладацький скоротис</i>	43
Система запису в послідовному перекладі	43
УПС – практичні поради професіонала	46
<i>IV. Деонтологія перекладу</i>	49
Етичні норми поведінки перекладача	49
<i>V. Методика викладання усного двостороннього послідовного професійно орієнтованого перекладу</i>	53
Навчальні установки в групі та система вправ для навчання усного послідовного професійно орієнтованого перекладу	53
РОЗДІЛ II. Практикум з усного перекладу	61
Unit 1. BANKING SYSTEM OF UKRAINE	62
Unit 2. GLOBAL BANKING SYSTEM	111
Unit 3. INVESTMENT	166
Unit 4. MONEY	196
Unit 5. CRISIS	225
Unit 6. PROFESSIONAL INTERPRETING SERVICES	258
ДОДАТКИ	353
1. Назви міжнародних фінансових, суспільних та економічних організацій	354
2. Прислів'я та приказки, що часто вживаються і становлять труднощі для усного перекладу	364
3. Валюти	370
4. Країни – члени Європейського Союзу	377
5. Приклади вітальних промов і тостів	379
6. Розрахунки та валютно-кредитні відносини	383
7. Таблиці УПС	400
8. УПС. Вправи	410
9. Анекдоти. Байки. Ляпсуси	416
ЛІТЕРАТУРА	426

ВСТУП

Перекладацька діяльність відіграє все більш значну роль як у житті нашої держави, так і європейського та світового співтовариства в цілому, і причина того – розвиток, що триває, і курс на євроінтеграцію, який обрала наша країна, а також процес глобалізації економічного простору. З огляду на останні тенденції розвитку нашого суспільства можна з упевненістю сказати, що професія перекладача стала загальноєвропейською, глобальною. А це означає, що змінилося соціальне замовлення на цю професію, стали висуватися інші вимоги до підготовки фахівців у цій сфері, які продиктовані умовами нашої соціальної й економічної кон'юнктури, що стрімко змінюється. Значно зросли вимоги до професійної компетенції перекладача, з'явилася необхідність у підготовці фахівців, які могли б повноправно конкурувати на європейському й міжнародному ринках праці. У зв'язку із цим зросла роль національних і міжнародних професійних організацій перекладачів. Крім того, необхідно відзначити, що відповідно до міжнародних стандартів щодо підготовки фахівців з усного перекладу, у сфері перекладу було виділено окремі напрями професійної підготовки перекладачів.

Незважаючи на складність проблеми методики навчання усного професійно орієнтованого перекладу, їй не приділялося достатньо уваги в наукових дослідженнях як у нашій країні, так і за кордоном. Наукові розробки з цієї проблеми почали з'являтися лише в останні роки. Серед найбільш помітних необхідно згадати праці Р.К. Міньяра-Белоручева (1999) про те, як готувати перекладачів до різних форм перекладу, та Л. Віссон (2005), в якій не тільки було розглянуто складності перекладу окремих явищ, а і дібрано словниковий мінімум для навчання перекладачів синхронного перекладу у соціально-економічній сфері. Л.О. Гуревич (1994) порушує пи-

тання виділення професійних груп перекладачів залежно від сфери їх діяльності. Праці Л.К. Латишева (1999, 2007) стосуються питання доцільності ринкової орієнтації у процесі підготовки перекладачів, а також технологій перекладу. Необхідно також відзначити наукові дослідження Ж.В. Живої (2005), яка розглядає навчання усного перекладу з аркуша економічних текстів, та І.А. Муратової (2006), яка досліджує формат та зміст сертифікаційного екзамену перекладачів у сфері судочинства. Що стосується дослідження питання навчання професійно орієнтованого усного перекладу в Україні, то на цей час існує лише одне дослідження з цього питання – Т.В. Ганічевої (2008), яка пропонує методику навчання філологів усного двостороннього перекладу у галузі прав людини.

На підставі досліджень, виконаних найбільш впливовою міжнародною перекладацькою організацією – Міжнародною федерацією перекладу, що діє у складі ЮНЕСКО (FIT) та займається розробкою стандартів для підготовки фахівців міжнародного рівня з усного перекладу, було виділено 9 перекладацьких спеціальностей: наукові або технічні перекладачі; перекладачі для ЗМІ; термінологи; синхронні перекладачі, перекладачі конференцій (або фахівці в усному послідовному й двосторонньому перекладі); комунальні перекладачі; судові перекладачі; сурдоперекладачі; теоретики перекладу; викладачі перекладу. Крім того, відповідно до останніх результатів дослідження, проведеного Департаментом усного перекладу у складі Єврокомісії (DG SCIC) під час засідань Європейської Ради з економічних і соціальних питань у листопаді 2007 р., основною вадою у компетенції перекладачів, що обслуговували це засідання, на думку учасників, було визнано недостатнє володіння термінологією й неповне розуміння суті предмета обговорення, або недостатній рівень професійних знань у тій сфері, в якій здійснювався переклад, що ще раз підтверджує необхідність підготовки фахівців у сфері професійно-орієнтованого перекладу. Більш того, згідно з дослідженням Департаменту усного перекладу якості усного послідовного й синхронного перекладу у сфері економіки й фінансів, сільського господарства, соціальної політики, охорони здоров'я й телекомунікацій було оцінено учасниками засідань Європейської Комісії як найменш задовільну.

Якщо порівняти державні стандарти підготовки перекладачів у сфері професійно орієнтованого перекладу країн-членів СНД, до яких належить Україна, то треба відзначити, що в Росії цьому питанню приділяється набагато більше уваги. Державний стандарт вищої професійної освіти Російської Федерації передбачає в рам-

ках напряму підготовки дипломованого фахівця «Лінгвістика й міжкультурна комунікація» три спеціальності: «Теорія й методика викладання іноземних мов і культур»; «Теорія й практика міжкультурної комунікації»; «Переклад і перекладознавство». Також у 2001 р. Радою Міністерства освіти Російської Федерації з лінгвістичної освіти було встановлено дві спеціалізації: «Усний і письмовий переклад» (передбачає підготовку перекладача широкого профілю) і «Перекладознавство» (передбачає підготовку випускника до науково-дослідної й викладацької діяльності). Ще з 1997 р. згідно з Наказом Міністерства загальної та професійної освіти Російської Федерації у багатьох ВНЗ Росії випускникам почали присвоювати додаткову кваліфікацію «Перекладач у сфері професійної комунікації». І хоча проблема наявності навчальних програм та сучасних навчальних посібників, які б відповідали вимогам та забезпечували якісну підготовку фахівців у сфері професійно орієнтованого перекладу, залишається неповністю вирішеною, можна з упевненістю сказати, що в Росії вже зроблено певні кроки для створення нормативної та практичної бази для підготовки перекладачів згідно з європейськими стандартами у цій сфері.

На жаль, Державний стандарт вищої професійної освіти України в рамках напряму підготовки дипломованого фахівця з перекладу не містить жодної докладної спеціалізації з перекладацьких професій, тим самим не враховуючи нові потреби суспільства. Таким чином, спостерігається явний розрив між соціальним замовленням і практикою підготовки перекладачів. Значною мірою цей розрив обумовлений нерозробленістю теорії й методики в цій галузі навчання перекладу.

Якщо говорити про питання доцільності професійної та галузевої орієнтації у навчанні усного перекладу, та треба відзначити, що дослідники в усі часи мали досить різноманітні думки з цього приводу. Як відзначав ще у 1979 р. у своїй дисертаційній роботі А.Ф. Ширяєв, головною метою перекладацької діяльності є «утворення мовленнєвих висловів за відповідним соціальним замовленням», таким чином продукт перекладацької діяльності виробляється не за власними потребами перекладача, а відповідно до вимог, які мають соціальний характер. А за останні десятиріччя соціальні вимоги до підготовки фахівця у галузі перекладу зазнали суттєвих змін. За часи Радянського Союзу професія перекладача була елітною та специфічною (наприклад, послуги перекладача використовували лише у разі дипломатичних зустрічей або у військовій справі), і тому говорити про професійно орієнтований переклад зовсім не мало сен-

су. Коли залізну завісу було знято і республіки колишнього Радянського Союзу обрали самостійний шлях розвитку, стало очевидно, що професія перекладача стала масовою завдяки науковому та економічному прогресу, а також потребі в інтенсивному обміні інформацією. При навчанні перекладачів треба враховувати те розмаїття предметних та професійних галузей, які з'явилися за останні роки і в яких потрібні послуги мовних посередників. Але, як виявляється, вирішити це питання зовсім не легко.

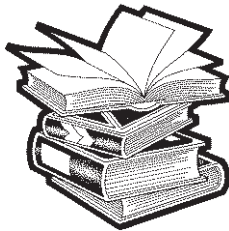
Як відзначає І.С. Алексеева, тематична спрямованість при навчанні усних перекладачів може бути неповноцінною через виховання перекладачів з вузьким професійним кругозором. Головним мінусом такої спрямованості вона вважає необхідність змішувати знання теми і професійні уміння. При цьому І.С. Алексеева підкреслює, що тематичний принцип підготовки перекладачів має знайти своє розумне і заслужене місце у комплексі з іншими принципами при навчанні перекладачів. Інакше кажучи, готуючи перекладачів до якоїсь вузької спеціалізації, ми усвідомлено звужуємо їхній кругозір та обмежуємо багаж їхніх знань певною сферою застосування. З цим важко не погодитися, але, якщо йти від протилежного, чи можна казати про якісну підготовку фахівця, якщо він спеціалізується майже в усіх галузях, але в жодній конкретно? Яким чином тоді відмежувати саме той мінімум знань і ті галузі, в яких він зможе працювати у майбутньому завдяки отриманій підготовці? За яким принципом здійснювати цей відбір? Крім того, підготовка для роботи у якійсь певній галузі зовсім не виключає отримання певного обсягу загальних знань в інших галузях, бо так чи інакше всі галузі людської життєдіяльності взаємопов'язані між собою. Більш того, спеціалізація перекладача не може бути надто вузькою, бо підготовка таких фахівців буде дуже дорого коштувати і перед ними гостро постане проблема працевлаштування, але ми маємо на увазі необхідність спеціалізації у глобальних сферах, життєдіяльності людини та професійній перекладацькій діяльності таких як соціальна і політична, економічна і фінансова, юридична, медична галузі, а також як технічні перекладачі, перекладачі конференцій, теоретики перекладу тощо. Подібну спеціалізацію для перекладачів передбачають стандарти, розроблені Міжнародною федерацією перекладу, про що докладніше згадувалося вище.

На нашу думку, тематичну підготовку перекладачів для роботи у конкретній галузі необхідно розпочинати лише тоді, коли, по-перше, вони вже одержать загальну професійну перекладацьку підготовку і будуть спроможні використовувати різноманітні пере-

кладацькі технології, по-друге, одержать знання у тій галузі, в якій вони будуть спеціалізуватися для того, щоб не тільки перекладати знайомі терміни, а й усвідомлювати те, про що йдеться, а, по-третє, у процесі формування навичок та вмій професійно орієнтованого перекладу необхідно передбачити закріплення знань в обраній галузі за допомогою мови для спеціальних цілей (ESP). Крім того, у процесі професійно орієнтованої підготовки перекладачів дуже важливо враховувати аспект ситуативного контексту комунікації, про який писав у своїх працях Г.В. Чернов, а також приділяти увагу особливостям презентації перекладу, беручи до уваги критерії якості цієї презентації (наприклад, логічна послідовність, обґрунтованість, швидкість тощо) та специфіки галузі, в якій працює перекладач. Для цього необхідно враховувати очікування цільової аудиторії (для роботи у будь-якій галузі цільова аудиторія може бути нечисленною – дві-три людини за круглим столом, а може, наприклад, налічувати декілька сотень або навіть тисяч людей, якщо йдеться про конференції та засідання). Тобто, згідно з твердженням І. Курц, «очевидно, що впродовж дипломатичної зустрічі перекладач повинен враховувати найменші нюанси висловлювань, на наукових зборах він має приділяти увагу термінологічній точності, в оточенні літераторів та артистів його мова має характеризуватися вишуканістю, а під час політичних дебатів – переконливістю».

РОЗДІЛ I

Цільові засади практики усного перекладу



I. ПЕРЕКЛАД ЯК ВИД ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Класифікація видів перекладу

Як було доведено в працях І.О. Зимньої, переклад – це особливий вид мовної діяльності, та у своїй внутрішній частині є психологічним процесом. Відповідно до визначень, сформульованих В.Н. Комісаровим, усний переклад як вид перекладацької діяльності – це вид перекладу, за якого оригінал і його переклад виступають у процесі перекладу в нефіксованій формі, що визначає однократність сприйняття перекладачем відрізків оригіналу й неможливість наступного зіставлення або виправлення перекладу після його виконання [10]. Крім того, реальна перекладацька діяльність здійснюється перекладачами в різних умовах; перекладні тексти досить різноманітні за тематикою, мовою, жанровою приналежністю; переклади виконуються в письмовій або усній формі, до перекладачів ставляться неоднакові вимоги щодо точності й повноти перекладу тощо. Усе це обумовлює існування різних видів перекладу, кожний з яких, залишаючись перекладом у своїй загальнолінгвістичній основі, може мати істотні особливості, що, у свою чергу, викликає необхідність наукової класифікації видів перекладацької діяльності.

У теорії перекладу існують дві основні класифікації видів перекладу: за характером перекладних текстів і за характером дій перекладача у процесі перекладу.

Відповідно до жанрово-стилістичної класифікації перекладу виділяють два функціональні види перекладу: художній переклад та інформативний (спеціальний) переклад. Протиставлення художнього перекладу інформативному базоване на протиставленні художніх текстів спеціальним текстам з погляду основних функцій, які виконують тексти. Для художнього тексту основною є художньо-естетична, або поетична функція. Для спеціальних текстів основною є функція повідомлення або інформування.

Художнім перекладом називається переклад творів художньої літератури, основне завдання якого полягає у породженні на мові перекладу (МП) мовного твору, здатного робити художньо-естетичний вплив на одержувача перекладу. Відповідно до цього інформативним перекладом називається переклад спеціальних текстів, основна функція яких полягає в повідомленні будь-яких відомостей, а не в художньо-естетичному впливі на читача. До таких текстів відносять усі матеріали наукового, ділового, суспільно-політичного, побутового та іншого характеру [20]. В.Н. Комісаров відносить до інформативних текстів детективні (поліцейські) оповідання, описи подорожей, нариси та інші твори, «в яких переважає суто інформаційна оповідь» [10, с. 97]. Можна погодитися з тим, що нариси й описи подорожей виконують основну функцію повідомлення. Але що стосується детективних оповідань, то навряд чи в них основним є повідомлення відомостей. Потрібно відзначити, що інформація в детективних творах подається таким чином, щоб викликати у читача якісь емоції, впливати на його емоційну сферу, принаймні заохочувати до продовження читання. В.Н. Комісаров і сам визнає, що «в оригіналі, який потребує, у цілому, художнього перекладу, можуть бути окремі частини, які виконують винятково інформаційні функції, і, навпаки, у перекладі інформативного тексту можуть бути елементи художнього перекладу» [10, с. 97]. Таким чином, можна сказати, що весь художній текст у цілому є джерелом різних видів інформації, у той час як в інформаційних текстах (наприклад, суспільно-публіцистичних) можуть використовуватися з високим ступенем концентрації елементи художньої мови, і тоді перекладачеві доводиться вирішувати проблеми, характерні, скоріше, для художнього перекладу. Це означає, що поділ перекладу на художній та інформативний є суто умовним й може бути орієнтованим винятково на основні (домінантні) функції, які виконують тексти перекладу.

В інформативному перекладі виділяють різні підвиди залежно від приналежності оригіналу до певного функціонального стилю (суспільно-політичний переклад, переклад газетно-інформаційних матеріалів, науково-технічний переклад, офіційно-діловий переклад, воєнний переклад, переклад рекламних матеріалів, переклад патентів тощо).

Класифікація залежно від характеру мовних дій перекладача має назву психолінгвістичної класифікації перекладу. Ця класифікація враховує спосіб сприйняття тексту оригіналу й спосіб створення тексту перекладу і поділяє перекладацьку діяльність на письмовий переклад та усний.

Відповідно до цієї класифікації перекладу, що була запропонована Л.С. Бархударовим, залежно від характеру мовних дій перекладача, а також з урахуванням способу сприйняття тексту оригіналу й способу створення перекладу варто розрізняти [3, с. 46–49]:

– письмово-письмовий переклад (письмовий переклад письмового тексту, коли обидві мови вживаються у писемній формі);

– усно-усний переклад (усний переклад усного тексту, коли обидві мови вживаються в усній формі). У межах цього виду виділяються послідовний і синхронний переклад. Послідовний переклад здійснюється або після виголошення всього тексту оригіналу («послідовний переклад монологічної мови»), або в паузах ораторської мови після проговорювання оратором декількох речень або одного речення («абзацно-фразовий переклад»);

– письмово-усний переклад (усний переклад письмового тексту, ВМ (вихідна мова – мова оригіналу) вживається в письмовій формі, МП (мова перекладу) – в усній). Переклад може здійснюватися одночасно із читанням про себе оригіналу, поабзацно або після прочитання всього тексту оригіналу. Ці підвиди письмово-усного перекладу умовно називають «перекладом з аркуша» й «перекладом з аркуша з підготовкою»;

– усно-письмовий переклад (письмовий переклад усного тексту, ВМ вживається в усній формі, МП – у письмовій). Найчастіше використовується у навчальних цілях у вигляді диктанту-перекладу, крім того, на практиці цей вид перекладу знаходить своє застосування для складання письмових звітів після проведення певних заходів іноземною мовою, семінарів, конференцій тощо.

Таким чином, усний послідовний переклад, як ми з'ясували, відповідно до психолінгвістичної класифікації Л.С. Бархударова, має два різновиди – послідовний переклад монологічної мови й абзацно-фразовий переклад. При цьому залежно від напрямку перекладу й можливості зміни напрямків розрізняють односторонній переклад і двосторонній переклад.

Розбіжності між письмовим та усним перекладом можна визначити таким чином: у письмовому перекладі перекладач не обмежений жорсткими рамками часу, він може в будь-який момент перервати переклад, повернутися до вже переведеного відрізка мови, витратити додатковий час на обмірковування варіанта перекладу. В усному перекладі дії перекладача чітко обмежені часом, темпом ораторської мови, необхідністю видавати переклад одночасно зі звучанням ораторської мови або відразу ж після проказування відповідного тексту (або його частини) оратором.

У кожному із цих видів перекладу перекладач має справу з не-однаковими відрізками оригіналу. У письмовому перекладі перекладач перекладає одне висловлювання за іншим, але він має у розпорядженні весь текст, і, звичайно, процес перекладу починається з ознайомлення перекладача з усім текстом. Тому кожна одиниця перекладу сприймається саме як одиниця тексту. В усному перекладі перекладач сприймає й перекладає текст невеликими сегментами в міру їх проговорення оратором і не може звертатися в процесі перекладу до інших сегментів або аналізувати зміст тексту в цілому [20].

Письмовий та усний переклад розрізняються і за характером зв'язку з учасниками міжмовної комунікації. Як правило, письмовий перекладач не спілкується з автором оригіналу і одержувачами тексту перекладу безпосередньо в процесі перекладу. До того ж автор оригіналу міг жити декілька сторіч тому, а текст перекладу одержувачі читають через багато десятиліть після смерті перекладача. В усному перекладі перекладач перебуває у безпосередньому контакті з усіма учасниками міжмовного спілкування, що дозволяє йому встановлювати зворотний зв'язок з учасниками комунікації. Безпосереднє спілкування в процесі усного перекладу дозволяє перекладачеві аналізувати й оцінювати особливості самих комунікантів, які можуть впливати на хід комунікації, оцінювати їхню реакцію на переклад і коригувати свою стратегію залежно від цієї реакції.

Письмовий та усний переклад розрізняються також за «напрямом» перекладу, тобто за характером співвідношення мов, які беруть участь в акті комунікації. У письмовому перекладі співвідношення мов постійне, переклад здійснюється завжди «в один бік» (наприклад, з англійської мови на українську), тоді як в усному перекладі це співвідношення мов й «напрям» перекладу можуть змінюватися, як у випадку двостороннього перекладу бесіди (кожний з комунікантів послідовно виконує то роль джерела інформації, то роль її рецептора).

Як уже було зазначено, ці класифікації є двома основними класифікаціями видів перекладацької діяльності. Використання інших критеріїв може привести до створення інших класифікацій перекладу. Види перекладу можна класифікувати за такими критеріями:

- за участю людини в процесі перекладу («машинний переклад» на противагу перекладу за участю людини);

- за типом і однорідністю використаних у процесі комунікації семіотичних систем (міжсеміотичний переклад і внутрішньосе-

міотичний переклад, у рамках внутрішньосеміотичного перекладу розрізняють міжмовний переклад і внутрішньомовний переклад [21, с. 100–101].

Як відзначає Л.К. Латишев, перекладацька діяльність, крім застосування стандартних варіантів перекладу, потребує від перекладача евристичних рішень (якоюсь мірою творчих), базується на операційному (реалізація задуму) та інтенційному (цілеполягання) аспектах [11, с. 6–7].

На думку Л.К. Латишева, перекладацька діяльність може бути або суто інтуїтивною, або раціонально-інтуїтивною. Суто інтуїтивно може перекладати кожна людина, яка достатньою мірою володіє двома мовами. При цьому кваліфікований перекладач зобов'язаний перекладати на іншому, більш високому, рівні. Його переклад повинен відповідати нормам, що були напрацьовані у процесі тривалої суспільної практики. Під час навчання перекладу необхідно формувати раціональний компонент перекладацької компетенції, завдяки якому перекладач зможе в майбутньому вдосконалювати свої навички й уміння [11].

Багато фахівців у галузі перекладу й кваліфікованих усних перекладачів відзначають важливість інтуїції в процесі усного перекладу. За словами Д. Робінсона, «осаяння, або інтуїція, – важлива складова процесу перекладу, його істотна частина» [19, с. 102]. Крім того, Л.К. Латишев говорить про те, що перекладацька діяльність не може бути повністю раціональною. У ній завжди буде присутній дуже значний елемент інтуїтивного. Більше того, на його думку, не слід прагнути якнайбільше «раціоналізувати» перекладацьку діяльність – внесення раціонального в процес перекладу повинне мати свої розумні межі. У картині перекладу, яка створюється в студентів-перекладачів, чітко (на раціональній основі) мають бути прописані лише загальні контури і найголовніші деталі, все інше повинне бути віддане інтуїції [11, с. 9–10].

Про неабияке значення інтуїції для перекладача згадують у своїх працях Р.К. Міньяр-Белоручев та А.П. Чужакін. Наприклад, за словами А.П. Чужакіна, досвідчені перекладачі, які можуть працювати на рівні мовної інтуїції, відчуттів, часто використовують такі прийоми.

Обґрунтоване перепитування (ОП) – можливість для перекладача уточнити усну інформацію, яка не була отримана у ході переговорів / бесіди тощо у результаті об'єктивних або суб'єктивних перешкод: стороннього втручання, сильного шуму, відмови технічних засобів та ін.

У професійному перекладі ОП рекомендується використувати у виняткових випадках, коли високий рівень перекладу не може бути поставлений під питання.

Можливість використання ОП залежить також від конкретної ситуації: відносин, що склалися, ступеня неформальності обстановки спілкування, атмосфери тощо.

Вживання нейтральних зворотів під час усного перекладу можливе у випадку утворення так званого information gap (провалу) у ході комунікації внаслідок суб'єктивного фактора (ви чогось не зрозуміли, не почули, не знаєте певного терміна, назви тощо) і об'єктивних факторів (специфіки одержаної інформації, необхідності завершити переклад і перейти до наступного питання, прохання принципалу та ін.).

Описовий переклад (генералізація) застосовується у випадках, коли:

а) інший вид перекладу практично неможливий через відсутність аналога або, тим більше, еквівалента в мові (гра слів, каламбури, характерні реалії, прислів'я, приказки, крилаті слова, специфічні вислови, сленг, жаргон та ін.) або з інших причин;

б) аналог / еквівалент є, але ви його не знаєте або забули;

в) наявність складних термінів з різних галузей знань, які вам малознайомі або невідомі (медицина, банківська справа, фінанси, техніка, право та ін.).

В останньому випадку можна вдатися до методу «корективної транслітерації», тобто відтворення оригінального терміна з поправкою на морфологію і фонетику мови перекладу [24, с. 14].

Перекладацька компетенція

Відповідно до визначення Л.К. Латишева, під перекладацькою компетенцією прийнято розуміти сукупність знань, умінь і навичок, що дозволяють перекладачеві успішно вирішувати свої професійні завдання [11, с. 12]. У тлумачному перекладацькому словнику Л.Л. Нелюбіна ми знаходимо визначення перекладацької компетенції як складної багатовимірної категорії, що включає ті кваліфікаційні характеристики, які дозволяють перекладачеві здійснювати акт міжмовної та міжкультурної комунікації [15, с. 150]. Крім того, як відзначає В.Н. Комісаров, професійна компетенція перекладача аж ніяк не зводиться до володіння двома мовами, оскільки природний переклад білінгва не відповідає вимогам, які ставлять-

ся до професійного перекладача. Білінгвізм професійного перекладача – це не тільки знання двох мов, але й уміння знаходити й співвідносити комунікативно рівноцінні засоби цих мов з урахуванням особливостей конкретного акту спілкування, а також знання принципів, методів і прийомів, що утворюють таке вміння [10, с. 77].

Насамперед для визначення складових компетенції в усному двосторонньому професійно орієнтованому перекладі необхідно розглянути багатогранне поняття перекладацької компетенції, зокрема його формування й розвиток.

Перші значущі спроби дати визначення поняттю перекладацької компетенції (ПК) і визначити її компоненти було зроблено як вітчизняними, так і закордонними дослідниками у 60–70-х роках минулого століття. Серед них необхідно відзначити таких учених, як О.Д. Швейцер, Р. Штольце, В. Вільс, Л.С. Бархударов.

Як відзначав О.Д. Швейцер, одним з найважливіших суб'єктів психолінгвістичного аналізу мовленнєвої діяльності є сама здатність перекладати, або те, що в перекладацькій літературі має назву «перекладацька компетенція». Він вважав, що серед компонентів перекладацької компетенції велике значення має ідіоматичне володіння мовою перекладу. Крім того, перекладацька компетенція включає й елементи двох культур, що взаємодіють у процесі перекладу. Чітко орієнтуючись на вихідний текст, перекладач включається у процес пошуку й прийняття рішення, що завершується «перевираженням» оригіналу мовою перекладу [25, с. 25].

У свою чергу, Р. Штольце відзначав у своїх працях, що перекладацька компетенція, яка є істотним фактором процесу перекладу, поєднує як рецептивну компетенцію, так і продуктивну компетенцію формулювання. Іншими словами, перекладацька компетенція включає здатність розуміння вихідного тексту й здатність створення тексту мовою перекладу. При цьому життєвий досвід перекладача фігурує як фонове знання [25].

Більш розгорнуту і поглиблену характеристику перекладацької компетенції можна знайти у В. Вільса, який розглядає це поняття як центральну категорію прикладної теорії перекладу. Згідно з В. Вільсом, перекладацька компетенція не є єдиною діяльнісною характеристикою. Її диференціація існує у двох вимірах: 1) за жанром (науково-технічний текст, художній текст та ін.) 2) за напрямом (з рідної мови на іноземну й з іноземної мови на рідну). Кожна із цих часткових компетенцій охоплює, у свою чергу, дві субкомпетенції (рецептивну – у сфері вихідної мови, й репродуктивну – у сфері мови перекладу) [25, с. 26].

Однак найбільш повне й всебічне визначення поняття перекладацької компетенції та її компонентів ми знаходимо в О.Д. Швейцера. Він став одним з перших дослідників, що запропонував комуникативний підхід до перекладу, а також при визначенні переліку компонентів перекладацької компетенції, згадав і деякі з тих компетенцій, володіння якими необхідне за наявності певної спеціалізації у роботі перекладача, тобто є актуальними для професійно орієнтованого перекладу.

З сучасних трактувань поняття перекладацької компетенції та її компонентів, що існують на сьогодні, найбільш повно у світлі технологічних складових, на нашу думку, її сформулював Л.К. Латишев [11]. Відповідно до його класифікації перекладацька компетенція поділяється на дві основні групи – базову й прагматичну. Причому особливу увагу необхідно приділяти формуванню тих складових ПК, які можуть згодом послужити перекладачеві базою для професійного вдосконалення. Такими складовими, на його думку, є ті, що утворюють базову частину ПК. При цьому Л.К. Латишев вважає, що базова компетенція поділяється на дві субкомпетенції – концептуальну (сукупність знань перекладача про суть перекладу, специфіку, що відрізняє його від інших видів мовного посередництва) і технологічну (сукупність базових перекладацьких умінь, що допомагають мовному посередникові подолати типові «технічні» труднощі, що супроводжують процес перекладу). У свою чергу, прагматична компетенція, до складу якої входять спеціальний (тематичні й жанрові можливості перекладача) і специфічний (володіння певними видами перекладу) компоненти, – це та компетенція, яку перекладач більшою мірою «доодержує», перебуваючи на робочому місці, у процесі «доучування» [11, с. 12].

На наш погляд, у цій класифікації не приділяється належна увага тим компетенціям, які необхідні перекладачам для їхньої майбутньої спеціалізації.

У наш час основним документом, що забезпечує загальну основу для розробки навчальних планів з мовної підготовки, типових програм, іспитів тощо, є Рекомендації Ради Європи. У них у доступній формі описується, чого повинні навчитися ті, хто вивчають мову для забезпечення процесу спілкування, які знання й уміння необхідно розвивати, щоб діяти ефективно. Рекомендації позначають рівні володіння мовою й дозволяють оцінити досягнення учнів на кожному етапі навчання або протягом всього їхнього життя. Для того, щоб найбільш точно означити складові перекладацької компетенції, нам необхідно розглянути, про що йдеться у Загальноєвропейських Рекомендаціях щодо перекладацької діяльності [8].

Відповідно до Загальноєвропейських Рекомендацій перекладацька діяльність або медіація є одним з видів мовленнєвої діяльності, а отже, під час її виконання реалізується комунікативна мовленнєва компетенція. У свою чергу, компонентами комунікативної компетенції є лінгвістична, соціолінгвістична й прагматична компетенції. При цьому в Рекомендаціях особливо підкреслюється необхідність враховувати у процесі навчання нерозривний зв'язок між комунікативною компетенцією, її складовими й загальною компетенцією, під якою розуміється сукупність знань, умінь, життєвого досвіду й уміння вчитися. При цьому знання в декларативному сенсі є результатом академічного навчання [8].

На наш погляд, насамперед потрібно виокремити ті складові загальної компетенції, зазначені в Загальноєвропейських Рекомендаціях, які є важливими для оволодіння перекладацькою компетенцією в галузі як усного перекладу взагалі, так і професійно орієнтованого перекладу зокрема, а саме:

- норми професійної поведінки;
- практичні вміння і здатності;
- міжкультурні вміння і навички;
- компетенція існування [8, с. 11].

Говорячи про норми професійної поведінки, ми маємо на увазі знання перекладачем норм і правил професійного перекладацького кодексу, без якого неможлива робота у будь-якій міжнародній перекладацькій організації, тобто для підготовки конкурентоспроможного фахівця в галузі усного перекладу необхідно враховувати засвоєння ним універсальних правил професійного етичного кодексу.

Практичні вміння і здатності, відповідно до Рекомендацій, містять професійні й технічні знання та уміння, тобто здатність успішно виконувати спеціальну діяльність, необхідну для виконання професійних обов'язків, під якими ми, стосовно навчання усного перекладу, розуміємо вміння використати професійне технічне обладнання – мікрофон, пульт перекладацької kabini, навушники для режиму «нашіптування» при перекладі на конференціях, комп'ютерне й програмне забезпечення, у тому числі для роботи в мережі Інтернет для здійснення якісної підготовки перед роботою або участі у відеоконференціях. Цю компетенцію, на нашу думку, студенти повинні опановувати безпосередньо на заняттях з усного перекладу при використанні лінгафонного, комп'ютерного й мультимедійного обладнання, що є аналогом робочого обладнання усного перекладача.

Міжкультурні вміння й навички для роботи усного перекладача насамперед, як зазначається в Рекомендаціях, означають «здатність виконувати роль культурного посередника між рідною й іноземною культурами, успішно долати конфліктні ситуації й непорозуміння» [8, с. 105]. Підтвердження необхідності наявності подібного вміння в перекладачів ми знаходимо у І. Алексеевої, яка говорить про те, що в деяких випадках у ході усного послідовного перекладу перекладач стає особою, яка має дипломатичні повноваження, і він повинен виконувати функцію допоміжної особи для підтримки дипломатичних відносин [1, с. 17].

Компетенція існування, за визначенням Загальноєвропейських Рекомендацій, – це категорія суб'єктивних показників, які пов'язані з індивідуальними особливостями поведінки, мотивацією, типом особистості [8, с. 105]. При цьому вона впливає на комунікативну діяльність користувачів. Проаналізувавши роботи закордонних дослідників, ми дійшли висновку, що у ВНЗ Європи при наборі груп для навчання усного перекладу для одержання ступеня магістра, при вступі до аспірантури, для проходження курсу усного перекладу з другої іноземної мови проводиться тестування (усне й письмове) або співбесіда, у ході якої відбувається оцінювання не тільки рівня володіння мовою, але й індивідуальних якостей студентів, необхідних для роботи усним перекладачем. Маріанна Сунарі з перекладацького центру Університету Турку у своїй статті дає опис якостей, що оцінюються в усній частині так званого Aptitude Test – тесту демонстрації здатностей для перекладачів [30]. Перше завдання тесту – переклад 3-хвилинної презентації оцінюється з погляду таких особистісних якостей перекладача, як уміння впоратися зі стресом, витривалість, наявність гарної пам'яті, уміння концентрувати увагу, стійкість (stamina), крім цього оцінюються рівень загальних (фонових) знань, зацікавленість й ступінь інформованості у сучасних подіях, упевненість у собі й презентаційні навички студента [30, с. 24].

А.П. Чужакін у посібнику «Послідовний переклад» відзначає, що головне для перекладача – це володіти своєю увагою, не допускати її послаблення у процесі перекладу, крім того, важливим є психологічний настрій, самовладання, «баланс настроїв», уміння розслабитися для того, щоб у потрібний момент максимально сконцентруватися, а також загальна фізична підготовка, витривалість [25, с. 19].

У свою чергу, Жужа Г. Ланг (Zsuzsa G. Lang) з Університету ELTE вважає, що важливими особистісними якостями для студен-

тів у ході навчання усного перекладу є їхня вмотивованість (у її інтерпретації – непідробний інтерес до країни й культури досліджуваної мови) і здатність навчатися (при цьому під такою здатністю вона має на увазі здатність студентів адекватно реагувати на критику, яка є неминучою в процесі навчання усного перекладу) [30, с. 61].

Крім перелічених вище компонентів до загальних перекладацьких компетенцій, на нашу думку, необхідно віднести життєвий досвід, під яким ми, слідом за Р. Штольце, маємо на увазі фонові знання перекладача. Крім того, безумовну важливість для навчання професійно орієнтованого перекладу становить «знання предмета перекладу», необхідного для успішного перекладу у рамках спеціалізації перекладача (О.Д. Швейцер). На важливості «знання предмета мови» наголошує і Л.С. Бархударов: «Щоб успішно виступати у ролі перекладача, необхідно знати не тільки дві мови, але й те, про що мова йде, тобто сам предмет мови. Це може бути віднесено до будь-якого виду перекладу – як усного, так і письмового – і до перекладу текстів будь-якого жанру: художніх, суспільно-політичних і науково-технічних». На його думку, перекладачеві художньої літератури абсолютно необхідно знати автора, якого він перекладає, його світогляд, естетичні погляди й смаки, літературні течії, до яких належить цей автор, його творчий метод, а також епоху цього твору, обставини, умови життя суспільства, його матеріальну і духовну культуру та багато чого іншого. Перекладачеві суспільно-політичних матеріалів настільки ж необхідні знання державного ладу, політичної ситуації та інших факторів, що характеризують країну, про яку створений текст оригіналу, та епоху, коли він був написаний (або промовлений). Перекладачеві науково-технічних текстів необхідно володіти певною сумою знань з тієї галузі, до якої належить перекладний текст, чи то біологія, фізика, астрономія, чи то інша галузь знань [3, с. 44].

Таким чином, ще одним компонентом загальної перекладацької компетенції ми вважаємо предметну компетенцію, під якою маємо на увазі знання перекладачем предмета у межах його спеціалізації.

При цьому, на нашу думку, загальні перекладацькі компетенції для навчання професійно орієнтованого перекладу необхідно поділити на три групи – предметну (знання предмета спеціалізації), професійну (знання норм професійної поведінки, професійні технічні вміння, міжкультурні вміння й навички) та індивідуальну (компетенція існування: особистісні характеристики й мотиви).

Лінгвістична компетенція. Відповідно до визначення О.Д. Швейцера лінгвістична компетенція полягає в знанні норм мови перекладу [25]. Відповідно до твердження В.Н. Комісарова норма мови визначає припустиму реалізацію її структури. Окрім норми мови, реальне вживання мовних знаків визначається нормою мови, або узусом. Одна з важливих вимог до перекладача, на його думку, полягає в дотриманні правильності мови, якою робиться переклад. При цьому, якщо порушення норми мови в перекладі є порівняно рідкісним явищем, то дотримання узусу вимагає особливої пильності від перекладача [10, с. 34]. Для навчання усного професійно орієнтованого перекладу, на наш погляд, важливі такі компоненти лінгвістичної компетенції: лексична компетенція, граматична компетенція, семантична компетенція, фонологічна компетенція, орфографічна й орфоепічна компетенція.

Лексична компетенція з погляду на навчання перекладу – це сукупність знань, навичок, умінь і здатностей перекладача для ефективного застосування перекладацьких стратегій, для здійснення повноцінного перекладу тексту при використанні наявного словникового запасу мов оригіналу й перекладу. З погляду специфіки навчання професійно орієнтованого перекладу, лексична компетенція перекладача повинна ґрунтуватися на оволодінні термінологічною лексикою як основною лексикою мови конкретної спеціалізації перекладача, оскільки специфікація відбувається головним чином на рівні лексичних одиниць мови. Однак, як відзначає Ж.В. Живова, крім слів, що означають вузькоспеціалізовані поняття і називаються спеціалізованою термінологією, лексичний компонент мови будь-якої спеціальності містить слова та поняття, що входять не тільки до складу загальнонаукової термінології, але й загальноповсякденні слова й вирази [7]. За словами П. Мінса, в процесі формування лексичної компетенції в майбутніх перекладачів студенти повинні постійно накопичувати словник сталих фраз і висловлювань, готових формул (особливо при роботі під час конференцій, засідань, сесій), а також фразеологічних ідіом, які є спільними для всіх видів дискурсу [31, с. 38]. Крім того, обов'язковим для перекладача є знання найпоширеніших назв міжнародних організацій, що особливо стосуються сфери спеціалізації перекладача. Знання їх назв англійською мовою й загальноприйнятого варіанта перекладу необхідне будь-якому кваліфікованому перекладачеві, особливо у сфері професійно орієнтованого перекладу. Крім того, особливого значення при навчанні усного перекладу в спеціальній сфері набуває знання неологізмів, географічних назв і власних

імен, спеціальних значень фразових дієслів. Важливо також знати значення варіантів перекладу граматичних елементів, особливо таких, як артиклі, прийменники, допоміжні дієслова (модальні).

Граматична компетенція. На думку Л. Віссон, структурні особливості й принципи мови багато в чому визначають, як його носії сприймають навколишній світ. Відомий американський теоретик лінгвістики Б. Уорф писав, що «носії різних мов по-різному сприймають факти і явища, оскільки ці явища по-різному виражені й сформульовані на їхніх мовах». А для перекладача важливо знати, що «граматичні структури мови (на відміну від лексичних елементів) визначають ті аспекти певного предмета або явища, які ця мова повинна виражати» [5]. Як відзначає Л.С. Бархударов, перекладачеві для розуміння граматичних конструкцій може знадобитися знання предмета мови, тобто самих фактів дійсності, про які говориться в цьому тексті [3]. Наведемо лише один приклад: у науковому тексті перекладачеві зустрілося сполучення *investigation of microdocument storage system using fractional wavelength optical reading methods*. Це сполучення являє собою яскравий приклад так званої структурної двозначності, тому що дієприкметник *using* можна тут віднести й до *investigation*, і до *system*. Вирішити, до чого воно в цьому випадку належить, можна тільки за умови знання самого предмета – жодних формально-граматичних показників немає, лише фахівець може визначити, яке з двох можливих трактувань допустиме за змістом (точно так само, як у словосполученні *the man in the armchair reading a newspaper* ми визначаємо, що *reading* належить до *the man*, а не до *the armchair*, не завдяки будь-яким граматичним показникам, а лише з огляду на знання нами того факту, що читати може тільки людина, але ж ніяк не крісло) [3]. Як відзначає П. Мінс, особливу увагу при навчанні усного перекладу необхідно приділяти правильному вживанню граматичних форм (особливо форм часу), тому що некоректне використання граматичних форм у процесі перекладу може призвести до недостатнього розуміння або неправильного розуміння, а звідси й до зриву комунікації [30]. З огляду на те, що граматичні форми дуже сильно впливають на семантичний зміст фрази, той факт, що, як підкреслював Р. Якобсон, «носії мови зосереджують свою увагу на тих елементах, які є обов'язковими при словесному кодуванні їхньої рідної мови» [7], свідчить про те, що при навчанні усного перекладу необхідним є акцент не тільки на правильне, але й «значеннєве» використання граматичних форм.

Семантична компетенція перекладача розглядається як сукупність його знань, умінь і навичок, необхідних для того, щоб у

процесі перекладу контролювати організацію змісту тексту перекладу відповідно до норм мови перекладу. За словами В.Н. Комісарова, у значенні основної одиниці мови слова розрізняють значеннєвий зміст, властивий тільки його формі (лексичне значення), і елементи змісту, загальні для цілої низки слів (граматичне значення). Для здійснення процесу перекладу, за його словами, перекладачеві необхідно знати не тільки предметно-логічне (денотативне) значення лексичної одиниці, але й додаткові (конотативні) значення – емоційні, стилістичні, образні [10]. Крім того, на його думку, особливе значення для перекладу мають дві особливості мовного знака – довільність і значущість. При цьому довільність мовного знака передбачає можливість передавати такий самий зміст за допомогою різних форм (засобів вираження), у тому числі й засобів іншої мови, що є важливим умінням при перекладі. У свою чергу, під значущістю мовного знаку В.Н. Комісаров розуміє залежність значення знака від значення інших знаків, що ніби відбирають у нього частину означуваного. Саме різна значущість призводить до розбіжності близьких за значенням слів у різних мовах. Вона й створює своєрідні «мовні картини світу» і тим самим становить серйозну проблему для перекладача, що потребує від перекладача наявності вміння розрізняти значущість слів у мові оригіналу й перекладу [10, с. 33]. За словами Л.С. Бархударова, основна проблема, з якою зіштовхується перекладач у процесі передачі референціальних значень, – це розбіжність кола значень, властивих одиницям ВМ й МП. Не існує двох різних мов, у яких значеннєві одиниці – морфема, слова, сталі словосполучення – збігалися б повністю в повному обсязі своїх референціальних значень. Хоча самі значення здебільшого збігаються, проте способи їх вираження – групування, членування й об'єднання, сполучення у межах однієї формальної одиниці (або декількох одиниць), як правило, у різних мовах не збігаються більш-менш радикальним чином. У цілому всі типи семантичних відповідностей між лексичними одиницями двох мов можна звести до трьох основних: 1) повна відповідність; 2) часткова відповідність; 3) відсутність відповідності [3, с. 74]. Таким чином, перекладач повинен знати способи передачі безеквівалентної лексики (власних імен, випадкових лакун, географічних найменувань, назв установ, організацій, газет тощо), знати лексичні еквіваленти слів мови оригіналу й перекладу, повинен володіти достатнім запасом синонімів для здійснення перефразування, описового перекладу й забезпечення внутрішньолексичного зв'язку, знати сполучуваність слів, уміти обирати необхідне значення багатознач-

них слів для зв'язку слова із загальним контекстом. З огляду на той факт, що термінологія є основною лексикою мови для спеціальних цілей, знання якої необхідне перекладачеві для здійснення професійно орієнтованого перекладу, то необхідно визначити такі перекладацькі труднощі семантичного характеру – спеціалізована термінологія відрізняється великою багатозначністю, крім того, однозначності й сталості термінологічних відповідностей перешкоджає також існування в мові термінів-синонімів [3]. За словами В.С. Виноградова, рівень еквівалентності у перекладах спеціальної сфери знижується за рахунок описового трактування термінів або навіть неточностей у їх розумінні. На його думку, гуманітарії досить охоче займаються термінотворчістю, коли цього варто було б уникати. Часто залежно від наукової школи, наукового напрямку, навіть від окремого дослідника, той самий об'єкт позначають різними термінами. Перекладачеві необхідно вміти здійснювати ампліфікації, роз'яснюючи суть терміна, або перекладати термін дослівно і транскрибувати його [4].

Фонологічна компетенція містить у собі як навички, так й уміння перцепції тексту оригіналу, так і продукції тексту перекладу. Д. Селескович у книзі *Interpreting for International Conferences* відзначає, що переклад це насамперед сприйняття [30]. За словами Паділла, в усному перекладі 80% зусиль або когнітивних ресурсів витрачається на аудіювання або розуміння дискурсу й тільки 20% – на процес породження мови [30]. А за словами В.С. Виноградова, сприйняття тексту в процесі перекладу являє собою надзвичайно складний сенсорно-розумовий процес, базований на різноманітних видах і формах аналітичної й синтезуючої роботи органів почуттів і мозку. На цьому етапі перекладач прагне якомога повніше зрозуміти оригінальний текст. На його думку, перекладач має бути, у першу чергу, чутливим рецептором. Він повинен не тільки осмислювати текст, але й сприймати його образний та емоційний вплив [4, с. 30]. Особливе «перекладацьке» володіння мовою (рецептивне володіння вихідною мовою й репродуктивне мовою перекладу) для здійснення акту міжмовної комунікації відзначає у своїй праці й О.Д. Швейцер [25]. Говорячи про репродуктивні навички, необхідно відзначити як особливо важливі для здійснення процесу усного перекладу ті навички й уміння, які належать до фонетики речення, або, як ще їх називають, просодичні навички. Про вплив таких просодичних навичок, як дикція, наголос, висота тону, інтонація, ритм на якість презентації тексту перекладу, а звідси й на сприйняття перекладу реципієнтами, про необхідність враху-

вати цей фактор при навчанні усного перекладу йдеться в дослідженнях багатьох закордонних учених (П. Мінс, Ж.Г. Ланг, Д. Селескович, І. Курц) і науково-дослідних звітах міжнародних перекладацьких організацій (*DG Interpretation, AIIC*).

Орфографічна компетенція в усному послідовному перекладі насамперед пов'язана з УПС – універсальною системою перекладацького скоропису, тобто полягає в умінні фіксувати думки, ключову інформацію в процесі сприйняття мови за допомогою букв, скорочень, символів і знаків, прийнятих в універсальному скорописі для подальшого повного відновлення сприйнятого повідомлення мовою перекладу. При цьому необхідно відзначити, що в УПС існує величезна розмаїтість символів і позначень для фіксації термінології в різних сферах спеціалізації перекладача. Таким чином, для здійснення професійно орієнтованого перекладу перекладач повинен володіти навичками УПС і знанням символів, знаків, скорочень, які служать для позначення ключової інформації (прецизійних слів, термінів, предикативних груп, назв організацій і регалій) дискурсу його спеціалізації.

Орфоепічна компетенція з погляду на навчання професійно орієнтованого перекладу потребує наявності у перекладача вміння користуватися спеціальними словниками й іншою довідковою літературою.

Соціолінгвістична компетенція пов'язана зі знаннями і вміннями, необхідними для виконання соціального аспекту використання мови. Соціолінгвістична компетенція перекладача в нашому розумінні – це сукупність соціокультурних фонових знань, а також знань соціокультурного шару лексики мови, які дозволяють перекладачеві ефективно здійснювати акт міжкультурного й міжмовного спілкування.

За словами В.С. Виноградова, фонові інформація – це соціокультурні відомості, характерні для певних націй або національностей, освоєні масою їх представників і відображені в мові певної національної спільності [4]. Як відзначає Христина Сабарі (*Kriszina Szabari*), лінгвістична компетенція йде об руку із соціокультурною компетенцією, оскільки навіть ті, хто вільно володіють мовою, роблять випадкові помилки в прагматичному значенні слова. Перекладач не може дозволити собі робити помилки такого роду, він повинен настільки добре знати культуру країни мови, на яку він перекладає, що в реципієнтів має створюватися враження, що вони слухають свого співвітчизника [30, с. 14].

Відповідно до твердження Л.С. Бархударова, у цей час не тільки перекладачам-практикам, але й багатьом видатним теоретикам-

лінгвістам став очевидним той факт, що для здійснення процесу перекладу залучення екстралінгвістичної інформації абсолютно необхідне [3]. Так, відомий голландський мовознавець Е.М. Уленбек пише: «...Знання мови-джерела й мови перекладу є недостатнім. Перекладачеві також необхідно знати культуру народів, які говорять цими мовами» [3]. Ще більш рішуче щодо цього висловлювався провідний американський лінгвіст Н. Хомський: «...Хоча є багато підстав для того, щоб вірити в те, що мови значною мірою зроблені за тим самим зразком, мало підстав думати, що розумні процедури перекладу взагалі можливі. Під «розумною процедурою» я маю на увазі таку процедуру, що не містить у собі екстралінгвістичної інформації, тобто не містить «енциклопедичних відомостей» [3]. Соціокультурна компетенція містить у собі також країнознавчу (знання про культуру країни мови) і лінгвокраїнознавчу компетенції (передбачає володіння особливостями мовної й немовної поведінки носіїв мови в певних ситуаціях спілкування, тобто сформованість цілісної системи понять про національно-культурні особливості країни, яка дозволяє асоціювати з мовною одиницею ту ж саму інформацію, що й носії мови, і досягати, таким чином, повноцінної комунікації [12]. Деякі дослідники відносять до соціокультурної компетенції так звану предметну компетенцію (фонові знання, які належать до певної спеціальності). У цьому випадку дозволимо собі відзначити, що не завжди для здійснення якісного перекладу достатньо тільки фонових знань предмета, що включають, за визначенням Л.Л. Нелюбіна, знання загальних умов, обставин, середовища, оточення, в яких будь-хто перебуває й будь-що відбувається, також контексту або невербального контексту, або проєкції раніше сприйнятого контексту на дійсний випадок, або знання реалій [15]. Перекладач повинен знати не тільки дискурс предмета спеціалізації, але й мати знання предмета спеціалізації, простіше кажучи, знати не тільки, як йому перекладати, але й те, про що він перекладає [26, с. 406]. Таким чином, ми доходимо висновку про те, що, як це відзначається у Загальноєвропейських Рекомендаціях, при оволодінні соціолінгвістичною компетенцією усний перекладач повинен знати і вміти перекладати лінгвістичні маркери соціальних відносин (вітання, форми звернення), прислів'я, приказки, цитати, ідіоматичні вирази, уміти розрізняти й перекладати різні діалекти й акценти (для професійно орієнтованого перекладу – лінгвістичні маркери професійних груп).

Технічна складова перекладацької компетенції (ПК), на нашу думку, належить до володіння перекладачем певними видами пере-

кладу (письмовий переклад, синхронний переклад, переклад з аркуша, послідовний переклад, двосторонній переклад) а в результаті цього – навичками й уміннями, необхідними для виконання цього виду перекладацької діяльності. У випадку двостороннього перекладу основною буде навичка переключення з однієї мови на іншу, при цьому, як відзначає Р.К. Міньяр-Белоручев, функціонування навички переключення має свої закономірності – воно припиняється за межами попередньо відібраної семантичної системи (тематичний принцип), а це означає, що відбувається не формування навички переключення взагалі, а формування навички переключення для семантичної системи певної тематики. У перекладача, на його думку, не може бути відпрацьованої навички переключення на всі випадки життя, у нього може бути сформована навичка переключення для роботи у певних галузях спеціалізації: економічній, політичній, військовій тощо [13, с. 116].

Під **стратегічною** складовою ПК (термін, наведений у Рекомендаціях Європейського Союзу) ми розуміємо здатність застосування перекладацьких стратегій різного рівня для ефективного здійснення перекладацької діяльності, головним завданням якої є усвідомлення змісту оригіналу і його передача в тексті перекладу. Л.К. Латишев визначив цю складову як технологічну і має на увазі сукупність базових перекладацьких умінь, що допомагають мовному посередникові подолати типові «технічні» труднощі, що супроводжують процес перекладу, і вирішити різнопланові завдання, які виникають перед ним на шляху досягнення мети [11]. Серед умінь, що забезпечують реалізацію стратегічного компонента перекладацької компетенції, необхідно перелічити вміння мовного оформлення тексту перекладу (мовна норма, узус, значеннєва структура тексту), вміння передачі змісту в перекладі (денотативного, сигніфікативних конотацій, змісту на рівні інтерпретатора), вміння знаходити оптимальне перекладацьке рішення (навичка перебирання варіантів перекладу, вміння трансформацій, вміння перифразування, вміння виділяти «ключову інформацію» значеннєві опори тексту).

Теоретична компетенція – це знання перекладачем суті перекладу і його специфіки, відмітних рис, історії, цілей, завдань, які стоять перед перекладачем, основних принципів вирішення цих завдань. На думку Л.К. Латишева, ця складова, виділена ним як концептуальна, має бути також технологічною, тобто представляти процес виробництва тексту перекладу як процес, який можна

поділити на аспекти та окремі дії, як процес із певною структурою загальних і окремих завдань, які розв'язують за допомогою певного набору засобів і прийомів [11]. За словами В.Н. Комісарова, теорія перекладу має бути безпосередньо пов'язана з перекладацькою практикою, будь-які теоретичні концепції повинні спиратися на опис спостережуваних фактів реального процесу перекладу, узагальнювати й пояснювати ці факти [10]. У свою чергу, наукова теорія перекладу впливає на перекладацьку практику, полегшуючи й збагачуючи її. Таким чином, володіння теоретичними знаннями в галузі перекладу полегшує практичну роботу перекладача, роблячи її більш ефективною і усвідомленою.

За словами В.Н. Комісарова, прагматична компетенція перекладача полягає в умінні досягати бажаного впливу на рецептора залежно від мети перекладу за допомогою відтворення прагматичного потенціалу оригіналу або його видозміни [10, с. 139]. Як відзначає Л.К. Латишев, прагматична компетенція перекладача визначає діапазон доступних перекладачеві видів перекладу, жанрів, текстів і тем. Ця частина містить знання, вміння й навички, необхідні перекладачеві при певному способі виконання перекладу (письмовому або усному, у конкретних його різновидах: абзацно-фразовому послідовному, зорово-усному, синхронному), при перекладах текстів тієї або іншої тематики, тих або інших стилістичних жанрів [11, с. 14]. На наш погляд, прагматична компетенція перекладача повинна включати тематичну компетенцію (доступні перекладачу теми, або, як відзначається в Європейських Рекомендаціях, уміння тематичної організації висловлювання), згадану Л.К. Латишевим як спеціальна компетенція, дискурсивну компетенцію, що включає в себе, відповідно до визначення Рекомендацій Ради Європи, уміння забезпечувати логічний зв'язок у реченні для того, щоб виробляти зв'язні відрізки мови (стосовно усного перекладу – тема-рема, зв'язаність, злитність, стиль, реєстр). Крім того, на нашу думку, як окрему компетенцію, з огляду на важливість її формування в перекладачів для забезпечення ефективної перекладацької діяльності й найбільш повного впливу на реципієнтів, необхідно виділити як окремий компонент риторичну компетенцію (презентаційні навички в процесі породження мови – темп мови, голос, логічну побудову), згадану в Європейських Рекомендаціях як риторичну ефективність. За словами А.П. Чужакіна, необхідно, щоб перекладач володів «фоногенічним голосом» і говорив на унтертонах (тобто більш низьких порівняно з основним), чітко, швидко і впевнено, з правильною інтонацією; постановка голосу й ди-

ханья досить важливі для людини, яка присвятила себе цій професії [24, с. 20]. Важливість наявності в усного перекладача навичок презентації тексту в процесі усного перекладу як фактора, що впливає на очікування реципієнтів і, таким чином, на оцінювання ними якості одержуваного продукту – тексту усного перекладу, неодноразово підкреслювалася зарубіжними дослідниками (Д. Селескович, І. Курц та ін.), а також виділялася як предмет досліджень міжнародних перекладацьких організацій – Міжнародної асоціації перекладачів і Департаменту усного перекладу при Євросоюзі.

Таким чином, виходячи з вищесказаного, під перекладацькою компетенцією в галузі професійно орієнтованого перекладу ми розуміємо багатокомпонентну категорію, що являє собою сукупність загальних і спеціальних, предметних і фонових знань у конкретній сфері людської діяльності, умінь і навичок, які дозволяють перекладачеві здійснювати свою професійно орієнтовану діяльність.

Складові професійної діяльності усного перекладача

За словами відомого перекладача і викладача А.П. Чужакина, основна різниця між компонентами професійного усного перекладу (УП), на відміну від побутового (комунікативного) УП, полягає в тому, що перекладач у своїй роботі проходить три стадії:

I – передперекладацька підготовка;

II – переклад (двосторонній, монологічний, синхронний тощо);

III – аналіз результатів, засвоєння та обробка нової інформації, посткоригування неминучих помилок і недоліків, складання глосаріїв, архівізація матеріалу для можливого використання в подальшій роботі тощо.

Стадія I – підготовча – складається з:

а) лінгвокраїнознавчої і термінологічної ситуаційної підготовки – вивчення матеріалів, документації, ознайомлення з літературою та WWW-ресурсами з темі;

б) організаційної підготовки – уточнення умов роботи, обговорення й підписання угоди (трудової та ін.), можливого ознайомлення з місцем проведення переговорів, конференції; попередніх контактів з учасниками; одержання допоміжних матеріалів – списків учасників, текстів або тем виступів, порядку денного тощо й, за можливістю, усного спілкування з гостями у кулуарах;

в) психологічного аутотренінгу, створення позитивного робочого настрою, упевненості в успіху;

г) перевірки техніки (кабіни, навушників, мікрофонів тощо);

д) обговорення професійно-організаційних питань із колегами, розподілу ділянок роботи за часом, тематикою та ін.

Стадія II – безпосередньо процес УП, протягом якого піддається перевірці вся сума професійних і психофізичних якостей, уміння застосувати їх в умовах підвищеного рівня стресу, у ситуації великої відповідальності і особливої концентрації всіх зусиль, спрямованих на досягнення адекватності і забезпечення належної презентації перекладу в інтересах аудиторії (учасників переговорів, бесіди, прес-конференції і тощо), з урахуванням прагматичного аспекту (характеру аудиторії).

Стадія III – постперекладацький аналіз на основі узагальнення результатів своєї діяльності, порівняння з роботою колег, спільного обговорення труднощів і проблем, що виникли в ході переговорів, узагальнення як позитивного, так і негативного досвіду, а також опитування аудиторії (одержувачів інформації).

Крім того, культура мови і презентація перекладу передбачають професійне володіння обома мовами. Це – коректне оформлення свого перекладу, усного або письмового, як рідною, так й іноземною мовою:

– граматично (правильний порядок слів);

– лексично (звична сполучуваність, вмілий вибір еквівалентів / аналогів одиниць перекладу, дотримання норм мови перекладу та ін.);

– структурно (початок думки, її розвиток і завершення);

– інтонаційно (природна інтонація початку, продовження й головне – завершення перекладеного відрізка, тобто сигнал до відправника інформації про продовження комунікації, до одержувача – про закінчення перекладу);

– лінійність мови, відсутність непотрібних пауз, плутанини, звуків «е-е», «м-м» тощо, сопіння, зітхань та ін.;

– правильна постановка дихання, говоріння «на видиху»;

– потрібний темп (не занадто повільний, але й не прискорений);

– приємна, неагресивна інтонація;

– уміння керувати тембром голосу, говоріння по можливості на більш низьких регістрах;

– рівна, спокійна тональність [24, с. 8–9, 12].

Контрольні питання

1. Які жанрово-стилістичні різновиди перекладу ви знаєте?
2. Які різновиди перекладу залежно від характеру мовних дій перекладача ви знаєте?
3. Назвіть основні розходження між письмовим та усним перекладом.
4. Що таке перекладацька компетенція?
5. З яких компонентів складається перекладацька компетенція?
6. Назвіть основні стадії роботи перекладача.

II. РОЗУМОВІ ОПЕРАЦІЇ ПЕРЕКЛАДАЧА В ПРОЦЕСІ УСНОГО ПОСЛІДОВНОГО ПЕРЕКЛАДУ

Механізм прогнозування і надмірність мови

Відповідно до визначення тлумачного словника Л.Л. Нелюбина імовірнісне прогнозування це:

1) розумові дії або операції в синхронному перекладі, які виражаються в передбаченні одиниць вихідного тексту, що надходять;

2) передбачення суб'єктом можливих варіантів розвитку ситуації та підготовка до реакції на ситуацію, імовірність якої вважається максимальною;

3) у психології модель вибору того або іншого способу діяльності базована на припущенні про можливий вихід з наявної ситуації;

4) мовний механізм, здатний передбачати появу тих або інших елементів мови в мові, що сприймається. Таке прогнозування може мати місце на різних рівнях мови, і воно представляється мовними і значенневими факторами. До мовних факторів належать правила орфографії й граматики, узус, а також структурне оформлення фразеологічних одиниць, до значенневих факторів – ситуативна інформація та контекст [15, с. 28–29].

Характеризуючи внутрішній механізм породження висловлювання при перекладі, О.Д. Швейцер також висловив припущення, що пошук оптимального рішення при перекладі полягає в послідовному наближенні до оптимального варіанта шляхом перебирання декількох можливих варіантів і відхилення тих, які не відповідають певним функціональним критеріям. Таке уявлення про переклад збігається, на його думку, з розповсюдженою в сучасній психології ідеєю імовірнісного прогнозування, яка наближається до «моделі майбутнього» М.О. Бернштейна і базується на тому, що вибір того або іншого способу діяльності – це постулювання можливих виходів з наявної ситуації, їх послідовне перебирання під кутом зору певних критеріїв вибору [25, с. 23].

Подібно до інших моделей перекладу, модель спроб і помилок не може претендувати на універсальність. Зокрема вона не може бути застосована в екстремальній ситуації, наприклад у синхронному перекладі, коли час знаходження варіанта скорочується до мінімуму і потрібен автоматизм перекладацьких навичок. Однак у цілому ця гіпотеза підтверджується спостереженнями за діяльністю перекладачів. Модель імовірнісного прогнозування використовує Г.В. Чернов для опису механізму породження мовного висловлювання в процесі синхронного перекладу. За його даними, синхронний переклад здійснюється при одночасності процесів слухання і говоріння часто до завершення висловлювання, яке надходить до перекладача. Механізмами, що забезпечують цю одночасність, є, як вважає Г.В. Чернов, механізм імовірнісного прогнозування повідомлення, яке надходить до перекладача, і механізм випереджального синтезу при породженні перекладачем повідомлення мовою перекладу. Суть висунутої при цьому гіпотези зводиться до того, що в процесі слухового сприйняття оригіналу перекладач висуває припущення про те або інше значеннєве або вербальне завершення намірів автора. Висування їх здійснюється на основі підсвідомої суб'єктивної оцінки апріорних імовірностей подальшого розвитку певної вербальної ситуації. Для підтвердження гіпотези про дію механізму імовірнісного прогнозування на вербальному рівні сполучуваності слів був проведений експеримент, базований на синхронному перекладі тексту, що містить словосполучення різного ступеня зв'язності. Отримані у ході експерименту результати (переклад за підказаною гіпотезою в першому випадку й порушення синхронного перекладу – в іншому) дозволяють, на думку Г.В. Чернова, зробити ряд висновків щодо механізму імовірнісного прогнозування як на рівні прогнозу ймовірності сполучуваності слів, так і на більш високому значеннєвому рівні [26, с. 24].

Механізмом, що забезпечує можливість усного (більшою мірою синхронного) перекладу при характерній для нього одночасності говоріння і слухання, може бути механізм імовірнісного прогнозування повідомлень, які надходять до перекладача, і механізм випереджального синтезу при породженні перекладачем повідомлення на МП.

Автор терміна «імовірнісне прогнозування» І.М. Фейгенберг визначає його так: «Виникнення ситуації А є сигналом для підготовки системи організму до реакції, адекватної такій ситуації Б, умовна ймовірність виникнення якої, слідом за А, є максимальною... Чим ширше коло подій, що однаково часто виникали в ми-

нулому на А (тобто чим більш точним є прогноз), тим більш широко коло фізіологічних систем мобілізується у відповідь на сигнал А. Таке попереднє настроювання до дій у майбутній ситуації, що спирається на імовірнісну структуру минулого досвіду, може бути назване імовірнісним прогнозуванням» [20, с. 330].

Стосовно синхронного перекладу суть ідеї імовірнісного прогнозування полягає в тому, що в процесі слухового сприйняття мови перекладач висуває гіпотези про той або інший значеннєвий або вербальний розвиток або завершення намірів автора. Як пише Г.В. Чернов, висування таких гіпотез здійснюється на основі підсвідомої суб'єктивної оцінки ймовірностей подальшого розвитку певної значеннєвої або вербальної ситуації [20, с. 331].

Прогнозування ймовірностей появи мовних одиниць, що йдуть одна за одною, можливо тільки в тому випадку, якщо мовний потік складається із взаємозалежних одиниць, що, у свою чергу, означає, що «джерело повідомлення повторюється». Як зазначає Дж. Міллер, «...Якщо одиниці в повідомленні взаємозалежні, якщо ймовірність появи якої-небудь одиниці залежить від попередніх одиниць, цей взаємозв'язок скорочує кількість інформації, що може нести одна одиниця... Контекстуальні залежності означають, що джерело повідомлення повторюється... Ми відзначаємо цей факт, говорячи, що більшість мов є надмірними...» [20, с. 331].

Надмірність мови виявляється на різних рівнях. Приклад надмірності на рівні фонем: у російській мові через один-два приголосні звуки має з'явитися голосний. Імовірність появи російського слова на кшталт вірменського прізвища Мкртчян настільки мала, що її можна дорівняти нулю. Надмірність виявляється й на рівні граматичних значень. У тексті фрази «Оскільки повторювані елементи будь-якого взаємозалежного ланцюга подій не несуть нової інформації...» спостерігається явище кількарязового узгодження слів у роді, числі й відмінку, тобто повторення вказівки на рід, число й відмінок кількома словами.

Згідно з підрахунками Ленінградської групи статистики мови під керівництвом Р.Г. Піотровського надмірність розвинутої мови коливається у межах між 70 і 85%. Більш детальні оцінки такі: російська мова – 72,1–83,6%, англійська мова – 71,9–84,5, французька мова – 70,6–83,4%. Слід враховувати, що надмірність підмов або окремих функціональних стилів вище середньої надмірності окремої мови. Р.Г. Піотровський наводить такі дані для ділового стилю мови: російська мова – 83,4–90,1%, англійська мова – 82,9–92,1, французька мова – 83,9–90,4%. Більша надмірність підмов порівня-

но з надмірністю окремої мови обумовлена більшою тематичною, контекстуальною і ситуативною обумовленістю кожного символу в конкретному повідомленні (терміни, мовні формули, повторювані зврати) [20].

Рівні імовірнісного прогнозування

Механізм імовірнісного прогнозування є механізмом багаторівневим, ієрархічно організованим. Умовними ймовірностями в такому механізмі зв'язуються не тільки послідовні елементи мовного ланцюга (фонеми, морфеми й словоформи, що впливають одна на одну у реченні), але й одиниці кожного рівня в ієрархії структури імовірнісного прогнозування при сприйнятті мови в умовах синхронного перекладу (СП). На думку Г.В. Чернова, існує така рівнева картина мовних і розумових явищ, як поле діяльності механізму імовірнісного прогнозування в СП: склад – слово – синтагма – висловлювання – зв'язне повідомлення – комунікативна ситуація. Мовні рівні поєднуються в яруси – ділянки, на яких можливе застосування специфічних методів. Усього виділяють чотири яруси:

1) просодичний ярус, який включає рівні складу слова – синтагми – висловлювання;

2) синтаксичний ярус, який включає рівні синтагми – висловлювання;

3) семантико-значеннєвий ярус, який включає рівні синтагми – висловлювання – повідомлення;

4) імплікативно-смысловий ярус, який включає рівні висловлювання – повідомлення – комунікативної ситуації.

Необхідний рівень надмірності повідомлення дозволяє синхроністу вести поточний прийом (розпізнавання за ключовими опорними пунктами) мови на іноземну мову, забезпечуючи тим самим можливість імовірнісного прогнозування.

Розрізняють об'єктивну і суб'єктивну надмірність мови. Об'єктивно надлишкове повідомлення (наприклад, доповідь на хімічному симпозиумі є суб'єктивною для певного перекладача та може мати дуже низький ступінь надмірності, що порушує механізм імовірнісного прогнозування, тобто стає перешкодою для синхронного перекладу). Таким чином, реальна надмірність повідомлення для синхроніста залежить від його знань у певній галузі та від досвіду перекладу спеціальних повідомлень [20].

Мовна компресія в усному перекладі

Мовну компресію прийнято розглядати як зменшення складової величини вихідного тексту за рахунок збереження одиниць мови, які несуть другорядну інформацію, а також за рахунок лексичних і граматичних трансформацій. Крім того, компресія – це такий спосіб зменшення обсягу повідомлення, за якого не завдається істотної шкоди виконанню завдання, яке ставить перед собою мовець. Мовна компресія здійснюється шляхом синонімічної або близької до неї заміни частин висловлювання зі скороченням складової величини, а також шляхом опущення відрізків мови або таких, що дублюють значеннєвий зміст попередніх відрізків, які несуть інформацію, що міститься в ситуації спілкування, або надлишкових з погляду завдання комунікації [15, с. 183].

Для процесу перекладу характерне зменшення обсягу тексту перекладу порівняно з обсягом тексту оригіналу. Це відбувається тому, що перекладач застосовує мовну компресію. За словами В.Н. Комісарова, необхідність компресії визначається тим, що умови усного перекладу не завжди дозволяють передавати зміст оригіналу так само повно, як при письмовому перекладі [10, с. 106]. Причин цього може бути декілька.

По-перше, при швидкому темпі мови оратора, що веде до скорочення пауз на переклад у ході послідовного перекладу, перекладачеві важко встигнути вимовити повний текст перекладу у відносно невеликій паузі.

По-друге, швидкість процесу мислення в кожного перекладача має свої межі, і він часто не може говорити досить швидко.

По-третє, квапливе проголошення мовних висловлювань перекладачем нерідко позначається на їх правильності й закінченості, у результаті чого порушуються їх сприйняття рецептором перекладу і весь процес міжмовної комунікації.

При цьому, згідно з В.Н. Комісаровим, мова йде не тільки про пропуск частини оригіналу, а про таке стискання перекладного повідомлення, за якого зберігаються всі важливі елементи змісту. Компресія стає можливою завдяки інформаційній надмірності мови. У висловлюванні часто є елементи інформації, які дублюють один одного, і у процесі перекладу деякі з них можна опустити, зберігаючи зміст повідомлення. У ряді випадків ситуація спілкування робить не обов'язковою передачу якоїсь частини інформації в словесній формі й допускає, таким чином, скорочення інформації при перекладі [10, с. 106]. Підтвердження цих слів ми знахо-

димо й у російського вченого Д.І. Єрмоловича, який вважає, що «перекладач повинен прагнути до такого перекладу, який у цілому не перевищував би оригінал за текстовим обсягом (або тривалістю звучання, виходячи з нормального темпу мови). Це звичайно досягається шляхом компресії та використання ідіоматичних засобів» [6, с. 47–57].

Компресія повідомлень у перекладі являє собою змінну величину. Вона залежить від темпу мови оратора і співвідношення структур ВМ і МП. Теорія усного перекладу описує прийоми мовної компресії для кожної пари мов за допомогою як структурних, так і семантичних перетворень.

Крім механізму компресії, необхідного для здійснення процесу усного перекладу, існує зворотний механізм декомпресії, що служить для розширення первинного тексту, при цьому комунікативна цінність тексту набуває нових елементів – відбувається розширення транспозиції (прийому для створення відповідностей шляхом зміни структури висловлювання при збереженні типу повідомлення).

При цьому доповнення, що виникають у результаті декомпресії, необхідні, коли той або інший значеннєвий зміст у тексті оригіналу передається іншими засобами, які неможливо використати у вихідній мові. Таким чином, відбувається додавання тільки певних слів, жодних значеннєвих додавань у цьому випадку немає, тому що в тексті мови перекладу викладена та ж інформація, що й у тексті оригіналу, хоча вона там виражена іншими засобами [15, с. 43, 49, 228].

Функціонування механізму пам'яті в процесі усного перекладу

Переклад – це інтелектуальна діяльність, яка потребує творчого вирішення проблем у постійно змінюваних текстових, соціальних і культурних умовах. У деяких випадках ця інтелектуальна діяльність дуже чітко усвідомлюється, однак більшу частину часу вона здійснюється на підсвідомому рівні. Саме «підсвідомий інтелект», за визначенням Дугласа Робінсона, дозволяє перекладачеві перекладати швидко й якісно і є продуктом нагромадження досвіду, збереженого в пам'яті таким чином, щоб можна було його ефективно витягти і використати [14, с. 53].

Пам'ять – форма психічного відображення, що полягає в закріпленні, збереженні й наступному відтворенні минулого досвіду, що робить можливим його повторне використання в діяльності або повернення у сферу свідомості. Вона дає можливість зберігати постійними тенденції до доцільної поведінки на тривалі інтервали часу і якоюсь мірою прогнозувати поведінку на майбутнє. Пам'ять пов'язує минуле суб'єкта з його сьогоденням і майбутнім і є найважливішою пізнавальною функцією, що лежить в основі розвитку й навчання [16].

Згідно з абсолютно точним твердженням Р.К. Міньяр-Белоручева, «пам'ять потрібна всім, потрібна постійно, а перекладачеві – професійно» [11, с. 51]. Механізми пам'яті – це найважливіші механізми, що забезпечують здійснення процесу перекладу в цілому і процесу усного послідовного перекладу зокрема. На думку багатьох дослідників, для досягнення високих результатів при навчанні усного послідовного перекладу необхідні тренування й розвиток різних видів пам'яті, які дозволяють правильно й ефективно сформулювати механізми, що обслуговують діяльність перекладача, а саме: механізм засвоєння необхідних знань, що базується на моделі «адаптивного керування процесом мислення» – декларативну, процедурну й виконавчу пам'ять (Е.Л. Носенко, С.В. Чернишенко, Д. Робінсон) [17, 19]; механізм збереження отриманої інформації до моменту видачі його мовою перекладу – оперативну пам'ять; механізм тривалого збереження знань, умінь і навичок – довгострокову пам'ять; механізми запам'ятовування порядку проходження одиниць інформації – позиційну пам'ять (Алексеева) [1]; механізм безасоціативного запам'ятовування – образну пам'ять (Алексеева) [1]; механізм значеннєвого групування тексту при запам'ятовуванні – значеннєву пам'ять (Р.К. Міньяр-Белоручев) [11].

Відповідно до моделі «адаптивного керування процесом мислення» механізм оволодіння знаннями й навичками можна подати у вигляді трьох основних блоків:

- блок декларативної пам'яті;
- блок процедурної пам'яті;
- блок виконавчої пам'яті [11, с. 13].

При цьому під декларативною пам'яттю розуміють пам'ять, що зберігає знання певної сфери, які можуть бути репродуковані ізольовано, не обов'язково у зв'язку із конкретною ситуацією.

Процедурна пам'ять може бути охарактеризована як пам'ять на процедури виконання конкретних дій, які базуються на усвідомленні знань, представлених у декларативній пам'яті.

Виконавча пам'ять – це пам'ять на те, що, для чого і як потрібно робити в конкретних ситуаціях діяльності, в яких потрібно застосовувати отримані декларативні й процедурні знання [11].

Д. Робінсон, вважає, що перекладачеві для забезпечення процесу усного перекладу однаково необхідні всі три види пам'яті. Декларативна пам'ять потрібна для запам'ятовування конкретних слів, термінів, структур, часто з прив'язкою до конкретної людини або події. Усі інші дії потребують процедурної пам'яті – використання спеціального перекладацького устаткування (мікрофон і навушник у процесі роботи «пошепки»), лінгвістичний і культурологічний аналіз вихідного тексту, лінгвістичні й культурологічні знання для створення тексту мовою перекладу, використання трансформаційних моделей.

Таким чином, декларативна пам'ять допоможе згадати значення слова, яке перекладач один раз подивився в словнику, процедурна – правильно використати його в процесі перекладу, декларативна пам'ять допоможе студентові правильно розповісти правило на екзамені з перекладу, а процедурна – використати це правило при виконанні перекладацької вправи, при цьому він може навіть не усвідомлювати те, що використовує правило [18, с. 15].

За словами Д. Робінсона, ці види пам'яті є суттєвими для перекладача, але використовуються по-різному. Процедурна пам'ять потрібна, «коли все в порядку: вихідний текст має сенс, граматично й лексично правильно складений, завдання перекладача чітко визначене, зрозуміле призначення перекладу і його аудиторія». При цьому декларативна пам'ять потрібна, «коли щось не заладилося: коли потрібне уточнення граматичних або лексичних нюансів, коли виконання завдання неможливе тому, що немає чіткої постановки завдання» [18, с. 15].

Таким чином, можна констатувати, що процедурна пам'ять необхідна для підсвідомої обробки тексту перекладачем, а декларативна – для свідомої. Процедурна пам'ять допомагає перекладати швидко, а декларативна – потрібна в тих випадках, коли проблеми, які виникли у процесі перекладу, роблять швидкий переклад неможливим. При цьому згідно з Е.Л. Носенко і С.В. Чернишенко нерозвинена процедурна пам'ять відрізняється від професійної процедурної пам'яті тим, що на початковому рівні навчання студент виконує певні дії на рівні актуального усвідомлення, а не автоматично, як професіонал. Що стосується різниці функціонування виконавської пам'яті відповідно до рівня компетентності в певній сфері знань, то на початковому рівні навчання студенти зазна-

ють певних труднощів при формулюванні гіпотез щодо необхідної стратегії поведінки або виконання дій у конкретних ситуаціях, тобто щодо того, які саме знання і коли необхідно застосовувати в тій або іншій ситуації [11, с. 13].

Найбільш важливою характеристикою оперативної пам'яті для процесу усного перекладу є її місткість. Під місткістю оперативної пам'яті розуміється та інформація, яку людина може охопити у певний момент. Єдине сховище короткочасної пам'яті має обмежені обсяг і час зберігання, а пріоритет надходження інформації визначається спрямованістю уваги в цей момент. Час зберігання інформації в оперативній пам'яті становить приблизно 20 секунд, а її обсяг становить 5–9 структурних одиниць інформації – у середньому 7 одиниць (правило Д. Міллера, 1956) [7]. Розглянемо основні характеристики короткочасної пам'яті. Як ми вже зазначали, її середній обсяг обмежений 7 ± 2 одиницями інтегрованої інформації. Цей обсяг індивідуальний, він характеризує природну пам'ять людини і має тенденцію зберігатися протягом усього життя. За його допомогою, у першу чергу, визначається обсяг механічної пам'яті, яка функціонує без активного включення мислення в процес запам'ятовування. Обсяг оперативної пам'яті може бути збільшений у випадку використання асоціативних зв'язків, укрупнення структурних одиниць, але не за рахунок збільшення їх кількості. Дж. Міллер говорить про можливості розширення обсягу пам'яті через побудову все більших і більших відрізків, що містять більше інформації, ніж раніше [7].

Інша характеристика пам'яті – точність відтворення – демонструє здатність людини точно зберігати, а найголовніше, точно відтворювати відображену в пам'яті інформацію. У процесі збереження в пам'яті частина інформації втрачається, а частина – викривлюється, і при відтворенні цієї інформації людина може припускати помилок. Тому точність відтворення, на нашу думку, є досить значущою характеристикою пам'яті при навчанні усного послідовного перекладу. Ще одна важлива характеристика пам'яті – тривалість – відображає здатність людини утримувати певний час необхідну інформацію. Ця характеристика оперативної пам'яті особливо важлива для навчання послідовного перекладу, тому що процес послідовного перекладу передбачає наявність досить тривалих проміжків «нагромадження інформації» перекладачем, який очікує на закінчення мови мовця для здійснення перекладу. Іноді подібні періоди очікування й нагромадження інформації настільки затягуються з вини оратора, який «увійшов у раж», що точність відтво-

рення інформації й утримання її в оперативній пам'яті стають не легким завданням для перекладача [11, с. 13].

За визначенням Р. Лурія, запам'ятовування – це процес фіксації й подальшого збереження сприйнятої інформації. За ступенем активності перебігу цього процесу прийнято виділяти два види запам'ятовування: ненавмисне (мимовільне) і навмисне (довільне). Відповідно до характеру участі волі в процесі запам'ятовування розрізняють мимовільну (інформація запам'ятовується сама собою) і довільну (інформація запам'ятовується цілеспрямовано за допомогою спеціальних прийомів) пам'ять [16].

Ефективність довільної пам'яті залежить від цілей запам'ятовування й прийомів заучування. При цьому прийоми заучування поділяються на: а) механічне дослівне – багаторазове повторення матеріалу (забезпечується за рахунок роботи механічної пам'яті, базованої на повторенні матеріалу без його осмислення); б) логічний переказ, що включає: логічне осмислення матеріалу, систематизацію, виділення головних логічних компонентів інформації, переказ своїми словами (забезпечується за рахунок роботи логічної (значеннєвої) пам'яті, базованої на встановленні матеріалу для запам'ятовування значеннєвих зв'язків); в) образні прийоми запам'ятовування – переведення інформації в образи, графіки, схеми, малюнки (забезпечується за рахунок роботи образної пам'яті).

Як відзначають психологи, використання механічної пам'яті є найбільш неефективним способом запам'ятовування інформації, на відміну від логічних (значеннєвих) і образних прийомів запам'ятовування [1].

І, нарешті, необхідно розглянути питання роль механізму довгострокової пам'яті в процесі усного перекладу. Насамперед необхідно дати визначення цьому виду пам'яті. Довгострокова пам'ять – підсистема пам'яті, що забезпечує тривале, порівняно із тривалістю життя, збереження тимчасових зв'язків (умінь і навичок). Експериментальні дані показують, що у довгостроковій пам'яті одночасно задіяні кілька форм організації знань. Її нерідко порівнюють із книгосховищем величезної бібліотеки, де доступ до фоліантів відкриває правильно обраний код каталогу. Вважають, що обсяг довгострокової пам'яті практично не обмежений. Незважаючи на ці якості довгострокового сховища, людина часто не одержує доступу до знань, що зберігаються там, коли в них виникає необхідність. Доступність інформації визначається значною мірою організацією зберігання. На відміну від короткочасної пам'яті, де пригадування не потрібне, при довгостроковій пам'яті воно не-

обхідне завжди, тому що пов'язані зі сприйняттям відомості вже не перебувають у сфері актуальної свідомості. При користуванні довгостроковою пам'яттю для пригадування нерідко потрібні вольові зусилля.

Для довгострокової пам'яті зі свідомим доступом властива закономірність забування: забувається все непотрібне, другорядне, а також певний відсоток потрібної інформації. Для зменшення забування необхідно: 1) розуміння, осмислення інформації (механічно вивчена, але нерозуміла до кінця інформація забувається швидко й майже повністю); 2) періодичне повторення інформації; 3) створення умов зацікавленості у запам'ятовуванні інформації (запам'ятовування того, що нам подобається за допомогою механізмів емоційної пам'яті) [18, с. 55].

Насамперед, для опису дії механізму довгострокової пам'яті в процесі усного перекладу слід пригадати, що деякі автори прямо вказують на безперервну циркуляцію інформації з оперативної пам'яті в довгострокову пам'ять і назад. Н.І. Жинкін вважав, що в довгостроковій пам'яті утворюються решітки фонем і морфем, на яких базуються мовні вміння й навички. На його думку, модель, яка спливає у свідомості, відразу заповнюється матеріалом із решіток морфем та набуває в мовленні оформлення, яке відповідає ситуації [25].

Таким чином, взаємодія оперативної і довгострокової пам'яті зводиться до зв'язування відомостей, які надходять до оперативної пам'яті, з відповідною інформацією, що зберігається в довгостроковій пам'яті.

Контрольні питання

1. Яку роль у процесі перекладу відіграє інтуїція?
2. Які допоміжні прийоми використовують професійні перекладачі в процесі усного перекладу?
3. Для чого потрібний механізм прогнозування? Що таке надмірність мови?
4. Що таке мовна компресія та декомпресія?
5. Які види пам'яті використовуються в процесі усного перекладу?
6. Які характеристики пам'яті ви знаєте?
7. Від чого залежить ефективність запам'ятовування інформації?

III. УНІВЕРСАЛЬНИЙ ПЕРЕКЛАДАЦЬКИЙ СКОРОПИС

Система запису в послідовному перекладі

Відповідно до визначення у тлумачному перекладацькому словнику Л.Л. Нелюбіна, універсальний перекладацький скоропис (УПС) – це варіант системи записів і символів для запису інформації в процесі послідовного перекладу з метою миттєвої «розшифровки» та «озвучування» перекладної інформації, має ряд загальних правил, але при цьому відображає індивідуальність користувача. УПС призначена для оптимізації процесу двостороннього перекладу і підвищення рівня його адекватності до 95–98% [15, с. 234].

За словами Р.К. Мін'яра-Белоручева, навіть тренувана пам'ять не може гарантувати повного і точного відтворення оригіналу, якщо текст оригіналу великий. Величину тексту регулює звичайно оратор. Таким чином, завдання перекладача в процесі послідовного перекладу залежить також від красномовства і настрою оратора [13].

Безперервний послідовний переклад потребує для пам'яті допоміжного засобу. Таким допоміжним засобом і є скоропис. Якщо при оформленні перекладу запис допомагає відновити в пам'яті сприйняте раніше, то процес скоропису – записування стимулює інтелектуальну активність і тим самим передбачає запам'ятовування. Запис не має нічого спільного з конспектом або протоколом, з одного боку, і стенографією – з іншого.

Система, що базується на записі слів, а не думок, неминуче створює передумови для дослівного перекладу, знижує інтелектуальну активність у момент сприйняття (немає необхідності добирати лексичний матеріал для запису), породжує значні труднощі при оформленні перекладу. Такі основні недоліки стенографії при її використанні в послідовному перекладі.

Конспект або протокол мають інший недолік: вони фіксують не кожную думку, не кожную вимовлену фразу, вони підсумовують

кілька думок, іноді багато фраз і вилучають із них головне, найбільш істотне. Перекладач же не має права займатися добором «головних» думок, відкидаючи цілі фрази, він має право знаходити більш короткі формулювання висловленого, але зобов'язаний передати слухачам всі відтінки кожної висловленої думки.

Необхідність зафіксувати кожну думку (але не кожне слово) оратора, незалежно від темпу його мови, обумовлює коротку форму записів [13, с. 6].

У праці «Пам'ять, її психологія і педагогіка» Н.А. Рибніков стверджує, що «осмислене запам'ятовування дає в 22 рази кращі результати, ніж механічне» [13]. Перевага значеннєвого запам'ятовування над механічним підкреслюється в багатьох працях психологів. Значеннєвий аналіз відтвореного тексту і є основою такого запам'ятовування, оскільки він передбачає виділення основної думки, знаходження найбільш бережного формулювання, включаючи ті елементи запам'ятовування, які відіграють вирішальну роль.

Основна нитка змісту – це більш короткий виклад найважливішої інформації, яка закладена в тексті. Виділена з тексту інформація служить, крім того, і опорним пунктом пам'яті. Як правило, у висловленій думці основне значеннєве навантаження несуть суб'єкт і предикат, які в реченні найчастіше представлені групою підмета і групою присудка [13, с. 7].

З погляду навчання системи записів на особливу увагу заслуговує метод трансформації. На початковому етапі навчання він викликає, очевидно, найбільші труднощі, тому що потребує розвитку спеціальної навички: уміння оперувати синонімами й лексичними замінами, знаходити короткі формулювання або окремі слова, здатні відобразити або підказати більш великі висловлення. Очевидно, добір опорних пунктів з уже наявних у тексті слів видається більш простим і природним методом значеннєвого аналізу.

Записи являють собою зорову опору пам'яті. Тому важливо не тільки знайти найбільш ємний і семантично рельєфний опорний пункт, але й розташувати його на папері таким чином, щоб він привертав увагу і не перешкоджав зоровому сприйняттю. Цьому сприяє чіткий розбірливий запис кожного слова, кожного символу. Але значно більшого ефекту можна досягти при певному упорядкуванні записів, коли межі кожного речення виділені, коли головні члени речення мають своє постійне місце. Це положення досягається при вертикальному розташуванні записів, тобто при так званому «вертикалізмі».

На думку Ж.Ф. Розана, вертикалізм дозволяє: «а) згрупувати думки в їх логічному зв'язку, що дає можливість при читанні записів безпосередньо досягати повного відтворення; б) уникнути в записах великої кількості сполучних ланок, які без застосування цього принципу були б необхідні для розуміння тексту».

Вертикальне розташування записів передбачає повне використання вузької смуги паперу, що вже дає вигоду у часі, тому що не потребує пересування в процесі запису руки ліворуч праворуч і назад [13, с. 23].

У посібнику з усного перекладу Р.К. Міньяр-Белоручев робить такі висновки щодо УПС:

1. Скорочений буквений запис доцільно вести переважно рідною мовою.

2. Надмірність мови дає можливість записувати не всі букви в слові.

3. Прикметники при записі означуваного ними слова можуть записуватися ще більш скорочено і без закінчень (плт обстнка – політична обстановка).

4. Вертикальне розташування опорних пунктів пам'яті є пофразовим записом із чітким розмежуванням кожного речення і віділенням на перше місце групи підмета, а на друге (з розташуванням на рядок нижче і трохи вправо) – групи присудка.

5. Поєднання прямого порядку слів з вертикальним розташуванням опорних пунктів пам'яті дає можливість наочно, відмовляючись від запису багатьох граматичних форм, відобразити логічний зв'язок сприйнятої думки й існуючі в ній синтаксичні відносини.

6. Використання у вертикальних записах дужок, двокрапки, скісної, вертикальної, горизонтальної та паралельної рисок, стрілок та інших знаків дозволяє відобразити приблизно всю гаму синтаксичних зв'язків у реченні і між реченнями, не вдаючись, у більшості випадків, до сполучних слів.

7. Вертикальне розташування опорних пунктів пам'яті дає можливість використати вузьку смугу паперу і дозволяє відмовитися від повторного запису того самого слова завдяки лінійно-виноскам.

8. Вертикальне розташування опорних пунктів пам'яті забезпечує економічність, наочність і рельєфність записів.

9. Символи в системі записів являють собою ощадливе й наочне позначення групи об'єднаних за загальною ознакою понять. Символ відповідає своєму призначенню, якщо його характеризу-

ють економічність, наочність й універсальність. Символи є носіями лексичного значення незалежно від джерела. Для передачі певної необхідної граматичної інформації в записах передбачаються закріплені порядки слів або інші символи.

10. Для символів використовуються знайомі знаки, букви або скорочення, які поділяються за способом позначення понять на буквені (для позначення слів-понять, наприклад, Е – економіка), асоціативні (символи обираються за деякими загальними ознаками, характерними для роду понять – ↑ – зростання, розвиток, збільшення) і похідні символи (розширення за рахунок збільшення масштабності х – народ, (х) – людство, конкретизація, антонімія, сполучення декількох символів).

11. За своїм головним призначенням символи поділяються на предикативні символи (символи дії), символи часу (минуле, сьогодні, майбутнє, початок, кінець, години, хвилини, дні тижня та ін.), модальні символи (ставлення до об'єктивної реальності – можливість, необхідність, схвалення), символи якості (великий, більший, маленький, слабкий); всі інші символи належать до групи предметних символів загального призначення [13].

УПС – практичні поради професіонала

А.П. Чужакін як досвідчений перекладач радить для оформлення УПС [18, 19, 20]:

– при роботі за столом (під час переговорів) використовувати формат паперу А4, при роботі стоячи (прес-конференція, виступ, лекція) – А8;

– ставити дату і час зустрічі;

– зазначати місце й тему бесіди;

– уточнювати імена, прізвища, посади, регалії учасників (використовуючи візитки, програму перебування та ін.);

– робити записи зверху вниз для більш легкого сприйняття;

– робити записи вільно, залишаючи місце для нотаток і полегшуючи сприйняття;

– нумерувати речення або тези;

– використовувати розділові знаки для більш наочного логічного зв'язку значеннєвих одиниць;

– нумерувати сторінки;

– якщо скінчився папір для запису, перегорнути його і нумерувати чистий бік римськими цифрами;

– скорочення, які застосовуються у процесі УПС, як іноземною, так і рідною мовою, мають відповідати таким вимогам:

– бути максимально зрозумілими, легкими в написанні і подальшій розшифровці;

– бути універсальними і мають легко запам'ятовуватися;

– позначати певне поняття, символ, значення, яке чітко й однозначно виявляється в певному контексті як вузькому, лінгвістичному, так і широкому, екстралінгвістичному;

– використовувати східчасто-діагональне розташування запису:

а) група підмета;

б) група присудка;

в) пряме / непряме доповнення;

г), д), е) однорідні члени речення;

– пам'ятати, що УПС відображає не окремі слова, а думки, для запису можна використовувати як іноземну, так і рідну мову;

– УПС бажано застосовувати, насамперед, для запису прецизійної лексики (цифри, дати, власні імена, назви), яка викликає особливі труднощі у запам'ятовуванні при будь-якому виді усного перекладу;

– УПС застосовується залежно від ситуації, але, як правило, саме для відповідальних переговорів, де потрібна особлива точність, компетентність і професіоналізм;

– УПС ґрунтується на скороченнях (абревіатурах) як загальноприйнятих: ВВП (GDP), СНД, НАТО, US, PR та ін., так і індивідуальних, які користувач УПС розробляє в процесі застосування.

– логічні зв'язки відображаються в УПС за допомогою символів:

: – сказати, заявити, виступити тощо;

сумнів ?, емфаза (посилення) ! або :! – закликав, заявив, обзивав, викликався;

ОК – схвалити, підтримати, бути за;

заперечення позначається закреслюванням;

майбутнє (підйом, поліпшення) – ↑;

минуле (спад, погіршення) – ↓;

→від'їзд (експорт); ←приїзд (імпорт);

множина – знаком квадрата A^2 ;

у значенні «най»(більший, красивіший, поширеніший) – знаком куба N^3 ;

більше – > ; менше – < .

8. Модальність виражається буквами: d – повинність; m – можливість; n – необхідність; кондиціональні речення – «би»;

9. Числівники: t (тис.); m (млн); b (млрд); tr (трил) після самої цифри; (e.g. 17b = 17 мільярдів доларів США, U = USD).

10. Дати: 1997 = '7; 1941 = '41; (e.g. 17 листопада 1997 р., понеділок – 17.11.7. (1) (порівн. – середа (3) etc), 12 – грудень [24, с. 6–7].

Приклади використання УПС:

1. Частка проблемних кредитів зменшилася з 11,3% на кінець 2000 р. до 3,4% на кінець 2003 р., як повідомляє НБУ.

S – c²
↓11,3% →3,4%
end 2000 – 2003
: NBU

2. The precise size of Ukraine's shadow economy – 39 per cent – was a dramatic jump over a 2006 estimate of 27 per cent, the Ministry of Economy report said.

Ukr sh E =39%
↑27%
in 2006
: rep ME

Контрольні питання

1. Що таке УПС? Для чого він призначений?
2. Які різновиди символів УПС ви знаєте? Дайте власні практичні приклади.
3. Чому прийнято використовувати східчато-діагональне розташування запису в процесі послідовного перекладу?

IV. ДЕОНТОЛОГІЯ ПЕРЕКЛАДУ

Етичні норми поведінки перекладача

У представників будь-якої професії існують свої закони професійної поведінки. Ці закони містять права і обов'язки представників конкретного ремесла, таким чином регулюючи відносини між замовником і виконавцем конкретних послуг на законних підставах. Що стосується поняття професійної етики перекладача в нашій країні, то, як відзначає І.С. Алексєєва, воно, «ще не встигнувши остаточно сформуватися, піддалося майже повному руйнуванню» [1]. Таким чином, фактично в нашій країні до сьогоденного моменту не існувало правової бази для регулювання відносин між представниками перекладацької професії та роботодавцями. З огляду на той факт, що вихідним продуктом виробничої діяльності усного перекладача є текст усного перекладу, який має нематеріальний характер, то і у перекладачів, і у клієнтів могло бути своє особисте уявлення щодо якості перекладу, умов виконання роботи, норм поведінки і компетентності. При цьому склалася досить хаотична ситуація, що завдавала прямої шкоди професійному іміджу перекладачів. Разом із тим, за словами І.С. Алексєєвої, «уявлення про професійний кодекс перекладача у світовій практиці давно сформувалося» [1]. Найбільш значущим документом, який захищає права й визначає обов'язки перекладачів, є документ «Про правовий захист перекладачів і результатів їхньої діяльності і практичні рекомендації для підвищення статусу професії перекладача», прийнятий у ході XI сесії ЮНЕСКО в Найробі 22 листопада 1976 р. Це була перша спроба з боку впливової міжнародної організації привернути увагу спільноти до основних проблем перекладацької професії з вимогою поліпшити стан справ не тільки заради інтересів самих перекладачів, але й в інтересах усього світового співтовариства у зв'язку з тим, що професія перекладача спри-

яє розвитку культури і науки, а також економічному і технічному прогресу.

Необхідно відзначити, що за останні десятиліття в Європі і Америці з'явилася велика кількість впливових перекладацьких організацій, які займаються розробкою перекладацьких стандартів у галузі навчання і здійснення перекладацької діяльності, а також розробили зведення етичних норм для усних і письмових перекладачів. Серед таких організацій, які займаються підготовкою перекладачів і наданням широкого спектра перекладацьких послуг на найвищому рівні, можна назвати Міжнародну Асоціацію перекладачів конференцій (АПС), Міжнародну Федерацію перекладачів (FI), Департамент усного перекладу при Раді Європи (DG Interpretation) і багато інших. Кожна із цих організацій має власний етичний професійний кодекс, дотримуватися і виконувати норми якого зобов'язані всі перекладачі, що працюють в її складі. При цьому необхідно відзначити, що зведення етичних норм професійної поведінки перекладачів у всіх міжнародних організаціях мають загальний характер, за винятком практики вирішення спірних питань, яка варіюється залежно від правил конкретної організації. Таким чином, проаналізувавши кодекси прав і обов'язків перекладачів, сформульовані найвпливовішими міжнародними перекладацькими організаціями, а також провідними спеціалістами в галузі навчання усного перекладу, можна навести такі загальні постулати:

- перекладач – це медіатор, завдання якого полягає в тому, щоб переформулювати усний або письмовий текст, створений однією мовою, у текст іншою мовою;

- перекладач не має права за своїм бажанням змінювати текст у процесі перекладу, якщо тільки подібне завдання не було поставлено замовником;

- перекладач у процесі перекладу зобов'язаний максимально точно передати текст оригіналу;

- у деяких випадках в обставинах усного послідовного або синхронного перекладу перекладач є особою, яка має дипломатичні повноваження (при перекладі висловлювань великих політиків, при міжнародних контактах). Якщо ці дипломатичні повноваження за ним визнано, він має право погрішити проти точності вихідного тексту, виконуючи функцію допоміжної особи в підтримці дипломатичних відносин, перешкоджаючи їх ускладненню, але не зобов'язаний при цьому захищати інтереси будь-якої однієї сторони;

- перекладач не має права втручатися у відносини сторін, так само, як і виявляти власну позицію з приводу змісту перекладеного тексту;

– перекладач зобов'язаний зберігати конфіденційність стосовно змісту перекладеного матеріалу і без потреби не розголошувати його;

– перекладач не має права використовувати інформацію, отриману під час перекладу, в особистих цілях;

– перекладач не має права надавати послуги, не маючи відповідної кваліфікації;

– перекладач зобов'язаний відомими йому способами забезпечувати високий рівень компетентності у сферах мови оригіналу, мови перекладу, техніки перекладу і тематики тексту;

– перекладач для забезпечення найкращої якості виконання роботи має право вимагати створення необхідних умов праці (при усному перекладі – надійність апаратури, відповідний прийнятим технічним параметрам звук, місце розташування, можливість бачити мовця, при необхідності – зниження темпу мови оратора; при синхронному перекладі – надання тез доповідей ораторів напередодні, пауз у роботі для відпочинку, надання можливості працювати в парі);

– перекладач під час конференцій, переговорів, засідань виконує тільки професійні перекладацькі обов'язки;

– перекладач не має права погоджуватися на виконання роботи, що може завдати шкоди його репутації і репутації тієї організації, на яку він працює, він повинен утримуватися від протизаконних висловлювань і дій, які можуть завдати шкоди його колегам або роботодавцеві;

– перекладач повинен надавати моральну підтримку і професійну допомогу своїм колегам;

– перекладач зобов'язаний постійно підвищувати кваліфікацію і удосконалювати свої знання й уміння;

– перекладач зобов'язаний підписувати контракт із роботодавцем, який регулює строки виконання роботи, гарантії якості, розмір оплати праці, можливості доступу до інформації, а також способи вирішення спірних питань у випадку недотримання умов контракту;

– перекладач не має права передоручати свої обов'язки іншим перекладачам без згоди роботодавця;

– перекладач відповідає за якість перекладу, а у випадку якщо переклад художній або публіцистичний, має на нього авторське право, захищене законом, і при публікації перекладу його ім'я обов'язково має бути зазначене [1, 32, 33, 34].

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте поняття «етичні норми професійної поведінки».
2. Які міжнародні перекладацькі організації ви знаєте?
3. Назвіть документ, який регулює права й обов'язки перекладачів.
4. Коротко сформулюйте права й обов'язки перекладача.

V. МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ УСНОГО ДВОСТОРОННЬОГО ПОСЛІДОВНОГО ПРОФЕСІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ПЕРЕКЛАДУ

Навчальні установки в групі та система вправ для навчання усного послідовного професійно орієнтованого перекладу

Ефективність процесу навчання залежить від правильності, чіткості й обґрунтованості навчальних установок, які даються студентам на початку процесу навчання.

Основні навчальні установки в групах при навчанні усного перекладу:

1. Установка на усвідомлене виконання вправ.

Необхідність пояснювати студентам, для відпрацювання якої навички, уміння або механізму вони виконують ту або іншу вправу і як ці навички, уміння та механізми реалізуються в процесі усного перекладу, його забезпечують. Таким чином, у студентів з'являється додаткова мотивація – вони не тільки виконують вправи відповідно до вимог викладача, а усвідомлено виробляють у себе необхідні навички й уміння, які знадобляться їм у професійній діяльності. Про необхідність пояснювати студентам потенціал кожної нової вправи з погляду залучення психолінгвістичних механізмів, важливості цієї вправи для вироблення професійних якостей, необхідних перекладачеві, й того, як навички, вироблені за допомогою цієї вправи, можуть застосовуватися в різних обставинах, зазначає П. Корнаков [28, с. 242]. Крім того, за словами І.С. Алексеевої, «сучасному перекладачеві як представнику людства не можна нічого не знати про процес перекладу і його результати мовою теоретичних узагальнень; сучасні уявлення про людину вимагають, щоб, виконуючи свою роль, вона знала загальні її особливості, її суть» [1, с. 21].

2. Установа на оцінювання власного перекладу за допомогою попереднього запису свого виступу.

Відповідно до принципів професійної перекладацької етики, розроблених і прийнятих міжнародними професійними перекладацькими організаціями, однією з вимог до забезпечення належної якості перекладу є оцінювання перекладачем власного перекладу (self-evaluation) за допомогою запису свого виступу (self-recording) [27, с. 16]. Така установа в процесі навчання усного перекладу реалізовується за допомогою вправ, які виконують «під запис» з подальшим аналізом перекладу, роботою над помилками і виконанням зворотного перекладу з отриманого запису.

3. Установа на володіння рідною мовою.

При навчанні усного перекладу зразкове володіння рідною мовою є показником професіоналізму перекладача разом з володінням мовою іноземною. За словами І.С. Алексеєвої, перекладачеві необхідно прискіпливо досліджувати власний реальний рівень володіння рідною мовою для його оцінювання і усунення недоліків. Для підвищення рівня володіння рідною мовою, крім виконання спеціальних аудиторних вправ (ехоповтор, реферування, переказ, презентація, рольові ігри), студент повинен вести активну самостійну роботу – читати різнопланову літературу, розвивати свої ораторські здібності, писати твори рідною мовою [1].

4. Установа на знання «предмета» перекладу.

Знання предмета перекладу в рамках спеціалізації перекладача – необхідна передумова, що забезпечує надання перекладачем якісних послуг у сфері професійно орієнтованого перекладу. Про необхідність поглиблення спеціальних знань у перекладача для успішного виконання професійно орієнтованого перекладу згадують не тільки вітчизняні і закордонні учені (О.Д. Швейцер, Л.С. Бархударов, Т. Ганичева, С. Калина, Ф. Поххакер, І. Курц та ін.), але й міжнародні перекладацькі організації, серед яких, у першу чергу, відзначимо АІІ (Міжнародна асоціація перекладачів конференцій) і DG Interpretation (Департамент усного перекладу і організації конференцій при Раді Європи), що надають перекладацькі послуги на найвищому рівні.

5. Установа на активну самостійну роботу.

Активна самостійна робота студентів – запорука їх успішного навчання і високого професіоналізму в реальній ситуації спілкування. На нашу думку, професія перекладача передбачає постійну роботу над собою. Це стосується не тільки спеціальних перекладацьких вправ, які студенти виконують як домашню роботу, але

й прояву особистої ініціативи для поглиблення предметних і фонових знань, розширення ерудиції і вироблення необхідних професійних якостей. Неможливо сказати точніше, ніж це зробила І.С. Алексеева – студенти, які хочуть досягти високого професійного рівня, повинні тренуватися «увесь час, поки вони не сплять» [1, с. 30]. Більше того, людина, яка прагне досягти вершини перекладацького мистецтва, ніколи не повинна зупинятися на досягнутому, необхідно розвивати в собі таку корисну перекладацьку якість, як професійна «допитливість», жага до знань, тільки таким чином можна досягти поставленої мети.

6. Установка на відпрацьовування якостей ефективної презентації тексту перекладу.

Відповідно до висновків, зроблених на підставі досліджень закордонних учених (І. Курц, А. Копсцінські, Ф. Поххакер та ін.), і проведеного анкетування, уміння презентувати текст перекладу з урахуванням таких параметрів, як інтонація, логічна побудова, дикція тощо є ключовим для сприйняття кінцевого продукту одержувачами – реципієнтами і має враховуватися при навчанні усного перекладу.

7. Установка на тренування необхідних особистих перекладацьких якостей.

Усний перекладач – професія комунікабельних людей, налаштованих на постійне спілкування з різними професійними групами – своїми колегами, роботодавцями, аудиторією. Щоб робити це найбільш ефективно, на думку багатьох дослідників і на нашу думку, майбутній перекладач повинен мати ряд особистих якостей, без яких у роботі йому ніяк не обійтись. Наприклад, однією з найважливіших особистих якостей для перекладача, на думку багатьох дослідників, є вміння співробітничати і працювати в команді. Вироблення цього вміння відбувається шляхом виконання студентами спільних проектів у рамках рольових ігор (презентацій, інтерв'ю), а також роботи в парах і групах під час аудиторних занять (зворотний переклад у парах, переклад презентацій), коли успіх кожного студента залежить від його готовності і вміння співробітничати, кооперувати зусилля. Подібне вміння стане у пригоді потім у реальному житті, під час спільної роботи з колегами-змінниками на конференціях, семінарах, під час переговорів.

7. Установка на урахування очікувань реципієнтів і роботу в різних ситуаціях спілкування.

У ході навчання, на думку С. Каліна, перекладачі повинні бути орієнтовані на те, що їхній переклад зобов'язаний відповіда-

ти вимогам одержувачів перекладу – реципієнтів. Однак завдання ускладнюється тим, що переклад найчастіше відбувається в різних ситуаціях спілкування (settings). Як відзначає канадський дослідник Снеллінг (Snelling), щоразу перекладачеві доводиться працювати зі специфічною аудиторією, у певний час і у певному місці, і щоразу вимоги, які до нього висуваються, визначаються специфікою моменту і тієї аудиторії, на яку він працює [27, с. 33]. Вивченням специфіки роботи перекладачів, які здійснюють усний переклад у різних ситуаціях спілкування, у свій час займалися закордонні дослідники (А. Копсцінські, А.М. Меса, А.Р. Вуорікоскі), при цьому з'ясувалося, що в типових ситуаціях спілкування – під час конференцій (conference setting), під час перекладу в ході спілкування представників різних професій зі своїми клієнтами або один з одним (community setting, institutional settings), очікування різних груп реципієнтів відрізняються. За словами А. Копсцінські, під час конференцій слухачі-реципієнти очікують від перекладача більшого «ступеня втручання», тобто можливості внесення при перекладі в мову мовця необхідних коректив для кращого сприйняття перекладу, у той же час оратори вважають за краще, щоб перекладач виконував роль «тіні» і точно передавав при перекладі навіть помилки й неточності. З точки зору навчання усного професійно орієнтованого перекладу особливий інтерес становить дослідження Ф. Поххакера, в яких з'ясовано, що у сфері професійно орієнтованого перекладу (соціальна сфера, сфера охорони здоров'я), дві третини опитаних реципієнтів вважають, що перекладач повинен виконувати при перекладі редагування тексту мовця, спрощуючи його, даючи пояснення і узагальнюючи. А дослідник М. Кадрік, що вивчає роботу судових перекладачів, з'ясував, що 72% реципієнтів очікують від перекладачів, крім спрощень, узагальнень, пояснень культурних розбіжностей, роз'яснення мови юридичної спеціальності [24, с. 415–416].

9. Установка на інтенсивність тренувань.

Насамперед, ми виходимо з того факту, що робота усного перекладача в реальних умовах пов'язана з великим психічним та емоційним навантаженням. Необхідність тренування вміння працювати в умовах психологічного навантаження (ability to work «under pressure») при навчанні усного перекладу згадується в ряді наукових праць закордонних учених. А.П. Чужакін у посібнику «Послідовний переклад» називає таке вміння «витривалістю» і відзначає, що воно є важливою професійною якістю, необхідною перекладачеві для виконання його роботи [24, с. 19]. Маріанна Сун-

нарі відзначає, що така особиста якість, як «стійкість» необхідна студентам-перекладачам і повинна враховуватися на вступних іспитах на перекладацький факультет [30, с. 24]. І.С. Алексєєва у праці «Професійний тренінг перекладача» зазначає, що на заняттях студенти повинні постійно перебувати в стані готовності, від них вимагається абсолютна увага й зосередженість. Крім аудиторних занять, студенти повинні одержувати установку на інтенсивність самостійної роботи, регулярно слухати записи, запам'ятовувати фрагменти текстів, перекладати про себе будь-який текст, який воничують [1, с. 30].

Крім того, на нашу думку, інтенсивність навчання виражається також у розмаїтті вправ, запропонованих для виконання на заняттях. Студенти, переключаючись з одного виду діяльності на інший, не тільки тренують і виробляють навички і вміння в комплексі, розмаїтість вправ допомагає кращій концентрації уваги. Виконання ж одноманітних дій призводить до того, що через короткий період часу увага людини розсіюється, і механізм сприйняття інформації починає працювати з перебоями, що впливає на якість навчання.

Також ми вважаємо, що велике значення має темп роботи на занятті. Вправи повинні виконуватися з поступовим нарощуванням швидкості їх виконання, оскільки це сприяє виробленню швидкої реакції, необхідної для здійснення усного перекладу в реальній ситуації спілкування. Наприклад, при навчанні двостороннього перекладу ця установка знаходить відображення у виконанні вправ з перекладу в режимі скорочених пауз.

Крім того, навчання повинне відбуватися за принципом постійного нарощування складності, де простим будуть елементи операцій – тренування окремих механізмів, що забезпечують процес послідовного перекладу, а складним – сам процес перекладу. У книзі В. Суворова ми знаходимо твердження, що, на нашу думку, повністю відображає принцип нарощування складності для одержання найкращих результатів і може застосовуватися при навчанні усного перекладу: «Людина здатна творити чудеса. Усе в наших руках. Хто хоче, той і може. Головне – захотіти чогось, а потім все залежить тільки від тренування. Але якщо тренувати свою пам'ять, м'язи або психіку регулярно, то... нічого з вашої витівки не вийде. Регулярність тренувань важлива, але сама по собі вона нічого не вирішує... Успіх приходить тільки тоді, коли кожне тренування (пам'яті, м'язів, психіки, сили волі, наполегливості) доводить людину до меж її можливостей... Тренування корисне тільки тоді, коли воно підводить людину до меж її можливостей, і вона цю

межу цілком точно знає... І кожне нове тренування корисне тільки тоді, коли воно буде спробою побити свій власний учорашній рекорд» [21, с. 184].

Система вправ, наведена у посібнику, складається з трьох етапів, відповідно до рівня складності вправ і навчального матеріалу, а також ступеня сформованості навичок, необхідних для здійснення усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу у фінансовій і банківській галузях.

У системі вправ наведено окремі групи вправ для відпрацювання механізмів пам'яті (асоціативної та позиційної), компресії й декомпресії, механізмів прогнозування й переключення з мови на мову та із цифрового коду на буквений код. Крім того, у системі вправ присутні вправи на відпрацювання навичок й умінь УПС, перефразування, перекладу в режимі вкорочених пауз і тренування навичок ефективної презентації тексту в процесі усного послідовного перекладу (презентації з перекладом, конференції, інтерв'ю).

Передбачається, що на кожному етапі виконання вправ відбувається послідовно – від відпрацювання окремих елементів операцій (навичок, умінь, механізмів) та їх комбінацій, до виконання самої діяльності – послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу. При цьому кожний наступний етап відрізняється від попереднього рівнем складності вправ і навчального матеріалу, а також ступенем сформованості навичок та умінь.

Оскільки система вправ для навчання усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу, яка наведена у посібнику, призначена для навчання студентів старших курсів, то до уваги береться той факт, що в них вже сформовані певні навички для здійснення усного послідовного перекладу. Таким чином, завдання, яке перед собою поставили автори, зводиться до підвищення рівня автоматизму існуючих навичок й удосконалення вмінь усного послідовного двостороннього перекладу. Що стосується знань у галузі банківської справи та фінансів, необхідних для здійснення усного професійно орієнтованого перекладу, таким чином враховується той факт, що базові знання у цій галузі були отримані студентами під час вивчення предмету «Економіка», а також в процесі викладання ділової англійської мови. Метою вивчення предмета спеціалізації є поглиблення й систематизація спеціальних знань студентів у цій галузі за допомогою добору навчального матеріалу.

Також необхідно відзначити, що сама система вправ є системою взаємозалежних навчальних дій, розташованих за наростан-

ням рівня труднощів у їх виконанні. Забезпечення якісної реалізації кожної операції й правильного позначення послідовності виконання цих операцій у комплексі, а також їх повторення й відпрацювання у різних комбінаціях, забезпечують якість виконання послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу як виду діяльності. Тому система вправ, розроблених для навчання цього виду перекладу, складається із вправ, кожна з яких присвячено виробленню навичок й удосконаленню вмінь, що забезпечують процес усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу.

Основу нашої системи навчання усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу становить нейрофізіологічне дослідження ретикулярної активуючої системи Фаусто Массиміні й Массимо Карлі, тобто системи відповідальної за сортування й аналіз інформації, що надходить, а також подальше прийняття правильного рішення. Таким чином, наведена система вправ складається із трьох етапів: усвідомлення, удосконалення, максимальної автоматизації. Кожний з етапів – це завершена система, спрямована як на формування вмінь і навичок для функціонування окремих механізмів, які забезпечують виконання усного двостороннього послідовного професійно орієнтованого перекладу, так і на виконання комплексних завдань, що включають в себе формування необхідних навичок та умінь у взаємодії, і виконання самої діяльності, якої ми навчаємо – усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу.

При цьому перший і третій етапи складаються із трьох фаз – першої (слаборозвинені навички), другої (середньорозвинені навички) і третьої (добре розвинені навички), а другий етап складається із двох фаз – першої (середньорозвинені навички) і другої (добре розвинені навички).

На кожному етапі відбувається поглиблення «понятійних» навичок, необхідних для професійно орієнтованого перекладу за допомогою спеціальних вправ і шляхом добору навчального матеріалу.

На першому етапі відбувається формування необхідних умінь і навичок для роботи механізмів, що забезпечують виконання усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу в середньому темпі з візуальною опорою. При цьому перед виконанням вправ, призначених для формування окремих навичок й умінь, що забезпечують функціонування механізмів, які лежать в основі усного послідовного двостороннього професійно орієнто-

ваного перекладу, студентам надаються необхідні теоретичні пояснення й обґрунтування того, що вони збираються робити для вироблення професійних якостей, необхідних перекладачеві, й усвідомлення того, як саме вироблені навички й уміння можуть знадобитися їм у конкретній ситуації перекладу.

На другому етапі відбувається закріплення й подальший розвиток необхідних умінь і навичок для роботи механізмів, які забезпечують виконання усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу в середньому темпі без візуальної опори. На цьому етапі особлива увага приділяється формуванню й розвитку презентаційних навичок та умінь, що допомагають правильно оформляти текст перекладу.

На третьому етапі відбувається автоматизація необхідних умінь і навичок для роботи механізмів, які забезпечують виконання усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу у високому темпі без візуальної опори з використанням УПС. На цьому етапі вправи спрямовані на комплексну взаємодію набутих навичок та умінь і вироблення високого рівня автоматизму при виконанні діяльності – усного послідовного двостороннього професійно орієнтованого перекладу.

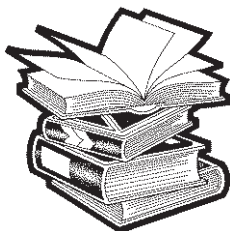
Крім того, необхідно відзначити наявність спеціального тематичного блоку вправ, спрямованих на поглиблення знань щодо перекладацької професії, її особливостей, труднощів і законів, що сприятиме додатковій мотивації студентів і одержанню ними практичних навичок й умінь. Цей блок містить інформацію із сайтів найвпливовіших міжнародних перекладацьких організацій, статті на тему професійної перекладацької діяльності, нормативні документи, що стосуються регулювання професійної діяльності перекладача в правовому полі, а також інтерв'ю з відомими представниками перекладацької професії.

Контрольні питання

1. Які навчальні установки мають використовуватися при навчанні усного послідовного професійно орієнтованого перекладу? Чому?

РОЗДІЛ II

Практикум з усного перекладу



UNIT 1. BANKING SYSTEM OF UKRAINE

1. Перекладіть послідовно українською мовою у режимі скорочених пауз.

The Single Treasury account, freely convertible, hard currency, banking metals, to grant a loan, money transfer, surplus, revenue, demand deposit, deposits of natural persons, related persons, high risk clients, devaluation, revaluation, average weighted interest rate, pegging of rate, floating rate, to conduct inspection, to prove client's identity, fixed and intangible assets, overdue credits, bank's liabilities and assets, demand accrued income, net interest margin, receivables, payables, allocations, off-budget funds, taxation policy, securities, capital adequacy ratio, cashless settlements, to write off debts, to raise capitalization level, hedging, hoarding, percentage point, to lift/cancel restrictions.

2. Перекладіть послідовно у наданих паузах, утримуючи у пам'яті терміни, подані у рядках.

1) сумнівні кредити, валова додана вартість, керований курс, відсотковий пункт;

2) to transfer money, remote operation, to improve the quality of assets, excess of supply over demand;

3) зовнішній борг, державний борг та його обслуговування, діючий банк, ключові принципи ефективного банківського нагляду;

4) budgetary policy, Treasury Bills, own debt securities, subordinated debt;

5) міжбанківськи вклади та кредити, облікова ставка, поточний курс, платіжна картка;

6) gross domestic product, gross foreign exchange reserves, the Single Treasury account, credit portfolio.

3. Перекладіть послідовно англійською мовою у режимі скорочених пауз.

Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, обменный курс, плавающий курс, гривна выросла по отноше-

нию к доллару, курс евро снизился на 5% против доллара США, на утренних (вечерних) торгах на бирже; доля прибыли, чистая прибыль, доходность (облигаций), ценные бумаги, рынок ценных бумаг, процентная ставка, финансирование капитальных вложений, денежный поток, центр затрат, валовая прибыль, предполагаемый доход, расходы, не включенные в себестоимость, накладные расходы, отчисления от заработной платы, текущая стоимость, налог на имущество, снижение налогов, доход, налог с продаж, акции, налоговые органы, налоговая льгота, сбор налогов, уклонение от налога, трансферты, НДС, отсроченные налоги, иждивенцы, амортизация, дивиденды, растрата, капитал, готовая продукция, отчетный год, основные средства, будущая стоимость, главная книга, вмененный доход, отчет о прибылях и убытках, подоходный налог, нематериальные активы, ставка процента, запасы, обязательства, убыток.

4. Знайдіть відповідні дефініції до поданих термінів.

Terms

1. Capital
2. Dividend
3. Deposit account
4. Retained profits
5. Current account

Definitions

- a) a sum of money paid to a shareholder out of profits in relation to his investment;
- b) an account in a bank from which money can be drawn by cheque;
- c) profits not paid out as dividends and added to the surplus;
- d) the money value of the shareholders stake in the bank or company;
- e) an account in a bank on which the depositor receives interest.

5. Використовуючи слова, надані у дужках, поясніть значення термінів англійською мовою. Зробіть запис своїх пояснень. Перекладіть його рідною мовою.

1. Revaluation (a new value to, to give, currency)
2. Devaluation (in a crisis, a currency, the legal value of, to lower)
3. Floating currency (not fixed, the rate of exchange)
4. Speculation (profiting from, buying, selling, fluctuating prices, in the hope of)
5. Foreign exchange supply (the total amount of, available, at a given price)

6. Creditor (is owed, a debt, a party to whom)
7. Obligation (must, indebtedness, repay)
8. Withdrawal (an account, remove from)

6. Прослушайте та перекладіть короткі інформативні повідомлення на англійську мову, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації та порядок слів у реченні.

1. Дефицит государственного бюджета Украины по итогам января-июля составил 15,3 млрд грн, увеличившись за июль на 44,8%, или на 4,7 млрд грн.

2. Минфин отмечает, что погашение внутреннего долга составило 1,9 млрд грн, внешнего долга – 2,6 млрд грн, в том числе по общему фонду 1,8 млрд грн.

3. Согласно сообщению, за 7 месяцев на внешнем рынке было привлечено 37,835 млрд грн, в том числе в общий фонд госбюджета 36,8 млрд грн.

4. Относительно доходов, в сообщении отмечается, что их общая сумма по сводному бюджету за январь-июль 2009 г. составила 151 млрд грн, что на 6,2% меньше, чем за январь-июль 2008 г.

5. В госбюджет в январе-июле поступило 115 млрд грн, что также на 6,2% меньше, чем за аналогичный период 2009 г.

6. Кассовые расходы госбюджета Украины за 7 месяцев составили 130 млрд грн, что превышает аналогичный показатель прошлого года на 6,4%.

7. Минфин сообщает, что на социальные расходы за 7 месяцев из госбюджета направлено 54 млрд грн, или 42% расходов.

8. Как сообщалось, доходы госбюджета на 2009 г. утверждены (с учетом изменений) в размере 239 млрд грн, расходы – 267,7 млрд грн, а предельный размер дефицита госбюджета 2009 г. определен на уровне 31,2 млрд грн.

9. В сообщении отмечается, что на оплату труда работников бюджетных учреждений из госбюджета направлено – 25 млрд грн, а на текущие трансферты населению (пенсии, помощи, стипендии) – 29 млрд грн.

10. Госбюджет Украины включает общий фонд, куда направляются налоги и сборы и из которого финансируются основные расходы, и специальный фонд, средства которого имеют целевое назначение.

11. В среднесрочной перспективе самыми выгодными будут депозиты в гривне и в долларах.

12. В Западной Европе и США ключевыми услугами private banking считаются доверительное управление и налоговый консалтинг, хотя в дополнение к этому банкиры занимаются и бытовыми нуждами клиентов.

7. Прислухайте та перекладіть у письмовій формі речення, переключаючись з російської мови на англійську.

1. По мере ужесточения конкуренции игроки рынка расширяют перечень инвестиционных возможностей для клиентов.

2. Ukraine's retail sector is hot at the moment, and the fast pace of growth puts huge pressure on companies catering to domestic demand to expand as fast as they can to grab as much market share as possible from the burgeoning competition.

3. Западные банки в рамках wealth management занимаются всеми аспектами финансовой жизни клиента – его семейными и личными деньгами, бизнес-целями.

4. Inflows of foreign direct investment (FDI) into Ukraine doubled last year to \$1.4bn, up from the \$600m that Ukraine has average in a good year previously.

5. Если в развитых странах lifestyle менеджмент является второстепенной услугой, то российские банки сделали на нем особый акцент, а украинские пока повторяют этот путь.

6. Ukraine has a bad image among Western investors, who see the elections as a titanic struggle between the forces of good and evil.

7. Рост благосостояния скажется на предпочтениях клиентов – они станут больше ориентироваться на вложения, чем на траты.

8. Light industry is in the vanguard of incoming investors that are hoping to capitalise on Ukraine's cheap and plentiful skilled labour.

8. Прочитайте тексти про три великі українські банки. Зробіть висновки українською мовою в усній формі щодо їх конкурентоспроможності та конкурентних переваг. Запишіть свої висновки та перекладіть їх послідовно англійською мовою.

Rodovid bank

Sitting in the café under the Premier Palace, Kiev's finest hotel, Rodovid Bank CEO Denis Gorbunenko is short of time.

The streets of the Ukraine capital are snarled with traffic, as several thousand communists march down the main thoroughfare, the Kreschatik. As a result, Mr Gorbunenko had to walk to the hotel where

he is due to showcase his bank at an investment conference. He is looking for a strategic investor.

Rodovid is the fastest growing bank in Ukraine, which has leapfrogged up the rankings since Mr Gorbunenko took it over three years ago. And it is not just Mr Gorbunenko who is rushing on this day: all of Ukraine's bankers are, understandably, slightly breathless. Deposits are expected to rise by more than a third and total banking sector assets by just under half in 2007. But Rodovid's performance is exceptional.

In 2004, Mr Gorbunenko was vice-president of leading commercial bank Krediprombank but as the economy began to soar – GDP was up 12% that year – he struck out on his own. As it can take up to 18 months to get a banking licence Mr Gorbunenko, together with some private investors, bought Percombank, ranked near the bottom of the league. “It was also very small,” says Mr Gorbunenko. He won't say how much he and his partners paid for it other than it was “a very small amount” but the bank instantly began to grow. When Mr Gorbunenko took over in 2003 the bank had one office and a mere \$27m in assets. Four years later it has 115 branches and assets of \$1.5bn as of November 1 – and is ranked as the 18th largest bank in the country by assets.

The bank was rebranded Rodovid – an old Ukrainian word – and in the first nine months of this year its assets doubled. In fact it was the biggest increase in the sector – and the bank boosted its customer lending portfolio by 139% to just over \$1bn, the biggest rise of any bank in Ukraine.

Mr Gorbunenko has built up Rodovid by playing to his own strengths. At Krediprombank it was to corporate clients that he turned first for customers. The bank picked up the account of Motor Sich, a leading aero engine manufacturer, as well as several other large industrial enterprises. And doing the payroll for these companies provided a platform on which to build a retail operation. “Retail banking is driving the growth of the Ukrainian banking sector but it is the corporate business that provides the revenues,” says Mr Gorbunenko. “Retail is competitive and profitable but it needs a lot of people and incurs a lot of costs, whereas corporate is much easier to organise, with a handful of managers.”

Rodovid has captured a significant share of Ukraine's retail loan portfolio, which makes up just over a third of the bank's own loan portfolio, \$380m as of the end of October. Retail lending doubled in the first nine months of this year but corporate lending is still growing faster – up by 163% in the same period. It accounts for two thirds of the bank's loans book, \$661m as of early October.

The game is changing now as competition in the banking sector has become fierce. The key to more growth is securing funding and boosting the bank's capital. Earlier this year, Rodovid tapped the domestic bond market for UAH250m (\$50m) and will be back for more soon. It also organised its first syndicated loan of \$20m from international lenders before the turmoil in the international credit markets.

But the most significant event was Rodovid's successful private placement of 18.9% of its shares at \$600 each in April 2006 to raise \$47m. Its share price has since hit \$1800 and is still rising.

One analyst says: "Trading at average discounts of 24% to its domestic peers and 27% to CEE peers based on 2007E price to basic value, Rodovid is currently one of the cheapest and most promising banking stocks on the Ukrainian market." Mr Gorbunenko called off plans to place another 20% this year in September, citing poor market conditions. But investors won't have to wait forever.

"Ukraine banks face a very simple set of choices in this market," he says. "Merge, sell – or die."

Raiffeisen Bank Aval

Acquired in October 2005 by Austria's Raiffeisen International, its new Ukraine subsidiary Raiffeisen Bank Aval (RBA) is the largest bank in the country in terms of paid-up capital and the second largest in terms of assets.

In 2006, RBA substantially expanded its operations with total assets increasing by 144.8% to reach €5.4bn and Tier 1 capital increased by 244.4% to €561m. The acquisition and significant restructuring of the bank also led to a massive 442.4% increase in net profits to reach €66.9m.

The new structure allowed the bank to maintain its leading position in a number of key product segments and considerably increase the number of its clients. By the end of 2006, RBA was providing services to more than 3.9 million households and about 240,000 large, medium and small enterprises as its clients, being serviced through the branch network with more than 1300 offices throughout Ukraine.

The restructuring, new technology, rebranding and centralisation of certain business activities has provided a platform for growth, increased productivity and efficiency. In 2006, RoE was lifted to 18.56% from 11.62% the year before and the cost-income ratio was on the road to improvement, coming down to 61.45% from 67.87% the previous year.

"We consider this award as recognition for the bank's dynamic growth during the past year – and the transformation from a successful

local bank to a member of one of the leading banking groups in central and eastern Europe. It also confirms our successful integration into the Raiffeisen International Group,” says RBA CEO Volodymyr Lavrenchuk.

“This year, the bank has celebrated its 15th anniversary, and such an outstanding award is a very nice present indeed. In the next year, we will remain committed to further implementing our ambitious plans regarding, among others, streamlining our branch network, upgrading the IT system, improving and developing services, entering the asset management market and strengthening our position in the capital markets. This award is a powerful motivation for us to continue working towards our objectives.”

Prominvestbank

Prominvestbank’s strategy in 2005 resulted in significant growth in net profits of 71.9% to \$62.4m and a significant increase in profitability, with RoE rising to 22.6% from 16.2% the previous year.

The universal commercial bank, which provides services to 3.5 million customers, continued to show sizeable asset growth which reached 44.5% in 2005.

The bank, which actively finances retail customers, saw retail loans grow 2.7 times in 2005 with special attention being paid to young customers who are offered special loan programmes for education and housing. The bank is also active in investment lending, which represents 40% of total loans and is one of the largest traders of foreign currency in the Ukraine’s FX market which grew by 20% in 2005.

Prominvestbank is also the largest agent of Moneygram in the country and the bank has increased the network of transfer centres by 35.4% while the volume of international transfers grew by 9%.

Chairman Professor Matvienko notes: “Prominvestbank has been awarded this ‘financial Oscar’ for the third time and every time it is an achievement of higher professional standards for us. In 2005, Prominvestbank increased the number of transactions by 1.5 times, profitability reached 20%. Advanced technologies enable us to perform online client payments and the bank cooperates with 222 foreign financial institutions from 41 countries.

“The strategy of Prominvestbank is innovative and investment focused; two-thirds of the credit portfolio is high-technology projects. Transparency and reliability are the characteristic features of Prominvestbank, which, like **The Banker**, has more than 80 years of history.”

9. Перекладіть текст з аркуша на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу.

Buoyed up over flotations

A wave of Ukrainian initial public offerings (IPOs) is expected to hit the market this year as domestic companies look for investment funds and find the cheapest option is to tap western capital markets.

The Ukrainian IPO market sprang to life at the end of 2004 after hydrocarbon company Regal Petroleum floated. Since then, IPOs began to trickle onto both the domestic and international markets. Next up was another oil company, Cardinal Resources, which is listed on the London Stock Exchange (LSE) and has a market capitalization of \$40m. However, the float of real estate company XXI Century was a watershed as the first IPO that gave investors exposure to the increasingly vibrant consumer spending story in Ukraine. XXI Century raised a whopping \$140m by selling 35.7% of its shares on the London Alternative Investment market (AIM) in 2005.

Since 2004 about 20 small and medium-sized enterprises have raised money by issuing shares. AIM has been a popular venue for Ukrainian IPOs, but Astarta-Kyiv, one of Ukraine's biggest sugar producers, broke the ice on the Polish bourse, raising \$30m for a 20% stake on the Warsaw stock market in the final quarter of 2006.

At the same time, the number of IPOs has been matched by an equal number of private placements. Given the unreformed state of Ukraine's financial markets and the small number of institutional investors investing in the market, analysts say that there is little difference between a formal IPO and the private placements of the past two years.

"Private placements with a stock listing do not differ much from IPOs in terms of information disclosure and placement procedures, as they are often marketed to a wide range of institutional and private investors," says Andriy Dmytrenko, chief strategist at Dragon Capital in Kiev.

The wave of flotations is expected to build this year: analysts say that about 60 companies have either announced plans for an IPO or are expected to float in the next two years. The attraction of equity as an asset class was given a fillip by a "monumental" new investment law introduced by the government in March last year to replace the previous version that had been in place since 1991. The new comprehensive law includes sections on better disclosure, regulates against insider trading and introduces procedures for IPOs. It also introduced more sophisticated financial tools, such as convertible bonds and real

estate certificates, and was widely applauded by fund managers and investment bankers.

But the main driver for more IPOs remains companies' need for cash to ride the accelerating pace of growth. Ukraine's economy has been on a see-saw thanks to the dramatic politics in the country. GDP growth soared to more than 12% in 2004 only to plunge to a little under 3%, as businessmen put investment plans on ice. However, last year the economy rebounded and put in a robust 7% growth in 2006, according to preliminary results, while real disposable income was up 16% and retail turnover rose a massive 25.3% year-on-year in real terms.

10. Перекладіть текст з аркуша, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації.

Ukraine's mortgage market opportunity

Residential mortgage finance, like all forms of consumer lending in Ukraine, is a developing market, for a variety of reasons.

Under Soviet rule, few urban residents owned their homes, so there was little call for a mortgage market. Since 1993, the Ukrainian government has progressively privatised the residential sector and occupants of existing residences have been able to obtain title under the privatisation programme. Now about 85% of Ukrainian residences are privately owned.

Although the government has provided new housing at minimal or no cost to qualified individuals, the supply of these has been limited, and corruption often determined who would get these new dwellings. Hence, in the past, for most new constructions or sales of existing structures, buyers have had to pay in full at the time of purchase. There has also been a delay in the development of a mortgage system – but here, too, progress is being made.

Now change is in the air for the Ukrainian housing market. Reflecting the recovery of the economy after the post-1991 depression, real estate prices have been rising dramatically. This is most marked in the capital, Kiev, where prices have risen by 35%-37% in the past six months and 250% in the past three years, often exceeding €1600 per square metre. The Crimean sea resort of Yalta is another hot spot, and most market analysts predict a continued rise in the prices of the country's real estate.

The mortgage market is developing rapidly in line with this growth. The country has only had a modern mortgage law since January 2004. Currently, more than 50% of new housing sales are financed through mortgages. As of April 1, 2005, the total mortgage indebtedness was

estimated at \$685m. Two main factors, however, continue to inhibit the development of the mortgage market.

The first of these is a shortage of mortgage capital. Ukrainian banks finance most mortgage loans from their deposits, which are in short supply. Some banks have started issuing bonds, but mortgage-based securities are in their infancy. Similarly, a secondary market for mortgages is almost non-existent.

The second problem is the lack of an established legal framework. Since the main national mortgage law has only been in effect for less than two years, there has not been enough time to judge whether it is working effectively in default situations. However, it appears that if mortgage documents are properly drawn, one can expect that diligent creditors should be able to obtain effective relief, including extrajudicial relief, within a reasonable time after default.

Despite all these concerns, the Ukrainian mortgage market appears to be an attractive alternative for mortgage investors. The interest rates on currently written mortgages are high: 17%-23% on loans denominated in the local currency, and 12%-16% on dollar-denominated loans. Ukrainian mortgage debtors so far have been diligent in their payments and, according to market reports, delinquent mortgage loans usually do not exceed 0.5% of the total.

In addition, current Ukrainian originations generally demand a 30% down payment, which evidences greater borrower commitment, and compares well with the 100% (or even 125%) financing deals so prevalent in today's saturated US market.

In our experience, this lack of borrower commitment and the willingness of mortgage originators to extend 100% or more credit to subprime credit risks are major reasons for the upswing in defaults in the US. For example, we have seen near-100% loans – carrying interest rates lower than those charged to Ukrainian borrowers with 30% deposits – made to US borrowers that have multiple bankruptcies on their record.

Rather than sending “good money after bad”, therefore, sophisticated investors may want to take a good look at the emerging Ukrainian residential mortgage market.

11. Прослушайте та перекладіть текст послідовно, використовуючи УПС.

Almost 40 per cent of Ukraine economy in shadow – study

Almost 40 per cent of Ukraine's entire economy operates off the books on the black market, according to a government report made public on Monday, according to Deutsche Presse Agentur. The precise

size of Ukraine's shadow economy – 39 per cent – was a dramatic jump over a 2006 estimate of 27 per cent, the Ministry of Economy report said.

Part of the increase was due to a change in how the statistic was calculated, Korrespondent magazine said. A staggering 227 billion dollars of Ukrainian economic activity this year will never be recorded on official company books or subject to taxation, because of the public's still-massive unwillingness to declare income, the 2007 report estimated.

The most widespread means of corporate tax dodging, the study found, is payment of salaries in two parts: a small amount declared to the government, and a more substantial portion given employees under the table. The dodge is common in Ukraine, partly because tax inspectors enjoy a wide degree of autonomy in enforcing tax law.

A strict Ukrainian tax inspector is capable of making unprofitable almost any business simply by obliging it to pay, in full, all labour and social service taxes, which are benchmarked to the size of staff salaries. Off-the-books payment of salaries in cash is routine in practically all medium and large business, particularly in Ukraine's industrial east, where as much as 75 per cent of all business activity is conducted off the books, according to the report.

The average personal salary in Ukraine once under-the-table payments are taken into account is approximately 800 dollars a month – almost triple the current official figure of 260 dollars, the government estimated.

Industries earning the lion's share of their income in the shadow economy include agriculture (72 per cent) and construction (71 per cent), the report said.

Salary payments off-the-books are highest in agriculture (4.4 times the amount reported to the government), heavy industry (3.9 times more), and construction (2.5 times), according to the report.

The most law-abiding sector of the Ukrainian economy was services, where some 18 per cent of transactions were in the black market, and almost 45 per cent of salaries were paid on the books, the survey found.

12. Прослухайте та перекладіть текст послідовно, звертаючи увагу на порядок слів у перекладі.

НБУ: Бюджетная политика дестабилизирует гривню

Значительный бюджетный дефицит формирует риски для курсовой стабильности, сообщается на веб-сайте Национального банка Украины (НБУ).

«Формирование значительного объема бюджетного дефицита в условиях ограниченности реальных источников его покрытия является одним из существенных рисков для макроэкономической стабильности, реализация которых может отобразиться и на стабильности денежной единицы», – указывается в сообщении.

В сообщении упоминается, что в первом полугодии 2009 г. дефицит сводного бюджета сформировался на уровне 13,2 млрд грн.

При этом, согласно сообщению, на динамику бюджетных показателей негативно повлияла неблагоприятная ситуация в экономике: сокращение базы налогообложения (из-за ухудшения прибыльности предприятий), падение реальных денежных доходов населения, и, соответственно, сокращение внутреннего спроса привело к уменьшению доходной части сводного бюджета в январе-июне 2009 г. на 4% по сравнению с соответствующим показателем прошлого года.

Вместе с тем расходы сводного бюджета Украины увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 10,3%.

По материалам Интерфакс-Украина

13. Прочитайте текст один раз та напишіть реферативний переклад англійською мовою.

В небольших отечественных банках получить статус VIP может вкладчик с депозитом в 40–50 тыс. дол. Прослойка богатых людей в нашей стране только формируется, поэтому жестких критериев сегментации клиентов у банкиров еще нет. Они продолжают активно расширять ряды состоятельных клиентов через сотрудничество с автосалонами, клубами, ресторанами. Бывает, что до VIP-статуса вырастают обычные розничные клиенты.

На развитых рынках потенциальный клиент private banking (индивидуальные банковские и инвестиционные услуги для состоятельных граждан) должен располагать капиталом от миллиона (а иногда и от 2–5 млн) долларов, для услуги wealth management (более продвинутая форма персонального банкинга) необходимо еще более внушительное состояние. Например, швейцарский банк UBS в рамках private wealth management обслуживает клиентов с капиталом свыше 25 млн дол., американский банк Northern Trust – с капиталом свыше 75 млн дол.

В мировой практике VIP-клиенты подразделяются на ультрабогатых (активы свыше 30 млн дол.), сверхбогатых (активы от 5 до 30 млн дол.), богатых (от 1 до 5 млн дол.) и обеспеченных (от 0,1 до

1 млн дол.). На богатых и сверхбогатых делают ставку специализированные банки Northern Trust, швейцарские Pictet, Julius Baer и Lombard Odier (последний заявил об интересе к украинскому рынку, где планирует обслуживать клиентов с суммами свыше миллиона долларов), на обеспеченных клиентов ориентируются такие известные игроки как британский HSBC и немецкий Deutsche Bank.

На Западе рынок эксклюзивных финансовых услуг (private banking, wealth management) имеет давнюю историю, а у нас только формируется, поэтому и профили клиентов, и продуктовые линейки игроков сильно отличаются.

По данным консалтинговой компании A.T. Kearney, в СНГ возраст более половины получателей индивидуальных банковских услуг составляет от 30 до 50 лет. В странах содружества VIP-клиентура финансовых учреждений моложе, чем в развитых странах и состоит из менеджеров (42%), собственников бизнеса (28%), политиков и чиновников (20%), а также деятелей культуры и шоу-бизнеса (10%). Эта статистика отражает особенность и отечественных VIP-клиентов. От западных они отличаются, во-первых, молодостью. Во-вторых, тем, что сами заработали капитал и продолжают его приумножать. Тогда как в Западной Европе и США банки чаще управляют деньгами наследников или людей преклонного возраста, которые уже продали свой бизнес. При этом из поколения в поколения может передаваться не только состояние, но и традиция сотрудничества с тем или иным банком. Например, созданный в 1796 г. банк Lombard Odier обслуживает уже семь поколений семей.

По мнению специалистов, наследники легче относятся к сбережениям, чем те, кто сами заработали свои миллионы. На Западе новое поколение богачей отличается большей консервативностью и лучшим пониманием всех нюансов, а, следовательно, и большей требовательностью к банкирам. Отечественные VIP-клиенты банков тоже не особо любят рисковать, предпочитая сохранение капитала его приумножению.

Еще одна особенность миллионеров из стран СНГ в том, что они зачастую лишь временно доверяют свои средства финансовым посредникам. Например, средства от продажи одного бизнеса могут лежать на депозите, пока не будут вложены в другой бизнес.

Состоятельные украинцы предпочитают такие услуги, как депозиты и карточки, не жалуют фондовый рынок (хотя инвестиционные компании все чаще предлагают доверительное управление средствами) и берут кредиты (что совсем не характерно для запад-

ных VIP-клиентов). Приоритеты клиентов зависят от их рода деятельности. По данным А.Т. Kearney, чиновники и собственники бизнеса наиболее ценят конфиденциальность и офшорные услуги, артисты и топ-менеджеры больше других заинтересованы в нефинансовых услугах.

14. Прочитайте текст та випишіть основну термінологію. За допомогою довідкової літератури та Інтернету перекладіть терміни та їх тлумачення англійською мовою. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на переклад термінів.

Рынок депозитов

На фоне обострения мирового финансового кризиса депозиты, ранее проигрывавшие по доходности другим финансовым инструментам, вновь стали одним из самых привлекательных способов вложения средств. В связи с невозможностью занимать деньги за рубежом посредством еврооблигаций или синдицированных кредитов банки стали активно привлекать вкладчиков повышенными процентами и всевозможными программами лояльности. По данным Национального банка, за девять месяцев 2008-го года средневзвешенная ставка по гривневым депозитам увеличилась на 1,2 процентных пункта. Из-за дефицита ликвидности некоторые крупные финучреждения стали заманивать клиентов доселе невиданными процентами. Доходность крупных депозитов (свыше 75–100 тыс. грн) в системных банках и их более мелких собратьях отличается на несколько процентных пунктов. Впрочем, в условиях нестабильности на финансовом рынке соблазняться заоблачной доходностью не стоит. Приоритетом при выборе банка должна стать его надежность.

Банкиры прогнозируют дальнейший рост ставок. Доходность депозитов начнет снижаться не раньше весны 2009 г. Но депозитная экзотика себя не оправдывает – с начала года официальный курс франка к гривне снизился, а ставка по таким вкладам невысокая.

Долларовые вклады, по данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса (УАИБ), стали рекордсменами по доходности в сентябре (9,38% благодаря росту курса доллара на 8%). Валютные сбережения окажутся привлекательнее в случае дальнейшей девальвации гривны на фоне ухудшающегося платежного баланса и недоверия инвесторов к Украине. Но прогнозы экспертов по поводу динамики курса гривны к доллару неоднозначны – ситу-

ация во многом будет зависеть от позиции Национального банка. В условиях изменчивости валютных курсов неплохим вариантом могут стать мультивалютные вклады.

Основной индикатор отечественного фондового рынка – индекс биржи ПФТС – продолжает ставить рекорды падения. По состоянию на начало октября он потерял с начала года – 70%. Аналитики отмечают, что на рынке почти не осталось покупателей. После банкротства крупного американского инвестиционного банка Lehman Brothers и продажи его конкурента Merrill Lynch, а также ухудшения макроэкономических показателей ведущих экономик мира инвесторы во всем мире спешат продавать свои паи в инвестиционных и хеджевых фондах. В числе внутренних факторов, способствующих снижению котировок украинских акций, политическая нестабильность и повышение макроэкономических рисков. Эти факторы уже привели к снижению рейтингов Украины международным агентством Standard&Poor's и ухудшению прогнозов рейтингов агентством Fitch. По мнению экспертов, фондовый рынок стабилизируется только после того, как финансовый мир убедится в реалистичности плана министра финансов США Генри Полсона (предполагающего выделение государством 700 млрд дол. на спасение финансовой системы). Подешевевшие украинские предприятия имеют большой потенциал роста капитализации (аналитики даже в условиях рекордного падения рынка дают рекомендации «покупать» по акциям многих предприятий металлургического, потребительского и финансового секторов). Однако желающим заработать на этом росте стоит подождать максимального падения котировок.

Зарубежные хедж-фонды

Хеджевые фонды отличаются от инвестиционных тем, что могут зарабатывать как на растущих, так и на падающих рынках, и не ограничены в выборе стратегии инвестирования. До недавнего времени они слыли самыми доходными и мощными игроками мирового финансового рынка, но сейчас переживают кризис. Граждане Украины не могут свободно инвестировать в зарубежные активы (нужна индивидуальная лицензия Нацбанка), но консалтинговые фирмы, специализирующиеся на офшорных услугах, берутся помогать легально обходить ограничения. Так, к примеру, компания Nexus содействует в инвестировании в хедж-фонды группы Man Investments, Manor Park и Dawnay Day Quantum (задача этого фонда – извлечь выгоду из грядущего водного кризиса). Обычно в

хедж-фонди вкладвають не менше 100 тис. дол. Доходність таких інвестицій може исчислятися кількома сотнями відсотків (наприклад, в минулому році деякі американські фонди заробили на проблемній іпотечній кредитній системі 500–1000%). Втім, в останнє час хедж-фонди нагадують про себе неприємними новинами. Причому якщо в минулому році масово закривалися фонди, інвестуючі в фінансовий сектор, то в останнє час один за другим терплять крах ігроки, спеціалізуючіся на сировинних ринках. Не виключено, що деякі фонди зможуть отримати вигоду і з нинішнього кризи. Однак в цілому в найближчий час такі інструменти навряд чи будуть найкращим способом захиститися від міжнародних ризиків.

15. Перекладіть з аркуша тексту про банківську систему України. Зробіть власний словник термінології за темою «Розвиток банківської системи України».

Розвиток банківської системи України

Пройшовши фінансову кризу 1998 р. з мінімальними втратами, після девальвації гривні українська економіка отримала поштовх для зростання, насамперед, у зовнішньому секторі. Поступово домінуючий вплив на економічне зростання перейшов до внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, а погіршення зовнішньої кон'юнктури в другій половині 2001 р. та 2002 р. перемістило центри економічного розвитку з експортноорієнтованих галузей до внутрішніх секторів економіки. Поєднання зростаючого внутрішнього попиту та сприятливих зовнішніх умов зумовило прискорення темпів економічного зростання у 2003 р., який, навіть незважаючи на неврожай сільськогосподарських культур, за попередніми оцінками, сягнув 9,3%.

Підвищуються темпи зростання внутрішніх інвестицій, у їх структурі поступово зростає роль банківського кредитування. Проте, незважаючи на зростання у 2003 р. прямих іноземних інвестицій майже вдвічі, їх обсяг та структура все ще залишаються недостатніми та недосконалими.

Швидко зростає заробітна плата та добробут населення, відображаючи високі темпи економічного розвитку та збільшення продуктивності праці. Жорстка бюджетна політика, спрямована на обмеження неефективних витрат, разом з поліпшенням адміністрування податків та вдосконаленням податкової політики сприяли зменшенню дефіциту бюджету. У 2002 р. було досягнуто профіци-

ту бюджету в 0,7% ВВП, а за попередніми підсумками 2003 р., дефіцит зведеного бюджету України утримався на рівні 0,2% ВВП.

Завдяки послідовній борговій політиці досягнуто значного скорочення державного боргу – його рівень у ВВП зменшився з 48,8% у 1999 р. до 25,1% за підсумками 2003 р.

Починаючи з 1999 р., зовнішня позиція України залишається стабільно міцною. Цьому сприяла переорієнтація українського експорту на нові ринки, в першу чергу країн ЄС та кандидатів до вступу до ЄС, а також країн Азії.

Позитивна динаміка зовнішньої торгівлі забезпечила приплив у країну валюти та дала змогу не лише відновити, але й значно збільшити валютні резерви. У 2003 р. валові валютні резерви знаходилися на рекордному для України рівні – майже 7 млрд дол. США, перевищивши загальноприйнятий показник у три місяці імпорту товарів та послуг.

Макроекономічна динаміка останніх років позитивно вплинула на розвиток банківського сектору, зростання активних операцій банків. Загальні активи банківської системи за період з 1998 р. по 2003 р. (включно) збільшилися вдвічі – до 105,5 млрд грн. Кредитний портфель банків України значно збільшився за цей час і досяг на кінець 2003 р. 67,8 млрд грн.

Відбулося здешевлення кредитних ресурсів – облікова ставка НБУ знизилась у п'ять разів – з 35% на початок 1998 р. до 7% на сьогодні, а середньозважена процентна ставка комерційних банків – з 43,8 до 14,7%.

Балансовий капітал банків збільшився з 1993 р. в 2,7 рази й у 2008 р. становив 12,9 млрд грн.

Основними складовими зобов'язань банків у 2003 р. залишалися кошти суб'єктів господарювання та вклади фізичних осіб. При цьому вклади фізичних осіб з 1998 р. збільшилися в 10 разів, сягнувши у 2003 р. 32,3 млрд грн. Строкові депозити фізичних осіб за станом на 1 січня 2004 р. перевищили депозити до запитання у 2,6 рази (для порівняння: на початок 1998 р. перевищення строкових депозитів становило 1,9 рази). Помітно зростає довіра до банківської системи: зростають депозити населення, поліпшується їх строкова структура, поступово збільшується термін та зменшується вартість позичкового капіталу.

Інноваційно-інвестиційна модель розвитку, проголошена урядом України, потребує перетворення банківської системи України в ефективну систему акумулювання заощаджень та спрямування їх у найперспективніші сектори економіки. Це потребує зміцнен-

ня самої банківської системи, підвищення її ефективності, надійності та стійкості.

Після фінансової кризи 1997–1998 рр. банківська система України відновлювалася досить динамічно. Цьому сприяли тривала макроекономічна стабільність та прискорені темпи економічного зростання.

Якщо на кінець 1998 р. частка чистих активів банківської системи (скоригованих на резерви за активними операціями) становила 19,5% ВВП, то вже на кінець 2003 р. вона зросла майже вдвічі й за попередніми оцінками сягнула 38,1% ВВП.

У 2002–2003 рр. розвиток банківської системи набув помітного прискорення, випередивши темпи зростання інших секторів економіки, що пояснюється поступовим відновленням довіри до банківської системи з боку населення та суб'єктів господарювання.

Банківське посередництво відіграє все більшу роль у перерозподілі ресурсів у економіці – зростає частка інвестицій, що здійснюються підприємствами за рахунок кредитів, значними темпами розвивається споживче кредитування населення.

Загальна характеристика банківської системи України

На кінець 2003 р. в Україні діяло 158 банків, у тому числі 19 банків з іноземним капіталом (12,1% від загальної кількості діючих банків України) та з них 7 банків (4,5% від загальної кількості діючих банків) зі стовідсотковим іноземним капіталом.

За формами власності банки в Україні поділяються на акціонерні товариства (133 банки, з них 94 – відкриті акціонерні товариства (2 банки – державні), 39 – закриті акціонерні товариства), товариства з обмеженою відповідальністю (25 банків). Жодного кооперативного банку в Україні не зареєстровано.

Розташування банків по території країни доволі нерівномірне. Більше половини діючих банків зареєстровано в Києві та Київській області, саме вони і концентрують левову частину активів банківської системи України. Крім того, в Дніпропетровській, Одеській та Харківській областях сумарно зосереджено близько 20% активів банківської системи. Але місце реєстрації банку не обов'язково впливає на географію здійснюваних ним операцій. З іншого боку, в областях високої концентрації банків створюється майже половина валової доданої вартості країни, а у Києві взагалі близько 1/6, що пояснює нерівномірність географії розташування банків в Україні. При цьому банки України постійно розширюють мережу власних філіалів та посилюють роботу в регіонах України, що сприяє

як розширенню їх ресурсної бази, так і можливостей вкладення залучених коштів.

Іншою проблемою, що стоїть на перешкоді розвитку банківської системи як інституту довгострокового кредитування, є висока вартість кредитних ресурсів, навіть при тому за останні роки відбулося досить суттєве скорочення її як у національній, так і в іноземній валюті. Так, середньозважена відсоткова ставка за кредитами в національній валюті за 2003 р. становила 17,9%, зменшившись на 6,9 відсоткового пункта (далі – в. п.) порівняно із 2002 р. та втричі порівняно із 1998 роком. Ставка за кредитами в іноземній валюті за цей період зменшилася майже вдвічі – з 20% у 1998 р. до 11,9% у 2003 р.

Висока вартість кредитних ресурсів не відповідає ні очікуваному рівню інфляції, ні потребам економіки та є наслідком як високої вартості залучених ресурсів через недостатню довіру до банків та значну конкурентну боротьбу між ними за вкладника, так і високої затратності самої банківської системи.

Проте стабільність кількості діючих банків, швидше зниження процентних ставок за кредитами, ніж за депозитами, підвищення кредитної активності, розширення спектра банківських послуг свідчать про позитивні зміни в процесах конкуренції в банківському секторі та поступове зростання ефективності діяльності банків.

Капітал банків України

У 2003 р. збереглася тенденція до динамічного зростання капіталізації банківської системи України. Так, за 2003 р. статутний капітал збільшився на 35,3% (за 2002 р. – на 31,2%) і становив 8116 млн грн, балансовий капітал збільшився на 29% (за 2002 р. – на 26,1%) до 1292 млн грн. Регулятивний капітал банківської системи України зростав у 2003 р. вищими темпами (31,4%), ніж балансовий капітал.

Проте темпи зростання капіталу банків не встигають за розширенням зобов'язань та активів банків. Через це, починаючи з 2001 р., адекватність регулятивного капіталу зменшується. Хоча у 2003 р. вона становила 15,1%, що забезпечує певний «запас міцності» за нормативом адекватності капіталу у 8%, збереження такої тенденції може нести загрозу зниженню стійкості вітчизняної банківської системи, особливо в умовах існування ризиків погіршення якості кредитного портфеля через швидке його розширення. Для зупинення негативних тенденцій було прийнято рішення

щодо підвищення з березня 2004 р. нормативу достатності капіталу до 10%.

Суттєвих змін зазнала структура балансового капіталу банків.

Основною формою збільшення капіталізації банківської системи була додаткова емісія акцій, з огляду на що статутний капітал зріс у структурі балансового капіталу на 11,3 в. п. і сягнув на кінець 2003 р. 63%. Частка результатів минулих років скоротилася на 13,9 з. п. – до 8,2%, а поточного року – на 2,3 в. п. – до 6,4%. Також відбулося зростання частки іншого капіталу в структурі балансового капіталу (на 4,6 в. п. – до 17,6%), основну частину якого становить результат переоцінки основних засобів та нематеріальних активів (9,5%).

Зобов'язання

За 2003 р. зобов'язання банків України збільшилися на 62% (за 2002 р. – на 35,9%) і на 1 січня 2004 р. становили 87352,5 млн грн, із них зобов'язання в іноземній валюті становили близько 40%.

Зростання зобов'язань банків в основному відбулося за рахунок збільшення вкладів фізичних осіб на 68,2% до 32113 млн грн та коштів суб'єктів господарювання на 42% – до 27 987 млн грн. Крім того, в 2,9 раза зросли кошти на коррахунках в інших банках, субординований борг – на 31,3%, міжбанківські кредити та депозити – на 69%, нараховані витрати до сплати – на 58,8%, кошти НБУ – на 82,3%, кредити, отримані від міжнародних та інших фінансових організацій, – на 10,3%, цінні папери власного боргу – на 7,6%, кредиторська заборгованість за операціями з банками та клієнтами банку – на 88,3%, інші зобов'язання – на 61,8%. Водночас відбулося зменшення коштів бюджету та позабюджетних фондів на рахунках у комерційних банках – на 635,8 млн грн, або на 36,3%, що пов'язано з поступовим переведенням коштів на Єдиний казначейський рахунок в НБУ.

На кінець 2003 р. головним джерелом поповнення ресурсної бази банків були вклади населення. Так, їх частка збільшилася за останні чотири роки на 14,4 в. п. і становила 36,8% від загальної суми зобов'язань банків. Натомість частка коштів суб'єктів господарювання скоротилася на 8,7 в. п. – до 32,0%, коштів НБУ – на 7,2 в. п. – до 2,7%.

Поступово поліпшується і структура вкладів населення. Строкові вклади становлять 24 861,1 млн грн, або 77,4% від загальної суми вкладень (за минулий рік – 74%), а вклади до запитання – 7252,2 млн грн, або 22,6% (за минулий рік – 26%). При цьому на-

селення віддає перевагу вкладам у національній валюті, які становлять близько 57,8% від загальної суми вкладів фізичних осіб.

За 2003 р. загальні активи збільшилися на 55,7% (у 2002 р. – на 33,5%) і сягнули 105,5 млрд грн, у тому числі загальні активи в іноземній валюті дорівнювали 37,5%.

Останніми роками зростання загальних активів у основному відбувалося за рахунок зростання кредитного портфеля, темпи якого рік у рік прискорювалися: 35,8% у 2001 р., 45,6% у 2002 р. та 57,1% у 2003 р. (до 73,4 млрд грн). У структурі кредитного портфеля інтенсивніше зростали довгострокові кредити, що забезпечило зростання їх частки з 14% на кінець 2000 р. до 38,3% на кінець 2003 р. Кредити в інвестиційну діяльність збільшилися за 2003 р. на 74,3% і становили 3,5 млрд грн, проте їх частка в загальному обсязі кредитів, наданих суб'єктам господарювання, залишалася незначною (6%).

Більшу частину кредитного портфеля становили кредити в національній валюті – 57,7% (на початок 2003 р. – 57,4%).

Випереджаюче зростання кредитного портфеля забезпечило зростання його частки в структурі активів банківської системи з 47,6% на кінець 1999 р. до 69,6% на кінець 2003 р., що свідчить про посилення кредитної активності банків. Усі інші компоненти загальних активів скоротили свою частку.

Помітних змін зазнала також і структура кредитного портфеля. Хоча кредити, надані суб'єктам господарювання, на кінець 2003 р. залишалися найбільшою часткою в структурі кредитного портфеля (78,9%), вона скоротилася на 3,9 в. п. порівняно з кінцем 2001 р. Натомість значно зросла частка кредитів, наданих фізичним особам, – на 7,7 в. п. до 12,1%.

Одночасно зі зростанням кількісних показників протягом останніх років відбулося суттєве поліпшення якості кредитного портфеля. Частка проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) зменшилася з 11,3% на кінець 2000 р. до 3,4% на кінець 2003 р.

Результати функціонування банківської системи

У 2003 р. порівняно з 2002 р. доходи банків збільшилися на 33,2% і становили 13948,9 млн грн.

Посилення кредитної діяльності банків відобразилося у збільшенні у 2003 р. частки процентних доходів (9492,8 млн грн) у структурі загальних доходів до 68,1% (на 1,6 в. п. порівняно з 2001 р.). Одночасно відбулося скорочення на 1,9 в. п. частки комісійних до-

ходів (3463,4 млн грн), які, втім, залишаються на досить значному рівні – 24,8%.

Порівняно з 2002 р. витрати банків у 2003 р. збільшилися на 34,1% і становили 13122 млн грн.

Процентні витрати банків становили 37,5% від загальних витрат, збільшившись порівняно з 2001 р. на 2,7 в. п., в основному через значне збільшення обсягу операцій із залучення фінансових ресурсів. При цьому частка комісійних витрат скоротилася на 1,1 в. п. – до 2,9%, а частка інших небанківських операційних витрат зменшилася на 2 в. п. – до 36,9%.

За 2003 р. банки отримали прибуток у розмірі 826,9 млн грн (за 2002 р. – 684,5 млн грн).

Витрати банків і, зокрема, відрахування до резервів, зростають вищими темпами, ніж доходи, що зумовило певне зменшення показників рентабельності діяльності банків порівняно з минулим роком. Співвідношення витрат і доходів дорівнювало у 2003 р. 94,1% (за 2002 р. – 93,5%), рентабельність активів – 1,05% (1,27% у 2002 р.), рентабельність капіталу – 7,61% (7,97% у 2002 р.), чиста процентна маржа – 5,78% (6,01% у 2002 р.). Погіршення показників ефективності діяльності банківської системи пов'язано також зі зростанням конкуренції між банками, що взагалі є позитивним явищем та примушує банки активізувати роботу з поліпшення результатів власної діяльності.

Діяльність банків з іноземним капіталом

Порівнюючи із кінцем 2000 р., кількість банків з іноземним капіталом дещо скоротилася (22 банки на кінець 2000 р.), а їх кількість із стовідсотковим іноземним капіталом залишилася без змін. Наявність іноземного капіталу на ринку банківських послуг залишається замалою та свідчить про недостатню привабливість вітчизняного ринку фінансових послуг.

Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Австрії (15,8%), Польщі (14,0%), Росії (9,5%), Німеччини (8,6%) і Нідерландів (8,3%).

Незважаючи на те, що у 2003 р. темпи приросту всіх основних показників діяльності банків з іноземним капіталом були вищими, ніж у попередньому, частка іноземного капіталу в загальному зареєстрованому статутному капіталі діючих банків України зменшилася з 13,7 до 11,3%. Регулятивний капітал банків з іноземним капіталом збільшився на 14,0% (по системі – на 31,4%), балансовий капітал – на 17,2% (по системі – на 29,0%), зобов'язання – на 61,3%

(по системі – на 62,0%), активи – на 53,6% (по системі – на 55,7%). Водночас відбулося зменшення частки балансового капіталу цих банків у загальній сумі по системі порівняно з початком року з 16,5 до 15,0%, регулятивного капіталу – з 18,3 до 16,3%, загальних активів – з 16,2 до 15,9%, зобов'язань – з 16,5 до 16,4%, кредитного портфеля – з 17,3 до 16,8%.

При цьому слід зазначити, що банки з іноземним капіталом мають прогресивнішу структуру балансового капіталу, ніж в цілому по банківській системі України, про що свідчить менша частка статутного капіталу й результату переоцінки основних засобів та нематеріальних активів і більша частка загальних резервів та результату діяльності.

Структура зобов'язань банків з іноземним капіталом також є специфічною. Передусім значна частка припадає на міжбанківські кредити та депозити. Так, у банків зі стовідсотковим іноземним капіталом частка міжбанківських кредитів та депозитів становить 57,4%. Частка вкладів фізичних осіб у банків з іноземним капіталом значно нижча, ніж у цілому по системі (у банків зі стовідсотковим іноземним капіталом вона становить лише 4,3%). Це свідчить про доволі вузьку спрямованість роботи банків з іноземним капіталом, які зосереджені на обслуговуванні своїх головних клієнтів – переважно корпоративних клієнтів з іноземним капіталом. Відповідно банки з іноземним капіталом мають і відмінну структуру кредитного портфеля. Для них характерна менша частка кредитів у економіку України, ніж у цілому по банківській системі, тоді як частка міжбанківських кредитів – вища, оскільки значна кількість банків з іноземним капіталом є дочірніми структурами міжнародних банків. Основним напрямом активних операцій банків з іноземним капіталом є кредитування найбільших іноземних компаній, що здійснюють свою діяльність на території України.

З точки зору дохідності банки з іноземним капіталом мають дещо кращу структуру активів, ніж у цілому по системі. В них меншу частку становлять такі недохідні активи, як дебіторська заборгованість, основні засоби та нематеріальні активи, нараховані доходи до отримання, які протягом 2003 р. також мали тенденцію до зменшення. У банків з іноземним капіталом краща якість кредитного портфеля, ніж у банках України в цілому. Проблемні кредити дорівнюють 1,9% від загального кредитного портфеля та мають тенденцію до зменшення (за 2003 р. – на 0,3 в. п.).

Банки з іноземним капіталом займають помітне місце в банківській системі України, а підвищення їх значимості позитивно

впливатиме на розвиток конкуренції в банківській системі України. Але значна частка ринку банківських послуг, зокрема кредитування фізичних осіб, малого та середнього бізнесу, регіональних підприємств, знаходиться поза сферою їх інтересів. Тому у справі формування ефективної конкурентоспроможної банківської системи України іноземні банки мають знайти вагоміше місце.

Банківський нагляд

Останнім часом прискорено розвивається та вдосконалюється система банківського нагляду в Україні. Згідно з оцінкою місії МВФ, яка проводилась у травні 2003 р., українська система банківського нагляду та її методологічна база помітно наблизилися до вимог Базельського комітету з банківського нагляду. Так, за 8 принципами щодо критеріїв ліцензування, оцінки позик і створення резервів для компенсації можливих втрат за позиками та інших, оцінки було підвищено із «загалом відповідає» до «повністю відповідає». Було повністю запроваджено 17 принципів ефективного банківського нагляду, ще 5 було виконано частково. Разом із цим залишалися суттєво неузгодженими 7 із 25 основних принципів Базельського комітету, зокрема щодо консолідованого нагляду, відмивання брудних грошей, кредитування зв'язаних осіб, ринкових ризиків, зв'язку з керівництвом банків, критеріїв інвестування та правового захисту. Крім того, українська система банківського нагляду повністю не відповідає принципу Базельського комітету щодо суверенного ризику. Україна нині активно працює в напрямі реалізації заходів щодо повного запровадження ключових принципів ефективного банківського нагляду, а також стандартів ЄС у цій сфері.

Швидкий розвиток банківської системи України у 2003 р., значне нарощування обсягів довгострокового кредитування сприяли підвищенню ролі банківської системи у стимулюванні економічного розвитку. З метою забезпечення стабільного функціонування та розвитку банківської системи необхідно вирішити завдання щодо підвищення рівня капіталізації, поліпшення якості активів і пасивів, у тому числі зниження рівня ризиковості здійснюваних операцій та підвищення ефективності банківської системи в цілому.

Розвиток валютного ринку України після фінансової кризи

Валютний ринок України, як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою відображає стан економіки країни. Його коротка (за світовим виміром) історія представлена різними періо-

дами, коли застосовувалися кілька режимів курсоутворення – від множинного до фіксованого з подальшим переходом до керованого плаваючого курсу.

У 1998 р. валютний ринок України розвивався в жорстких, несприятливих умовах. Глибока фінансова криза, що почалась у серпні, негативно позначилася на основних макроекономічних показниках: ВВП знизився за рік на 1,5% замість зростання, як прогнозував уряд, до 0,5%. Рівень інфляції в 1998 р. збільшився на 20% замість прогнозованих 7–10%.

Погіршилися умови розвитку банківського сектору. Облікова ставка протягом року була збільшена майже вдвічі – з 35 до 82%. У зв'язку зі значною девальвацією валюти та проведеною Мінфіном реструктуризацією боргу за ОВДП значно погіршилася платоспроможність комерційних банків. Номінальні ставки за кредитами з 43,8% на початку року зросли до 71,5% на кінець року.

Валютна політика в Україні протягом 1998 р. була спрямована на стабілізацію курсу гривні. Завдання ускладнювалося через триваючу фінансову кризу та відтік іноземного капіталу з України. Це призвело до майже повної втрати валютних резервів, які накопичувалися протягом декількох попередніх років.

У цих умовах Національний банк був вимушений використати адміністративні методи валютного регулювання, зведені до прямих обмежень на операції з іноземною валютою. Вже у вересні 1998 р. було заборонено проведення операцій з іноземною валютою на позабіржовому ринку; поновлено вимогу щодо здійснення резидентами обов'язкового продажу надходжень іноземної валюти; обмежено ліміт відкритої валютної позиції для комерційних банків; зроблено жорстку прив'язку готівкового курсу гривні щодо іноземних валют до офіційного; розширено перелік документів, які слугують підставою для придбання іноземної валюти на біржовому ринку.

Зміна умов функціонування валютного ринку в 1998 р. (закриття позабіржового ринку та обмеження відхилень курсу) зробило неможливим проведення комерційними банками арбітражних і спекулятивних операцій на валютному ринку. Функції валютного ринку звузилися до обслуговування платіжного балансу України, Офіційний курс гривні щодо долара США встановлювався НБУ за результатами торгів на УМВБ до березня 1999 р. Упровадження жорстких адміністративних заходів на валютному ринку мало як позитивні, так і негативні наслідки. Найпозитивнішим моментом став той факт, що на валютному ринку було забезпечено гарантовану пропозицію іноземної валюти. НБУ отримав можливість по-

повнювати свої резерви. Завдяки цьому вже до грудня 1998 р. валові валютні резерви НБУ зросли і становили 1,05 млрд дол. США.

Вдалі та своєчасні заходи НБУ, антикризова програма дали змогу невдовзі стабілізувати ситуацію на валютному ринку. Падіння курсу національної валюти призупинилося, і хоча девальвація за 1998 р. становила 80% порівняно з 0,3% в 1997 р., вже в грудні курс гривні тримався майже на одному рівні.

Після виходу України з кризи НБУ здійснив низку заходів, спрямованих на лібералізацію валютного ринку. Так, поновилося функціонування міжбанківського сегменту валютного ринку, на якому було запроваджено режим торговельної сесії, визначено порядок встановлення офіційного курсу гривні щодо іноземних валют як середньозваженого за операціями з купівлі-продажу на міжбанківському сегменті валютного ринку. На жаль, літня криза 1999 р. на ринку енергоносіїв, викликавши девальваційні очікування та значне зростання цін на паливо, знову негативно вплинула на валютний курс гривні. Девальвація за 1999 р. становила 52,2%.

Запровадження в лютому 2000 р. режиму плаваючого курсу гривні щодо іноземних валют зменшило дисбаланс між попитом та пропозицією валюти, сприяло стабілізації курсу гривні, розвитку валютного ринку та зовнішньоекономічної діяльності, а також припливу іноземної валюти на валютний ринок України. За 1999–2000 рр. валютні резерви НБУ зросли з 1 090 до 1 475 млн дол. США.

Протягом 2000 р. вдосконалювалися правила проведення операцій на міжбанківському сегменті валютного ринку. Якщо досі банки могли укладати угоди з купівлі та продажу іноземних валют між собою за межами торговельної сесії, а під час неї здійснювати операції для покриття незадоволених власних та клієнтських потреб, то тепер такі угоди стали укладатися лише протягом торговельної сесії.

2001–2002 рр. характеризувалися курсовою стабільністю, яка стала одним із головних факторів стримування інфляції, економічного зростання та підвищення реальних доходів населення. Національний банк діяв в умовах високого рівня пропозиції валюти, зумовленого значним позитивним сальдо торговельного балансу та рахунку операцій з капіталом, що створювало постійний тиск у бік ревальвації гривні. Запобігання надмірному зміцненню курсу гривні було основним завданням НБУ, який надав перевагу активній політиці інтервенції та збалансованому валютному регулюванню.

Протягом цих років курсова політика, яку проводив НБУ, поклала край стійкій девальвації номінального курсу гривні, який панував на ринку майже впродовж десятиліття. Ситуація на валютно-ринку стала прогнозованою.

Незважаючи на стабільність номінального курсу гривні, експорт у 2001–2002 рр. зростав, що, у свою чергу, спричинило збільшення чистих обсягів валютних резервів. За два роки валютні резерви НБУ зросли з 3 089 до 4 417 млн дол. США.

Основними результатами валютно-курсової політики у 2003 р. було забезпечення стабільності валютного ринку та курсу гривні щодо долара США, збільшення міжнародних резервів НБУ, своєчасне виконання зовнішніх платежів уряду та Національного банку. Офіційний курс гривні щодо долара США утримався на рівні 0,02%, тоді як у 2002 р. девальвація гривні становила 0,64%. Відносно внутрішньої інфляції курс зміцнився на 7,6%.

Основним інструментом забезпечення стабільності обмінного курсу залишалися інтервенції Національного банку. Шляхом купівлі валюти НБУ на міжбанківському валютному ринку (понад 2,2 млрд дол. США), надходжень від розміщення урядом ОЗДП (1 млрд дол. США) та кредиту Світового банку (75 млн дол. США) було забезпечено збільшення міжнародних резервів за 2003 р. більш як на 2,5 млрд дол. США при здійсненні в повному обсязі (понад 1,5 млрд дол. США) платежів за зовнішнім державним боргом. Рівень міжнародних резервів НБУ на 1 січня 2004 р. перевищив 6,9 млрд дол. США (за поточним курсом), що забезпечило фінансування імпорту товарів та послуг майбутнього періоду протягом близько трьох місяців.

На міжбанківському валютному ринку загальний обсяг торгів без операцій НБУ збільшився майже на 32% при перевищенні пропозиції валюти над попитом. На готівковому ринку в 2003 р. перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом на неї становило 734,2 млн дол. США, що майже в чотири рази більше, ніж у 2002 р. Це свідчить про посилення довіри населення до національної валюти як засобу розрахунку та накопичення.

Лібералізація валютного ринку

З метою подальшого розвитку та впорядкування валютного ринку, створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності, розширення можливостей роботи на валютному ринку як банків, так і їх клієнтів Національний банк України здійснив ряд заходів, спрямованих на лібералізацію системи валютного регу-

лювання. Вони стосувалися населення, підприємств, ринку банківських металів та представництв банків-нерезидентів.

Ці заходи розширили права та можливості підприємств і населення стосовно проведення валютних операцій, дозволивши утримати позитивну динаміку нарощування валютних резервів.

Для населення:

- знято обмеження на продаж банківських металів;
- спрощено процедуру здійснення переказів та вивезення іноземної валюти за кордон (збільшено граничний розмір вивезення іноземної валюти;
- збільшено норми та скасовано обмеження щодо здійснення окремих операцій з переказу іноземної валюти);
- дозволено фізичним особам отримувати кредити в іноземній валюті від уповноважених банків та нерезидентів;
- дозволено за бажанням фізичних осіб здійснювати конвертацію вільно конвертованої іноземної валюти, що знаходиться на рахунку, в іншу іноземну валюту цієї ж групи валют, з одночасним зарахуванням купленої валюти на рахунок;

Для підприємств та банків:

- диверсифіковано портфель банків у іноземній валюті завдяки збільшенню граничного ліміту відкритої валютної позиції банку в металах та зменшенню ліміту у вільно конвертованій валюті;
- скасовано п'ятивідсоткове граничне відхилення від офіційного курсу гривні щодо іноземних валют за операціями з купівлі-продажу готівкової іноземної валюти;
- спрощено реєстрацію кредитних договорів, укладених уповноваженими банками з нерезидентами на строк більше одного року;
- спрощено процедуру купівлі іноземної валюти підприємствами (митні декларації);
- спрощено процедуру перерахування гривень для здійснення розрахунків за укладеними резидентами договорами з нерезидентами через кореспондентські рахунки банків-нерезидентів у гривнях, відкриті з уповноважених банках України, шляхом скорочення строків утримання коштів на аналітичному рахунку 1919 з п'яти робочих днів до одного;
- дозволено хеджування курсових ризиків, що виникають при виконанні клієнтами (резидентами – суб'єктами підприємницької діяльності) зовнішньоекономічних договорів шляхом укладення уповноваженими банками (уповноваженими фінансовими установами) за дорученням та за рахунок коштів цих клієнтів угод на умо-

вах «форвард» з банківськими установами, за умови, що валютами угод є іноземні валюти I групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів;

– дозволено операції з купівлі-продажу іноземної валюти I групи Класифікатора за іноземні валюти I групи Класифікатора за дорученням і за рахунок коштів клієнтів без наявності зобов'язань у цих валютах;

Для ринку банківських металів:

– надано можливість здійснювати операції з купівлі-продажу банківських металів на міжбанківському валютному ринку України;

– надано право відкривати кореспондентські рахунки в банківських металах, відкривати та вести поточні й вкладні (депозитні) рахунки у банківських металах;

– надано можливість отримувати міжбанківські кредити в банківських металах від банків-нерезидентів;

– спрощено процедуру ввезення банківських металів;

– юридичним і фізичним особам-суб'єктам підприємницької діяльності надано можливість отримувати кредити в банківських металах;

– надано можливість проводити операції із залучення банківських металів на вкладні (депозитні) рахунки;

– уповноваженим банкам дозволено купівлю банківських металів без наявності зобов'язань, а також здійснення операцій на умовах «форвард» на міжнародних ринках у межах 50% від лімітів довгої (короткої) відкритої валютної позиції банку в усіх банківських металах.

Для представництв банків-нерезидентів:

– дозволено перерахування протягом календарного місяця до 60 тис. грн включно на рахунок типу «Н», відкритий банком-нерезидентом власному представництву в Україні.

У 2004 р. триватиме поступова лібералізація системи валютного регулювання. Разом із збереженням тих елементів системи валютного регулювання, які довели свою життєздатність і мають позитивний вплив на розвиток грошово-кредитного ринку та забезпечення стабільності національної грошової одиниці, Національний банк проводитиме роботу з остаточного узгодження положень нової редакції проекту Закону України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

Передбачається подальше впорядкування проведення резидентами операцій щодо імпорту та експорту капіталу у вигляді кре-

дитів, позик в іноземній валюті, зокрема стосовно надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам.

Планується внесення змін до деяких нормативних актів із валютного регулювання в частині:

– чіткої регламентації процедури отримання ліцензій на здійснення окремих валютних операцій, а саме: розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України; використання іноземної валюти на території України як засобу платежу; розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України;

– подальшого спрощення процедури здійснення фізичними особами-резидентами переказів за кордон та вивезення / ввезення іноземної валюти за межі України / в Україну.

Фінансовий моніторинг у банківській системі України

Фінансовий моніторинг є одним із головних інструментів для реалізації Україною політики, спрямованої на запобігання легалізації на її території коштів, отриманих злочинним шляхом.

В Україні діють чотири законодавчі акти, які становлять правову основу для проведення фінансового моніторингу в банківській системі: Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» (базовий закон), Закон України «Про банки та банківську діяльність», Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс України.

Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» визначено систему фінансового моніторингу (первинного, державного) та його суб'єкти. Державний моніторинг здійснюють центральні органи виконавчої влади та Національний банк України, які виконують функції регулювання та нагляду за діяльністю юридичних осіб, що забезпечують проведення фінансових операцій, а також спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу (урядовий орган державного управління), який діє у складі Міністерства фінансів України (Держфінмоніторинг).

Банки зобов'язані здійснювати фінансовий моніторинг, а саме: в обов'язковому порядку ідентифікувати осіб, які здійснюють фінансові операції; виявляти та реєструвати ті з них, які підлягають фінансовому моніторингу; забезпечувати зберігання та надання отриманої інформації Держфінмоніторингу.

Національний банк України, який регулює та здійснює нагляд за діяльністю банків, проводить перевірки дотримання банками вимог законодавства, а в разі їх порушення накладає адміністративні штрафи чи застосовує інші санкції, надає інформацію Держфінмоніторингу.

Відповідно до зазначених законодавчих актів та Закону України «Про Національний банк України» Національним банком України на виконання функції регулювання було здійснено ряд заходів.

Так, з метою приведення власної нормативної бази у відповідність із законами з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, Національним банком України у 2003 р. було прийнято 18 нормативних та нормативно-правових актів) Зокрема, Положенням про здійснення банками фінансового моніторингу визначено процедуру закриття анонімних та кодованих рахунків, внесено необхідні зміни до Методичних вказівок з інспектування банків в Україні, Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS, нормативно-правових актів з питань відкриття та використання рахунків, організації готівкового обігу та безготівкових розрахунків, емісії та використання платіжних карток, організації та здійснення валютно-обмінних операцій.

Серед іншого значна увага надається імплементації нової редакції Сорока рекомендацій Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) до нормативно-правових актів Національного банку. З цією метою було прийнято відповідну постанову Правління НБУ від 22.08.03 № 369, а також:

- внесено зміни до Положення про здійснення банками фінансового моніторингу з питань спрощення процедури ідентифікації клієнтів банку низького ризику;

- внесено зміни до Прав реєстрації кореспондентських рахунків банків, якими передбачається подання додаткових документів, що підтверджують наявність у банку-кореспондента постійного офісу за місцем його реєстрації при встановленні кореспондентських відносин з банками-нерезидентами, котрі входять до переліку офшорних зон, або країни, які включені до переліку держав (територій), що не беруть участі в міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму;

- новою редакцією Інструкції про порядок відкриття та використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах передбачено заборону використання поточних рахунків фізичних

осіб для проведення операцій, пов'язаних із підприємницькою діяльністю.

На реєстрації у Міністерстві юстиції України знаходиться постанова Правління НБУ від 21.01.04 № 22 щодо змін до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, якою передбачено застосування необхідних обмежень щодо проведення дистанційних операцій клієнта за допомогою систем «клієнт-Інтернет-банк» та «телефонний банкінг» у разі ненадання ним документів і відомостей, що необхідні для з'ясування його особи, суті діяльності, фінансового стану, або в разі умисного подання неправдивих відомостей про себе, або якщо операція містить ознаки такої, що підлягає фінансовому моніторингу. Також готується законопроект щодо внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Національний банк України постійно здійснює інформаційно-роз'яснювальну роботу з питань ведення банками фінансового моніторингу – надає роз'яснення та рекомендації банкам з питань ідентифікації клієнтів та ведення анкет, операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, їх реєстрації та повідомлення про них уповноваженому органу. Протягом травня – серпня 2003 р. проводилися оперативні консультації за «гарячою лінією», на звернення банків надавалися письмові роз'яснення. На офіційній інтернет-сторінці Національного банку України у спеціальному розділі «Фінансовий моніторинг» постійно розміщуються та оперативно оновлюються нормативні, нормативно-правові акти НБУ, методологічні та інформаційні матеріали. Проведено роботу з розробки методики підготовки фахівців банківського нагляду та професійної перепідготовки фахівців банків, упроваджується система підготовки фахівців у навчальних закладах.

Для налагодження на взаємній основі та в установлених законодавством межах регулярного обміну інформацією з метою виявлення фактів застосування нових механізмів легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, працівники НБУ беруть участь у засіданнях міжвідомчої робочої групи з дослідження методів та тенденцій у відмиванні доходів, одержаних злочинним шляхом, а також робочої групи щодо створення Єдиної державної інформаційної системи у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів та фінансуванню тероризму. Інша група заходів спрямована на виконання Національним банком України наглядової функції.

Зокрема, після набуття Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» чинності була проведена позапланова перевірка банків щодо їх готовності до виконання відповідного законодавства. Перевірками були охоплені всі діючі банки – юридичні особи та більша частина філій цих банків. За результатами перевірок встановлено, що банківська система в основному до ведення фінансового моніторингу готова.

Були проведені планові інспекційні перевірки всіх діючих банків – юридичних осіб із поглибленим вивченням питань ведення фінансового моніторингу. За результатами перевірок виявлено ряд порушень законодавства з питань ведення фінансового моніторингу та застосовано заходи впливу.

Перевірено закриття банками (філіями) анонімних та кодованих рахунків. Усі анонімні та кодовані рахунки закрито.

Перевірено проведення банками до 1 вересня 2003 р. ідентифікації наявних клієнтів, ризик здійснення якими операцій з легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, оцінюється як великий. У банках (філіях) в основному завершено проведення ідентифікації наявних клієнтів великого ризику.

Під особливий контроль взято призначення працівників, відповідальних за виконання в банках вимог чинного законодавства.

Реалізація Національним банком функцій регулювання та нагляду забезпечило виконання в межах його компетенції спільної Програми уряду та Національного банку щодо протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, на 2003 р. (постанова КМУ та НБУ від 29.01.03 № 140). З метою подальшого удосконалення системи протидії відмиванню «брудних» грошей, урядом та Національним банком України прийнято спільну Програму протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, на 2004 р. (постанова КМУ та НБУ від 16.01.04 № 45).

На виконання зазначеної Програми Національним банком розроблено та виконується План заходів забезпечення подальшої імплементації в банківській системі міжнародних стандартів у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму на 2004 р.

Основна мета цього Плану – забезпечити належну репутацію банківської системи України у світі, створивши умови для запровадження банками стандартів Базельського комітету з питань банківського нагляду «Належне ставлення банків до клієнтів», нової

редакції Сорока рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), а також розширення співпраці Національного банку України з органами банківського нагляду інших держав щодо запобігання використанню банківської системи для відмивання грошей.

Удосконалення здійснення фінансового моніторингу, який є одним з найважливіших напрямів боротьби з відмивання «брудних» грошей та фінансування тероризму, імплементація міжнародних стандартів у цій сфері залишається пріоритетом у роботі Національного банку. Основні завдання цієї сфери:

- підготовка змін до відповідних нормативно-правових актів НБУ з урахуванням практичного досвіду ведення фінансового моніторингу в банках;

- підвищення ефективності нагляду за діяльністю банків, що здійснюють первинний фінансовий моніторинг з питань легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом;

- розвиток системи підготовки фахівців з питань фінансового моніторингу та методичного забезпечення діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу;

- проведення аналізу щодо можливості використання новітніх технологій у сфері надання банківських послуг з метою легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та в разі необхідності внесення змін до відповідних нормативно-правових актів Національного банку;

- продовження роботи щодо налагодження співробітництва з центральними банками інших держав у сфері боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму.

За результатами пленарного засідання FATF, яке відбулося в Парижі 25–27 лютого 2004 р., Україну було виключено з «чорного списку країн і територій, які не співпрацюють у сфері боротьби з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму. Таким чином, підтверджено суттєвий прогрес України у співпраці зі світовим товариством, повне досягнення стандартів, зафіксованих у рекомендаціях групи.

16. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

The former president of Ukraine characterizes his country's economic outlook in the face of the current crisis as 'difficult but not tragic'.

Q: Как Вы оцениваете экономическую ситуацию в Украине? Як Ви оцінюєте економічну ситуацію в Україні?

A: The economic situation in Ukraine remains difficult but not tragic. We have taken steps to stabilize the situation. The results of the previous year show that real gross domestic product (GDP) increased by 2.1%. The National Bank of Ukraine (NBU) is maintaining sufficient liquidity in the banking system and **conducting a diagnostic check-up of all Ukrainian banks**, to be completed by the end of February this year. The state is also to be involved in the **capitalization** of struggling banks.

The Ukrainian economy is facing difficulties that have little to do with it. For instance, developments in the negotiations with Russia on gas supplies could not have been predicted. Ukraine and Russia had reached basic agreements at the top level in the area of gas supplies in the course of 2008, but the accords signed in January 2009 are largely in conflict with them. In particular, the principle of symmetry between the price of gas and the **transit fee** was not observed. So the price of gas has increased significantly but the transit rate has remained unchanged.

I remain a strong optimist, and I believe Ukraine will cope with the challenges of the global financial crisis. To achieve this, we need to implement timely anti-crisis measures. The state budget for 2009 allocates Hr20bn (\$2.46bn) for the establishment of a stabilization fund intended to ensure that investment in the economy is stepped up. Guarantees for private **individuals' bank deposits** have been increased considerably (up to Hr150,000) to boost trust in the banking system. An average 20% reduction in administrative expenditure in the budget-financed sector is planned for this year.

Q: Какие секторы экономики пострадали больше всего и какие шаги предпринимаются правительством для защиты экономики от внешних дестабилизирующих экономических факторов? Когда, по Вашему мнению, экономика начнет развиваться? / Які сектори економіки постраждали якнайбільше та що робить влада, щоб захистити економіку від зовнішніх дестабілізуючих економічних факторів? / (Which sectors have been worst hit and what steps should the government take to protect the economy from external economic instability? When do you think the economy will start growing?)

A: The export-oriented sectors and the construction industry have turned out to be the most vulnerable. The main cause is the reduction in global prices of metal products. One of Ukraine's most significant sources of foreign currency is the sale of these goods on global markets. This, in turn, has caused an imbalance on the currency market and a fall in industrial production.

Economic growth has begun to slow down, and we have felt negative social consequences. The government's priority is to revise the instruments of economic policy, including budget, tax, export and import policy. It has also been instructed to hold consultations with **World Trade Organization** member countries and **the International Monetary Fund (IMF)** about Ukraine taking protection measures. These would need to be in line with our international commitments.

Q: Какие шаги должно предпринять правительство для обеспечения эффективной работы банковской системы? / Що повинна зробити влада, щоб забезпечити ефективну роботу банківської системи? / (What steps should the government take to ensure the effective functioning of the banking system?)

A: Responsibility for maintaining the stability of the national currency and the effective functioning of the banking system rests with **the NBU**, which is responsible for the state's monetary and credit policy. Legislative or executive bodies of authority or their officials are not allowed to interfere in the NBU's **execution of its functions or powers**.

Despite this, the government has been attempting to influence the decisions of NBU, in particular in the functioning of **the mechanism of refinancing for commercial banks**. This is unacceptable because groundless accusations deal a blow not so much to political opponents as to the stability of the banking system as a whole and, even worse, to **bank depositors**. There is no need to shout about these abuses from rostrums or TV screens. They need to be reported to **law-enforcement bodies**. Each 'scandalous' statement in the press causes a new **outflow** of deposits and increases the share of **problematic loans**. This could ruin even the most successful banks, not to mention the **struggling** ones.

Q: Как Вы полагаете, будет ли продолжаться ситуация, при которой иностранные банки, включая российские, покупают украинские банки, положение которых пошатнулось? / Як Ви вважаєте, чи буде продовжуватися ситуація, в якій іноземні банки, у тому числі російські, купують українські банки, що знаходяться у скрутному фінансовому становищі? / (Do you expect faltering Ukrainian banks to continue to be bought up by foreign banks, including Russian ones?)

A: It is possible, but I do not see any serious problem with that. Ukraine **has embarked on a path of integration into the global economy**, including the global financial system. Ensuring free movement of capital is a sign of a country with a market economy. Despite the temporary macroeconomic and financial problems, Ukraine **remains appealing to investors**. The crisis will eventually end, but the

Ukrainian economy will only get stronger. In such conditions, **an influx of foreign financial capital** would give impetus to the development of the real sector of the economy: higher **GDP**, new jobs and increasing real incomes of citizens. In addition, the **pouring of foreign capital into banks with problematic assets** would promote a healthier situation in the banking system as a whole.

Q: Вы считаете приемлемой практику поглощений, если говорить о банковской системе? / Чи вважаєте Ви за доцільне практику об'єднань, якщо йдеться про банківську систему? / (Do you find mergers in the banking system advisable?)

A: This could be regarded as a positive process because a merger means higher **capitalization**, which is, in turn, a safeguard of a stable and developed financial system of a country. Amid the financial crisis, where attracting resources on external markets is problematic, a higher level of **capitalization** by means of mergers may be justified because this boosts the efficiency of managing financial flows, optimizes expenditure and reduces risks for financial institutions. This is one of the acceptable options.

Q: Банкам будет очень сложно поддерживать заемщиков, особенно тех, кто взял кредит в иностранной валюте. Сможет ли правительство поддержать банки для того, чтобы защитить заемщиков от невыплат по займам? / Банкам буде дуже складно підтримувати позичальників, особливо тих, хто взяв кредит в іноземній валюті. Чи буде здатний уряд підтримати банки для того, щоб захистити позичальників від неможливості здійснювати плату за позиками? / (Banks are having serious problems supporting debtors, such as those who have borrowed in foreign currency. Can the government support banks to protect debtors from default on their loans?)

A: The government and the NBU should take steps to support banks and defend the interests of both **borrowers** and depositors. Unfortunately, the cabinet of ministers currently makes mistakes, which does not help to make economic policy effective. Systematic efforts to interfere in the work of the NBU, attempts to block refinancing for banks struggling with temporary **liquidity problems**, and **public accusations being levelled** at some credit institutions undermine public trust in the banking sector. This causes an outflow of deposits and prompts solvent borrowers **to evade paying their loans**. This policy is wrong.

On the other hand, government support alone is insufficient. If banks want to survive, they should review their own policy. Banks have

underestimated the risks resulting from the changed macroeconomic conditions in this state. The devaluation of the currency has caused the burden on borrowers in foreign currency to increase by 60% to 80%.

Certain banks are **reviewing loan terms and hiking up credit rates**. This is impermissible. As a result of such socially irresponsible policy, experts expect the proportion of overdue mortgages to rise to 25% by the end of the year, and these are optimistic forecasts. Debt on car loans is rising steeply. These factors affect the stability of the banking system and they should be taken into account when implementing anti-crisis measures.

Many foreign banks that have come to Ukraine in the past two years have now found themselves in a difficult situation. Foreign banks are more favourably placed than banks with domestic capital. In the middle of the financial crisis, they are in a far better position to attract help with refinancing on external markets or from their **mother structures**.

Investors who manage to stay in Ukrainian markets when the crisis ends will have tremendous opportunities. Shutting up shop and withdrawing investment involves operational, transaction and temporary expenses. Large Western investors are aware of that. They also face risks of **losing their market niches**. These will be filled by more courageous and sharp competitors.

Q: Каковы были причины для того, чтобы обратиться за финансовой помощью в МВФ? / Які були причини для того, щоб звернутися по фінансову допомогу у МВФ? / (What were the reasons for turning to the IMF for financial assistance?)

A: Since 2000, the average rate of economic growth in Ukraine has been 7%. Living standards grew swiftly, fuelling high consumer demand. Imports grew rapidly and a current account deficit in the country's balance of payments widened. Growth was also promoted by an inflow of capital in the form of **foreign direct investment (FDI)** and predominantly short-term debt obligations in the corporate sector and the banking system. Banks lent these funds in foreign currency to domestic borrowers, creating largely unhedged risks. This has affected the stability of the hryvnia, causing Ukraine to turn to the IMF for help.

Q: На что и когда Украина будет тратить средства, предоставленные МВФ? / На що і коли Україна збирається витратити кошти, надані МВФ? / (How and when will Ukraine start using IMF funds?)

A: The approval by the IMF of a two-year agreement on a \$16.4bn standby loan was of tremendous significance for our country. We felt

the global community's support for anti-crisis efforts in Ukraine. The first **tranche of the IMF loan**, \$4.5bn, was received in early November 2008. Not a single cent of this sum has been spent yet. But the very fact of receiving this **tranche** considerably strengthens the NBU's position in the **interbank market**. Ukraine will use IMF money only when this becomes necessary. Calculations by Ukraine and the IMF indicate that the loan should be sufficient for the next two years to overcome the economic crisis. The size of the loan and the two-year term enable us to attain the goal of restoring financial and economic stability.

Q: Существует ли механизм прозрачного распределения средств займа МВФ? / Чи існує механізм прозорого розподілу коштів позики МВФ? / (Do you have a mechanism to ensure IMF funds are used transparently?)

A: Yes. The areas of use for the funds are stipulated in the memorandum with the IMF on economic and financial stability dated October 31, 2008, and by articles in the agreement on the IMF. That is why the NBU cannot use the funds for purposes other than those provided for by the official documents.

The IMF also has the right to check whether the loan is being used as prescribed. I see no chance of **abuse** whatsoever and I stress that these **funds will be used in a transparent manner and for designated purposes**.

Q: Понятия прозрачности и коррупции – первое, что приходит в голову иностранным инвесторам, когда упоминаешь Украину. Вы считаете их опасения оправданными? / Поняття прозорості та корупції – це перше, що приходить на думку іноземним інвесторам, коли згадуєш Україну. Чи Ви вважаєте їх побоювання обґрунтованими? / (The notions of transparency and corruption are the first to spring to mind when foreign investors recall Ukraine. Do you think their fears are justified?)

A: As a young democratic state, Ukraine has unfortunately failed to steer clear of such a negative phenomenon as corruption. This is one of our most acute and topical problems. We are actively combating this evil, regaining lost ground step by step in the damage this has done to our reputation. Investors' rights are protected by the law, while privatization is carried out under procedures that are as open and honest as possible.

Q: Каким образом Украина может заинтересовать иностранных инвесторов? / Яким чином Україна може зацікавити іноземних інвесторів? / (In what way can Ukraine be of interest to foreign investors?)

A: The most appealing sectors for investment in Ukraine are **machine building, transport and logistics, shipbuilding and aircraft construction**, and the **mining and smelting industry**. The latter is in particular need of modernisation. Ukraine's trump card is its fertile soil, which is capable of **renewing our country's status as Europe's breadbasket** if the most up-to-date technology is used.

The resources of the recently established stabilisation fund can be used to support the banking and construction sectors. The government is also looking for ways to help the mining and smelting and **chemical industries**, as well as other economic sectors worst hit by the crisis. Investment has been growing quickly in Ukraine in the past decade. During the first nine months of past year, growth in FDI amounted to \$8.1bn, 54% up on the same period in 2007. In 2007, FDI totalled \$7.9bn.

COMMENTS

To conduct a diagnostic check-up of all Ukrainian banks – проводит діагностическую проверку деятельности всех украинских банков / **проводити діагностичну перевірку діяльності усіх українських банків**;

capitalization – капитализация (превращение в капитал) / капіталізація;

transit fee – плата за транзит / плата за транзит;

individuals' bank deposits – вклады населения / вклады населения;

World Trade Organization – Всемирная Организация Торговли / Всесвітня Організація Торгівлі;

the International Monetary Fund (IMF) – Международный валютный фонд (МВФ) / Міжнародний Валютний Фонд;

the NBU – Национальный Банк Украины (НБУ) / Національний Банк України;

execution of functions or powers – выполнение функций или полномочий / виконання функцій або повноважень;

the mechanism of refinancing – механизм рефинансирования / механізм рефінансування;

commercial banks – коммерческие банки / комерційні банки;

groundless accusations – необоснованные обвинения / необгрунтовані звинувачення;

bank depositors – банковские вкладчики / вкладники банків;

law-enforcement bodies – правоохрательные органы / правоохоронні органи;

outflow – отток / відплив;
problematic loans – проблемные ссуды / проблемні позики;
to embark on a path of integration into the global economy – становиться на путь интеграции в мировую экономику / вибрати шлях інтеграції у світову економіку;

to remain appealing to investors – оставаться привлекательным для инвесторов/залишитися привабливим для інвесторів;

an influx of foreign financial capital – приток зарубежного / иностранного капитала / приплив іноземного капіталу;

GDP – валовой внутренний продукт (ВВП) / валовий внутрішній продукт

pouring of foreign capital into banks with problematic assets – вливание иностранного капитала в банки с проблемными активами / вливання іноземного капіталу у банки з проблемними активами;

borrowers – заемщики / позичальники;

liquidity problems(liquidity means the degree to which an asset or security can be bought or sold in the market without affecting the asset's price) – проблемы с ликвидностью / проблеми з ліквідністю;

public accusations – публичные обвинения / публічні звинувачення;

to evade paying loans – избегать платежей по ссудам / уникнути платежів за позиками;

to review loan terms and hike up credit rates – пересматривать сроки по ссудам и взвинчивать ставки по кредитам / передивлятися строки за позиками та підвищити ставки за кредитами;

mother structures – головная контора, штаб-квартира / головна контора, штаб-квартира;

to lose market niches – потерять рыночную нишу / втратити ринкову нішу;

foreign direct investment (FDI) – прямые иностранные инвестиции / прямі іноземні інвестиції;

tranche of the IMF loan – (In structured finance, a tranche is one of a number of related securities offered as part of the same transaction. The word tranche is French for slice, section, series, or portion) транш займа МВФ / транш позики МВФ

interbank market – межбанковский рынок / міжбанківський ринок;

funds will be used in a transparent manner and for designated purposes – будет гарантировано прозрачное применение выделенных средств по назначению / буде гарантовано прозоре використання виділених коштів за призначенням;

abuse – злоупотребление / зловживання;
machine building – машиностроение / машинобудівництво;
transport and logistics – транспортная промышленность и логистика / транспортна промисловість та логістика;
shipbuilding and aircraft construction – судостроение и самолетостроение / суднобудування та авіа конструювання;
mining and smelting industry – горная и плавильная промышленность / гірнича та плавильна промисловість;
to renew country's status as Europe's breadbasket – возродить статус страны в качестве европейской житницы / відновити статус країни як європейської житниці;
chemical industries – химическая промышленность / хімічна промисловість.

17. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, використовуючи УПС.

The chairman of PrivatBank explains how the bank intends to ride out the downturn through its focus on increasing liquidity and improving the quality of its loan portfolio.

Q: Как Приватбанк справляется с экономическими трудностями в Украине? / Як Приватбанк долає економічні труднощі в Україні? / (How is PrivatBank coping with the economic challenges in Ukraine?)

A: Like all Ukrainian banks, PrivatBank faces the pressures of the negative external environment, the challenges of the drop in production and the resulting payment problems. But now we see some signs of stabilisation – the **exchange rate** of the local currency is strengthening and the outflow of deposits has slowed. The National Bank of Ukraine did not allow major **defaults** in the banking sector and provided refinancing to banks during this difficult period.

Q: Какова финансовая и инвестиционная политика Приватбанка? / Яка фінансова та інвестиційна політика Приватбанку? / (What is PrivatBank's funding strategy?)

A: PrivatBank's main source of funding is from the deposits of individuals and corporate clients. As of April 1, 2009, individuals' deposits made up 37% and corporate clients' deposits accounted for 28% in the bank's funding structure. PrivatBank is the largest holder of deposits in Ukraine with a market share of nearly 16%. This year, the bank continued to focus on **attracting the funds of individuals and corporate clients**. Additional funding support has been provided by central bank credit lines of Hrv8.4bn (\$1.1bn), which were established

for PrivatBank but have not been fully utilised. The bank's international debt is quite low and it has a **well-balanced repayment schedule** with only two public deals outstanding: \$500m Eurobonds 2012 and **subordinated debt** 2016 (call option 2011).

Q: Какова стратегия Приватбанка на 2009 год? / Яка стратегія Приватбанку на 2009 рік? / (What is PrivatBank's business strategy for 2009?)

A: This year our strategy is focused first on increasing liquidity – the capital of the bank has been increased by Hrv2.1bn in the past month. Since the beginning of the credit crisis, PrivatBank has concentrated on timely payments so that clients could be sure of the reliability of our performance, and we have supported the businesses of many clients in difficult conditions.

Our second objective is **to improve the quality of our loan portfolio** using a weighted approach to **assessing a client's ability to pay**. PrivatBank is the leader in retail loans in Ukraine but the sharp depreciation of the local currency and mass redundancies have not critically affected the quality of our **credit portfolio**.

Why? We created efficient processes to work with borrowers, which, on one hand ensures the legal protection of the bank's interests and on the other hand supports clients. In this way, the bank **diversified its portfolio** and cut the average loan amount, which for individuals was \$288 and for corporate clients was \$375,000, as of January 1, 2009. Besides, the implementation of a payment strategy for all clients is important for us. Every day, PrivatBank maintains an average of 1.2 million client contacts so it generates a stable flow of revenue through processing a huge number of small transactions.

Q: Вы можете рассказать о структуре Приватбанка и о том, какое отношение он имеет к ПриватГрупп? / Що Ви можете розповісти про структуру Приватбанку і про те, яке відношення він має до ПриватГруп? / (Can you explain PrivatBank's structure and how it relates to PrivatGroup?)

A: PrivatGroup comprises four banks; industrial companies are not and have never been in the group. The bank's corporate structure is clear and transparent – it is disclosed to the level of individual owners. The bank's corporate structure was disclosed many times in the prospectuses (including 144A **Eurobonds** issued for US investors) under numerous international deals.

Due to PrivatBank's openness with investors, it has executed successful deals in the international market on favourable terms. It was the first Ukrainian bank to do a syndicated loan, issue Eurobonds and

subordinated debt, and the only bank in Ukraine so far **to do asset-backed deals**.

Q: Что Вы можете сказать о корпоративной политике управления в Приватбанке? / Що Ви можете розповісти про корпоративну політику управління в Приватбанку? / (What is PrivatBank's approach to corporate governance?)

A: Our approach to corporate governance is based on international standards and the rules and laws of Ukraine. The bank **has taken some steps towards going public** and we are now a public corporation, according to the requirement of the law, although we are not listed on the stock exchange.

Q: Когда Вы считаете экономика Украины начнет вновь активно развиваться? / Коли Ви вважаєте економіка України почне знов активно розвиватися? / (When do you expect growth to return in Ukraine?)

A: We expect growth to return here in 2010. Ukraine is heavily dependent on the world's **commodities markets**. The country's main export industry is metallurgy, which provides up to 45% of hard currency inflows. Due to the world economic crisis, production in the metallurgical industry had significantly decreased.

But volumes have started to increase due to trade with Asian countries. The growth of exports to China has been very high, at volumes 6.3 times higher than in March 2008. It is too early to say whether this is a stable trend but due to the **devaluation** of the exchange rate Ukrainian exporters are more competitive.

On the whole, the growth of the economy depends on how quickly the world economy – and that of the US – recovers.

COMMENTS

Exchange rate – обменный курс / обмінний курс;

defaults – неплатежи, невыполнение обязательств / неплатежі, невиконання обов'язків;

a well-balanced repayment schedule – хорошо отлаженный график погашения задолженности / добре збалансований графік погашення заборгованості;

to attract the funds of individuals and corporate clients – привлекать средства (капитал) населения и корпоративных клиентов / заохочувати кошти (капітал) населення та корпоративних клієнтів;

subordinated debt – субординированный долг / субординований борг;

to improve the quality of our loan portfolio – улучшить качество портфеля выданных займов (общая сумма дебиторской задолже-

ності) / покращити якість портфеля наданих позик (загальна сума дебіторської заборгованості);

to assess a client's ability to pay – оцінить платежеспособность клиента / оцінити платіжну здатність клієнта;

credit portfolio – кредитный портфель / кредитний портфель;

to diversify portfolio – диверсифицировать, разнообразить портфель / різноманітнити портфель;

Eurobonds (an international bond that is denominated in a currency not native to the country where it is issued. It can be categorised according to the currency in which it is issued) – Еврооблигации (международные обычные или конвертируемые облигации, ценные бумаги на предъявителя, представляющие собой долговые обязательства заемщика по долгосрочному займу в евровалюте, но не в валюте страны эмитента, выпуск и размещение их осуществляется эмиссионным синдикатом) / Єврооблігації;

to take some steps towards going public – предпринимать шаги по превращению из частной компании в публичную (путем выпуска акций на рынок) / робити кроки для перетворення з приватної компанії на публічну (шляхом випуску акцій на ринок);

syndicated loan – синдицированный (банковский) кредит (предоставленный совместно группой банков) / синдигований (банківський) кредит (наданий спільно групою банків);

to do asset-backed deals – заключать сделку, подкрепленную активами компании / заключати угоду, підкріплену активами компанії;

commodities market – товарная биржа, рынок товаров / товарна біржа. ринок товарів;

devaluation – девальвация (обесценивание) / девальвація, знецінення.

18. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації. У процесі перекладу давайте пояснення спеціальної термінології.

Serhiy Tihipko, the former chairman of the National Bank of Ukraine, about economic progress and developments in the banking sector.

Q: Реформирование банковского сектора проходит достаточно успешно, что Вы можете сказать о происшедших изменениях? / Реформування банківського сектора відбувається доволі успішно, що Ви можете розповісти про ті зміни, які були запроваджені? / (Banking sector reform seems to be progressing well. What are the main changes that have been implemented?)

A: This is the fourth year of rapid economic growth and over this period GDP has risen by an average of 7.4% a year, **industrial output** by 12.3%, **industrial fixed investment** 18.5% and **household real income** by 11.3%.

The banking sector has been catching up with the economy. The **increment** of banking sector capital is 31%, **banks' assets** are rising 40% a year, while **liabilities** rose 45% a year. This means deposits in banks **have increased five-and-half-fold**.

If you take the same numbers since the start of this year, the growth has been even greater – 11.5% GDP growth over the first quarter – and the banking system is growing at the same pace, while we have held back inflation, so we can be pleased with our results.

Q: **Благодаря этому росту существенно возрос спрос на банковские займы. А нет ли в этом опасности, что банкиры слишком увлекутся и, охваченные эйфорией, забудут о риске? / Завдяки цьому зростанню суттєво збільшився попит на банківські позики. А чи немає у цьому такої небезпеки, що банкіри занадто захопляться, і охоплені ейфорією забудуть про ризик? / (Thanks to this growth banks are lending as fast as they can to meet massive demand for capital. Is there a danger that bankers will get carried away and risks will be forgotten in the euphoria?)**

A: We are conscious that there are risks from the growing **lending**. But in Ukraine we have several advantages. Over the past three years we have had a balanced budget as well as a **trade surplus**. In addition we have had low **dollarisation** – lower than in other countries in the region. These factors are a strong basis and help to guard against crises.

We have developed strong monitoring of the transparency of the banking sector, especially where lending is concerned. All Ukrainian banks are audited in compliance with **international auditing standards**.

Q: **Число банковских операций с широкой клиентурой стремительно растет – как это влияет на введение страхового ограничения депозитов? / Кількість банківських операцій з широкою кліентурою стрімко зростає – як це впливає на запровадження страхового обмеження депозитів? / (Retail banking is booming – how does this relate to the introduction of a limited deposit insurance scheme?)**

A: During the past few years, we have seen trust grow between the population and the banking system, and the constant rising deposits are the evidence.

We have a deposit insurance scheme that covers Hrv3000 of deposits but we are working to increase this to Hrv5000 (\$967) by the

end of the year. Given the level of deposits and credits in the country, we believe this will be an **optimum ratio** because if we considerably increased the coverage then this could result in weaker risk assessment by the population when choosing a bank.

Q: Индивидуальные вклады являются одним из источников долгосрочного банковского капитала, но обычно срочные вклады делаются на период не более года. Что необходимо предпринять, чтобы увеличить размер долгосрочного капитала? / Індивідуальні вклади це один з джерел довгострокового банківського капіталу, але звичайно термінові вклади робляться строком до одного року. Що необхідно зробити для того, щоб збільшити довгостроковий капітал? / (Household deposits are one source of long-term capital but typically timed deposits are for no more than a year. What can be done to increase the long-term resources?)

A: Banks cannot lend for 10 years if they only have one-year deposits. Again the key issue is the level of trust between the people and the banks – trust in the banking system and in the national currency.

Here we have a lot of room for development. Our banks have already started to look for loans on the **international capital markets**. Two Ukrainian banks recently placed **Eurobonds** for \$100m each over a longer period of time. But reform of the Ukrainian insurance markets, especially **life insurance**, and pensions is still needed. We are planning to set up a three-tier pension system and work has already begun.

Q: Что Вы можете сказать о денежной политике? Курс гривны остается стабильным на протяжении долгого периода времени и резерв страховых валютных запасов существенно возрос. Это в какой-то мере влияет на уровень инфляции? (What is your monetary policy?) / Що Ви можете сказати про грошову політику? Курс гривні залишається стабільним упродовж тривалого періоду і резерв страхових валютних запасів суттєво збільшився. Це якось впливає на рівень інфляції? / (The hrivna has been stable recently and the gross international reserves have been increasing strongly. Does this impose inflation problems?)

A: We can issue deposit notes and intervene on the foreign exchange market, and these two instruments worked pretty well in controlling prices in the past two years: inflation was only 6% when the predictions were for 9.5%–10%. The net international reserves have grown by 200% in the past two years and we have three months of import coverage.

Q: Экономика стабильно развивается наряду с осуществлением реформы банковского сектора, что безусловно повли-

яло на улучшение оценки кредитоспособности Украины. Как Вы думаете улучшатся ли позиции Украины в отношении инвестиционного климата? / Економіка стабільно розвивається разом зі запровадженням реформи банківського сектора, що безумовно зіграло роль у поліпшенні оцінки кредитоспроможності України. Як Ви вважаєте, чи поліпшаться позиції України щодо інвестиційного клімату? / (The economy is growing strong and bank reform is well in hand, successes that have been reflected in Ukraine's improved credit ratings. Do you expect to reach investment grade rating soon?)

A: I think that the ratings will seriously increase when the upcoming presidential election campaign is over. These are political risks that are holding back investment.

Political risks exist here as in any other country, but I think foreign investors overestimate them. The economics of Ukraine are liberal. The private sector is strong. There is still need for **structural reform** and there is corruption. We still need tougher laws to **enforce property rights** and we need to deregulate our economy. But if we are successful in dealing with all these problems, then this will be to our benefit.

COMMENTS

Industrial fixed investment – капиталовложения с фиксированным доходом в промышленность / інвестиції з фіксованим прибутком у промисловість;

industrial output – объем промышленного производства / об'єм промислового виробництва;

household real income – реальный доход семьи, домашнего хозяйства / реальний прибуток сім'ї, домогосподарства;

increment of capital – приращение капитала / прирощення капіталу;

banks' assets and liabilities – банковские активы и обязательства / банківські активи та зобов'язання;

to increase five-and-half-fold – увеличиться в пять с половиной раз / збільшитися у п'ять з половиною разів;

lending – ссуживание, кредитование / позичання, кредитування;

trade surplus – торговый профицит / торговий профіцит;

dollarisation (occurs when the inhabitants of a country use foreign currency in parallel to or instead of the domestic currency) – долларизация / доллاریзація;

international auditing standards – международные аудиторские стандарты / міжнародні аудиторські стандарти;

optimum ratio – оптимальное соотношение / оптимальне співвідношення;

coverage – покрытие, обеспечение / покриття, забезпечення;

life insurance – страхование жизни / страхування життя;

international capital markets – международные рынки капитала / міжнародні ринки капіталу;

structural reform – структурные реформы / структурні реформи;

to enforce property rights – усиливать, укреплять права на собственность / посилювати права на власність.

19. Рольова гра. Працюючи у парах, підготуйте інтерв'ю: один із студентів виконує роль журналіста відомого фінансового видання, який прийшов, щоб поставити ряд запитань управляючому одного з українських банків, роль якого виконує інший студент. Завдання студента-«журналіста» – підготувати цікаві, на його погляд, запитання про роботу банку та банківську систему України у цілому, завдання студента-«управляючого» дати вичерпні відповіді та зберегти при цьому «обличчя» банку, у якому він працює. Зробіть запис свого інтерв'ю. Перекладіть інтерв'ю послідовно з рідної на англійську мову.

UNIT 2. GLOBAL BANKING SYSTEM

1. Перекладіть англійською мовою назви країн-членів Євросоюзу. Назвіть їх столиці.

Австрія, Бельгія, Кипр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Германия, Греція, Венгрія, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Великобританія, Польща, Болгарія.

2. Перекладіть, переключаючись з української на англійську, назви країн світу, подані у рядках, у режимі скорочених пауз.

1) Великобританія, Франція, Ізраїль, Росія, Україна, Німеччина, Іспанія;

2) Italy, United Arab Emirates, Greece, Cyprus, Egypt, Thailand, USA;

3) Чехія, Польща, Угорщина, Білорусія, Румунія, Туреччина;

4) Holland, Belgium, Denmark, Finland, Greenland, Brasil, Mexico;

5) Алжир, Сирія, СРСР, Південно-Африканська Республіка, Литва, Швеція, Швейцарія;

6) Australia, Georgia, Spain, Norway, Argentina, Cuba, Estonia.

3. Перекладіть послідовно англійською мовою у режимі скорочених пауз.

Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, закликати до радикальних реформ, МВФ, постачання грошима привілейованих країн, управляти економічною діяльністю, найбідніші країни, надання інших видів фінансової допомоги, приватні ринки капіталу, позички, забезпечення короткотермінової макроекономічної стабільності, прибуток на душу населення, кредитний рейтинг, збанкрутувати, повне списання боргів, покращити фінансове здоров'я.

4. Знайдіть відповідні дефініції до таких термінів.

Terms

1. Sukuk
2. Corporate bond
3. Preferred stock
4. Registered bond
5. Common stock
6. Share
7. Credit line
8. Nominal interest rate
9. Beneficiary
10. Inventory
11. Payback period
12. Lease

Definitions

- a) a unit of ownership in a company;
- b) stated interest rate on the face of a debt security or loan;
- c) a list of items of property;
- d) the Arabic name for financial certificates, but commonly refers to the Islamic equivalent of bonds;
- e) the party to whom property or a sum of money is given under the terms of a will or trust;
- f) specified amount of money available to a borrower from a bank, usually for one year;
- g) a bond issued by a corporation or group of people who have a charter to act as an individual;
- h) a bond having the owner's name placed on it;
- i) ordinary stock, with no fixed dividend rate;
- j) stock on which dividends are paid before those on common stock and which gives the holder some rights to any assets that are distributed;
- k) length of time required to recover the initial amount of a capital investment;
- l) legal agreement whereby the lessee uses real or personal property of the lessor for a rental charge.

5. Прослухайте та перекладіть у письмовій формі речення, переключаючись з російської мови на англійську.

1. Under the Washington Convention, a foreign person, investing in Ukraine may submit a claim to **the International Center for Settlement of Investment Disputes (the «Center»)** in order to settle any legal dispute directly concerning investment.

2. МЦУИС был создан в 1966 г. в соответствии с Конвенцией об урегулировании инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств.

3. In 1997 year **International Bank of Reconstruction and Development announced** a tender for to pick up Russia's regions for to carry out a a pilot project of sustainable forestry use.

4. **Европейский банк реконструкции и развития** является международным финансовым учреждением, которое финансирует проекты в 29 странах от центральной Европы до Средней Азии.

5. **IDA** was created on September 24, 1960 and is responsible for providing long-term, interest-free loans to the world's 80 poorest countries, 39 of which are in Africa. **IDA** provides grants and credits, with repayment periods of 35 to 40 years.

6. **Европейский банк реконструкции и развития объявил** о новых проектах, которые он будет финансировать в ближайшие полгода. Они касаются помощи в **развитии** внешней торговли, кредитования малых и средних предприятий.

7. The World Bank's **International Finance Corporation** is planning to raise around \$100 million through Islamic bonds, three bankers familiar with the deal told Reuters on Wednesday.

8. Агентством были установлены пределы компенсаций, выплачиваемых непосредственно самим **МАГИ**: 225 млн дол на страну, или не более 50 млн дол на проект.

6. Перекладіть, використовуючи механізм компресії.

1. The proposal, which is likely to fuel the heated debate in Germany over a national banking champion, was floated by Josef Ackermann, chief executive, at a supervisory board meetings Mr Ackermann, who favours a cross-border deal to ensure Deutsche remains internationally competitive, believes Germany's biggest bank has to be ready for consolidation in European banking.

2. Andrew Smithers, head of Smithers & Co, the economic consultancy, argues that financial companies, which generate up to 37 per cent of US domestic profits, are seriously overvalued. The nub of his case is that financial profit margins rose in response to the long period of disinflation that began more than two decades ago. Maturity transformation, whereby banks borrow short and lend long, is very profitable when the yield curve is steep. The same favourable market trend afforded other profitable trading opportunities to financial institutions in the period.

3. The European Central Bank signaled Thursday that it could increase interest rates as early as March, saying that it would monitor

inflation “very closely” as an economic recovery continued to unfold among the 12 countries that share the euro. The statements by President Jean-Claude Trichet came as the central bank left borrowing costs unchanged at 2.25 percent, following its first rate increase in five years in December. After the December increase, Trichet said the ECB was not embarking on a series of rate increases similar to those by the U.S. Federal Reserve, which has increased borrowing costs steadily since June 2004.

4. Bank of America raised \$7.3 billion by selling a chunk of its stake in China Construction Bank. The money will go towards obtaining the \$33.9 billion that, according to the recent official stress tests, BofA needs to guard against a severe downturn. Other banks requiring more capital include Wells Fargo (\$13.7 billion), Citigroup (\$5.5 billion) and Morgan Stanley (\$1.8 billion).

5. Poor countries were already coping with higher prices for food and fuel, putting 130m-155m people below the poverty line, the World Bank reckons. The financial crash has hit another 50m. So some people who used to have three meals a day, for example, are eating only two. The downturn has curbed tax-financed help too. Even after the grandiose promises made at aidfests such as the Gleneagles conference in 2005, rich-country aid to poor countries actually fell by 8.5% in real terms from 2006 to 2007.

7. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу. Зверніть увагу на переклад назв міжнародних фінансових організацій.

No panic, just gloom

THANKS to a mix of luck and good decisions, the economic apocalypse that loomed over central and eastern Europe seems to have been averted. But dizzy current-account deficits, wild foreign-currency borrowing and reckless fiscal policy are leaving a horrible hangover for some. The IMF forecasts a 4.9% average fall in GDP, with far bigger falls for some. The **European Bank for Reconstruction and Development** (EBRD) reckons on a 5.2% drop. The downturn is certainly nasty; but some changes have staved off the worst.

One change is that outsiders now assess risk more calmly and rationally. All the former planned economies remain capital-thirsty. But otherwise they are all different. Indeed, a rare common factor among 20-odd countries in the region with the “ex-communist” tag is that they dispute its relevance. Tarring all with the mistakes of overheated

Latvia, chaotic Ukraine or debt-sodden Hungary makes no sense. Nor does lumping together rich and poor countries, or those in the European Union and those outside. Exchange-rate regimes vary: two countries are in the euro; five countries have pegged their currencies to it; others float.

So far at least, speculators who counted on contagion toppling countries like dominoes have little to show for it, while those who bet the other way have juicy gains. Poland's stockmarket is up by nearly 40% since its low in February, Hungary's has risen by half and Russia's by nearly 90%.

Outside help is also now better co-ordinated. The previously standoffish **IMF** co-operates with the European Commission, national governments and the banks. Once seen as a lender of last resort, it now acts pre-emptively. In May it gave a \$21 billion credit line to Poland, the biggest and strongest economy in the region. That is quite different, officials stress, from the emergency rescues of Belarus, Latvia, Hungary, Romania, Serbia and Ukraine.

The IMF is also behaving more gently. Ukraine was originally told to balance its budget this year. Now the IMF says a deficit of 4% of GDP is realistic; this month it released its latest \$2.8 billion tranche. Officials are uneasy about insisting on fiscal tightening that may aggravate recession. Latvia is likely to be allowed to run a 7% deficit for this year—in return for promising, really and truly, to reach 4% in 2010.

A third change is that more aid has been given to western banks that face souring loans, typically to clients in Hungary and the Baltic states who borrowed in euros or Swiss francs. As outsiders cut back, a credit squeeze is threatening even healthy borrowers. A joint initiative by the EBRD, the **World Bank** and the **European Investment Bank** (which used to lend only to state-backed infrastructure projects) has raised \$24.5 billion for banks and other firms across the region. The EBRD is putting €432m (\$590m) into UniCredit, an Italian bank heavily exposed in eastern Europe. It is thinking of investing in 12 other west European banks. Countries such as Sweden have national schemes too.

In a new report, the IMF argues that European banks still need a lot more help. But the cash and guarantees given already have eased the greatest threat to the region: that western banks might pull out or sink under the weight of their eastern loan books. Meanwhile central Europe, home of many big car factories, has gained from rich-country governments' efforts to help their car industries. Neil Shearing of Capital Economics, a consultancy, reckons that German and other scrapping schemes to boost car sales will add fully 1% to GDP in Slovakia, and 0.5% in the Czech Republic and Hungary.

The biggest worry now is the Baltic three, which are seeing the sharpest falls in GDP. Estonia's first-quarter figures showed a year-on-year decline of 15.6%. The fall in Latvia was a stunning 18% and in Lithuania 12.6%. Monetary policy cannot counteract this, since all three are pegged to the euro. And fiscal policy offers no respite. Politicians are pushing through spending cuts, not only to reassure external lenders, but also to meet the Maastricht deficit target of 3% of GDP so as to adopt the euro soon (by 2011, Estonia hopes).

"The crisis is even good if it makes the state more efficient," says Andrus Ansip, the Estonian prime minister, who is cutting overall public spending by nearly 12%. He has slashed a fifth of the posts in his own chancellery, he says proudly. "Inefficient" spending will be cut; budgets vital for future growth will be preserved, he insists.

Devaluation is still largely taboo in the Baltics. The national currencies are not just economic symbols of solidity, but political ones too. Instead, they hope to regain competitiveness through wage cuts and greater efficiency. Such an "internal devaluation" is possible in theory, but it is unusual (and painful) in practice. It may work: Latvia now has a current-account surplus as its exports rise. Outsiders are awed by the Balts' determination, though sceptical that the sacrifice will pay off.

Still, while industries such as construction collapse, others, such as alternative energy, are growing. Mr Ansip cites Estonia's niche in windpower technology. In Latvia a firm called Carbon Neutral Biofuels has raised money for a \$10m plant to turn low-grade wood into fuel pellets for Dutch power stations. Adrian Riley, the boss, says the crunch is "a return to reality after a period of acute silliness" when high costs threatened his project's viability.

The Baltics may be a special case: small, relatively well run, with flexible economies and friendly Nordic neighbours. The broader worry across the region is political. Street protests have been muted so far, and some anger against the smug, corrupt and incompetent politicians who squandered the chances of the past decade is anyway healthy. But the European elections in early June may show how voters are reacting to hard times.

Government crises have not brought big changes. The Czech Republic's centre-right coalition lost its majority in March amid a row with the headstrong president, Vaclav Klaus. But the result has not been chaos. Until elections in October, a competent-looking caretaker government will run the country, headed by the chief statistician, Jan Fischer. In Hungary a discredited Socialist prime minister, Ferenc Gyurcsany, resigned, nominating an economist, Gordon Bajnai, to run

the government until an election next spring. He is pushing through tough spending cuts, with GDP likely to fall 6% this year.

Ivan Krastev, a Bulgarian-based analyst of the region's politics, says the fear of unemployment will disillusion middle-class voters and stoke protest voting. A bigger problem may be the fear among political elites, some of whom will stick at nothing to stay in power and out of jail. "The model is Berlusconi," he says glumly.

From *The Economist* print edition

8. Прослушайте та перекладіть послідовно з російської на англійську мову.

Сотрудница банка в России маскировала растрату купюрами из магазина приколов

Заведующая кассой одного из банков в Самаре маскировала растрату 30 миллионов рублей с помощью сувенирных купюр "Банка приколов", сообщили в пятницу в пресс-службе ГУВД по Самарской области.

По версии следствия, кассир с октября по ноябрь 2008 г. присвоила более 29,8 млн руб. и растратила их в личных целях.

"С целью сокрытия факта присвоения и растраты женщина собрала из сувенирных рублей, долларов и евро "Банка приколов" пачки купюр, которые упаковала в вакуумные полиэтиленовые пакеты и прикрепила к ним соответствующие ярлыки с указанием, что в пачках якобы находятся настоящие рубли, доллары и евро", – отметили в пресс-службе ГУВД.

Кроме того, с целью сокрытия следов преступления сотрудница банка указывала завышенные остатки денежной наличности в кассе, а также проводила фиктивные операции по загрузке банкоматов, принадлежащих банку.

Недостача была обнаружена в ходе внезапной ревизии и полного полистного пересчета банкнот. По данному факту было возбуждено уголовное дело по статье «Присвоение или растрата в особо крупном размере» УК РФ. Санкции по данной статье предусматривают наказание в виде лишения свободы сроком от пяти до десяти лет со штрафом в размере до 1 млн руб.

По материалам: Взгляд

В США банкира уволили за поимку грабителя

Банковского служащего отделения банка Key Bank в Сिएтле на западе США уволили за то, что он оказал сопротивление грабителю и задержал его до прибытия полиции.

Инцидент произошел в минувший четверг. Тридцатилетний Джим Николсон находился за стойкой, когда появился грабитель и потребовал отдать ему деньги.

Мужчина попытался схватить злоумышленника, но тот вырвался и выбежал из помещения. Служащий последовал за ним.

Николсон преследовал грабителя несколько кварталов и наконец задержал, сбив того с ног с помощью прохожего. Как выяснилось, налетчик не был вооружен.

Журналистам служащий рассказал, что знает о требовании службы безопасности банка не оказывать сопротивление грабителям и выполнять все их требования. Однако, по словам Николсона, он поддался инстинкту.

Отважный сотрудник был уволен уже в пятницу. В Key Bank от комментариев отказались.

По материалам: Лента.ru

Минфин США приглашает на работу юмористов

В министерстве финансов США открылся набор специалистов по юмору. Соответствующее объявление размещено на сайте fbo.gov, который публикует информацию о карьерных возможностях в правительстве. В министерстве надеются, что подрядчики смогут объяснить служащим важность юмора на рабочем месте, его роль в борьбе со стрессом и способы использования в деловом общении.

Просвещение министерских работников, а именно служащих Бюро государственного долга (BPD), должно проходить в виде семинаров продолжительностью два или три часа. От ведущего требуется использование карикатур, которые он будет рисовать непосредственно в ходе мероприятия. Особо оговорено, что при проведении семинаров запрещено использовать нецензурные выражения.

Бюро государственного долга – ведомство американского казначейства, численность сотрудников которого составляет около двух тысяч человек. Штаб-квартира ведомства расположена в Вашингтоне, но большая часть аппарата размещена в городе Паркерсбург, штат Западная Вирджиния. Именно на адрес BPD в Паркерсбурге могут подать заявку заинтересованные юмористы. Сколько всего имеется вакантных мест, в объявлении, размещенном 9 июля, не уточняется.

По материалам: Лента.ru

В Бельгии грабители взорвали банк

Злоумышленники, попытавшиеся в ночь на субботу при помощи динамита вскрыть банкомат в бельгийском городе Динан, взрывом обрушили здание отделения банка, сообщили местные СМИ.

В результате взрыва под обломками погиб один из грабителей. Пока неизвестно, жив ли второй, спасатели ищут его на месте обрушения.

Несмотря на взрыв, сам банкомат остался практически неповрежденным.

«Подробности»

Пожилая американка ограбила два банка за день

Пожилая американка сумела совершить два ограбления банков в Хьюстоне с интервалом в час, сообщает The Houston Chronicle.

Преступления произошли днем в пятницу. Около 12:30 по местному времени (19:30 по киевскому) женщина вошла в первый банк. Заявив операционисту, что у нее есть пистолет, она потребовала отдать ей деньги. Через час схожее ограбление произошло в банке, расположенном примерно в 6 км от первого.

Злоумышленница не пыталась скрыть свое лицо, и камеры видеонаблюдения засняли ее внешность. ФБР разыскивает женщину в очках с седыми волосами средней длины, ростом от 157 до 170 см, плотного телосложения. В момент ограблений на ней была яркая лиловая футболка и джинсовые шорты, а также кепка камуфляжной расцветки. По некоторым данным, грабительница передвигается на белом внедорожнике.

Точная сумма, которой завладела американка, не уточняется. В ФБР отметили, что женщина никак не пыталась оправдать свой поступок и действовала с наглостью, более присущей грабителям-мужчинам. Правоохранительные органы просят граждан помочь в поисках злоумышленницы.

По материалам: Лента.ru

9. Прослушайте та перекладіть послідовно короткі інформативні повідомлення, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації та термінології.

Iceland is to hold a referendum on March 6 to debate whether the country is to pay the UK and Dutch governments compensation after the collapse of Icesave, the internet bank. A recent poll conducted by Capacent Gallup showed that 62% of people would vote against the bill.

Santander is planning to gain a foothold in the Chinese retail banking market through a Chinese joint venture with China Construction Bank (CCB). The deal, which is yet to be signed or approved by Chinese regulators, will focus on rural banking and automobile finance and CCB will hold a 60% stake in the venture.

BTA Bank, Kazakhstan's largest bank, has agreed on a restructuring plan that will write off \$7.7bn in debt and interest owed to its creditors. The plan will involve reducing the bank's total debt from \$12.3bn to \$4.6bn while restructuring about \$1.6bn of BTA's total \$3.5bn in export credit agreements and other trade finance obligations.

The Export-Import Bank of the United States, a government agency that provides credit services, has approved a \$1bn facility to support loan guarantees covering 14 Nigerian banks. The US bank agreed to the facility based on policy changes undertaken by Nigeria's central bank to overhaul the country's banking system.

Korea Development Bank (KDB) has announced its interest in buying 47.58% of Thailand's Siam City Bank, estimated to be worth \$900m. HSBC and Thanachart Bank, a Thai bank that is 49%-owned by Canada's Bank of Nova Scotia, are also competing. KDB aims to become a leading corporate and investment bank in Asia by 2012.

Bank of America Merrill Lynch is helping more than a dozen multibillion-dollar international hedge funds to set up or re-establish a presence in Hong Kong and Singapore as the US and Europe increase industry regulation. The size of the hedge funds industry in Asia is \$117bn, according to Eurekahedge.

A new global survey by Mercer on banking executives' pay highlights the new mix of pay and the move from short-term schemes to higher salary and deferred compensation and reward. Some 68% of organisations surveyed have introduced performance scorecards to measure business success on both financial and non-financial criteria in response to regulators' concerns.

The Bank of International Settlements (BIS) has warned that banks may be over-exposing themselves to new risks as central bank injections have lowered the cost of liquidity. BIS is pressing for an overhaul of the global regulatory system and a change in banks' business models.

Executives from **Toyota** faced tough questioning at a congressional hearing into its recall of millions of vehicles. Akio Toyoda, the carmaker's embattled president, attended the proceedings after initially saying he wouldn't. He apologised for the safety lapses and said Toyota had "pursued growth over the speed at which we were able to develop".

Earlier, some of Toyota's American workers and car dealers rallied in support of the company

General Motors decided to phase out the **Hummer** after the Chinese government declined to approve GM's deal to sell the brand to a Chinese company. Adapted from a military design for the civilian market, the Hummer came to symbolise the ultimate gas-guzzler. One study found that Hummer drivers picked up five times as many traffic tickets as the average motorist.

Ben Bernanke dampened market speculation about the prospect of an increase to the Federal Reserve's key federal funds **interest rate** when he said it would stay low for several months. The central bank recently lifted the discount rate it charges banks on emergency loans by a quarter of a percentage point, to 0.75%.

Royal Bank of Scotland announced a pre-tax loss of £1.9 billion (\$2.7 billion) for 2009. The results were boosted by a £2.1 billion pension-related gain and a £3.8 billion gain on restructuring its own debt. The bank, which is still to pay back its bail-out money, awarded bonuses to its staff, though RBS's chief executive decided to forgo his, as have the bosses of other big British banks.

A report on pay at **Wall Street** firms found that bonuses rose by 17% last year, to \$20.3 billion. Compensation at Goldman Sachs, Morgan Stanley and JPMorgan Chase rose by 31%. Wall Street accounts for 24% of total wages paid in New York City, though it employs just 5% of its workers.

Commerzbank reported a quarterly net loss of €1.9 billion (\$2.8 billion), after it booked surprise write-downs stemming from bond insurers and generally weak trading conditions. Deutsche Bank, Commerzbank's larger rival, recently posted a net profit of €1.3 billion.

A judge finally approved a settlement between the **Securities and Exchange Commission and Bank of America** over allegations that BofA misled shareholders about its takeover of Merrill Lynch. In what has been an awkward case for the regulator, the SEC's previous agreement was tossed out by the same judge last year. In his final ruling, he criticised the new deal as "half-baked justice at best".

Google revealed that the European Union's antitrust regulator had opened a preliminary inquiry into whether its search engine and advertising practices discriminated against competitors. The investigation comes in response to complaints lodged by three internet companies, including one owned by Microsoft.

Three **Google** executives, including a former chief financial officer, were given six-month suspended sentences in Italy for allowing a clip of

an autistic boy being bullied to be viewed on Google Video, which the judge said broke Italy's privacy laws. The case could have ramifications for Google's European YouTube sites. Google described the ruling as "astonishing".

Dai-ichi, a Japanese life insurer, took steps to float on the Tokyo stockmarket. It hopes to raise ¥1.07 trillion (\$11.7 billion) in the biggest initial public offering in Japan since 1998.

Schlumberger strengthened its hand in the oil-services industry when it agreed to buy **Smith International**, a rival, in a transaction worth around \$12.4 billion. Schlumberger benefits from Smith's drillmaking skills, as energy companies look for ever-deeper oil deposits and hard-to-extract shale-gas reserves.

10. Перекладіть з аркушу текст. Зробіть презентацію українською мовою про найвпливовіші фінансові організації світу.

The World Bank is a vital source of financial and technical assistance to developing countries around the world. Its mission is to fight poverty with passion and professionalism for lasting results and to help people help themselves and their environment by providing resources, sharing knowledge, building capacity and forging partnerships in the public and private sectors.

It is not a bank in the common sense; it is made up of two unique development institutions owned by 186 member countries: the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) and the International Development Association (IDA).

Each institution plays a different but collaborative role in advancing the vision of inclusive and sustainable globalization. The IBRD aims to reduce poverty in middle-income and creditworthy poorer countries, while IDA focuses on the world's poorest countries.

Their work is complemented by that of the International Finance Corporation, IFC (Международная финансовая корпорация), Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) (Многостороннее Агентство Гарантирования Инвестиций (МАГИ)) and the International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) (Международного Центра Урегулирования Инвестиционных Спорів МЦУИС). Together, they provide low-interest loans, interest-free credits and grants to developing countries for a wide array of purposes that include investments in education, health, public administration, infrastructure, financial and private sector development, agriculture and environmental and natural resource management.

The World Bank, established in 1944, is headquartered in Washington, D.C. It has more than 10,000 employees in more than 100 offices worldwide.

Innovating from Within

To ensure countries continue to have access to the best global expertise and cutting-edge knowledge, the World Bank Group is revising its programs to assist the poor, as well as its range of financing options, to meet pressing development priorities.

The three pillars of these efforts:

Results: Together, we are continuing to sharpen our focus on helping developing countries deliver measurable results.

Reform: New reforms at the World Bank Group are aimed at improving every aspect of our work: the way projects are designed (investment lending), how information is made available (access to information), and how our staff are deployed to best assist governments and communities (decentralization).

Resources: Together, we have embarked on a campaign to secure a capital increase in 2010 – to ensure member countries continue to have a strong financial partner that can meet the challenges of an ever-evolving world.

IFC fosters sustainable economic growth in developing countries by financing private sector investment, mobilizing capital in the international financial markets, and providing advisory services to businesses and governments.

IFC helps companies and financial institutions in emerging markets create jobs, generate tax revenues, improve corporate governance and environmental performance, and contribute to their local communities. The goal is to improve lives, especially for the people who most need the benefits of growth.

IFC emphasizes five strategic priorities for maximizing its sustainable development impact:

- Strengthening its focus on frontier markets, particularly the SME sector;
- Building long-term partnerships with emerging global players in developing countries;
- Addressing climate change, and environment and social sustainability activities;
- Addressing constraints to private sector investment in infrastructure, health, and education; and Developing domestic

financial markets through institution building and the use of innovative financial products.

The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) aims to reduce poverty in middle-income and creditworthy poorer countries by promoting sustainable development through loans, guarantees, risk management products, and analytical and advisory services. IBRD raises most of its funds on the world's financial markets and has become one of the most established borrowers since issuing its first bond in 1947. The income that IBRD has generated over the years has allowed it to fund development activities and to ensure its financial strength, which enables it to borrow at low cost and offer clients good borrowing terms.

The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), better known as the World Bank, was established in 1944 to help Europe recover from the devastation of World War II. The success of that enterprise led the Bank, within a few years, to turn its attention to the developing countries. By the 1950s, it became clear that the poorest developing countries needed softer terms than those that could be offered by the Bank, so they could afford to borrow the capital they needed to grow.

As a multilateral development agency, MIGA only supports investments that are developmentally sound and meet high social and environmental standards. MIGA applies a comprehensive set of social and environmental performance standards to all projects and offers extensive expertise in working with investors to ensure compliance to these standards.

Since its inception in 1988, MIGA has issued guarantees worth more than \$21 billion for more than 600 projects in 100 developing countries.

ICSID is an autonomous international institution established under the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (the ICSID or the Washington Convention) with over one hundred and forty member States. The Convention sets forth ICSID's mandate, organization and core functions. The primary purpose of ICSID is to provide facilities for conciliation and arbitration of international investment disputes.

The ICSID Convention is a multilateral treaty formulated by the Executive Directors of the International Bank for Reconstruction and Development (the World Bank). It was opened for signature on March 18, 1965 and entered into force on October 14, 1966.

The Convention sought to remove major impediments to the free international flows of private investment posed by non-commercial

risks and the absence of specialized international methods for investment dispute settlement. ICSID was created by the Convention as an impartial international forum providing facilities for the resolution of legal disputes between eligible parties, through conciliation or arbitration procedures. Recourse to the ICSID facilities is always subject to the parties' consent.

As evidenced by its large membership, considerable caseload, and by the numerous references to its arbitration facilities in investment treaties and laws, ICSID plays an important role in the field of international investment and economic development.

Today, ICSID is considered to be the leading international arbitration institution devoted to investor-State dispute settlement.

11. Прослушайте і виконайте переклад тексту у режимі «снігова куля».

Всемирный банк даст Украине 850 миллионов долларов

Президент Украины Виктор Янукович встретился в Вашингтоне с президентом Всемирного банка (ВБ) Робертом Зелликом, обсудив, в частности, перспективы сотрудничества Украины и ВБ в рамках двух программ общей суммой около 850 млн дол.

“Прежде всего, речь идет о подготовке к сотрудничеству Украины и Всемирного банка. Речь идет о двух программах, первую из которых мы оцениваем на сегодняшний день примерно в 500 млн дол., а вторую – примерно в 350 млн дол.”, – сказал Янукович в комментарии журналистам после завершения встречи, сообщает официальный сайт главы государства.

Кроме того, по его словам, была затронута тема использования резервированных ресурсов – около 1 млрд 200 млн дол., которые Украина уже отработала по ряду программ, однако эти средства не были оформлены соответствующим образом.

Виктор Янукович и Роберт Зеллик обсудили также вопросы инвестиционных проектов, в реализации которых в Украине мог быть заинтересован Всемирный банк.

“Мы обсудили вопросы кредитования частного бизнеса, муниципальной программы развития, которую планируем, и с этой целью планируем создание инвестиционного агентства”, – отметил президент.

По убеждению Януковича, сотрудничество Украины и Всемирного банка является выгодным для обеих сторон.

Президент також висказав мнение, що, учитываючи роль Всемирного банку в преодолении последствий глобального финансово-экономического кризиса, сотрудничество с Украиной может интересовать ВБ и с точки зрения увеличения уставного фонда.

“Безусловно, мы как акционеры рассчитываем на то, что Всемирный банк будет увеличивать объемы кредитования”, – подчеркнул президент.

12. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на переклад фінансової термінології прецизійної інформації, зокрема назв організацій.

Урізати МВФ і Всесвітній банк

В останні тижні заголовки новин рябіли повідомленнями про долю Міжнародного валютного фонду і Всесвітнього банку. Експертна комісія при Конгресі США, членом якої я є, випустила доповідь (названу Доповіддю Мельтцера за іменем голови Комісії економіста Аллана Мельтцера), яка закликає до радикальних реформ обох інституцій. Слідом за тим спалахнула трансатлантична суперечка про те, кому бути новим директором-розпорядником МВФ. Процес відбору був не дуже приємним (країни, що розвиваються, наприклад, не мали реального голосу), але зрештою вибір зупинився на чудовій кандидатурі німецького фінансиста Хорста Кьолера. Іншим важливим чинником у ході дебатів стала пропозиція секретаря американського Казначейства Лоренса Саммерса про помірне реформування Всесвітнього банку, що підтримав зробленим ним раніше пропозиції про помірне реформування МВФ.

Темою запропонованої дискусії є масштаб обох інституцій. Протягом останніх 20 років МВФ і Всесвітній банк відігравали значну роль у країнах, що розвиваються, і в країнах посткомуністичного перехідного періоду. Багаті країни, особливо США, дивилися на МВФ і Всесвітній банк як на інструмент фінансової дипломатії. Обидві інституції були для США і Європейського Союзу засобом постачання грошима привілейованих країн – Мексики, Росії чи то країн Східної Азії – у часи криз. І МВФ, і ВБ також мали право накладати жорсткі умови на економічні програми країн, які зверталися до них за допомогою.

Критики МВФ і Всесвітнього банку, а зокрема – члени Комісії Мельтцера, вважають, що ці дві інституції занадто великі, надміру впливові і мають дуже широке охоплення. МВФ намагається управляти економічною діяльністю у більш ніж 50 країнах. У бага-

тьох випадках МВФ нав'язує програми, які тривають роки чи навіть десятиріччя після того, як кризова ситуація в економіці минула. Це зміцнює вплив МВФ, оскільки США наполягають на тому, що найбідніші країни мають послуговуватися допомогою програм МВФ, якщо хочуть домогтися списання боргів або надання інших видів фінансової допомоги не від МВФ.

Всесвітній банк позичає гроші десяткам країн у рамках сотень програм. Іронічно, але багато «клієнтів» Всесвітнього банку мають нормальний доступ до приватних ринків капіталу, і позички у Всесвітнього банку – лише мала частка кредитів, які ці країни можуть отримати від іншого світу за допомогою нормальних ринкових механізмів.

Комісія Мельтцера звернула увагу на те, що МВФ, до складу якого входить лише тисяча професійних співробітників, не може і не повинен намагатися проводити економічні програми в десятках країн. Це призводить до поверхневості, самоуправства, надмірного нав'язування своєї думки суверенним країнам, з усіми незадовільними або посередніми результатами, які з цього випливають. Також було зазначено, що МВФ і Всесвітній банк частково дублюють один одного, і тому жоден з інститутів не несе повної відповідальності за свої дії. Якщо щось відбувалося не так, МВФ міг перекласти відповідальність на Всесвітній банк, і навпаки.

Комісія Мельтцера рекомендувала провести скорочення обох інституцій, примусити їх сфокусуватися на основних обов'язках і, отже, поліпшити віддачу. МВФ, насамперед, рекомендовано повернутися до своїх безпосередніх обов'язків: забезпечення короткострокової макроекономічної стабільності через надання короткострокових позик урядам країн-членів МВФ, які перебувають у критичному становищі. Аби скоротити свої повноваження і знову зосередитися на поставлених завданнях, МВФ має припинити нав'язувати себе десяткам бідних країн по всьому світові.

Що ж до Всесвітнього банку, то йому Комісія рекомендувала скоротити діяльність з надання кредитів багатшим країнам, що розвиваються, і сконцентрувати всю увагу на бідних країнах з невідкладними потребами. Це спричинило б скорочення операцій Всесвітнього банку в країнах, які мають кредитний рейтинг і які вже здатні залучати приватний капітал для свого розвитку. У кредитах Всесвітнього банку також потрібно відмовити країнам, у яких прибуток на душу населення перевищує \$4000. Як наслідок, допомогу цієї інституції, насамперед, отримали б мільярди найбідніших людей по всьому світу.

Щоб допомогти найбіднішим країнам отримати незалежність від МВФ після багатьох років залежного статусу, Комісія Мельтцера рекомендувала повне списання боргів найбідніших країн, які глибоко загрузли в боргах. Зокрема, ці країни звертаються за допомогою МВФ саме тому, що уряди збанкрутували під тиском надмірної іноземної заборгованості. Списання боргів дало б цим країнам можливість покращити фінансове здоров'я без необхідності вдаватися до постійної «допомоги» і контролю з боку МВФ.

Як і було передбачено, уряд США і управлінська верхівка МВФ і Всесвітнього банку виступили проти цих рекомендацій. У своїй самовпевненості ці інститути вважають, що мають продовжувати визначати долю більшої частини світу, що розвивається. Вони не готові поступитися і дешицею влади і відповідальності, нехай навіть їхні програми зазнають невдачі. Сумно, проте уряди багатьох країн, що розвиваються, настільки звикли до залежності від цих інституцій, що дуже бояться позбавитися від їхньої владної руки, навіть якщо програми МВФ і ВБ часто заподіюють більше зла, ніж добра.

Дебати тривають, і я гадаю, що в найближчому майбутньому МВФ і Всесвітній банк будуть позбавлені своєї надмірної і самовпевненої безмежної влади. Вони будуть вимушені вчинити так, оскільки їхні програми працюють не досить добре, щоб бути виправданням владних претензій цих інституцій.

13. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу.

Credit Suisse helps with yakuza probe

Credit Suisse is co-operating with authorities in Tokyo, Hong Kong and Switzerland in an investigation into money laundering involving Japan's biggest "yakuza" crime syndicate.

The bank said that Swiss authorities had frozen one of its accounts in December and had recently notified Japanese authorities, which were now also investigating the case.

On Friday, Japanese police raided an office of Yamagu-chi-gumi, Japan's biggest crime ring, in what it said was a money laundering investigation. On the previous day, Susumu Kajiyama, known as the "Loan Shark Czar", was arrested with five other alleged members of the Yamaguchi group.

Martin Somogyi, a spokesman for Credit Suisse said that he could not comment on reports that the frozen bank account belonged to Mr

Kajiyama, citing banking privacy laws; nor could he comment on the identity of a Credit Suisse employee allegedly involved in the incident.

Japanese media have reported that police have issued an arrest warrant for Atsushi Doden, a Credit Suisse employee in Hong Kong, where laundered money was allegedly transferred from Japan on its way to Switzerland. The foreign ministry said it could not confirm whether it was seeking to persuade Mr Doden to return from Hong Kong, but said it had the power to remove the passport of anyone accused of a serious crime.

Credit Suisse said that the incident showed that measures designed to crack down on money laundering were working but that it was impossible to eradicate money laundering altogether.

“This is one of the risks of banking,” it said. “It’s like an aeroplane. You don’t want them to fall from the sky, but sometimes they do. Part of the inherent risk of banking is that clients are not always who you thought they were.”

Yamaguchi-gumi is the largest of several crime syndicates operating in Japan where they make money through gambling, drugs, the sex industry and loan-sharking. Even though official interest rates are near zero, difficulties in obtaining loans from banks have driven increasing numbers of Japanese to borrow from loan sharks charging exorbitant interest rates.

Money from loan-sharking, recycled through the purchase of discounted bonds before being sent to the Credit Suisse office in Hong Kong, is the alleged source of the laundered funds under investigation.

June 7, 2004

FT Companies & Markets

14. Прочитайте текст та складіть план. Перекажіть текст рідною мовою за складеним планом, звертаючи увагу на логічну послідовність переказу.

Barclays plans cull of middle management

Barclays Bank will announce today that it is axing 800 middle management and support jobs as part of a radical restructuring of its UK operations.

The UK’s third-largest bank is slashing the posts so it can recruit 1,000 new frontline branch staff and improve customer service in its 2,000 branches.

The plans represent the most far-reaching restructuring of Barclays’ UK operations for many years. They will be welcomed by analysts who want Barclays to cut dramatically its UK cost base.

The move has been instigated by Roger Davis, the new chief executive of the UK banking division that accounts for half of Barclays' profits. Barclays will strip out layers of middle managers – many of whom earn between £30,000 (\$55,125) and £70,000 – in areas like human resources, IT, strategy and finance.

The bank will also cut support staff roles and cut duplication across non-customer-facing areas. Barclays is recruiting 1,000 more staff for its bank branches to improve customer service across the network. It has already recruited 200 staff and plans to have all the new employees in place by the end of the year. Mr Davis has also decided to bolster the salaries of bank cashiers by up to 8 per cent and is also considering ploughing more money back into the bank branches to help refurbish them.

The costs of the new branch staff are being funded in part by savings from synergies following the creation of the UK banking division.

The division was created earlier this year from the merger of Barclays' retail banking, Premier banking and business banking divisions. The bank has been in consultation with Unifi, the trade union, over the changes.

Some of the 800 posts being cut will come from existing vacancies at the bank not being filled.

The bank has also agreed to look at redeployment for affected staff and plans to support them through an outplacement service. Jim Lowe, national officer at Unifi, said this was a radical move but would improve customer service across the branch network.

It recently admitted to analysts that, in an experiment, not a single passer-by would call into its Croydon bank branch to take a free £5 note because they did not trust the bank enough to believe the offer was genuine.

June 7, 2004
FT Companies & Markets

15. Прочитайте текст один раз та напишіть реферативний переклад рідною мовою.

Asia's central banks hold key to U.S. homes market

In the best of all possible worlds, those who wish to borrow and spend can do so to their hearts' content, while others choose to save and thus finance that consumption. Economies grow at steady rates, inflation never soars and interest rates are always friendly.

This, if you believe consensus economic forecasts, is just such a year.

Growth will remain strong in the United States while it accelerates in Europe. China will keep growing and Japan's recovery finally is real. Interest rates will hardly change.

"Moreover," said Rob Carnell, a senior economist at ING, "having achieved these targets during 2006, such levels are expected to persist for the foreseeable future." He is not convinced: "Few things are certain in economics, but as likely scenarios go, this fairy-tale view of the economy looks highly improbable."

So it does. Carnell thinks the Fed's tightening will finally slow the U.S. housing boom, and thus the economy, in midyear. Even a mild slowdown in housing could have a much larger effect on consumer spending, he forecasts. The housing market's impact on the economy has been a growing one in recent years, accounting for an unusually large share of the recovery.

The latest figures show net mortgage issuance running at 7.9 percent of gross domestic product, a record. The share of the economy devoted to residential construction spending was 5.1 percent, also a record.

Fred Post of Bridgewater Associates, a money management firm, points out that the difference between those two figures is also higher than it has ever been, and that it roughly corresponds to the excess of consumer spending over historic averages.

If housing prices falter, he argues, "this would force consumers to find alternative ways to get their hands on cash if they wanted to maintain their high levels of consumption." The negative impact on GDP, he argues, could be about three percentage points over a few years, or possibly more rapidly.

There are other impacts that could be important. In this cycle, unlike previous ones, many homeowners have taken out mortgages that could see payments soar if rates rise. Some of those mortgages have negative amortization, meaning the homeowners will owe more than they did when they took out the loan. As 2005 ended, there was a brief flurry of worry over the yield curve, which was ever so marginally inverted.

Ten-year Treasury bonds yielded one basis point – one one-hundredth of a percentage point – more than two-year Treasuries, and that set off talk about recessions, with commentators duly noting that recessions were often preceded by inverted curves.

For those worriers, the good news is that the yield curve is now back to being positive, so the recession warning is passe. But they may be missing the real point. What will do in the current recovery, if anything does, is a setback for housing. What would do that is a serious rise in long-term interest rates.

“You’ve got a housing boom that is consistent with 8 percent GDP growth,” said Robert Barbera, chief economist of ITG/Hoenig. “The reason growth is not there is that the dollar is wildly overvalued versus Asian currencies, and we have this huge trade deficit.” A strong dollar makes it difficult for U.S. companies to compete in foreign markets.

The decision on long-term interest rates will not be made in the United States. The Federal Reserve can, and will, try to adjust short-term rates, to keep the economy growing. But just as long-term rates failed to rise when the Fed increased short-term rates, it is conceivable that they would rise later, even if short-term rates were being cut. That depends to a significant extent on foreign demand for American bonds.

If Asian central banks are happy to keep buying dollar-denominated bonds to support the buck, then the current situation can continue, with the U.S. housing boom continuing and the trade deficit growing ever wider.

The alternative would be for those central banks to let their currencies appreciate while devoting more attention to domestic demand.

When, or if, they do that, long-term rates are likely to rise. And we will learn just how much a housing decline could hurt the economy.

January 13, 2006

International Herald Tribune

16. Прослухайте та перекладіть послідовно текст, звертаючи увагу на порядок слів.

In London, 3,000 in line for £1 million bonus

LONDON: London financial firms will raise annual bonuses by 16 percent to £7.5 billion after investment banks including Goldman Sachs Group posted record earnings in 2005, according to a report by the London-based Center for Economics and Business Research.

City firms will pay an average bonus of £23,000, or \$40,500, per employee, the Center estimated.

“The stock markets have been doing reasonably well and there’s been a big hike in merger activity over the past couple of years that created a huge amount of fee income,” Douglas McWilliams, one of the

authors of the report, said. “There’s also been a move toward the higher fee earning elements,” such as services for hedge funds.

The number of financial-services employees in the City of London, the capital’s finance district, rose 3 percent to 325,500 last year, exceeding the technology-fueled peak of 324,200 in 2000 that preceded a three-year slump in stock markets, McWilliams said.

“Last year was the bounce-back year and this year is the consolidation year,” McWilliams said. The value of bonuses for 2004 surged 32 percent to £6.4 billion, exceeding for the first time the £5.4 billion record set in 2000, he said.

First in line for the biggest bonuses are likely to be merger bankers and commodities traders, according to Peter Gonye, an executive recruiter at Spencer Stuart in New York. London bonuses are likely to rise more than 10 percent next year as firms increase head count by 1.9 percent, McWilliams said.

Bonuses account for more than half of total compensation for senior executives. About 3,000 people may receive bonuses this year of £1 million or more, the report said.

The center found in a study seven years ago that City employees used half of their bonuses to buy houses or pay off mortgages, McWilliams said. The rise in bonuses will also probably spur demand for new cars and luxury products such as jewelry, he said.

Bloomberg News

17. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на порядок слів.

Some analysts have argued that merging the cultures of Itaú and Unibanco will be challenging. Itaú, they say, has been run by engineers who favour a very process-driven approach; Unibanco is run by diplomats, who have a more innovative style. However, Itaú Unibanco’s CEO Roberto Setubal thinks that is an out-of-date way of looking at things.

“I don’t think the cultures are very different,” he says. “We were coming from different spots but probably moving towards the same spot. Before the merger we had been working for four years to include in our culture ingredients that we didn’t have – being more informal and innovative – and those were ingredients that Unibanco had.

“At the same time, Unibanco was also working on its culture to become more process oriented and more organised. We were on course to meet at some point in the future,” adds Mr Setubal.

Family business

As companies with strong family involvement there were bound to be emotional issues to deal with as well as the difficult issue as to who would be CEO and chairman.

“We talked a lot about culture, about how we would manage this new company, about how we would fit with each other; we had time to discuss a lot and reflect because these are life decisions, they are not day-to-day decisions. I had time to discuss things with my family, [Unibanco’s CEO Pedro Moreira Salles] had time to discuss it with his family,” says Mr Setubal.

“Both of us were in some ways losing something. [Mr Moreira Salles’] family controlled the bank and would not control it any more. My family controlled Itaú, and we are not alone in control of Itaú any more. Those things need a lot of reflection.

“We are not making an acquisition, we are marrying, it is a partnership so you have to have a lot of confidence in your partner and in the company you are joining. It was a long process,” he adds.

Moving fast

“The merger is going very well, we are four months from the announcement [at the time of the interview] and we have already announced the first and second layers of the new organisation.

“Things are moving quite fast, the mood is very positive, we have created 18 committees in different areas of the banks to learn what each bank was doing, and to do analysis on what works better here, what works better there. It is all very open and positive,” says Mr Setubal.

“Pedro proposed that I should be CEO and he would be on the board of directors. He did not propose to be the chairman because my father was chairman. My father has a very strong history in Brazil and Pedro thought that he should not ask for that post. But at some point in the discussions, my father decided that he should step down and Pedro should be chairman.”

Learning from experience

Mr Setubal says of the 11 acquisitions Itaú has made since 1995: “Some are easy, some are much more complex. We have acquired a lot of very different banks, state-owned banks that are bureaucratic, banks that are international banks and BBA, which is an investment banking franchise. We learned from those cultures and integrated other values into our company, “The most challenging integration was BBA, a lot of

people said this was impossible and wouldn't match at all but we both learned over time to respect each other," he adds.

The Banker

18. Виконайте ехоповтор діалогу. Перекладіть його послідовно у двосторонньому режимі.

The economic advisor to the Russian president explains why he is cautiously optimistic about the country's economic prospects for 2010.

Q: Какие меры будут приняты российским правительством для сокращения дефицита бюджета? Как скоро, на Ваш взгляд, экономика страны будет готова к урезанию бюджета? / Які заходи будуть прийняті російським урядом щодо зниження дефіциту бюджету? Як швидко, на Ваш погляд, економіка країни буде готова до урізання бюджету? (What measures will the Russian government take to begin reducing the budget deficit, and how soon do you feel the country's economy will be strong enough for a tighter budget?)

A: In 2009, we were expecting the budget deficit to reach 6.4% of gross domestic product (GDP), a figure revised downwards from the 10% initially foreseen. So the budget execution surpassed our expectations. Largely, this is the result of higher oil prices, but also of our anti-crisis policies and the return of confidence to various segments of the economy. With it now picking up, the budget deficit will again be lower in 2010.

However, we need to remain cautious, as the growth signs may prove to be too fragile. Hasty **fiscal tightening** may undermine the progress which we have achieved so far. Admittedly, we are fortunate to be in this position: over the past 12 months the government did not **accumulate** any **debt**, and we still have a significant portion (equivalent to more than 5% of GDP in 2010) of our reserve and **national welfare fund** in place. While we understand that this cushion is not endless, we will find the balance between tightening the budget and allowing economic growth to resume. Having said that, we will have to be conservative in building our fiscal policy in the future, and the issue of budget expenditure optimisation will continue to deserve significant attention. Tighter fiscal policy would also be helpful to bring inflation down.

Q: Насколько решительной является позиция правительства относительно ужесточения требований по увеличению капитала банков? Вы готовы закрыть большое количество банков в случае, если они не смогут увеличить капитал? / Наскільки рішучою є позиція уряду щодо посилення вимог збільши-

ти капітал банків? Ви готові закрити велику кількість банків у тому разі, якщо вони його не збільшать? (How tough is the government prepared to be to enforce higher capital requirements on the banks? Would you be ready to shut down large numbers if they fail to raise their capital?)

A: We are prepared to be very tough and are fully aware of the necessity to make the banking system stronger and better capitalised. There are, in fact, no political obstacles to this process. Our deposit insurance agency proved efficient in stepping in during critical situations. Overall, the Russian banking sector has no systemic problems with **non-performing loans**, excessive **leverage** or capital adequacy requirements. Russian banks' **balance sheets** were not overloaded with so-called toxic assets. Capital ratios of more than 20% are common in Russia. But yes, when banks do fall short of the requirements we will take appropriate steps, requiring mergers or closures of such banks.

Q: Российские компании оказались очень уязвимыми для международных кредитных рынков – Вы планируете проводить такую политику, чтобы помочь развитию более активных внутренних кредитных рынков? / Російські компанії виявилися дуже уразливими для міжнародних кредитних ринків – чи Ви плануєте проводити таку політику, щоб допомогти розвитку більш активних внутрішніх кредитних ринків? (Russian companies have proved to be very vulnerable to international credit markets – do you plan policies to help develop more active local credit markets?)

A: Absolutely. Bringing down inflation and improving the stability of the banking system are already steps in the right direction. We will also be promoting the creation of **long-term domestic savings** – via the development of a private pension and insurance industry. The government and the Central Bank of Russia will continue developing the domestic debt market, recreating the **benchmark yield curve**. The crisis has also revealed the imperfections in legislation concerning the protection of creditors' rights and we are working to correct them. Reviving the market is a matter of restoring confidence, and building a proper market infrastructure. This process takes time, but I can assure you, it is a task we take seriously.

Q: Президент Медведев во время церемонии инаугурации говорил об окончании «правового нигилизма» в России – как Вы можете оценить прогресс в этой области и что еще необходимо сделать, чтобы привлечь дополнительные инвестиции, особенно в бедные регионы? / Президент Медведев під час це-

ремонті інаугурації говорив про закінчення «правового нігілізму» в Росії – як Ви можете оцінити прогрес у цій сфері і що ще необхідно зробити, щоб привабити додаткові інвестиції, особливо до бідних регіонів? (President Medvedev spoke at his inauguration of ending «legal nihilism» in Russia – do you feel any progress has been made on this, and what more needs to be done to attract additional investment, especially in poorer regions?)

A: We view 'legal nihilism' not only as a major obstacle to investment, but as a larger problem, too, influencing many aspects of life in Russian society.

I believe we should not underestimate our efforts, despite the fact that the results might not be seen immediately. We also did not see any decline in the workload of Russian courts since the start of the economic crisis – suggesting that businesses and individuals continue to rely on the judicial system to resolve conflicts. We recently introduced amendments to legislation, requiring court procedures to become more transparent, clearer and more understandable to participants. We are making significant steps in the right direction.

As for attracting investment, apart from improving the judicial system, we believe that development of infrastructure and the reduction of administrative pressure on business are of critical importance. The measures we have introduced in this area over the past few years, predominantly to support small businesses, have been welcomed and we will continue working in this direction.

COMMENTS

Fiscal tightening – ужесточение финансовой политики / проводити більш жорстку фінансову політику;

to accumulate debt – накапливать долг / накопичувати борг;

national welfare fund – национальный фонд социального обеспечения / національний фонд соціального забезпечення;

non-performing loan – недействующий кредит, неблагополучный кредит, просроченный кредит / недіючий кредит, неблагополучный кредит, прострочений кредит;

balance sheet – балансовый отчет / балансовий звіт;

leverage – «принцип рычага», левередж, соотношение между собственными и заемными средствами; использование заемного капитала для увеличения прибыли / “принцип важеля”, левередж, співвідношення між власними й позиковими засобами; використання позикового капіталу для збільшення прибутку;

long-term domestic savings – долгосрочные внутренние сбережения / довгострокові внутрішні заощадження;

to recreate benchmark yield curve – восстановить уровень кривой дохода по ценным бумагам / відновити рівень кривої доходу з цінних паперів;

legal nihilism – правовой нигилизм / правовий нігілізм;

19. Перекладіть у двосторонньому режимі з використанням УПС.

Inflation may be well above target but Uganda's central bank earns high marks from bankers for emphasising risk management.

Q: Учитывая тот факт, что в стране всего 2 миллиона банковских счетов, а за недавнее время появилось семь новых банков и многие банки расширили свою структуру, не слишком ли это много для вашей страны? / З огляду на той факт, що в країні всього 2 мільйони банківських рахунків, а за недавній час з'явилося сім нових банків і багато банків розширили свою структуру, чи не занадто це багато для вашої країни? (With seven new banks and many established banks expanding, will there be overcrowding in a country with only two million bank accounts?)

A: In the late-1990s, we had 21 or 22 banks but some collapsed and we were down to about 15. Now we are back to 22. There has been a big outcry about outreach. Financial services are generally restricted to the bigger urban areas but now we have quite a number of small towns coming up and we're beginning to see banks going there. In the past year, we have seen bank branches rise from 180 to about 300. More competition will improve inefficiencies and bring down high bank charges and interest rates.

Q: Какие меры принимаются для борьбы с неэффективностью? / Які міри приймаються для боротьби з неефективністю? (How are the inefficiencies being addressed?)

A: The government can improve the infrastructure, especially electricity and roads, and there are opportunities for communication companies in mobile phones. If such communications are improved, banks will be able to bring more people into the financial services industry, and at a cheaper cost.

Q: Какова ситуация на севере страны, учитывая, что многие банки открывают там свои филиалы и интенсифицируют свою работу? / Яка ситуація на півночі країни, з огляду на те, що багато банків відкривають там свої філії й інтенсифікують свою роботу? (How is the situation in the north, given that many banks are establishing or strengthening branches there?)

A: I am from the north and the security situation is steadily improving. Although [rebel leader Joseph] Kony has not signed a comprehensive peace agreement, I believe he doesn't have the capacity to resume fighting. People in the camps have moved back to their villages and are undertaking economic activities. The more people begin to bring in an income, the less they think about fighting.

Q: **Вашей первоначальной целью было удержание инфляции на уровне 5%, но уже к июню она возросла более чем на 12%. Вы можете предпринять какие-либо действия на этот счет? / Вашою первісною метою було втримання інфляції на рівні 5%, але вже до червня вона зросла більш ніж на 12%. Ви можете вдіяти щось з цього приводу? (Your original inflation target was 5%, but inflation rose to more than 12% by June. Is there much you can do about it?)**

A: We are very concerned about rising inflation but we do not have a lot of control of the causes. Much of the inflation is imported – we bring in a lot of consumer items from Kenya and China, for example. Food prices have gone up and this affects us even if we are a food producer. It is unclear when we will see a turnaround (in inflation) because it is very difficult to predict whether fuel prices will continue rising or go down.

We pursue a tight monetary policy and if the government follows a prudent fiscal policy and contains the budget deficit, we should be able to manage.

Q: **Насколько хорошо банкам удается управлять рисками? / Наскільки добре банкам вдається управляти ризиками? (How well are banks managing their risk?)**

A: Our capital adequacy requirements are adequate and we focus seriously on risk management frameworks for the banks. If they are managing their risk well, it helps everyone. We also have a law that banks cannot declare dividends unless we have agreed to it because we want to make sure they have enough capital first.

Banks still need to improve risk management frameworks from board level down to individual operators. Our examiners find that most of the problems are to do with risk management frameworks. Banks have good procedures written down but sometimes do not follow them or report on them as well as they should.

Q: **Какие функции будет выполнять бюро кредитной информации? / Які функції буде виконувати бюро кредитної інформації? (What will be the impact of the new credit reference bureau?)**

A: The new credit bureau will provide information more readily so people can assess credit faster and more efficiently. Some were unwilling to participate at first because of the relatively high charges associated with processing the required information, but sponsors from the international community have agreed to subsidise the scheme's start-up costs.

Q: Как вы собираетесь использовать богатые месторождения нефти на западной границе? / Як ви збираєтеся використати багаті родовища нафти на західному кордоні? (What are the implications of the promising oil discovery around the western border?)

A: It should boost the economy but whether it turns into a blessing or a curse depends on how we manage the oil. If we produce more oil than we need, we will need a lot of investment in new infrastructure to export the surplus.

Q: Каковы планы по поводу введения общей валюты в западных странах Африки? / Які плани із приводу введення загальної валюти в західних країнах Африки? (How are plans progressing towards a common currency in east Africa?)

A: A common currency and one central bank is the eventual goal of the East Africa Community and the heads of state have said we should have monetary union by 2012. But there are things to do before then and this target may not be realistic.

20. Перекладіть у двосторонньому режимі, пояснюючи термінологію та деякі культурні особливості.

Q: Многие исламские финансовые эксперты высказывают свои сомнения по поводу того, что кризис на рынке рискованной ипотеки стал прецедентом для обоснованности главных принципов исламского финансового сектора. Насколько правильным вы считаете этот вывод и что вы можете к этому добавить? / Багато ісламських фінансових експертів висловлюють свої сумніви із приводу того, що криза на ринку ризикової іпотеки стала прецедентом для обґрунтованості головних принципів ісламського фінансового сектора. Наскільки правильним ви вважаєте цей висновок і що ви можете до цього додати? / Many Islamic finance experts have argued that the sub-prime crisis has made the case for the validity of Islamic finance's underlying principles. How fair is this conclusion and how can you account for it?

A: I think this is true to an extent. Islamic finance principles stipulate that deals must be backed by **tangible assets** and that debt levels must be strictly controlled. Selling debt against debt is not in line with the spirit of sharia, nor are transactions that carry any element of speculation.

One can easily see that Islamic finance, through its asset-based nature and its restrictions on speculative behaviour, can contribute to the stability of markets and economies. However, it would be wrong to assume that the Islamic finance industry is totally immune to the dangers posed by moral hazard and distorted incentives.

It is also important to note that Islamic finance is not totally impervious to the ramifications of turmoil in economies and capital markets in a globalised world.

Q: **Существует определенная доля скептицизма в отношении исламских банковских услуг, предлагаемых международными банками. Влияет ли подобное отношение на ваш бизнес? / Існує певна частка скептицизму у відношенні ісламських банківських послуг, які пропонують міжнародні банки. Чи впливає подібне відношення на ваш бізнес? / There is scepticism in the market about Islamic banking services being offered by international banks. Do you feel any impact of such sentiments on your business?**

A: Let me first of all say that Islamic law does not require that the seller of a product be Muslim, or that its other services also be Islamic. This is the considered opinion of our Sharia Supervisory Committee and a very widely held view of **sharia scholars**.

HSBC is also a customer-driven institution. We are ‘the world’s local bank’, which simply means that we have to fulfil our customers’ needs across geographies.

At HSBC Amanah, we provide Islamic products to serve genuine financial needs among our Muslim customers. Of course, our Islamic products are available for Muslims and non-Muslims alike.

Within HSBC Amanah, we have a Global Sharia Advisory Board consisting of independent sharia scholars advising the bank on ways to harmonise sharia standards and practices across Amanah geographies.

In addition, HSBC Amanah is advised by its Central Sharia Committee and Regional Sharia Committees on Islamic transactions and products. It is through the guidance and expertise of these scholars that we improve the lives of our customers worldwide by providing them with the choice of the highest quality Islamic financial solutions.

I believe that an international bank such as HSBC can contribute a lot to the development of Islamic finance by building on its

geographical reach, financial expertise and solid understanding of emerging markets. The internationalisation and wider acceptance of our industry in markets globally depends partly on the efforts exerted by international banks.

Q: Какие основные трудности возникают у исламской банковской системы? / Які основні труднощі виникають в ісламській банківській системі? / What are the main challenges of Islamic banking?

A: One must bear in mind that Islamic finance is only four decades old compared to well-established conventional banking. Therefore, the industry is still evolving at all levels. We believe that there is a pressing need for a proactive regulatory framework to pave the way for enhanced and innovative offerings by Islamic finance. The regulatory framework in many countries needs to appreciate the peculiarities and requirements of the Islamic finance industry.

Although there is a growing awareness of this issue, there needs to be an active engagement by the regulators to provide an enabling environment for the growth of the industry. In this respect, proactive dialogue between regulators, scholars and practitioners is of utmost importance, with a view to codifying sharia principles that are applicable to Islamic transactions. Standardisation remains a key challenge that needs to be addressed and is a collective responsibility of key industry stakeholders.

Key enablers to drive the industry forward also include the development of human assets; a lack of expertise remains one of the main challenges that Islamic banking has to face up to. The future of Islamic banking depends on the training and development of talented professionals.

Greater academic input to formulate a visionary framework for the industry is also necessary for continued innovation. We need to work on effecting a change in mindset from sharia-compliant to sharia-driven products and services.

Another important factor that needs to be addressed is the level of product understanding by customers of Islamic financial solutions. There is a genuine need to fill this gap for the increased penetration of Islamic banking products.

Q: Что Вы предприняли для того, чтобы вывести исламский финансовый сектор на новый уровень в практическом измерении? / Що Ви зробили для того, щоб вивести ісламський фінансовий сектор на новий рівень у практичному вимірі? / What have you done to take Islamic finance to the next level in practical terms?

A: We have launched a number of initiatives aimed at the development of industry talent. For example, for several years we have been running a programme for young graduates who want to pursue a career in Islamic finance.

The programme has been well received and many graduates are now assuming senior roles at HSBC Amanah and other Islamic financial institutions. Moreover, we recently entered into an exclusive partnership with the **Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)** to offer a diploma in Islamic finance, which covers key geographies including the UK, the Middle East and Asia-Pacific.

We have also recently launched a pilot microfinance project in Pakistan in conjunction with Islamic Relief. We consider Islamic microfinance as a catalyst for sustainable development in many Muslim countries and as a result we are keen to contribute to the growth of this segment. We are also advising a number of governments who are looking to embrace Islamic finance, especially when it comes to issuing **sovereign Islamic bonds (sukuks)** or reviewing tax and regulatory regimes relating to Islamic finance.

Q: Как Вы можете охарактеризовать финансовое развитие на Ближнем Востоке и в Азии, особенно Малайзии? / Як Ви можете охарактеризувати фінансовий розвиток на Близькому Сході й в Азії, особливо Малайзії? / How can you characterise the development of Islamic finance in the Middle East and Asia, especially Malaysia?

A: Different markets are growing at different trajectories for different reasons. In the Middle East, it is customer demand that is driving the Islamic finance industry with only limited intervention from local governments and regulators. In Malaysia, it is the government and regulators who are behind the surge of Islamic finance.

Market dynamics in the Middle East and Asia also differ. There is a surplus of liquidity in the Gulf Co-operation Council, whereas in Malaysia there are liquidity constraints. Therefore, in Malaysia we tend to see an inclination towards launching products that can bring cash into banks, which ultimately use that money to support their financial activities. Conversely, in the Middle East there has been a surplus of cash, and the products that are developed there reflect this because they are mainly related to equity markets, private equity and to financing investment in the real economy.

Q: В каких улучшениях, по Вашему мнению, нуждается просвещение в области финансов в вашем регионе и какую политику ваш банк HSBC Amanah проводит в этой сфере? / Які

поліпшення, на Вашу думку, необхідні для покращення освіти у сфері фінансів у Вашому регіоні і яку політику Ваш банк HSBC Amanah проводить у цій сфері? / What developments would you like to see in Islamic finance education and how is HSBC Amanah involved in this area?

A: Raising the standards of the Islamic finance industry is dependent on advanced research and development (R&D) on the one hand, and on education and raising awareness among the general public on the other. At HSBC Amanah, we attach great importance to both aspects. We have established regional centres in the UAE, Malaysia and Saudi Arabia where R&D is part of their overall mandate.

We also support many industry seminars and conferences across geographies, where leading Islamic finance experts discuss ways to take the industry to the next level. Recently we held a seminar in Dubai on sharia-compliant investments where experts from the sharia, asset management and Islamic indices worlds presented a comprehensive and complementary overview of Islamic investments. Obviously, we would like to see more universities and colleges offering courses and degrees in Islamic banking, and more interaction between bankers and academia as well.

Q: Считаете ли Вы, что появление новых исламских банков и реорганизация некоторых существующих традиционных банков представляет для вас угрозу с точки зрения конкуренции? / Чи вважаєте Ви, що поява нових ісламських банків і реорганізація деяких існуючих традиційних банків представляє для вас погрозу з погляду конкуренції? / Do you see the launch of new Islamic banks and the conversion of some of the existing conventional banks as being a competitive threat?

A: We welcome competition as it is a healthy sign for the industry. In addition, competition is beneficial for the Islamic finance industry because it drives innovation, product development and enhances customer experience. Ultimately, we see ourselves working together with other Islamic financial institutions to take the Islamic finance industry to new heights where it can reach mainstream relevance in the global financial system – and this is already happening.

COMMENTS

Conventional bank – conventional banking in terms of Islamic banking has the same purpose except that it operates in accordance with the rules of Shariah, known as Fiqh al-Muamalat (Islamic rules on transactions) – традиционный банк /традиційний банк;

tangible assets – матеріальні активи (реальний основний капітал) / матеріальні активи (реальний основний капітал);

sharia(h) – шариат / шаріат;

sukuk – (Arabic: سُكُوكٌ, plural of كُصْ Sakk, «legal instrument, deed, check») is the Arabic name for financial certificates, but commonly refers to the Islamic equivalent of bonds. Since fixed income, interest bearing bonds are not permissible in Islam, Sukuk securities are structured to comply with the Islamic law and its investment principles, which prohibits the charging, or paying of interest. Financial assets that comply with the Islamic law can be classified in accordance with their tradability and non-tradability in the secondary markets – облигации сукук; облигация, обеспеченная активами / облигації сукук; облигація, забезпечена активами;

Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) – Сертифікований інститут фахівців з управлінського обліку

21. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

Q: Банк Китаю, при наявності відділень і філій в 28 країнах світу, є найвідомішим на міжнародній арені банком Китаю. Оскільки Ваші конкуренти на внутрішньому ринку виходять на міжнародний рівень, як Ви плануєте розвивати свою міжнародну мережу й у яких саме регіонах ви плануєте розширювати свій бізнес? / Bank of China is the most internationalised bank in China, with branches and subsidiaries in 28 countries. As domestic competitors move abroad, how do you plan to develop your international network and what are your key areas of expansion?

A: Bank of China has the unique advantage in establishing business overseas through its broad international network of branches and subsidiaries. Looking forward, first we want to focus on organic growth by leveraging our existing banking network and our universal banking platform, which covers investment banking, insurance and asset management, and gives us a good platform to meet all customer requirements.

Bank of China used to be a specialised foreign exchange bank and we dominate the market in foreign exchange deposits and related products; we are the market leader. We want to use this position to further leverage our international reach and improve our overseas business.

We regard mergers and acquisitions as an important means of expansion, and in 2006 we bought a Singapore-based aircraft leasing company whose profits in 2007 were better than expected. But our focus is on **synergy** strategies in the bank; we don't just want to enlarge our size, we want to focus on a high quality growth rather than size.

Our overseas expansion strategy is focused on considering how potential targets will complement our business synergies. We don't have any specific targets for mergers and acquisitions at the moment. It is not our strategy to focus on the size of our assets; our core philosophy is to build high quality assets and high quality growth. Selective expansion is the key for 2008.

Q: Имея более 11 000 отделений и филиалов в Китае, Банк Китая обладает обширной внутренней инфраструктурой. Каковы главные стратегии развития вашего банка на внутреннем рынке, завоевание каких рынков и предоставление каких услуг входит в ваши планы? / Маючи більш 11 000 відділень і філій у Китаї, Банк Китаю має велику внутрішню інфраструктуру. Які головні стратегії розвитку вашого банку на внутрішньому ринку, завоювання яких ринків і надання яких послуг входить у ваші плани? / With more than 11,000 branches and outlets in China, Bank of China has a huge domestic network. What are your critical strategies for domestic growth and what particular markets and products are you targeting?

A: In looking at the 30 provinces across the country, we have divided our network into Tier 1 and **Tier 2** branches. We have identified the top 10 provinces or regions and 40 major cities as our key strategic targets. Our focus is on more middle and high-end customers, which reflect faster growth rates, and we allocate resources and prioritise our efforts based on this strategy and the top 10 regions, plus the 40 major cities. This is our geographical strategy.

In terms of the retail sector, there is a huge potential market in China and about 80% of our retail lending is in mortgages. This mortgage lending has quite a low non-performing rate of less than 1% and is both very safe and very profitable lending. We will continue to focus on our mortgage lending as a major part of our personal banking business. For the remaining 20%, we see personal loans, including student loans, and auto loans as an expanding area.

Student loans represent an important growth area and we focus only on the top 100 universities out of the 1000 universities across the country. This targeted lending to high quality people at the top universities is a good investment in the future and Bank of China is the market leader in student loans and auto loans.

Q: Каковы Ваши прогнозы по поводу Банка Китая на 2008 год? / Які Ваші прогнози щодо Банку Китаю на 2008 рік? / What is your outlook for Bank of China in 2008?

A: Besides increased profitability from retail, the capital markets are developing fast and there is a huge market for wealth management products, with the wealth cake getting bigger and bigger; more than 600,000 people have over \$1m in cash assets. With about 30% of profits from overseas, a radically different structure from other Chinese banks which are almost all domestic, Bank of China is much more diversified than the other banks and less reliant on lending growth with less than 50% of total assets in lending.

For a few years the growth rate in domestic will be higher than in international but we want to maintain a significant proportion of profits from overseas and maintain momentum in our expansion in Africa, the Middle East and elsewhere. For corporate banking and treasury, we seek to reinforce our leading position in trade related services, trade finance and treasury products and continue to develop fee-based businesses.

And as a key partner in the Beijing Olympics in 2008, we are happy to benefit through our involvement in the infrastructure, endorsements and ticketing projects surrounding the Games.

COMMENTS

Synergy – синергизм (явление в деловой практике, когда общий результат превосходит сумму отдельных эффектов) / синергизм (явище в діловій практиці, коли загальний результат перевершує суму окремих ефектів);

Tier 2 capital – a measure of a bank's financial strength with regard to the second most reliable form of financial capital from a regulatory point of view. The forms of banking capital were largely standardized in the Basel I accord, issued by the Basel Committee on Banking Supervision and left untouched by the Basel II accord. National regulators of most countries around the world have implemented these standards in local legislation – капитал второго уровня или субординированный долг / капітал другого рівня або субординований борг.

22. Прослушайте і виконайте перефраз кожної репліки діалогу. Перекладіть у двосторонньому режимі.

Interview with Kemal Kaya, CEO, Koç Financial Services

1. Что делает Вашу страну привлекательной для инвесторов? / Що робить Вашу країну привабливою для інвесторів? / What makes your country attractive to investors?

A combination of rapid growth and decreasing risk coming from convergence to the EU is making Turkey attractive. The EU process means full integration with the rest of the world. Turkish membership will help the EU to understand the dynamics of eastern Europe, the Middle East and central Asia. This is also true for investors who want to be located in these markets, for whom Turkey's young population provides a fresh market.

2. Каковы прогнозы экономического развития Вашей страны на ближайшие 3–5 лет? / Які прогнози економічного розвитку Вашої країни у найближчі 3–5 років? / What are the economic prospects for your country over the next three to five years?

The overall scenario would change rapidly with the help of a stable political environment and start of EU accession talks. The next target is to meet the Maastricht criteria. While the budget deficit target can be met next year, we expect the debt criterion to be met in 2008. We expect the annual inflation figures to decline to 3% in 2008.

3. Как изменится финансовый сектор в Вашей стране? / Як зміниться фінансовий сектор у Вашій країні? / How do you foresee the financial sector in your country changing?

Turkey's banking sector is still underpenetrated compared with the EU and new EU countries. We can expect a significant expansion in retail and corporate markets and an increase in FDI in the financial sector, thanks to stability, sustainable growth and decreasing risk.

4. Какую роль Ваш банк сыграет в развитии вашей страны в будущем? / Яку роль ваш банк зіграє у розвитку вашої країни в майбутньому? / What role will your bank play in your country's future development?

Koçbank represents the first foreign joint venture in the Turkish banking sector, which is an important development for the whole market. In the forthcoming term, we are determined to become more active in both domestic and international markets. Our acquisition of Yapi Kredi Bank (YKB) will create one of Turkey's largest banking groups, bringing synergies with it.

23. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, використовуючи УПС.

Q: Банк China Construction Bank работал преимущественно на внутреннем рынке до настоящего времени. Каким образом Вы планируете изменить свою стратегию и выйти на международный уровень? / Банк China Construction Bank працював переважно на внутрішньому ринку дотепер. Яким чином Ви плануєте змінити свою стратегію й вийти на міжнародний рівень? / China Construction Bank has been mainly a domestic bank up to now. How do you plan to change your strategy and move abroad?

A: We have to follow our customers and we have to provide international financial services. China's economy is global and we need to diversify our business and income as only 2% of our business comes from overseas. We need to diversify, go abroad and establish new branches.

At present we have six branches abroad and two independent companies in Hong Kong; one an investment banking arm and a branch. We also have branches in Tokyo, Seoul, Singapore, Johannesburg and Frankfurt.

In 2008 we are looking for a franchise in London or a subsidiary, and also two operations in the Middle East, in Dubai and Qatar. We already have approval from the China Banking Regulatory Commission for new branches in New York and Vietnam, and we plan to open a new representative office in Australia.

Our targets are to diversify income and build services overseas for customers. We have a very flexible strategy – we may go for 10% to 20% stakes so we can gain expertise or we may go for more than 50% if that is possible.

For foreign banks we can provide good opportunities for them in China and we also can get their customers, providing a **win-win situation** for all. However, reports that CCB is interested in acquiring part of the 17% stake in Standard Chartered Bank owned by Singapore's Temasek are only rumours.

Q: Известно, что норма прибыли на собственный капитал и основные фонды у банка ССВ выше, чем у других крупнейших банков Китая. В чем секрет успеха ССВ и чем он отличается от других банков? / Відомо, що норма прибутку на власний капітал й основні фонди в банку ССВ вище, ніж в інших найбільших банків Китаю. У чому секрет успіху ССВ і чим він відрізняється від інших банків? / China Construction Bank is re-

ported to have a higher return on assets and return on equity than the other major Chinese banks. Why has CCB done so well, and what differentiates your bank?

A: Last year was a bumper year. We were able to increase retail dramatically and we were also able to provide a big 100% increase in fee income. In terms of lending, new loans in retail rose by 40% and the growth in lending to small and medium-sized businesses was larger than growth in large corporate lending.

A key growth factor was also the growth in investment banking business. The market was very good in the sales of shares and securities. Sales of unit trusts increased by more than 700% in the first half of 2007 and this continued in the second half, providing strong fee income.

But it was not only fee income on share transactions but on transactions overall. We decided on a big increase in ATMs in 2007, increasing our number by 7000 to a total of 25,000. Today we are a big market player, with 20% of the market in ATMs, and this is very important because consumption is very big, much bigger than reported.

Consumption has increased dramatically, but this increase is underestimated because of bad reporting of services in the system of national accounting. Today 80% of people living in cities own their own houses, a higher figure than in the UK, but the system of national accounts is not accurate. The dramatic increases in debit card and cash transactions through consumption are bigger than reported.

There is clear growth in credit and credit cards but banks need to pay more to attract deposits. China is not over-banked. CCB has a 12% market share in deposits and lending, much less than, for example, HBOS in the UK, which has a 24% market share. There is room for growth in this consumption phase and improved productivity. One ATM can replace two to three tellers in big city operations.

Q: Какие перспективы для банка ССВ Вы видите в 2008 году? / Які перспективи для банку ССВ Ви бачите в 2008 році? / How do you see CCB's prospects for 2008?

A: We can manage risk well, and diversifying more into ATMs has been a smart move. We see our future growth areas in retail, construction (where we are number one), infrastructure and energy.

After the bumper year of 2007, this year is hard to predict. In 2008 gross domestic product growth will slow and in financial services the level of growth is unpredictable. Fee income from the capital markets may not grow as much as 2007.

For CCB, 4000 of our 13,000 branches will be turned into business centres, reducing waiting times and improving services. And with the

help of 50 expatriates from Bank of America (which paid \$3bn for a 9% stake in 2005) progress has been made in many projects related to risk, retail and asset management.

COMMENTS

A win-win situation – беспроигрышная ситуация / безпрограшна ситуація;

return on assets (ROA) – percentage shows how profitable a company's assets are in generating revenue – норма прибыли на основные фонды, рентабельность активов, относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период / норма прибутку на основні фонди, рентабельність активів, відносний показник ефективності діяльності, частка від розподілу чистого прибутку, отриманого за період, на загальну величину активів організації за період;

return on equity – прибыль на собственный акционерный капитал /

ATM – Automatic teller machine – банкомат / банкомат.

24. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

In the face of intensifying pressure on Taiwan's external relations from a rising China, as shown by the August 6 break in ties with oil-rich Chad, Foreign Minister James Huang shares his views about the country's external strategy.

Q: Как потеря семи бывших дипломатических союзников за последние шесть лет, в число которых входила республика Чад, повлияла на внешнюю позицию Тайваня? / Як втрата семи колишніх дипломатичних союзників, серед яких була республіка Чад, вплинула на зовнішню позицію Тайваню? / (How has the loss of seven former diplomatic allies in the past six years, including Chad last month, affected Taiwan's external position?)

A: Taiwan's diplomatic position has undoubtedly been affected by China's rise and the fiercer pressure exerted on our allies by Beijing. But the number of diplomatic allies is only one aspect of Taiwan's external relations. Taiwan has 121 non-official overseas missions even though we have only 24 formal diplomatic allies.

We do not need to be obsessed with numbers, but a sovereign country does need to have a certain degree of normal diplomatic relations so we will not allow this number to be pushed too low. We will do our best to consolidate existing relationships and strive for every opportunity to make new friends.

Q: Что для Вас означают нормальные дипломатические отношения? / Що для Вас означають нормальні дипломатичні відносини? / (What do you mean by normal diplomatic relations?)

A: All ties with our diplomatic allies are based on open and transparent co-operation plans, in which we provide assistance in fields such as agricultural development, medicine and health, infrastructure and computer education. The fact that Taiwan has become a household name in these allied countries shows that our relations are based on transparent co-operation.

Q: Потеря Чада в качестве союзника является существенной? / Чи суттєвою є втрата Чада, як дипломатичного союзника? / (Was there any special significance to losing Chad?)

A: **Switches back and forth** are common in the diplomatic competition between Taiwan and China, but the break in ties between Chad and Taiwan was timed for August 6, the day that [Taiwan's] Premier Su Tseng-Chang was scheduled to depart to attend the third inaugural ceremony for Chad President Idriss Déby.

This action marked a deliberate insult to the Taiwanese and **has sparked a backlash** among our people, and will not benefit cross-strait relations.

While our government has not made a final decision on whether to directly use the name of 'Taiwan' to apply for UN membership in response to strong voices for such a strategy, I can guarantee that after the Chad insult, the domestic demand to use 'Taiwan' in applying to enter the UN has become stronger.

Q: Принимая во внимание ухудшение отношений с Чадом, будет ли пересмотрена внешняя политика Тайваня? / Беручи до уваги погіршення відносин із Чадом, чи буде переглянута зовнішня політика Тайваню? / (In the wake of the Chad incident, will you conduct a review of Taiwan's external strategy?)

A: We have been conducting such a review over the past six months and will soon issue a new diplomatic strategy for Taiwan in the 21st century.

This strategy will be based on the concept of comprehensive co-operative relationships. **In the global village**, Taiwan has many advantages in the fields of democracy, human rights, high technology and information industries (including **e-government**), and **humanitarian assistance**. In areas such as the Middle East, Taiwan's strength in the **petrochemical industry** can also be important.

Our weaknesses are in the spheres of politics and diplomacy because we are facing a terrible rival, namely the People's Republic of

China (PRC) and it is very difficult for us to engage in a direct frontal competition with Beijing. But we must manifest the potential of our weaker national force and influence to the greatest possible degree to compensate for our weakness in diplomatic affairs.

Q: Что Вы думаете о предложении совместного членства Тайваня и Пекина в международных организациях? / Яка Ваша думка щодо пропозиції спільного членства Тайваню та Пекіна у міжнародних організаціях? / (What do you think about the proposal to Taiwan's role in international organisations with Beijing?)

A: Under what conditions could mainland China agree to make such a concession? Only if we **abandon sovereignty**. Beijing may be willing to make arrangements for international participation if we abandon sovereignty, but such participation will be the same type as with Hong Kong. Hong Kong also participated in international organisations and had overseas offices before July 1997, but afterwards its overseas offices and international organisation delegates were grouped under the Chinese umbrella.

Q: Как исключение Тайваня из таких организаций как Всемирный Банк и МВФ повлияло на его роль в международных денежных отношениях? / Як виключення Тайваню з таких організацій як Всесвітній Банк та Міжнародний Валютний Фонд вплинуло на його роль у міжнародних грошових відносинах? / (How has Taiwan's exclusion from the World Bank and the IMF affected Taiwan's role in international monetary affairs?)

A: We hope to participate in the World Bank and the IMF's work, but the political reality is that this is not possible now.

Nevertheless, we have promoted substantive economic and monetary relations in the world community and we hope we can make more contributions through pragmatic channels. For example, we have contributed to loan programmes to support local enterprises in central Asia and eastern Europe through **the European Regional Development Fund**.

COMMENTS

In the global village – в глобальном отношении, смысле / у глобальному сенсі;

e-government – управление страной при помощи интернет-технологий / управління країною за допомогою інтернет-технологій

humanitarian assistance – гуманитарная помощь / гуманітарна допомога;

to abandon sovereignty – отказаться от суверенитета / відмовитися від суверенітету;

the European Regional Development Fund – Европейский Фонд Регионального Развития / Європейський Фонд Регіонального Розвитку;

to switch back and forth – двигаться то назад, то вперед / рухатися то назад, то вперед;

to spark a backlash – вызвать в ответ резкую критику / осуждение / викликати у відповідь різку критику / засудження;

to exert fiercer pressure on – оказывать усиленное давление на / дуже тиснути, впливати на;

petrochemical industry – нефтехимическая промышленность / нафтохімічна промисловість.

25. Перекладіть у двосторонньому режимі з використанням УПС.

The governor of the Central Bank of Libya, a key figure in Libya's financial and economic transformation, talks to Stephen Timewell about the strategies in place to reform the banking sector and achieve non-oil-dependent growth.

Q: Какова стратегия развития ливийской экономики? / Що Ви можете сказати про стратегію розвитку лівійської економіки? / (What is the strategy for the Libyan economy?)

A: Libya is trying to create a more liberal economy and implement a comprehensive reform programme. The main objective is to maintain financial stability and achieve sustainable economic growth. We are keen not to depend on oil and to develop new areas to broaden Libya's production base.

We want the role of government to become less and less and the economy more privatised. In time, we want the government to move away from its ownership role in the economy to become more of a prudent regulator and let the private sector take the lead.

Q: За последние годы произошли изменения в финансовом секторе: два банка было приватизировано, частные банки нашили иностранных стратегических партнеров, происходит реформирование специализированных кредитных учреждений. Как Вы представляете себе дальнейшее развитие банковского и финансового секторов? / За останні роки фінансовий сектор зазнав змін: два банки було приватизовано, приватні банки знайшли іноземних стратегічних партнерів, здійснюється реформування спеціалізованих кредитних установ. Як Ви уявляєте собі подальший розвиток банківського та фінансового секторів? / (Recent years have seen changes in the financial sector with

two banks privatised, private banks have been encouraged to find foreign strategic partners and reforms are being considered for the specialised credit institutions. How do you see the banking and financial sector evolving?)

A: After two years, the banks will be privatised. I hope to see new investment instruments along with the private sector involvement in major projects. I also want to see more effective regulations and more foreign banks operating in Libya. More foreign banks will **bring efficiencies** to the banking sector.

Q: Центральный банк, структура которого также существенно меняется, играет ведущую роль в проведении реформ. Как Вы представляете себе роль Центрального банка в будущем и какие изменения предвидите? / Центральный банк, структура якого також суттєво змінюється, відіграє головну роль у проведенні реформ. Якою Ви уявляєте роль Центрального банку у майбутньому і які зміни передбачаєте? / (The central bank is seen to be leading the reform effort and is also undergoing a major restructuring itself. How do you view the role of the central bank in the future and what changes do you envisage?)

A: In the past, the central bank operated mainly as the **government commercial bank**, now that is changing. A broad-ranging programme is now under way to modernise the central bank, including **enhancing the monetary policy framework, developing indirect monetary instruments**, establishing a functional-based organisational structure **and strengthening bank supervision**. The programme includes reforms in the areas of research, forecasting and monetary policy implementation as well as human resource management.

The central bank is committed to building a modern, efficient banking system to support growth and its key role is to maintain financial and price stability and achieve sustainable non-oil economic growth.

This year a strategic planning unit is to be established at the central bank to prepare the bank to think strategically about what needs to be developed. Also a new human resources department has been created **to help in the recruitment and training of staff**. The many new divisions, particularly in the research department, will help build the central bank's transparent relationship with the markets and we plan **to issue quarterly bulletins**.

The aim is for the central bank to become a centre of excellence for macroeconomic issues. Monetary policy instruments will be developed further and currently plans are underway to expand the

range of the Central Bank of Libya (CBL) **certificate of deposit (CD)**, which was introduced in May 2008, especially for **shorter maturities**. Also, preparations are under way for an auction-style CD market and to **develop the interbank and secondary markets in CDs**.

Banking supervision and regulations are being improved in line with international standards, bank reporting is also being enhanced along with supervisory procedures and a credit bureau has been established.

Q: В июле этого года Ливия по рейтингу благоприятности инвестиционного климата, согласно оценкам фирмы Стэндрд энд Пур, догнала Польшу и Малайзию. Насколько это важно для Ливии и какие в связи с этим у Вас надежды на будущее? / У липні цього року Лівія за рейтингом сприятливості інвестиційного клімату, за оцінками фірми Стендард енд Пур, досягнула рівня Польщі та Малайзії. Наскільки це важливо для Лівії та які у зв'язку із цим, Ви маєте сподівання щодо майбутнього? / (In July this year, Standard & Poor's gave Libya an investment grade rating similar to that of Poland and Malaysia. What does this mean for Libya and how do you see the future?)

A: The rating shows to the rest of the world and to the international markets that a broad economic reform programme is being implemented, **external and fiscal balances** are very strong, and that Libya has no financial problems. Also the stable outlook given is very positive and, while the investment grade is strong, we feel that Libya can go even higher in the future.

Q: Как финансовый кризис повлиял на Ливию и ливийские банки? / Як фінансова криза вплинула на Лівію та лівійські банки? / (What has been the impact of the financial crisis on Libya and its banks?)

A: In 2009, the global crisis has had no impact on economic activity in Libya, with the only effects limited to reduced budget and **current account surpluses**. Both will continue to register surpluses but less than those of 2008. The Libyan banks did not borrow from abroad and as such the banking sector is unaffected by the crisis. The Libyan banks have a significant amount of liquidity invested in Central Bank of Libya CDs which amounted to Ld25bn (\$20.3bn) at end June 2009.

COMMENTS

Efficiency – экономическая эффективность, производительность, результативность, продуктивность, прибыльность, высоко-

кий організаційно-технічний рівень / економічна ефективність, продуктивність, результативність, прибутковість, високий організаційно-технічний рівень;

government commercial bank – правительственный коммерческий банк / урядовий комерційний банк;

to enhance the monetary policy framework – укрепление / усиление в рамках денежной политики / зміцнення / посилення в рамках грошової політики;

to develop indirect monetary instruments – развивать непрямые денежные инструменты / розвивати непрямі грошові інструменти;

to strengthen bank supervision – усиливать банковский надзор / посилювати банківський нагляд;

to achieve sustainable non-oil economic growth – достичь устойчивого экономического зростання без учета прибыли от продажи нефти / досягти стійкого економічного росту без обліку прибутку від продажу нафти;

to issue quarterly bulletins – издавать ежеквартальные бюллетени / видавати щоквартальні бюлетені;

certificate of deposit (CD) – депозитный (вкладной) сертификат / депозитний (вкладний) сертифікат;

shorter maturities – укороченный срок долгового обязательства / укорочений строк боргового зобов'язання;

to develop the interbank and secondary markets in CDs – развивать межбанковские и вторичные рынки депозитных сертификатов / розвивати міжбанківські й вторинні ринки депозитних сертифікатів;

external and fiscal balances – состояние внешних расчетов и финансовый баланс / стан зовнішніх розрахунків і фінансовий баланс;

current account surpluses – профицит текущего счета / профіцит поточного рахунку;

to help in the recruitment and training of staff – помочь при принятии на работу и подготовке персонала / допомогти при прийнятті на роботу й підготовці персоналу.

26. Перекладіть послідовно, переключаючись з рідної мови на англійську.

Jaime Caruana, governor of the Bank of Spain, talks about the Spanish economy.

Q: Вже давно тривають розмови про перерозподіл повноважень банківських ревізорів (спостерігачів) у зв'язку зі зрос-

таючою роллю автономій, таких як Каталонія. По суті, висловлюється думка про те, що повноваження Банку Іспанії, що стосується банківського нагляду в цих регіонах, будуть обмежені. Вас це турбує? / Уже давно ведуться розмови о перераспределении полномочий банковских ревизоров (наблюдателей) в связи с возрастающей ролью автономий, таких, как Каталония. По сути, высказывается мнение о том, что полномочия Банка Испании, что касается банковского надзора в этих регионах, будут ограничены. Вас это беспокоит? (There has been talk about a fragmentation of the supervisors in Spain with the increase in power of autonomies, such as that of Catalonia. In effect, commentators say that the Bank of Spain would have less supervisory power in those regions. Are you worried about this?)

A: We have always supported the elimination of European barriers and all measures that contribute to financial markets becoming more liquid and more efficient. The theme of the autonomies is an important one and we have on occasion manifested our worry that it could lead to a fragmentation of financial markets. We have expressed that and we will have to continue working to ensure that markets are not just national but have an international dimension that makes them more effective and gives the best service to society.

Q: Триває запаморочливе зростання кількості іпотек в Іспанії. Яке Ваше ставлення до цього як керівника Банку Іспанії? / Продолжается головокружительный рост количества ипотек в Испании. Каково Ваше отношение к этому как управляющего Банка Испании? (Mortgage growth in Spain continues its dizzying ascent. What is the Bank of Spain's view on this?)

A: Many different things have happened in Spain at the same time: the conditions and expectations of Spanish families have improved notably, financial conditions have as well – the reduction of **interest rates** – and this has led to a rapid increase in family **indebtedness**, and fundamentally in the **acquisition of housing**. Spanish families have gone in a few years from having 50% of their **disposable income** as debt to 110% of their disposable income. That speed is not sustainable and attention should be paid to it. It is true that the value of family assets has increased, too.

Our major preoccupation currently is the increase in the vulnerability of family spending decisions to interest rates variations and other elements of the economy, like employment creation. Depending on how these variables **oscillate**, there could be a more important macroeconomic effect.

Q: Рівень інфляції в Іспанії вищий, ніж у конкурентів, що безумовно завдає шкоди конкурентоспроможності. / Уровень инфляции в Испании выше, чем у конкурентов, что, безусловно, наносит вред конкурентоспособности. (Spanish inflation is above that of your competitors, with the obvious detrimental effect on competitiveness.)

A: The theme of inflation is the persistence of the differential with the rest of the European countries and competitor ones that has been going on for a few years. It is a **deterioration** of the competitiveness of our economy – especially if it is accompanied by less productivity, so that costs and prices are growing faster in Spain than in other countries. In the end, this translates into an accumulated loss of competitiveness, which is already apparent in the increased difficulty that Spanish exports have in maintaining market share and the ease with which imports are penetrating the Spanish market.

That is the worry.

The Bank of Spain can do the analysis. One has to remember that once we joined monetary union, which has given us great advantages, we knew that monetary policy would no longer be autonomous and that we needed to use the policies over which we still have sovereignty – such as **fiscal policy** – to help with these. Our recommendation continues to be a fiscal policy that compensates for **an accommodative monetary policy** and an increased flexibility in the economy that will allow us to adapt to a dynamic demand.

Q: Реформування ринку праці є частиною Ваших рекомендацій? / Реформирование рынка труда является частью Ваших рекомендаций? (Is labour reform part of your recommendation?)

A: It is probably one of the first reforms that the Spanish economy requires in terms of flexibility, but also in terms of salary, which should be more tied to the real situations of companies and thus more tied to the evolution of productivity. It would be good if collective negotiation, which is tending to **introduce uniformity and inertia in salary formation**, were more sensitive to these factors, which would give more competitiveness to the Spanish economy.

Q: Всі іспанські банкіри кажуть, що Ви як керівник центрального банку ведете дуже тверду політику, але у той же час, поважають Вас безмірно. / Все испанские банкиры говорят, что Вы в качестве управляющего центрального банка ведете очень жесткую политику, но в то же время уважают Вас безмерно. (All Spanish bankers say that you have been a very tough central bank governor but they respect you immensely.)

A: In all sincerity, I cannot imagine a better compliment. I do not think it is my **merit**, it is to do with the Bank of Spain's policy, which has always been tougher in general behaviour in terms of **supervision**, in **terms of provisions** and, I dare say, more rigorous in terms of quality of assets and capital. I think, and am happy that banks recognise it, that this has not **debilitated** them, nor has it made them less competitive. On the contrary, it has strengthened the Spanish banking system.

Q: Строк Ваших повноважень закінчується цього літа. З'явилися чутки про те, що Ви одержите посаду першого заступника керівника Міжнародного Валютного Фонду. / Срок Ваших полномочий заканчивается этим летом. Появились слухи о том, что Вы займете должность первого заместителя управляющего Международного Валютного Фонда. (Your term ends this summer. Rumour has it that you will be going to the IMF as first deputy managing director.)

A: It is too early to talk about what I will do.

COMMENTS

Interest rates – процентные ставки / відсоткові ставки;

indebtedness – задолженность, сумма долга / заборгованість, сума боргу;

acquisition of housing – приобретение жилья / придбання житла

disposable income – располагаемый доход (доход после уплаты налогов) / прибуток, який є в розпорядженні (прибуток після сплати податків);

to oscillate – колебаться / коливатися;

deterioration – ухудшение / погіршення;

fiscal policy – налоговая политика / податкова політика;

an accommodative monetary policy – кредитно-денежная политика / кредитно-грошова політика;

to introduce uniformity and inertia in salary formation – демонстрировать однообразие и инертность при формировании зарплат / демонструвати одноманітність та інертність при формуванні зарплатні;

merit – заслуга / заслуга;

supervision – надзор / нагляд;

terms of provisions – условия ассигнования / умови асигнування;

to debilitate – истощать / виснажувати.

27. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації. У процесі перекладу давайте пояснення спеціальної термінології.

Q: Чи можливі, на Вашу думку, спроби поглинання Вашого банку з боку Temasek? / Возможны ли, по Вашему мнению, попытки поглощения Вашего банка со стороны Temasek? (Do you expect Temasek to take you over?)

A: No I don't. We have known and dealt with Temasek for a long time. It has made it very clear that it is very supportive of the strategy and very supportive of management and it sees value.

Q: А як щодо припущення, що може бути здійснене об'єднання Вашого банку з банком Singaporean bank DBS, враховуючи те, що Temasek є одним з найважливіших акціонерів цього банку? / А как насчет предположения, что может быть осуществлено слияние Вашего банка с банком Singaporean bank DBS, учитывая, что Temasek является одним из крупнейших акционеров этого банка? (What about the idea that it might merge you with Singaporean bank DBS, in which it has a significant shareholding?)

A: It has got lots of financial holdings. There is a new phenomenon in the world: governments have surplus funds and reserves, which they have traditionally invested just in currency and in dollar treasuries, and that is changing.

Q: Як ви вважаєте, чи не занадто завищена у вашому банку відсоткова ставка на прибуток з акціонерного капіталу? Топік середній показник прибутку з акціонерного капіталу становив 18%. / Как вы считаете, не слишком ли завышена в вашем банке процентная ставка на прибыль с акционерного капитала? В прошлом году средний показатель прибыли с акционерного капитала составлял 18%. (Surely being content with a return on equity [ROE] in the high teens is not very ambitious? Normalised return on shareholder's equity was 18% last year.)

A: In the past few years, we have more than doubled profits, more than doubled the ROE and brought the cost/income ratio down. If we wanted to turn off the investment tap and improve profitability, the ROE would go through the roof, but we are investing in high growth regions for the medium and long term. The shareholders are very happy with the return on equity; that is shown in the price/earnings ratio of the company.

Q: У яких сферах банкінгу ви змогли б досягти кращих результатів? / В каких сферах банкинга вы могли бы достичь лучших результатов? (In what areas could you do better?)

A: We need to grow faster in private banking and non-resident Indian/Chinese/ African. We can do even better in mobile and **internet banking**. We have done a great job in building the **debt/capital markets** business and we could do even more.

Q: Навіщо ви створюєте відділ, що спеціалізується на об'єднаннях і поглинаннях? Мені здається, що діяльність Вашого банку майже не має відношення до цієї сфери. / Зачем вы создаете отдел, специализирующийся на слияниях и поглощениях? Мне кажется, что деятельность Вашего банка фактически не имеет отношения к этой сфере. (Why are you building a mergers and acquisitions (M&A) team? It is not an obvious area for you to get involved in.)

A: If you go back five years, we had a wholesale bank that was destroying value for the shareholders. We had a trade and cash management business plus corporate loans that was historically strong but not producing enough economic profit. The reality is that you need to be in higher **value-added products**. What we set about doing was **expanding the product array in wholesale banking**.

As we expanded the options – the foreign exchange business, the debt/capital markets including **syndicated loans, fixed income, securitisation** and project finance – the natural extension of that was slowly and surely **to build up corporate finance advisory, cross-border M&A** and private equity capability. No big hiring, no big names, no big teams, just quickly building it up.

Q: Ваш банк має репутацію розвинутої установи із гнучкою політикою й інноваційними технологіями, з іншого боку, чи немає ризику, як говорить прислів'я, болючіше впасти при такому високому польоті? / Ваш банк имеет репутацию быстроразвивающегося учреждения с гибкой политикой и инновационными технологиями, с другой стороны, нет ли риска, как гласит пословица, большее упасть при таком высоком полете? (You are known as a flexible, fast-moving and innovative bank but can the reverse of that coin be a tendency to slip more on banana skins?)

A: The great thing about Standard Chartered is its resilience. It has been around for 153 years. In the past few years, we have shown tremendous resilience. Yes, in the 1980s we had accidents, but that was 20 years ago.

In the past seven years, while Organisation for Economic Co-operation and Development banks have had benign, favourable, economic circumstances, **we lost our data centre in 9/11**, had the

tsunami, had earthquakes in Pakistan and in Indonesia, Sars (severe acute respiratory syndrome), which paralysed most of our Asian markets, and a credit card collapse in Hong Kong. I think we are good at managing risk across a multitude of countries.

Q: При призначенні Брайана Сандерсона на пост голови, була висловлена думка про те, що можна було знайти більш підходящу кандидатуру. / При назначении Брайана Сандерсона на пост председателя, было высказано мнение о том, что можно было найти более подходящую кандидатуру. (When Bryan Sanderson was appointed, it was said that he was not as impressive a chairman as Standard Chartered could have found.)

A: He is an outstanding chairman, who brings huge international experience.

Q: Як Ваша прихильність принципам корпоративної соціальної політики допомогла бізнесу? / Как Ваша приверженность принципам корпоративной социальной политики помогла бизнесу? (How has your commitment to corporate social responsibility helped the business?)

A: It is part of a management philosophy. In my humble view, in the next few years people are going to get more tuned in to the environment, to health, to fitness, to climate change, to the role of companies in all this.

We started to think about this deeply a couple of years ago and say that, actually, socially responsible companies that are putting something back into the communities will be the sorts of companies that young people will want to work for, will be the sorts of companies that will produce superior value. It will become part of your brand proposition. At the same time, I realise that the most important thing is that we have to make our profit, so it is profit with principles.

COMMENTS

Financial holdings – финансовые компании – холдинги / фінансові компанії – холдинги;

a return on equity [ROE] – прибыль с акционерного (собственного) капитала / прибуток з акціонерного (власного) капіталу;

surplus funds (having surplus funds means that a company has made a profit or perhaps that it has completed a project under budget, surplus funds indicate prudent management of funds over the course of the company's operations or project.) – излишки средств / надлишки коштів;

dollar treasuries – долларовые казначейские векселя / доларові казначейські векселя;

cost/income ratio – соотношение расходов и доходов / співвідношення витрат та прибутків;

to turn off the investment tap – прикрутить «инвестиционный кран», остановить поток инвестиций / прикрутити «інвестиційний» кран, зупинити потік інвестицій;

go through the roof – *to increase substantially*

to invest in high growth regions for the medium and long term – осуществлять среднесрочные и долгосрочные инвестиции в регионах с высоким экономическим ростом / здійснювати середньострокові та довгострокові інвестиції в регіонах з високим економічним розвитком;

price / earnings ratio – соотношение цен и заработков / співвідношення цін та заробітків;

debt / capital market – рынок ссудного / долгосрочного ссудного капитала / ринок позичкового / довгострокового позичкового капіталу;

value-added products – продукты с добавленной стоимостью / продукти із додатковою вартістю;

to expand a product array – расширить спектр предлагаемых услуг / розширити спектр послуг, що надаються;

wholesale banking – операции крупных банков между собой / операції великих банків між собою;

syndicated loans – синдицированный (банковский) кредит (предоставленный совместно группой банков) / синдикований (банківський) кредит (наданий суспільно групою банків);

fixed income – фиксированный доход / фіксований прибуток;

securitisation – секьюритизация (выпуск ценных бумаг при финансировании недвижимости, средство повышения ликвидности и снижения транзакцией издержек на рынке недвижимости) / сек'юритизація (випуск цінних паперів при фінансуванні нерухомості, засіб підвищення ліквідності і зниження транзакцією витрат на ринку нерухомості);

to build up corporate finance advisory, cross-border M&A – создать корпоративный финансовый консультативный совет, международный отдел, специализирующийся на слияниях и поглощениях / утворити корпоративну фінансову консультативну раду, міжнародний відділ, який спеціалізується на об'єднаннях та поглинаннях;

private equity – доля акционера в капитале предприятия, собственный (акционерный) капитал компании / частка акціонера в капіталі підприємства, власний (акціонерний) капітал компанії;

we lost our data centre in 9/11 – мы потеряли свой центр обработки информации во время террористической атаки 11 сентября 2001 года в Америке / ми втратили свій центр обробки інформації під час терористичного нападу 11 вересня 2001 року в Америці;

Sars (severe acute respiratory syndrome) – атипичная пневмония / атипічна пневмонія

internet banking – интернет банкинг / інтернет банкінг.

UNIT 3. INVESTMENT

1. Виконайте вправу на безасоціативне запам'ятовування рядів чисел та слів. Перекладіть ряди чисел та термінів послідовно у наданих паузах.

- 1) первый транш займа МВФ, кредит в размере \$8 млрд дол., уровень инфляции вырос на 3%;
- 2) \$4mln credit, debt servicing costs rose 7%, a 10% stake in;
- 3) работу потеряли 250 000 человек, инвестиции в высокотехнологическое производство увеличились на 25%, долгосрочный кредит на 3 года;
- 4) \$83 000 in cash, GDP rose by 4%, GNP declined 5%.

2. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

Интересоваться современным управленческим опытом инвестора, одобрять проекты иностранных инвестиций, краткосрочный / долгосрочный займ, рост частных инвестиций, инвестиции в окружающую среду, приток частных инвестиций, сокращение размера помощи развивающимся странам, суммарный показатель увеличился вдвое, ограничение кредитования, высокие темпы экономического развития, доступ к источникам финансирования, самый низкий показатель за последние пять лет, в прошлом году долг развивающихся стран вырос на 7%, затраты на обслуживание долга достигли 180 млрд дол., приток капитала в частный сектор увеличился, остальные средства перечислены на другие программы, кредитование крупномасштабных инфраструктурных проектов, произвести аудиторскую проверку деятельности банка, иностранные инвестиции, предоставить средства, кредитное соглашение, беспроцентный/долгосрочный кредит, очередной транш займа МВФ, коэффициент, кредитное соглашение, безвозмездная субсидия, кредитор, получатель, дата погашения кредита, условия предоставления займа, кредит в размере 10 млрд дол., заем на развитие обрабатывающей промышленности, переговоры о выделении льготного кредита, беспроцентный период, открыть кредитную ли-

нию, уровень инфляции достиг 11%, инвестиции в перерабатывающую промышленность увеличились вдвое, принятые формы капиталовложений: наличными и товарами, получить разрешение на инвестиции, поощрять инвестиции.

3. Знайдіть відповідні дефініції до таких термінів.

Terms

1. Tax
2. Yield
3. Cash
4. Bond
5. Stock/share
6. AA rating
7. Portfolio
8. Liquidity

Definitions

- a) the pattern of investments held by a bank;
- b) a government or local government security;
- c) the actual return from a particular investment;
- d) a unit of ownership in a company;
- e) a stock thought to be of highest quality;
- f) money collected by a government for its support;
- g) the speed with which an investment can be redeemed for cash;
- h) coins and bills.

4. Диктант-переклад. Прослухайте та перекладіть терміни у письмовій формі у режимі скорочених пауз.

- 1) издержки;
- 2) to grant a credit;
- 3) переводной вексель;
- 4) growth rate;
- 5) залог;
- 6) trade deficit;
- 7) кредитование в гривнях;
- 8) to attract foreign investors;
- 9) получить кредит;
- 10) galloping inflation;
- 11) средний доход на душу населения;
- 12) tough monetary policy;
- 13) госсектор;
- 14) to issue new shares.

5. Прослухайте та перекладіть у письмовій формі речення, перекладаючись з української мови на англійську.

1. IMF Latvia and Estonia representative said that the negotiations would focus on structural reforms such as tax administration, civil service reform and privatisation.

2. У суто цифровому вираженні американські іноземні інвестиції в українську економіку з 2005 р. сягають 664 млн дол. Це на 81% більше суми, інвестованої Нідерландами, які займають друге місце серед найбільших джерел іноземних інвестицій.

3. The investment decision (also known as capital budgeting) is one of the fundamental decisions of business management: Managers determine the investment value of the assets that a business enterprise has within its control or possession.

4. Структура іноземного інвестування по регіонах України характеризується традиційним залученням прямих інвестицій в економіку Києва, Одеських, Дніпропетровських, Донецьких, Львівської областей, Автономної Республіки Крим.

5. Whether you are a company, a joint group of investors, or a money-owning individual wishing to get a stable income from capital investments – our investment fund will be your helping hand in managing your money for today and tomorrow.

6. Обсяг іноземних інвестицій в економіку Києва дещо знизився порівняно з 2001 р. Зокрема, інвестиції Сполучених Штатів зменшилися з 60 млн до 20 млн дол.

7. The volume of the general funding has grown along with the spending on the national economy, the communal field and culture. The tax collection dropped by 9.2 percent; the collection of taxes in the regional budget reduced by 11.4 percent.

8. За розрахунками, загальний обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України становить понад 40 млрд дол. США.

6. Використовуючи слова, подані у дужках, поясніть значення термінів англійською мовою. Зробіть запис своїх пояснень. Перекладіть його рідною мовою.

1. Cash-in-banks (as a reserve, risk, withdrawals)

2. General obligation bonds (secured by, the property of a city, other unit of government)

3. Municipal bonds (for sale, a city or other unit of government, offered by)

4. Revenue bonds (revenues, repaid out of)

5. AA rating (a bond, a stock, the value of, a high estimate of)
6. Tax-exempt (tax obligation, free from)
7. Working capital (day to day, cash, needs)
8. Fixed capital (machinery, buildings, long term)
9. High yield (good return, risk, long period of time)
10. Overdraft (current account, withdraw, exceed)
11. Insolvency (failure, obligations, due)
12. Banker's acceptance (time draft, payment, to guarantee)

7. Поясніть подані терміни та аббревіатури рідною мовою. Зробіть запис своїх пояснень. Перекладіть його англійською мовою.

Investor, International Investment Funds Association (IIFA), Social Investment Organization (SIO), capital-productive investment, negative investment, consumer capital investment, safety-stock investment, highly leveraged investment, human investment, European Development Fund (EDF), common trust fund, funding, gold bar investment fund.

8. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу.

Bracing for new gloom from markets in U.S.

NEW YORK: Stock investors in the United States could be facing further declines this week, which would worsen the markets' dismal start to 2008. Banks are due to post quarterly results that some observers expect may contain more mortgage-related surprises.

With fears of a recession mounting, any news that suggests further deterioration in the U.S. economic picture is likely to weigh heavily on stocks.

"If the numbers are not as bad as the market is expecting, we'll probably begin to see some relief," said John Praveen, chief investment strategist for Prudential International Investments Advisers in Newark, New Jersey, referring to possible write-downs related to subprime mortgages.

"If the numbers are worse than what the market is looking for, we'll probably see a big sell-off."

Citigroup and Merrill Lynch are among financial companies scheduled to report this week, while results are also expected from the Wall Street bellwethers General Electric and IBM.

Last week, the Dow Jones industrial average fell about 1.5 percent, the Standard & Poor's 500 index declined 0.7 percent and the Nasdaq

dropped 2.6 percent. After three straight weeks of declines, the S&P is down 5.6 percent, its poorest three-week performance since early August. The Dow is down 6.28 percent, the worst such stretch in nearly five years, and the Nasdaq is down 9.4 percent, its worst such run in more than five years.

An extensive U.S. economic agenda also looms this week, with reports due on producer prices, consumer prices, retail sales, housing starts and business inventories.

After the strong signal last week from Ben Bernanke, the chairman of the Federal Reserve, that it will be very accommodative on interest rates at its next meeting on Jan. 29 and 30, the consumer price index on Wednesday report takes on even more significance.

A benign CPI number will increase the expectation that the Fed's rate cut will be 50 basis points, not just 25 basis points, Praveen said. Interest rate futures are already pricing in a cut of half a percentage point.

Both Citigroup, which reports Tuesday, and Merrill, which reports Thursday, replaced top leadership last year as they became mired in losses related to subprime mortgages.

The New York Times on Friday reported that Merrill is expected to suffer \$15 billion in losses stemming from bad mortgage investments, almost twice the company's original estimate.

Citigroup is also expected to report a large fourth-quarter loss. Its shares were up Friday on hopes that it was close to securing new outside capital, but the stock has been hit hard by concerns about further write-downs. The largest U.S. bank recorded about \$6.8 billion of write-downs in the third quarter and said in November it may face another \$11 billion worth.

"Even with a heavy calendar of data, earnings should be the thing that is more in play," said Brandon Thomas, chief investment officer with Portfolio Management Consultants, a unit of Envestnet Asset Management in Chicago.

In a Reuters poll of economists, producer prices are seen rising 0.2 percent in December after a 3.2 percent jump in November on a spike in energy prices, according to the median forecast.

A rise of 0.2 percent is expected for "core" producer prices, which exclude the volatile food and energy sectors. The producer prices data is due on Tuesday. Data from the Commerce Department, also due Tuesday, are expected to show that retail sales were unchanged in December. The November report showed a stronger-than-expected 1.2 percent increase, but store chains have since reported disappointing activity in the weeks leading up to Christmas.

Wednesday brings data on November consumer prices, with median forecasts pointing to a rise of 0.2 percent in both overall and core rates.

Also on Wednesday, the Federal Reserve issues the Beige book, a summary of economic conditions in the 12 Federal Reserve districts. It is prepared for the month-end Fed meeting on rates and will be studied by analysts for more clues about monetary policy.

A key indicator in the new week will be home construction started in December, due to be released on Thursday. The median forecast in the Reuters survey sees a slower 1.14 million unit annual pace, from 1.19 million in November. The report also includes data on building permits.

Other reports in the week ahead include regional manufacturing data from Federal Reserve banks in New York and Philadelphia.

Reuters

9. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації, зокрема власних імен та назв організацій.

Citigroup hits a snag in China bank talks

NEW YORK: Citigroup's talks with the China Development Bank to make a multibillion-dollar investment in the company have reached an impasse after the Chinese government spurned a possible deal, according to a person close to the situation.

While Chinese investment groups have bought big stakes in Wall Street firms like Bear Stearns and Morgan Stanley, the scuttled deal suggests there may be limits on how much the Chinese government is willing to invest in the Western banking system. The exact reasons for the breakdown are unclear, and it is possible the two sides may return to the negotiating table.

Citigroup is turning to cash-rich investors, including foreign governments, for a second time as it confronts mounting losses on mortgage-related investments. It hopes to raise about \$10 billion, people briefed on the plan said Friday.

The China Development Bank, which is controlled by the Chinese government, had been expected to invest at least \$2 billion, these people said. Citigroup is also in talks with the Government of Singapore Investment Corporation and the Kuwait Investment Authority.

Large investors like Prince Walid bin Talal of Saudi Arabia, who helped rescue Citigroup in the early 1990s, and Capital Research and

Management, a money management firm that is the bank's biggest shareholder, are being offered the chance to invest as well to

help prevent their current stakes from being severely diluted, but it is unclear whether they will choose to do so. Other investors may also be involved.

While the deals may yet fall through, announcements are expected shortly. The talks come as Citigroup is expected to disclose additional huge losses stemming from bad mortgage-related investments. Analysts project the company is likely to announce charges of \$12 billion to \$18 billion – and possibly more – when it reports earnings on Tuesday.

International Herald Tribune
January, 2008

10. Прочитайте текст та выпишіть основну термінологію за темою «Інвестиції». За допомогою довідкової літератури та Інтернету перекладіть терміни та їх тлумачення англійською мовою. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на переклад та тлумачення термінів.

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на сьогодні наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. При розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України, беручи до уваги розвиток таких економічних параметрів, як інституції, інфраструктура, макроекономіка, охорона здоров'я, освіта, ефективність ринків, технологічне оснащення, бізнесове середовище та інноваційну сферу, наша держава, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, що міститься у «Глобальному звіті про конкурентоспроможність 2007–2008», знизилась з 69-ї до 73-ї позиції із 131 країни світу. Падіння рейтингу України пов'язано з низькою продуктивністю економіки. Для України було виділено як конкурентні переваги, так і бар'єри. До переваг віднесено гідну вищу освіту, розмір державного боргу, вартість робочої сили, залізничну мережу, інноваційний потенціал. Лімітуючі фактори склали торговельні бар'єри, інвестиційне законодавство, прозорість державної політики, надійність банківської системи, митні процедури.

Водночас представники багатьох іноземних компаній відкрито стверджують, що надходження масштабних інвестицій в Україну ускладнюється відсутністю стабільності навіть на короткий проміжок часу. Унаслідок цього привабливість українських компаній для іноземних інвесторів не зменшується, але деякі з них займають вичікувальну позицію.

До основних ризиків в Україні належить часто змінюване законодавство, залишається невирішеним земельне питання.

Інвестиції та інвестори мають бути захищені на законодавчому рівні, і в разі звернення до органів судової влади інвестор повинен бути впевнений у неупередженості системи, а прийняті закони – не мати зворотної чинності.

Неабияку загрозу становить корупція. За даними на кінець жовтня 2007 р., Україна сприймається в світі як країна, що значною мірою охоплена цим явищем. Згідно з доповіддю міжнародної організації GRECO (Council of Europe Group of States against Corruption), корупція в Україні є системним і масштабним явищем, що зачіпає все суспільство й державні інститути, включаючи суддів, та становить реальну загрозу принципам демократії й верховенству закону.

Дошкульного удару інвестиційному іміджу, загрозу економічній безпеці держави та її конкурентоспроможності в очах світової спільноти завдає відносно новий феномен – рейдерство, тобто захоплення контролю над підприємством будь-якими способами, що включають підкуп менеджерів компаній, що поглинаються, чиновників і суддів, підробку документів і судових рішень, відверто кримінальні силові методи (шантаж, погрози, побиття), силове захоплення. Розмах рейдерства в Україні досить великий, кількість захоплень сягає 3000 на рік. Причому на відміну від європейського чи американського рейдерства українське має відчутну кримінальну складову: протиправні дії здійснюються із залученням озброєних формувань, окремих співробітників судової та правоохоронної систем.

Протидія рейдерству буде ефективною завдяки вдосконаленню законодавства і захисту прав міноритарних акціонерів, для чого потрібно скасувати вимоги присутності 60 % акціонерів для можливості проведення зборів з правом прийняття рішень більшістю акціонерів. Акції ж міноритаріїв повинні викуповуватися за ринковою ціною, а не розмиватися в ході додаткової емісії.

Привабливість України як об'єкта для інвестицій іноземного капіталу можна охарактеризувати на основі такого сценарію вкладення коштів: найбільшою популярністю користуються галузі, які переживають піднесення і зорієнтовані на внутрішнє споживання (банківська сфера і страхування, зв'язок). Найбільшими інвесторами є Сполучені Штати Америки, Кіпр, Великобританія, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Польща.

11. Прочитайте текст та складіть план. Перекажіть текст рідною мовою за складеним планом, звертаючи увагу на логічну послідовність переказу.

Big investors in strong euro: cocaine cartels

A cocaine boom in Europe and the continent's strong currency have combined to fuel a thriving industry: euro-laundering.

With the euro approaching \$1.50 and soaring demand for cocaine in countries like Spain and Italy, Europe has become a far more lucrative place to do business for Latin American drug cartels than in previous years.

To obscure the origins of the funds, and escape government scrutiny in the process, the cartels use a complex system to launder their proceeds.

In late March, U.S. authorities arrested a man carrying a leather duffel bag who had just landed at Los Angeles International Airport on a flight from Santiago, Chile. Inside the bag was more than \$1.9 million of cash, mostly in bundles of €500 and €200 notes.

U.S. and Chilean law-enforcement officials believe the man was at the end of a money-laundering trail that begins in Europe. Over a period of 4.5 years, he and his associates flew to the U.S. from Latin America some 280 times, openly toting more than \$244 million of euros into the country according to documents in a case brought by federal authorities in U.S. District Court in New York.

Delivering a May speech to an international drug-enforcement conference in Madrid, Karen Tandy, then head of the Drug Enforcement Administration, remarked on the source of euros declared by people entering the U.S. "Nine of the 10 travelers who carried the €1.7 billion [\$2.53 billion] that came into the United States during 2005 did not come from Europe," she said. "They came from Latin America."

The big bills have become so symbolic of the lush life that they have recently crept into pop culture: The rapper Jay-Z's video for Blue Magic— the debut single from his new album "American Gangster"— features a suitcase full of 500-euro notes and a shot of Jay-Z thumbing through a stack of them and rapping the words, "the kilo business." Jay-Z's publicist said she had no comment.

The wads of euros carried by couriers like the one arrested at LAX are typically proceeds of Europe-bound cocaine shipments that often transit through Africa, law enforcement officials say.

Consumption of the drug has soared in much of Western Europe, according to a report released last year by the United Nations Office on

Drugs and Crime. In Italy, use of the drug rose to 2.1% of the general population in 2005 from 1.1% just four years earlier. In France, it tripled from 2000 to 2005, from 0.2% to 0.6% of the adult population. Cocaine use in England doubled from 1998 to 2006, according to Britain's National Health Service, to 2.4% of the adult population.

Some narco-euros are laundered directly in Europe. But officials say the lion's share is routed back to South America as cash and eventually ends up in the U.S.

"This is still a cash business," says Donald Semesky, the DEA's head of financial-crimes investigations.

The first step is to convert small bills accumulated from thousands of street sales into €500 notes, which are easy to transport. Obtaining large quantities of these conspicuous notes, though, isn't easy. So drug traffickers turn to specialized criminal rings—whose members are often involved in banking and real estate—to gain access to them, says Jose Manuel Alvarez Luna, chief of the money-laundering section of the Spanish police.

Spain is the center for such aggregation, according to law-enforcement officials. A high-level Spanish banking official says a disproportionate share of the euro zone's €500 notes, known as Bin Laden's for their scarcity, circulate in Spain.

The purpose of money-laundering is to disguise the criminal origins of ill-gotten gains so the funds appear legitimate. In most cases, laundering also helps criminals escape the notice of tax collectors and law-enforcement officials, boosting the value of their illegal earnings.

Especially since Sept. 11, 2001, tightened antilaundering regulations, known by banks as "know your customer" rules, have forced drug cartels to use more circuitous routes to circulate their funds around the globe.

For starters, the drug cartels don't bring their narco-euros to the U.S. themselves. Instead, they usually sell their euros to South American black-market currency brokers or to foreign-exchange houses, known in Spanish as *casas de cambio*. The *ca-sas*' business as currency-exchange houses gives them a natural cover for moving large amounts of cash.

But in South America, there are few if any legitimate buyers for the huge sums of euros that the *casas* obtain—directly or indirectly—from the traffickers. So the *casas* funnel most of the narco-euros, sometimes via middlemen, through a chain of exchange houses in countries like Colombia, Peru, Brazil and Chile, says the DEA's Mr. Semesky. Often, the drug traffickers will sell their euros for Colombian pesos, and then the euros entering the U.S. no longer belong to the drug cartels but to

the casa de cambio. In other cases says Mr. Semesky, traffickers pay the casas to move funds into one of their U.S. bank accounts. These funds aren't usually intended for withdrawal, but rather to pay various debts. This is achieved by wiring funds to the account of whomever the trafficker wishes to pay. On a recent night at a bar on Madrid's bustling Gran Via, a shirtless, tattooed waiter served tables and a buxom drag queen in a nurse's uniform worked the crowd. In the trendy venue was a man in his 30s who talked by cellphone with his dealers. A few minutes later, he stepped outside, leaned into the window of a small car and handed over €60. For that sum, he received one gram of cocaine.

Such street sales have surged. Spain now has a larger percentage of its population (3%) using cocaine than the U.S. (2.3%), the previous top per-capita consumer, according to UN. figures. In the first half of 2007, a kilo of cocaine sold for €33,000, or about \$43,900 at the time, in Madrid, more than triple the \$12,500-\$14,600 it fetched in Los Angeles and far more than the \$13,000-\$26,000 it sold for in New York, according to the Spanish police and the DEA.

Last year, seven European countries banded together to form the Maritime Analysis and Operations Center-Narcotics (MAOC-N), an international agency dedicated to stopping drug traffic over the Atlantic. Already, the center is helping to make major busts.

In October, on the high seas off West Africa, Spanish authorities-acting on a tip from MAOC-N-seized an aging, cockroach-infested trawler. Called the Opnor, it allegedly had more than three metric tons of cocaine hidden below the floor of its cargo hold. Apparently registered in Panama, the vessel was captained by a grizzled Dutch man in his late 60s and is believed to have been heading toward Senegal. The boat was following a typical pattern, authorities say. They surmise that, if it hadn't been seized, its cocaine would have been warehoused in West Africa, where crushing poverty, weak law enforcement and, often, rampant corruption make for an ideal way station. The traffickers would have then sent the drugs to Europe by boat, either directly or via North Africa. Increasingly, say Spanish and American authorities, cocaine is also being flown from North Africa in small planes landing in Spain and Portugal on clandestine air strips.

Spanish police first noticed cocaine coming via Africa in 2004, says Eloy Quiros, chief of the drug and organized-crime unit of the Spanish national police. He and other Spanish law-enforcement officials say the traffickers were forced to take that route because the Spanish, Portuguese and British navies were intercepting boats coming to Europe directly from South America.

Spain is a favorite entry point because of its proximity to Africa, its long coastline and its language, which it shares with Colombia and most other South American countries. Spanish officials say they seized almost 100 metric tons of cocaine in 2005 and 2006. According to United Nations statistics, Spain seized more cocaine than any European nation between 1999 and 2005.

Authorities suspect that Europe's thriving cocaine business likely provided the euros in the duffel bag of Mauricio Mazza-Alaluf, the man arrested at LAX in March. Along with a cousin, Luis Mazza-Olmos, he ran an exchange house in downtown Santiago, Chile, according to U.S. and Chilean law-enforcement officials.

The probe into the Mazzas began in August 2004, says Christian Caamano, an investigator for the Investigative Police of Chile. The tip-off was a Peruvian passenger on a flight from Colombia who arrived at the Santiago airport carrying a backpack stuffed with €600,000 in €500 notes, according to Mr. Caamano. Alarmed, Chilean authorities began monitoring such couriers and noticed that they dropped off their bags full of euros at the Mazzas' exchange house.

The routine later evolved: A courier from Colombia, allegedly carrying European proceeds, would deliver cash at the Santiago airport to an armored-car service. It would count the money in a parked truck and turn it over to the Mazzas or one of their associates, says Hernan Penafiel, the lead prosecutor in a parallel case brought in Chile against the Mazzas. One of the Mazzas or their associates would then board a U.S.-bound flight with the money, Mr. Penafiel says.

Once on U.S. soil, authorities say, the Mazzas moved their euros with breathtaking openness. Their main tactic was to dutifully fill out paperwork at customs points and financial institutions, using real family and business names, according to law-enforcement officials and court documents from the U.S. case.

After the Mazzas or their associates cleared Customs at Los Angeles International Airport, they would transfer their cash to Associated Foreign Exchange Banknotes, Inc., a currency exchange firm based in Encino, California. AFEX Banknotes then converted the euros into dollars and wired the dollars to U.S. bank accounts the Mazzas had opened, according to law-enforcement officials and two AFEX Banknotes employees.

The Mazzas had accounts with at least three banks in the U.S., according to the court documents from the New York case: Israel Discount Bank of New York; Harris Bank in Chicago; and J.P. Morgan Chase in Dearborn, Michigan. In opening each account, the Mazzas

gave their company's real name and openly described it as a tourism and currency-exchange agency.

The Mazzas proceeded to move huge sums of money through these accounts, according to the court documents, often after receiving faxed instructions, intercepted by Chilean authorities, from people or businesses that authorities believe are connected to Colombian traffickers.

In a single year, according to court documents, the Mazzas wired \$133 million into the Harris Bank account and \$117 million out. At their J.P. Morgan Chase account, they wired \$35.5 million in and \$34 million out in less than three months, and their IDB checking account recorded more than 2,500 transactions totaling more than \$29 million during 2003 and 2005, according to the court documents.

Asked to comment, Harris Bank said in a written statement that it "identified suspicious activity" after conducting its own investigation and "closed the account in accordance with banking regulations." IDB said the events outlined in the New York case "occurred under former management" and it no longer maintains accounts for unlicensed money transmitters. Chase declined to comment.

On a recent afternoon, far from the glitz of the night life on Gran Via, a homeless addict walked around in a northern Madrid shanty town with a syringe hanging out of his forearm. Until the mid-1990s, such addicts used to shoot heroin. Now, they often inject a cocktail of heroin and cocaine, or they smoke the local crack cocaine, which is particularly noxious because it is crystallized with ammonium.

Even as police tore down the surrounding shacks to make way for a new development, residents hammered away, rebuilding their wood and cardboard houses. "The demand for cocaine is huge, so knocking these shacks down does nothing," says Gema Bautista, a social worker with Fundacion Atenea Grupo GID, which runs a mobile clinic and needle-exchange program. "The shacks just pop up again."

So do much more affluent buyers from the city. Just minutes after the police departed, cars ranging from budget sedans to a shiny green Jaguar moved in, their occupants looking to score.

12. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, звертаючи увагу на переклад сленгу та фразеологізмів.

The (not so easy) way to beat market indexes

In an age that celebrates passive index investing, the hottest new book in financial circles takes the opposite side of the argument.

We're talking about "The Little Book That Beats the Market," by the hedge fund manager Joel Greenblatt, a \$19.95 volume from John Wiley & Sons that has jumped right up there with the likes of "Your Best Life Now" and "The Chronicles of Narnia Boxed Set" on best-seller lists.

No, no, you can't beat the market, the indexers always tell us – it's a "random walk," since everything that can be known or surmised about a stock is already built into its price. Greenblatt says he hopes to see "a random walk spoiled."

If his premise is simple, the promises that have been heaped up around it are extravagant. "It provides a 'magic formula' that is easy to use and makes buying good companies at bargain prices automatic," the dust jacket declares.

And what is this secret? In Greenblatt's own words, it is to "find above-average companies that we can buy at below-average prices." Above-average companies are identified by high returns on capital. Below-average prices are identified by high earnings yields, which is another way of saying low price/earnings ratios.

Back to the dust jacket: "You can achieve investment returns that beat the pants off even the best investment professionals and the top academics. In fact, you can learn how it's possible to more than double the annual returns of the stock market averages."

"But there's more," it adds. "You can do it all by yourself. You can do it with low risk."

"Best of all," it concludes, "once convinced that it really works, you can choose to do it for the rest of your life."

Wow! Investing was never this easy. But veterans of the game have seen such claims before and long ago learned to view them with a skeptical eye. Let's not judge a book by its cover. Let's look at what ordinary readers have to say about it. Simple as the book's basic idea may be, the reaction to it has been complicated.

"Excellent!" said the first reader review I perused on the Web site of the bookseller Amazon.com. A second sneered, "This is a fairy tale." The last comment I checked summed it up: "An easy quick read, some good points, some big problems."

One intriguing aspect of Greenblatt's case is the way he deals with the nagging question of how any market-beating system, no matter how good, can keep working once it is popularized. After all, if some investors are going to beat the market, there must be others who get beaten.

“The magic formula appears to work very well over the long term,” Greenblatt writes. Even so, he says, its history shows it may produce subpar results for periods of a year or two.

“Most people just won’t wait that long,” he argues. “Their investment time horizon is too short. Even professional money managers who believe their strategy will work over the long term have a hard time sticking with it.”

Hmmm, everyone will not do this because many will find it too hard. So much for the dust-jacket claim that “successful investing can be made easy for investors of any age.”

Greenblatt delivers admirably on some other promises: The book can be read in two hours or so. It is good-humored throughout, and it contains one of the clearest, most entertaining explications you’ll ever see of the ideas underlying value investing.

I plan to pass it along to people close to me who struggle to understand investing and the markets. It’s that readable.

At the same time, I plan to tell them I regard the whole idea of beating the market as a red herring, which is defined by the American Heritage Dictionary as “something that draws attention away from the central issue.”

Beating the market is, at best, a misguided goal for most individual investors. When a child’s college tuition comes due, it matters not a whit whether you beat the market or not. The only pertinent question is, do you have the money to pay the bill?

Real-life investment plans should be geared to such real-life goals, with careful attention to risk as well as reward – not to an abstraction like beating the market. That is for the professionals.

I also plan to urge my near and dear ones to pay closest attention to the parts in which Greenblatt talks about what makes investing not so easy after all. That would include Chapter 12, in which he states, “When it comes to Wall Street, there ain’t no tooth fairy.”

Bloomberg News

13. Перекладіть текст з аркушу рідною мовою. Зробіть запис свого перекладу. Перекладіть отриманий запис послідовно у режимі «сніжна куля» на англійську мову, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації.

US mutual investors face record \$350bn capital gains tax bill

US mutual fund investors could be hit with a record \$350bn capital gains tax bill because their funds took big profits from rising stock markets last year.

Under US law, the fund itself does not pay gains tax, but passes the tax bill onto its investors, who are required to include the amount in their tax return each year. That means fund investors must pay tax on their funds' capital gains -or take the losses – each year, even if they have not sold their fund shares.

The tax bill is the highest since 2000, the last market peak, when investors collectively paid \$326bn. Eaton Vance, a fund company that specialises in taxation of managed funds, estimated that the total would reach \$350bn this year.

Duncan Richardson, the chief equity investment officer at Eaton Vance, said: “The true damage will not emerge until the end of January when investors get their 1099s [tax statement] from the funds and sit down with their accountants.

“The market doubled in five years and then we got a spike of volatility last year, which leads to higher turnover. When you get a period of rising markets with high volatility at the end, you get a lot of funds selling [stocks] and they have to distribute their gains to investors,” he said.

Stock turnover – how often a fund buys and sells -rose for the first time in several years. The average equity fund had close to 100 per cent turnover during the year.

A fund registers a capital gains tax whenever it sells a stock at a profit, which might occur as a result of a strategic shift in the fund away from one sector in the market, or because the manager, decides to hold more cash. If it buys and sells heavily at a time when markets have risen, as they have lately, it registers big capital gains.

Holders of equity funds lose 1.6 per cent a year of their investment through tax payments, said Mr. Richardson.

The big tax bill is likely to revive the periodic calls to change the law so that mutual fund investors pay tax only when they sell their fund. Mr. Richardson said: “Don’t wait for it to be saved by Washington. Save yourself.”

Some funds have a specific goal to minimise tax for investors. Also, an investor can place any funds likely to incur a lot of tax, such as a high turnover funds, into their tax qualified plans, such as retirement accounts.

14. Прочитайте текст один раз та напишіть реферативний переклад рідною мовою.

Investors search for clues on effect of high oil prices

Investors have been preoccupied with higher oil prices, the outlook for interest rates and how a possible slowdown in the Chinese economy

would affect on the economic recovery in Japan. This week's data releases will provide more fuel for these concerns.

In the UK, the Bank of England's monetary policy committee faces a difficult decision on interest rates next week. In its monetary tightening, the committee has stuck to a policy of "gradualism" – quarter-point interest rate increases in those months when its economic forecasts are produced.

However, the housing market and consumer spending have accelerated further in recent months, which might force the MPC to act to cool the economy.

Richard Jeffrey, of Bridgewell Securities, said: "The greater the level of consumer debt that accumulates, the greater the risk that household finances will implode. Clearly, by raising interest rates more aggressively it does risk triggering an implosion.

"On the other hand, if debt continues to grow at current rates, the risk is that the system implodes anyway. And the more debt there is, the more unpleasant will be that experience."

The MPC's difficulties have been compounded by the unexpectedly weak performance of the manufacturing sector.

Manufacturing output fell in both February and March, shrinking the year-on-year growth rate to a miserly 0.3 per cent and a modest rebound is expected when April's data are released on Wednesday.

Also due for release on Wednesday are April figures for trade, where the recent trend has been for a widening goods deficit while the surplus on services has remained broadly flat.

Manufacturers and exporters face stronger headwinds with interest rates on the way up while the pound has strengthened by 6 per cent against the euro this year. With UK/eurozone interest rate differentials set to broaden further, more upward pressure on the pound seems likely.

In a relatively quiet week for US data releases, the US trade deficit data for April on Friday should attract attention after it widened to a record \$46bn in March.

Trade in capital goods was particularly strong with exports up by 1.7 per cent while imports of capital goods rose 3.4 per cent on the month. The strength of demand growth means that the overall deficit is unlikely to narrow substantially.

Producer prices do not normally provoke much excitement but the US data for April on Friday will be of interest because of high oil prices and their inflationary impact.

Inflation expectations have risen to their highest levels in four years and the US Federal Reserve will be concerned that higher producer

price inflation could fuel this further, presenting another destabilising challenge for the bond market.

So far, European policy makers have taken a sanguine view about the effects of higher oil prices on economic growth with the European Commission estimating that oil prices could shave 0.2 percentage points off growth and add the same amount to inflation.

However, developments in the German economy remain a cause for concern. Although German unemployment figures for May, due tomorrow, are expected to remain unchanged at 10.5 per cent, another rise in unemployment could further weaken domestic demand growth.

Chris Flood

June 7, 2004
FT Companies & Markets

15. Перекладіть послідовно короткі інформативні повідомлення, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації та термінології. Дайте пояснення підкресленим термінам.

– Citigroup and Merrill Lynch unveiled a total of \$21.1 billion in capital infusions, giving the firms breathing room after huge mortgage-related losses that contributed to a \$9.83 billion fourth-quarter loss at Citigroup. So far, the investments by foreign state-run funds and others in Wall Street firms haven't provoked a U.S. backlash.

– European banks' outlook for 2009 has turned down in recent weeks as the global credit crunch continues and economic growth slows.

– U.S. stocks declined sharply, hurt by Citigroup's steep drop after posting a loss and weak U.S. retail-sales data.

– European shares posted their steepest losses in nearly two months amid signs of slower consumer spending and subprime-related worries.

– Boeing is close to announcing more delays in its 787 Dream-liner program that may hurt its ability to meet its 2009 schedule for initial-year deliveries.

– Northern Rock shareholders voted to limit the mortgage lender's board's power to negotiate a private-sector bailout.

– Bank of America outlined a streamlined corporate- and investment-banking unit that will involve 650 layoffs.

– EU economies show signs of significant slowing as inflation quickens, suggesting «stagflation» to some economists.

– Bush pressed Saudi Arabia about high oil prices, but a Saudi official gave no indication of a production increase soon.

– Burberry warned it may miss 2009 earnings estimates, sending its shares down 16%.

- Tesco's holiday-period sales stumbled in the U.K., but international sales did well.
- Aircraft insurers face losses for 2008, suggesting declining premiums for carriers may now reverse course.
- AIG is expected to pay over \$1 billion to settle civil fraud charges brought by New York state and U.S. authorities, as the insurer seeks to close the books on an accounting scandal.
- Societe Generale is trying to wrest a \$3 billion stake in Guangdong Development Bank away from Citigroup.
- Hedge funds are imposing increasingly stiff terms to make it more difficult for clients to withdraw money.
- The ECB kept interest rates unchanged, but the central bank's chief hinted that it could raise rates after March data.
- V.S. stocks sank late afternoon Thursday, amid a fall in GM and downgrades of two Dow Jones industrials stocks.
- The dollar rallied in U.S. trading Thursday afternoon after data showing the U.S. trade gap shrank in November.
- Gazprom shares rose 10% Thursday, sending its market value over \$200 billion, after the RTS exchange said it would list the natural-gas titan.
- U.K. defense firm QinetiQ intends to proceed with a planned IPO in London.
- France Telecom's sales warning highlights its need to generate new revenue streams.
- Coal prices will rise moderately this year after leaping in 2005, analysts predict.
- Boston Scientific is likely to make a counterbid after Guidant accepted Johnson & Johnson's \$23.2 billion offer.
- EU states rejected a request by Chinese shoemakers to be deemed fair competitors, which may lead to higher tariffs.

16. Прослушайте та перекладіть послідовно на англійську мову, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації. Зробіть запис свого перекладу. Проаналізуйте помилки. Зробіть зворотний переклад з англійської на українську мову.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – крупнейший иностранный инвестор в российскую пищевую промышленность. Руководитель отдела агробизнеса ЕБРР Жиль Метталь – о ценах в московских супермаркетах, экспорте зерна и проблемах сельского хозяйства России.

Господин Меттеталь, почему именно ЕБРР, а не российские банки, инвестирует больше всех в пищевую промышленность России?

В России действительно не так много банков, которые активны в этой сфере. Сельское хозяйство и пищевая промышленность считаются рискованной сферой для инвестиций. Поэтому ЕБРР сегодня – крупнейший инвестор в этой области, банк вложил почти 700 млн евро в российский агробизнес.

Не должны ли правительственные структуры также инвестировать в сельское хозяйство и пищевую промышленность?

Нет, нам кажется, что для модернизации российской пищевой промышленности лучше приспособлены частные компании и банки. Все крупные западные продовольственные концерны работают в России и активно развивают необходимую им инфраструктуру. Рано или поздно это приведет к положительным результатам.

В какие именно отрасли инвестирует ЕБРР?

Мы называем «агробизнесом» полный цикл производства и продажи продуктов питания – от сельского хозяйства до розничной торговли и супермаркетов, включая в себя производство продуктов, их переработку, упаковку и логистику. Все эти процессы неразрывно связаны, и нет никакого смысла вкладывать деньги отдельно в сельское хозяйство, если другие составные части агробизнеса не затронуты. Один из примеров – производство пива. Мы инвестировали в российскую пивоваренную промышленность, в частности в компании «Балтика» и «Эфес», и одновременно с этим профинансировали производителей бутылок и солода. Когда развивается производство пива, у фермеров автоматически появляется больше возможностей для продажи солода. Раньше Россия была одним из крупнейших импортеров солода, а теперь все наоборот – Россия сама продает солод за границу.

Зачем иностранному банку инвестировать в пищевую промышленность России?

ЕБРР был создан в 1991 г. правительствами 61 страны, включая Россию. Цель банка – облегчить переход бывших социалистических стран к рыночной экономике. Мы уверены, что у России есть большое конкурентное преимущество в сельском хозяйстве, в том числе и потому, что здесь едва ли не лучшие почвы в мире.

Серьезно? Нередко приходится слышать другое – якобы в России проблемные и не такие уж плодородные почвы.

Раньше так и было, но ситуация значительно улучшилась. Еще десять лет назад Россия была крупнейшим покупателем зер-

на на мировом рынке, сегодня же она – один из ведущих поставщиков зерна на экспорт. Конечно, это длительный процесс, который потребовал не только приватизации, но и больших инвестиций. До сих пор остается огромный потенциал для дальнейшего роста. Россия хотя и продает за границу зерно, но по-прежнему импортирует очень много мяса, поскольку нужно долгое время, чтобы организовать в стране эффективную мясную промышленность.

В чем главная проблема российского сельского хозяйства и пищевой промышленности?

Существует много проблем. Как я уже говорил, у России огромный потенциал, но нужно еще много сделать, чтобы его реализовать. Правительство должно более четко объяснить, какой вид структуры оно предусматривает для сельского хозяйства, как оно намеревается увеличить конкуренцию в этом секторе. Другая проблема – большие административные издержки, которые производители продуктов питания перекладывают на покупателей. Когда житель Москвы покупает пакет молока из другого региона России, он оплачивает не только молоко, но и административные издержки. Бюрократические преграды по-прежнему высоки, местные власти иногда буквально издеваются над инвесторами.

А еще?

Права собственности на землю, даже когда речь идет о частной собственности, недостаточно надежны. Кроме этого, недостаточно развита инфраструктура. Производителям зерна, например, не хватает элеваторов и транспорта. Кроме этого, наши партнеры часто жалуются на то, что им не хватает образованных кадров в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности. В России много блестяще образованных технических специалистов, но когда речь заходит о менеджменте в агропромышленном комплексе, то выясняется, что образованных людей недостаточно.

Авторы статьи «Кто прокормит мир» пишут о двух разных подходах к решению продовольственной проблемы: с одной стороны, геновая инженерия, с другой – традиционное сельское хозяйство. Какой из этих путей правильный?

В России и странах бывшего СССР можно повысить производительность сельского хозяйства без всякой геновой инженерии. Россия, Украина и Казахстан, вместе взятые, обладают 12% от общего числа пригодных для земледелия площадей во всем мире! Их почвы относятся к одним из самых плодородных. И несмотря на это, сегодня эти земли приносят сегодня всего лишь 6% зерна и всего 3% мяса от общего объема мирового производства. Без при-

менения генных технологий можно удвоить объем производства и превратить Россию, Украину и Казахстан в ведущих мировых поставщиков зерна.

В московских супермаркетах много импортных продуктов – молоко из Франции, яблоки из Новой Зеландии. Почему так получается?

Это проблема типична для многих стран Восточной Европы. Как правило, это происходит из-за того, что супермаркетам трудно найти надежных поставщиков, которые бы могли обеспечить постоянное высокое качество продуктов. Представьте себе: если покупателю однажды понравится какой-то продукт и он захочет купить его еще раз, но не найдет на прилавке, он будет разочарован.

Однако в отдельных отраслях все отлажено довольно хорошо. Например, российские молокозаводы производят высококачественную продукцию. Тем не менее, для розничной торговли это серьезная задача – найти внутри России все те продукты, которых ждет покупатель.

Как будут изменяться цены на продовольствие в России в будущем?

Трудно сказать. Главное – не цены, а долгосрочный потенциал роста пищевой промышленности России. Я уверен, что в будущем Россия станет одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции во всем мире.

GEO июнь 2010

COMMENTS

Логистика – logistics (management of the flow of goods, information and other resources between the point of origin and the point of consumption in order to meet the requirements of consumers (frequently, and originally, military organizations). Logistics involves the integration of information, transportation, inventory, warehousing, material-handling, and packaging, and occasionally security. Logistics is a channel of the supply chain which adds the value of time and place utility);

пивоваренная промышленность – brewing industry;

элеватор – elevator;

солод – malt;

пригодные для земледелия площади – productive land / soil;

генная инженерия – genetic engineering (Genetic engineering, recombinant DNA technology, genetic modification / manipulation (GM), and gene splicing are terms that apply to the direct manipulation

of an organism's genes. Genetic engineering is different from traditional breeding, where the organism's genes are manipulated indirectly. Genetic engineering uses the techniques of molecular cloning and transformation to alter the structure and characteristics of genes directly. Genetic engineering techniques have been applied to various industries, principally medicine and agriculture, with some success. Examples include production of synthetic human insulin using modified bacteria, production of erythropoietin in hamster ovary cells, the production of new types of experimental mice such as the oncomouse (cancer mouse) for research purposes, and the production of new strains of crop plants with beneficial qualities).

17. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, використовуючи УПС.

Q: Экзим Банк Индии недавно подписал меморандум с Африэкзимбанком на расширение кредитной линии в размере 30 млн дол. для финансирования экспорта индийских товаров в Африку. Какое значение имеет это сотрудничество в области внешней торговли для экономического процветания в будущем? / Экзим Банк Індії нещодавно підписав меморандум з Африекзимбанком на розширення кредитної лінії в розмірі 30 млн дол. для фінансування експорту індійських товарів в Африку. Яке значення має це співробітництво у сфері зовнішньої торгівлі для економічного процвітання в майбутньому? / The Exim Bank of India recently signed a memorandum with Africa Export Import Bank (Afreximbank) to extend a \$30m line of credit to finance Indian exports to Africa. How important is this kind of foreign trade co-operation to future prosperity?

A: What we are seeing now is a new type of partnership with Africa. The partnerships with India and China are linked to commodities because that is what they need now. But what Africa wants to take from them is technology so that we in Africa start exporting products rather than just commodities. So the line we signed with India is in that context. We will be empowering African companies to become exporters. India has been able to develop small industries, which are now becoming leading names in the international market.

Q: Как вы содействуете развитию малых предприятий в Африке? / Як ви сприяєте розвитку малих підприємств в Африці? / How will you empower small African companies?

A: We have an export development finance programme that aims at diversifying African exports away from commodities.

Q: Какое влияние оказало на Африку ограничение кредитования? / Як вплинуло на Африку обмеження кредитування? / What impact has the credit crunch had on Africa?

A: European and US economies are growing at a slower pace whereas India, China and Russia are going at a higher speed. The subprime situation is affecting global markets so, even if we do not deal with those products directly, the environment itself is still a bit tense.

Q: Китай вложил в Африку десятки миллиардов долларов. Это, без сомнения, привело к существенному росту африканской экономики. Всегда ли китайские инвестиции приводят к положительному результату? / Китай вклав в Африку десятки мільярдів доларів. Це, безсумнівно, привело до істотного зростання африканської економіки. Чи завжди китайські інвестиції приводять до позитивного результату? / China has invested tens of billions of dollars into Africa. It is undoubtedly a huge boost for Africa but is Chinese investment always a positive thing?

A: It is not the first time that Africa has seen interest in its commodities. What we need to look at this time is how to approach it from the point of view of Africa, not just the point of view of the investor. We need to make sure that this time we develop infrastructure and add value to our commodities. It cannot be business as it was in the past – it has to be looked at in a new way. It is good when you see China and India coming, but it is not enough... we have to see it from our own point of view.

Q: Как можно этого добиться? / Як можна цього досягти? / How will this be achieved?

A: If we avoid just having a pure investment that is taking out raw materials, we will benefit in the long term because there will be transfer technology and further integration of our product. The demand for our resources has been created by the growth of those new economies but in the 1970s and 1980s, it was the same with the European and American economies, and we don't want to fall into the same trap again.

Q: Как африканские страны диверсифицируют свою экономику? / Як африканські країни диверсифікують свою економіку? / How can African nations diversify their economies?

A: Creating more wealth through local entrepreneurs producing goods that are value added will produce local wealth.

Once you diversify away from commodities you are less subject to **volatility**. If more and more African countries produce finished goods then we can trade among ourselves and new markets would open up.

China has become a market today but 20 years ago people were saying it would never have any **purchasing power**. What has happened

in-between is that China created wealth and that is what Africa needs to do.

Q: Ощутили ли малые предприятия в Африке какие-либо изменения в связи с притоком частных инвестиций? / Чи відчули малі підприємства в Африці будь-які зміни у зв'язку з припливом приватних інвестицій? / Has private equity investment made a difference to African small business?

A: To my knowledge it has not really happened yet. Those firms that have come into Africa, investing in stock markets or buying companies, have been pretty limited to certain sectors, such as telecoms, banks and electricity. But in the small and medium-sized enterprise (SME) area it has not happened a lot. We, at Afreximbank, are looking at ways to empower some of those local companies to play a role.

Q: Как вы поддерживаете местные предприятия? / Як ви підтримуєте місцеві підприємства? / How do you empower local companies?

A: We have done it in the oil service area. We provide facilities to local firms so they can play a role in the oil sector.

Extractive industries are enclaves – so if you do not find a way to link them to the local economy you do not benefit from the exports. We have done it in Nigeria for the oil sector and are now doing it in a country like Zambia for the mining. We are empowering local entities to be able to provide services to big mining corporations.

The problem for local companies is that they don't have the equipment. They often have the know-how but not the technology. So if you can ensure they find the cash to buy the equipment then you will empower them to take part.

Q: Как вы решаете хроническую проблему власти в Африке? / Як ви вирішуєте хронічну проблему влади в Африці? / How do you solve Africa's chronic power problem?

A: Something must be done to generate power because without power there is no industry. It is a big problem across the continent. I favour a system where the government puts together the enabling environment and the private sector sees it as a business.

Look at the changes we have seen in the telecoms sector since it went private. Now people have mobile phones even in remote villages. If you can do something similar to other infrastructure such as electricity maybe we will change the situation.

Q: Какую угрозу для благосостояния страны представляет инфляция цен на продукты питания? / Якою мірою загрозює добробуту країни інфляція цін на продукти харчування? / How much of a threat to prosperity is food inflation?

A: The challenge of the 21st century will be food. Populations are growing, consumption is growing but food is not growing at the same pace. The huge increase in the price of staple foods, such as rice and wheat, are testament to that.

Africa has learnt. We need to play a role in contributing to feeding the world because at the moment we consume what we do not produce and produce what we do not consume. Most of the commodities we produce are consumed elsewhere – coffee cocoa, tea – we are not big consumers of those commodities. But you take what we eat most – bread and rice – and you find it is produced somewhere else.

Q: Можно сказать, что инфраструктура Африки находится в состоянии обветшания? / Можна сказати, що інфраструктура Африки перебуває в стані занепаду? / Is Africa's infrastructure in a state of disrepair?

A: Investment in infrastructure is also crucial to change. How do you transport food if you do not have roads? How do you move eggs if your roads are bumpy? Simple things like that. We have to change the infrastructure on our continent.

There is no reason why Africa cannot change the current paradigm where we are essentially just a producer of raw materials... can we not also be recognised as a producer of finished goods? For example, I see no reason why Africa – which produces so much cotton – should not produce shirts. Certainly Africa can produce shirts at a cheaper cost than other nations. The key to job creation is value addition.

COMMENTS

Purchasing power – покупательская способность / купівельна спроможність;

volatility – изменчивость, непостоянство / мінливість.

18. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

Q: Правда, что основной целью недавних реформ банка IDB является переориентация на потребности клиентов? / Правда, що основною метою недавніх реформ банку IDB є переорієнтація на потреби клієнтів? / Is the ultimate aim of the Inter-American Development Bank (IDB)'s recent reforms to make itself more relevant to its clients?

A: We want the IDB to be more relevant and proof of this is last year's lending of more than \$9bn. In no other year in the bank's history have we had this level of lending without emergency assistance. At the same time, we began focusing on issues related to climate change

and sustainable development, and small and medium-sized enterprises (SMEs), and continued programmes in traditional social areas, such as education, and water and sanitation in basic infrastructure.

Q: С тех пор, как Вы стали главой IDB, банк стал энергично поддерживать производство биотоплива в Латинской Америке как средства для борьбы с изменением климата. Но ученые сейчас ставят под сомнение пользу биотоплива для окружающей среды, а некоторые агентства ООН утверждают, что использование биотоплива приводит к нехватке еды по всему миру и увеличению цен, а также к опасности повторения голода в таких странах, как Мексика. Как Вы это прокомментируете? / З тих пір, як Ви стали головою IDB, банк почав енергійно підтримувати виробництво біопалива в Латинській Америці, як засобу для боротьби зі зміною клімату. Але вчені зараз ставлять під сумнів користь біопалива для навколишнього середовища, а деякі агентства ООН стверджують, що використання біопалива призводить до нестачі їжі в світі й зростанню цін, а також до небезпеки повторення голоду в таких країнах, як Мексика. Як Ви це прокоментуєте? / Since you became head of the IDB, the bank has begun vigorously supporting the expansion of biofuel production in Latin America as a way to combat climate change. But scientists now question the environmental merits of biofuels, and several UN agencies say biofuels are contributing to world food shortages and price increases, and even the reappearance of hunger in countries such as Mexico. What is your comment?

A: First, the IDB was very involved in helping to develop the biofuel industry when it started in Brazil years ago. And we are doing a lot of research now on the real impact of biofuels on food and energy. There are countries in Latin America with large extensions of land that in the past were dedicated to **sugar cane production** and are now **lying fallow**. They could go on producing sugar as well as ethanol. It has been demonstrated that the most efficient biofuel is ethanol from sugar cane – the feedstock from corn is less efficient – so the matter has to be put in context. We are also supporting other renewable energy opportunities, such as wind and solar energy; and Latin America has a lot of hydro energy possibilities.

Q: Под Вашим руководством IDB запустил пятилетний проект, предназначенный для частного сектора, стоимостью в миллиарды долларов, рассчитанный на интеграцию в рыночную экономику большей части бедного населения Латинской Америки – 360 млн человек – в качестве производителей и по-

требителей. Каким образом вы осуществляете этот проект? / Під Вашим керівництвом IDB запусив п'ятирічний проект, призначений для приватного сектора, вартістю в мільярди доларів, розрахований на інтеграцію в ринкову економіку більшої частини бідного населення Латинської Америки – 360 млн людей – як виробників і споживачів. Яким чином ви здійснюєте цей проект? / Under your management the IDB has launched a five-year, private-sector, multibillion dollar initiative designed to integrate Latin America's poor majority of 360 million people into the market economy as producers or consumers. How is it doing this?

A: We are leveraging projects the bank already has and measuring that scaling-up. For example, in Peru there is a rural road project and we saw the possibility of developing SMEs around it that could be scaled-up.

Another area where we are working is financial inclusion – increasing access to microcredit and microfinance. For example, in Mexico, a mass marketing company that delivers goods throughout the country has established some microfinance services in stores providing \$100 to \$200 credits to small entrepreneurs.

Q: В ответ на спрос, IDB существенно увеличил кредитование крупномасштабных инфраструктур, в особенности это касается энергетики и транспортных проектов, которые помогут в интеграции Латинской Америки. Насколько важно развитие подобных инфраструктур для повышения конкурентоспособности региона? / У відповідь на попит, IDB істотно збільшив кредитування великомасштабних інфраструктурних проектів, особливо це стосується енергетики й транспортних проектів, які допоможуть в інтеграції Латинської Америки. Наскільки важливий розвиток подібних інфраструктур для підвищення конкурентоспроможності регіону? / Responding to demand, the IDB has greatly increased its lending for large-scale infrastructure, especially for energy and transport projects that help to integrate Latin America. How important is such infrastructure development in making the region more competitive?

A: It is fundamental. It has a tremendous bearing on competitiveness. With all the demands made on Latin America today related to increasing the export of commodities, there is pressure to develop infrastructure such as ports, roads and airports. But Latin America is investing only about 2.5% of its gross domestic product on infrastructure – a country like China is investing 9%.

Q: Некоторые финансирующие IDB организации обеспокоены тем, что увеличение кредитования крупномасштабных инфраструктурных проектов и сокращение времени на подготовку выдачи кредитов (одна из реформ банка), может привести к ослаблению политики банка в отношении охраны окружающей среды. / Деякі організації, що фінансують IDB, стурбовані тим, що збільшення кредитування великомасштабних інфраструктурних проектів і скорочення часу на підготовку видачі кредитів (одна з реформ банку), може призвести до послаблення політики банку щодо охорони навколишнього середовища. / Some IDB donors are concerned that, with increased large-scale infrastructure lending and the speeding up of loan preparation times (one of the bank's reforms), there may be a weakening in the bank's environmental safeguards.

A: On the contrary, we have upgraded our environmental safeguards and we now have modern environmental standards, which are no different from those of other development institutions. We are not going to stop demanding compliance. There might be projects that, for whatever reason, don't meet the safeguards, at which point we won't do any kind of financing.

Q: Каким образом Латинская Америка справляется с глобальным финансовым кризисом в настоящее время? / Яким чином Латинська Америка справляється з глобальною фінансовою кризою в цей час? / How is Latin America coping with the current international financial crisis?

A: The crisis has not affected Latin America. In most Latin American countries, domestic financial systems are strong. Countries that have been able to move away from dollar-denominated debt to debt in local currencies, because of accumulations of reserves and also because of savings, have done so. Few countries have macro-economic problems anymore. The main area where reforms are needed is in the micro-economy. That is the road ahead.

COMMENTS

Sugar cane production – производство тростникового сахара / виробництво тростинного цукру;
to lie fallow – оставаться под паром / залишатися під паром;
feedstock – заготовки, склад заготовок / заготівлі, склад заготівель.

19. Підготуйте презентацію за однією з запропонованих тем: «Investment climate of Ukraine», «Найбільші країни-інвестори», «How To Invest Successfully in Uncertain Times», «Проблеми залучення інвестицій в країну», «Роль іноземних інвестицій в економіці України», «Investing in Gold».

20. Рольова гра. Упродовж презентації усі студенти, окрім промовця, по черзі виконують роль перекладача. Наприкінці презентації усі присутні задають питання промовцю, а студент, який виконує роль перекладача, перекладає запитання і відповіді послідовно у двосторонньому режимі. По закінченню перекладу, усі студенти дають оцінку презентаційним якостям промовця та оцінюють перекладачів з точки зору якості перекладу – точності, швидкості, зрозумілості та вміння ефективно презентувати текст перекладу.

UNIT 4. MONEY

1. Перекладіть послідовно англійською мовою у режимі скорочених пауз.

Купюра, нанесение ущерба государственной казне, кредитор, золотовалютные резервы, колебания курса, девальвация, привлечение инвестиций, добыча золота, ювелирное дело, ухудшение экономического и финансового климата, ажиотажный спрос, падение курса, сократить учетные ставки, экономический рост, реструктуризация долга, обслуживание внешнего долга, объявить о банкротстве, счет, счета к оплате, счета к получению, начисления, распределение, активы, сомнительные долги, облигации, статья бюджета, пересчитать по курсу, стабилизация экономики, экономический спад, инфляция, безналичные счета, наличный оборот, стабилизация курса национальной валюты.

2. Знайдіть відповідні дефініції до поданих термінів.

Terms

1. Gold reserve
2. Debit
3. Balance
4. Overdraft
5. Compound
6. Maturity
7. Principal
8. Charge
9. Rate of interest
10. Webmoney
11. Paperhanger

Definitions

a) the unpaid balance or portion of a loan or investment on which the interest is figured;

b) an amount by which withdrawals are greater than the balance in an account;

- c) the point at which a loan or investment is due;
- d) the amount which has to be paid for the use of a bank's services by a current account holder;
- e) a figure in the ledger indicating a withdrawal or a change;
- f) the amount remaining in an account;
- g) figure interest on the principal plus any accrued interest;
- h) the amount per hundred pounds which is added to the balance of a deposit account;
- i) gold held by a central bank or nation intended as a store of value and as a guarantee to redeem promises to pay depositors, note holders (e.g., paper money), or trading peers, or to secure a currency;
- j) electronic money and online payment system;
- k) someone who passes bad checks or counterfeit paper money.

3. Використовуючи слова, подані у дужках, поясніть значення термінів англійською мовою. Зробіть запис своїх пояснень. Перекладіть його рідною мовою.

1. Joint account (two or more people, owned by)
2. Email money transfer (retail banking, personal accounts, online)
3. Overdraft (current account, balance)
4. Interest (the use of money, pay for)
5. Insurance (loss, protection against, government agency or another specializing in)
6. Banknote (paper, central bank)
7. Bankruptcy (liabilities, assets, fair value)
8. Face value (stamped, commercial paper, coin)

4. Використайте терміни, які відповідають змісту, замість слова money у кожному реченні. Перекладіть отримані речення українською мовою.

1. The yen is the *type of money used in Japan*.
2. Could you give me *money in notes and coins* for this cheque?
3. How much is next year's agricultural *estimated expenditure and income*?
4. We got the necessary *money for this particular purpose*.
5. The company is starting a pension *stock of money*.
6. How much is the *money needed to start the company*?
7. The farmers received milk *money from the government to help them sell cheaply without making a loss*.
8. We had a \$5,000 *borrowed money* from the bank to buy new equipment.

9. The country has not got enough *money to pay other countries* for its imports.

10 The industrial nations give *help in the form of money* to the developing countries.

5. Прослушайте та перекладіть короткі інформативні повідомлення на англійську мову, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації та порядок слів у реченні.

1. Выпуском фальшивых денег занимались не только отдельные талантливые граждане – множество королей приобрели себе дурную славу, выпуская «худые» деньги.

2. Французского монарха Филиппа IV Красивого современники чаще называли «Облегчитель монет» или «Красноносый», потому что он приказал чеканить ливры из меди, покрывая их позолотой, понятно, что тонкий золотой слой быстрее всего стирался на самом выпуклом элементе монеты – королевском носу.

3. Английский король Генрих VIII, опустошавший казну в ходе своих многочисленных женитьб, тоже стал известен среди подданных как «Старый медный нос».

4. Прусский король Фридрих II, растратившись на многочисленные войны, стал выпускать фальшивые серебряные талеры.

5. Русская императрица Анна Иоанновна, истратив государственные деньги на развлечения, наряды и «срочные нужды» фаворита Бирона, повелела чеканить голландские дукаты, которыми выплачивала жалованье.

6. Самым благоприятным временем для фальшивомонетчиков были войны – ненастоящие деньги правители выпускали, чтобы подорвать экономику и авторитет власти страны-противника. Так, в XVII–XVIII вв. русские деньги активно печатала Швеция, в XIX в. Британия выпускала монеты наполеоновской Франции, а фашистская Германия в 40-е годы XX в. – английские фунты стерлингов.

7. К золотовалютным резервам относятся запасы золота в стандартных слитках, а также высоколиквидные иностранные активы в свободно конвертируемой валюте (валютные резервы).

8. Сейчас ключевыми факторами, определяющими цену на золото на мировой арене, являются процентные ставки в США, слабый доллар, спрос со стороны инвесторов, цены на нефть и риск геополитической напряженности.

9. С помощью системы WebMoney Transfer пользователи Интернета, находящиеся в любой точке земного шара, могут осуществ-

влять наличные расчеты в реальном времени: переводить средства другим пользователям, оплачивать товары и услуги в Сети.

10. Банкноты гривен образцов до 2003 г. (всех выпусков) в настоящее время изымаются из наличного обращения в соответствии с постановлениями правления НБУ.

6. Перекладіть, використовуючи механізм декомпресії.

1. The bank will also cut support staff roles and cut duplication across non-customer-facing areas.

2. The bank has also agreed to look at redeployment for affected staff and plans to support them through an outplacement service.

3. Morgan Stanley sustained its first high-level executive departures of the new year, in a sign that the poaching that plagued the investment bank during its leadership struggle last year has flared up again.

4. Goldman Sachs, one of two underwriters set to take the investment bank Thomas Weisel Partners public, has pulled out of the deal, according to a person briefed on the situation.

5. Microsoft announced plans to offer its first-ever corporate bond. The company will raise \$3.75 billion through the issue of long-term debt, adding to the already large pile of cash it keeps on hand.

6. BT's troubles came to the fore when it swung to a pre-tax loss of £1.3 billion (\$1.9 billion) for the quarter ending on March 31st.

7. Перекладіть текст з аркушу. Зробіть план тексту у письмовій формі. Перекажіть текст за планом англійською мовою.

Преступное искусство

Пока в VII в. до н. э. в государстве Лидия не придумали чеканить монеты из электрума (природного сплава золота и серебра), что только не выполняло функцию универсального эквивалента – перья, раковины и слоновая кость, быки, овцы и олени, меха и табак, соль и сахар, чай и опиум, орудия труда (ножи, топорики, мотыги, лопаты) и, наконец, слитки ценных металлов. Около 4 тыс. лет тому назад возникли первые признаки банковской системы – храмы городов-государств Месопотамии предлагали гражданам услуги по безопасному хранению и приумножению их ценностей. Примерно к 600 г. до н. э. относится первое достоверное свидетельство о существовании банковских операций современного типа: некто Тифий владел сетью контор в различных городах Греции и предлагал клиентам систему безналичного расчета – торговцы и путешественники перевозили с собой не деньги, а расписки

«банка». Ну а об уникальной банковской системе, созданной орде- ном тамплиеров, уже давно ходят легенды.

Как это нередко бывает, гениальное изобретение – деньги – очень быстро стало объектом внимания нечистых на руку дельцов. И поэтому с уверенностью можно говорить о том, что фальшиво- монетчик – одна из наиболее древних криминальных профессий, а «худые» (то есть неполновесные, ненастоящие) деньги – практиче- ски ровесники денег настоящих.

Когда еще не было монет и банкнот, уже тогда хватало мошен- ников. Например, древние мексиканские жулики виртуозно разре- зали стручки какао, меняли бобы, служившие деньгами, на камеш- ки или орешки, аккуратно заклеивали и сбывали доверчивым граж- данам. Но особенного размаха изготовление фальшивок достигло с появлением денег бумажных.

Конечно, первые банкноты были очень далеки от совершен- ства, и подделать их было несложно. Скажем, домохозяйка из Род- Айленда, мать семерых детей Мэри Баттеворт, устав от бездене- жья, в 1725 г. организовала выпуск купюр достоинством в 5 фунтов стерлингов. Она заметила, что краска на новых банкнотах просы- хает медленно, поэтому, приложив к купюре лоскут влажного мус- лина и прогладив утюгом, можно получить весьма четкий оттиск, который таким же способом переносится на лист чистой бумаги. А подправить плохо пропечатанные детали удавалось с помощью гу- синых перьев разной толщины. Удивительно, но «кухонная денеж- ная фабрика» функционировала целых восемь лет, и прикрыли ее, только изъяв из обращения все купюры данного номинала – даже когда поймали сообщника, и он признался в преступлении, обыски ни к чему не привели, ведь чтобы скрыть «матрицу», достаточно было бросить использованные лоскуты в печь.

Множество талантливых фальшивомонетчиков действовало на территории Российской империи. Например, поляк Игнаций Це- зик, сосланный в Сибирь за участие в польском восстании 1830 г. Энциклопедически образованный, владевший несколькими языка- ми, Игнаций не был приспособлен вести хозяйство в полученном от отца имении – вот и вспомнил навыки профессии гравера, кото- рой обучался в Вильно. Уже первые купюры Цезика были настоль- ко хороши, что никому и в голову не приходило, что они поддель- ные. А польские патриоты всячески одобряли его деятельность, на-деясь, что фальшивые рубли смогут значительно подорвать финан- совую систему Российской империи, и тогда Польша получит шанс освободиться от русского владычества.

И, возможно, никогда бы и не заподозрили Игнация в фальшивомонетничестве, если бы он не стал печатать купюры в ссылке и за пятнадцать лет сумел значительно увеличить массу денег в Тобольском крае, что и послужило поводом к расследованию. За мошенничество Цезика приговорили к каторге на рудниках, где он снова прославился – как изготовитель удивительных глиняных икон, барельефов, ваз, курительных трубок и статуэток «под старину». Причем из инструментов Игнацию были доступны лишь ржавые гвозди, осколки стекол да камешки – а сохранившиеся работы искусствоведы единогласно причисляют к шедеврам данного жанра.

Немало фальшивых денег было талантливо изготовлено на подпольном монетном дворе промышленника А. Демидова. Однажды императрица Елизавета, играя с Демидовым в карты, взяла пригоршню монет со стола и спросила: «Чьей работы – твоей или моей?», на что хитрый делец ответил: «Все твое, матушка: и мы твои, и работа наша – твоя».

Или вот другой «умелец» – довольно известный русский художник Иван Мясоедов. Как один из участников «белого движения», в 20-е годы прошлого века он эмигрировал в Берлин, где начал успешно подделывать денежные купюры, в частности, английские фунты и американские доллары. Увидев, что американские доллары различного достоинства имеют одинаковый размер, он стал смывать особым раствором изображение, а затем искусно рисовал стодолларовую купюру!

Дважды отсидев за противоправную деятельность в Германии, вместе с семьей перебрался в Лихтенштейн – кстати, тоже с помощью мошенничества: после очередного неприятного инцидента полиция потребовала от него в течение 24 часов покинуть страну. Мясоедов и рад был бы это сделать, но ни одно государство не хотело принимать его. И тогда он нарисовал себе и жене паспорта на имя Зотовых – так и оказался в г. Вадуце. Здесь вел жизнь придворного художника, создавая портреты членов местного княжеского дома, эскизы почтовых марок, религиозные композиции, многочисленные пейзажи и натюрморты, выполненные в импрессионистической манере, графические работы карандашом, пером, гравюры, стенные росписи, фрески. Средняя стоимость его работ в это время составляла примерно 500 швейцарских франков, и, тем не менее, выпуск фальшивых денег Мясоедов не прекратил. Творческое наследие художника составляет около 4000 работ, стоимостью около 70 млн дол. Несмотря на «подмоченную репутацию»,

работы Мясоедова-Зотова объявлены национальным состоянием Лихтенштейна.

Самым знаменитым советским фальшивомонетчиком считается Виктор Баранов, одно время работавший шофером Горбачева в Ставропольском краевом комитете Коммунистической партии. Восхищаясь изяществом и элегантностью 25 и 50-рублевых купюр, он задался вопросом, возможно ли повторить этот рисунок в домашних условиях, причем так, чтобы от оригинала отличить было невозможно. Более двенадцати лет Баранов потратил на самообразование – провел много часов в читальных залах местных и московских библиотек, изучая литературу по химии, полиграфии, искусству, интересуясь составом красок и качеством бумаги. И вот в 1975 г. выпустил свои первые шедевры.

За два года он успел наштамповать около 34 тыс. руб. отменного качества – специалисты Госзнака провели множество экспертиз и признали... подлинными, только изготовленными с небольшим нарушением технологии. Вычислить гения подделок удалось лишь потому, что он не особенно заботился о конспирации. В процессе работы над подделками Баранов совершил несколько изобретений – говорят, ими и по сей день пользуются на фабрике Госзнака. Отсидев 12 лет (удивительно, что не расстреляли!), увлекся проблемой сохранения запаха духов – ведь натуральная амбра, придающая стойкость аромату, является продуктом жизнедеятельности китов, и в условиях запрета на китовый промысел стала дефицитом. Вот бывший гениальный фальшивомонетчик и сменил профессию. Когда журналисты спросили, смог бы он подделать современные российские рубли или доллары, Баранов с хитрой улыбкой ответил: «Легко. Но мне это уже неинтересно».

Во Франции на ниве подделывания денег особенно прославился Чеслав Боярски – поляк, участник антифашистского Сопротивления, который по окончании войны возвращению на родину предпочел жизнь в Париже. Его диплом инженера, полученный во Львовском политехническом институте, на Западе был недействителен, посему Чеслав работал сапожником, строителем, певцом кафе-шантана – но нищета всюду преследовала его. Тогда, применив свои инженерные познания и изобретательный ум, Чеслав за три года овладел технологией изготовления денег. Он предусмотрел все – и водяные знаки, и необычность денежной бумаги. Изобрел даже устройство для «состаривания» купюр.

«Мастера» не могли вычислить долгих 16 лет. Только когда здоровье стало его подводить (ведь приходилось работать еже-

дневно по 10–12 часов), Чеслав нанял помощника – и тот решил реализовать партию поддельных денег оптом, на чем и попался. За нанесение ущерба государственной казне на сумму 3,6 млн франков Чеслава приговорили к 20 годам заключения. Специалисты, которые проводили экспертизу этих денег, были шокированы мастерством мошенника и заявили, что если бы он производил во Франции какую-либо иностранную валюту, его никогда не смогли бы вычислить. Пресса назвала Чеслава Боярски «Леонардо да Винчи среди фальшивомонетчиков».

8. Перекладіть текст з аркушу. Випішіть та вивчіть термінологію за темою «Золотовалютні резерви».

Сокровище нації

До середини прошлого века золото официально являлось средством платежа. Переход от бреттон-вудской валютной системы к ямайской ознаменовался окончанием роли золота в качестве мировой единицы обмена. Однако, несмотря на то, что благородный металл перестал служить официальным платежным средством, своей резервной функции он не утратил и по сей день.

Существование крупных запасов золота в государственных фондах является важным фактором, влияющим на экономику. Золото используется как чрезвычайное средство покрытия международных обязательств путем продажи на рынке за необходимую иностранную валюту или передачи кредитору в качестве залога при получении иностранных займов. Увеличение золотовалютных резервов позитивно влияет на инвестиционную привлекательность страны: снижает риск дефолта по внешним заимствованиям в случае неблагоприятных изменений мировой конъюнктуры, а также уменьшая вероятность резких колебаний курса национальной валюты, Центральные банки и международные организации хранят примерно 1/5 всех золотых резервов.

К золотовалютным резервам относятся запасы золота в стандартных слитках, а также высоколиквидные иностранные активы в свободно конвертируемой валюте (валютные резервы). Кроме того, в золотовалютные резервы могут быть включены драгоценные металлы (платина и серебро). Стоимость резервов конвертируемой валюты во всем мире в 2007 г., по данным МВФ, превысила отметку \$7 трлн. Доля Старой Европы в мировых валютных резервах составляет менее 10%. На страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) приходится более 1/3 всех мировых запасов золота и

валюты. Индия и Россия в прошлом году увеличили свои государственные резервы наполовину. Рост золотовалютных запасов Бразилии составил в 2007 г. 105,9%. Мировым лидером по величине валютных резервов является Китай.

В прошлом году запасы Китая выросли на 43,3%. А в 2008 г. общая стоимость валютных резервов Народного банка Китая достигла показателя \$1,7 трлн (22,3% мировых запасов). Для увеличения отдачи от роста золотовалютных запасов в Китае в прошлом году был создан государственный инвестиционный фонд с капиталом \$200 млрд.

В первом квартале 2008 г. прирост золотовалютных резервов стран Азии составлял около \$100 млрд ежемесячно. Государственные резервы в регионе достигли рекордной отметки \$4,24 трлн.

Золотовалютные резервы Японии достигли \$1,002 трлн, после того, как страна увеличила их объем более чем на \$3 млрд. Таким образом, Япония продолжает удерживать почетное второе место, уступая только Китаю, объем валютных резервов которого еще осенью 2006 г. превысил порог в \$1 трлн, а к концу этого года ожидается их увеличение до \$1,8 трлн.

Что касается третьего места в тройке лидеров по валютным резервам, то его пока еще занимает Россия. Золотовалютные резервы России в 2008 г. впервые в истории в эквиваленте превысили полтриллиона долларов. Только за два последних месяца резервы центрального банка России увеличились более чем на \$30 млрд. – сумму, равную всем украинским запасам. Россия начала диверсифицировать свои резервы в 2003 г., когда в их структуре появился евро. Вслед за ним должен был прибавиться швейцарский франк. Но вместо франка в резервы включили фунт стерлингов, который является одной из самых доходных резервных валют. Однако Россия может утратить лидирующие позиции из-за значительного оттока средств из российского финансового сектора.

К слову, предложение золота частично может быть обеспечено за счет продажи крупнейшими банками своих золотых запасов, большая часть которых сосредоточена в Северной Америке и Европе.

Официальный сектор в этом году остается чистым продавцом запасов. Следует также упомянуть, что согласно соглашению (Соглашение Центральных банков по золоту), суммарные продажи золота центральными банками не могут превышать 500 т в год. Поэтому влияние центральных банков на цены золота ограничено. Меньше чем за полгода центральные банки для стабилизации цен уже

израсходовали половину годовой квоты. Получается, что в случае скачка цен на драгоценный металл та же Европа окажется не в силах повлиять на ситуацию.

А теперь обратимся к более родной статистике. В Украине в хранилищах Национального банка собрано 26 т золота. Тогда как в Эстонии – всего 200 кг. Самая большая доля драгоценного металла в золотовалютных резервах у США – 4/5. Украина же хранит в металле только 1/50 часть своих золотовалютных резервов.

Украина превосходит Эстонию по золотому запасу в 130 раз, по валютному резерву – в десять, по запасам валюты находится между Венесуэлой и Саудовской Аравией и на порядок уступает азиатским странам. За период с 2002 по 2007 г. Украина увеличила размеры своего резерва в семь раз. За четыре месяца 2008 г. золотовалютные резервы выросли еще на миллиард долларов.

Национальный банк Украины (НБУ) не раскрывает в своих отчетах структуру валютных резервов, ограничиваясь лишь рапортами о постоянном увеличении резервных активов.

Если говорить о конкретных цифрах, то по состоянию на 15 сентября золотовалютные резервы НБУ составили 37,311 млрд дол. (в эквиваленте). По состоянию на 1 сентября указанный показатель превышал 38 млрд дол.

Тем не менее, несмотря на увеличение золотовалютных резервов, состояние украинской экономики далеко от желаемого, поскольку она все так же демонстрирует значительное отрицательное сальдо. К примеру, по сравнению с соответствующим периодом 2007 г., экспорт увеличился на 35,8%, импорт – в целых 1,5 раза.

Если не решится вопрос структурной отраслевой перестройки национальной экономики и привлечения инвестиций в ближайшее время, то уже через несколько лет Украина может оказаться перед угрозой нехватки золотовалютных государственных запасов. А это, в свою очередь, может привести к резкой девальвации многострадальной гривны и отрицательным социально-экономическим последствиям для страны.

9. Прослушайте текст та зробіть реферативний переклад англійською мовою.

Вечно манящее золото

Золото ценилось во все времена. Деньги обращаются прахом, акции превращаются в бессмысленные бумажки, дорогие предметы приходят в негодность. А золото – вечно, и вряд ли можно най-

ти насвете материальный предмет, который имел бы такую же стабильную репутацию, как оно.

Интересно то, что золото, в отличие от других металлов и сырьевых ресурсов, вечным является в самом прямом смысле. После того, как оно было добыто, золото в силу своих естественных и социальных свойств не исчезает, не уходит в землю, воду или воздух.

По подсчетам исследовательского отдела крупнейшей американской золоторговой фирмы «Дж. Арон энд кампани», за всю историю в мире произведено 2843 млн унций (88 тыс. т) золота, из которых в настоящее время по разным причинам утрачено 311 млн унций (9,7 тыс. т), то есть около 11%.

Географическая структура добычи золота в мире за последние два десятилетия изменилась радикально. До прошлого года лидирующие позиции среди добытчиков благородного металла занимала ЮАР. Однако сейчас ее на этом посту сменил Китай. Австралия, США, Перу занимают третье, четвертое и пятое места соответственно.

Интересно, что почти все добытое золото экономически активно, находится в каком-то виде, пригодном для дальнейшего использования. Ежегодная добыча прибавляет лишь очень небольшую долю к накопленным человечеством запасам желтого металла (в последнее время – около 1%). Ни один другой товар даже близко не приближается к золоту по этому показателю.

Тем не менее, с течением времени и развитием промышленности произошли некоторые изменения в структуре спроса на благородный металл. Так, например, если на протяжении истории основным применением выступало ювелирное дело, то в наше время широкое распространение получили такие области применения золота, как медицина и промышленность.

Сейчас примерно трех четвертей (64%) всего спроса приходится на производство ювелирных украшений. Крупнейшим производителем в этом сегменте является США. Не сдает лидирующие позиции и Индия. Однако, из-за ухудшения экономического и финансового климата в ряде крупнейших центров производства и потребления ювелирных изделий – Турции, Италии и в США – спрос на золото в данном сегменте снижается.

В то же время, спрос со стороны промышленности и стоматологии сократился примерно на 5%.

Зато инвестиционный спрос на золото в последние несколько лет увеличивается очень быстрыми темпами. Рынок драгоценных металлов переживает один из самых примечательных перио-

дов в своей истории. Прирост вложений за последние пять лет составил 300%.

Причина такого повышенного интереса к желтому металлу со стороны инвесторов до боли проста: когда мир сотрясают катастрофы, а экономику штормит от кризисов, на первый план выходит золото. Падение на фондовых рынках, постоянный поток негативных новостей и общие панические настроения продолжают стимулировать интерес инвесторов к желтому металлу. Кроме того, темпы падения сырьевых рынков по итогам 2008 г. могут стать максимальными с 2001 г., поскольку замедление экономического роста и мировой кредитный кризис подрывают спрос на сырье. Так, например, крупнейший банк Швейцарии UBS AG объявил о прекращении операций по торговле сырьевыми товарами, за исключением драгметаллов. Многие инвесторы последовали его примеру.

Так что вполне закономерно, что в условиях сложившейся экономической ситуации инвестиционная привлекательность золота значительно повышается. Оно становится базовой ценностью, которая позволяет инвесторам сохранить и приумножить свои капиталы.

Начиная с 2000 г., золото выросло в цене в три раза. Только с начала 2008 г. этот драгметалл подорожал с 846,75 дол. за унцию до 930 дол. Следует отметить, что спецификой желтого металла является то, что в его цене с поправкой на инфляцию отражается совокупное изменение стоимости всей мировой «товарной корзины», важнейшей составляющей которой является нефть. Другими словами, количество валюты за единицу золота может значительно изменяться, но цены, выраженные в золоте, гораздо стабильнее. А это значит, что золото действительно является бесприоритетным инструментом сохранения средств в долгосрочной перспективе.

Сейчас ключевыми факторами, определяющими цену на золото на мировой арене, являются процентные ставки в США, слабый доллар, спрос со стороны инвесторов, цены на нефть и риск геополитической напряженности. Здесь следует отметить, что принятие «плана спасения» мировой финансовой системы правительствами стран Большой Семерки несколько снизило ажиотажный спрос на золото со стороны инвесторов. Однако это замедление активности носит скорее эмоциональный характер: народ наконец-то получил то, о чем столько говорили в последнее время. Когда радость по этому поводу поутихнет, картина предстанет совсем в другом свете. На сцену выйдет инфляция.

Именно высокий уровень инфляции в мире станет основной причиной дальнейшего удорожания золота. Особенно это актуаль-

но в свете того, что из-за желания обуздать мировой финансовый кризис любой ценой проблема инфляции отошла на второй план для правительств государств, но не для их жителей.

Радужные перспективы рисуют золоту и зарубежные банкиры. По прогнозам аналитика Erste Group Рональд-Петера Штеферля, в долгосрочной перспективе золото может подорожать до \$2300 за унцию. Но некоторые эксперты, к примеру, аналитики компании Schroder Investment Management Ltd., считают, что за следующие несколько лет стоимость одной унции золота может повыситься аж до \$5000, а то и больше.

Кстати, знаменитый инвестор Джордж Сорос уже сократил свои позиции в нефтяных фьючерсах и перевел инвестиции в долгосрочные контракты на золото, так что есть повод задуматься.

10. Перекладіть тест з аркушу, звертаючи увагу на точний переклад прецизійної інформації та термінології.

The IMF holds 103.4 million ounces (3,2 metric tons) of gold, worth about \$83 billion as of end-August 2008, making it the third-largest official holder of gold in the world.

The IMF's Articles of Agreement strictly limit the use of the gold. But in some circumstances, the IMF may sell gold or accept gold as payment from member countries.

Gold played a central role in the international economic system after World War II. The countries that joined the IMF between 1945 and 1971 agreed to keep their exchange rates pegged in terms of the dollar and, in the case of the United States, the value of the dollar in terms of gold. This "par value system" ceased to work after 1971.

Until the late 1970s, 25 percent of member countries' initial quota subscriptions and subsequent quota increases had to be paid for with gold. Payment of charges and repayments to the IMF by its members constituted other sources of gold. Through various transactions, the IMF acquired 12.97 million ounces (403.3 tons) of gold.

Today, the IMF is considering selling some of the gold it has acquired over time as its finances have become unsustainable following a large decline in outstanding credit in recent years. A limited sale of gold was recommended by the Committee of Eminent Persons chaired by Andrew Crockett (the Crockett Committee) as a means to develop a new income model that relies on more diverse sources of revenue (for more on this topic, go to the section on income model reform).

The proceeds from gold sales would not have to be returned to member countries. Instead, profits from any gold sales should be retained

and could be invested in an income-generating fund to supplement IMF income.

The selling of gold by the IMF is rare as it requires an Executive Board decision with an 85 percent majority of the total voting power. The last time gold was sold by the institution was through off-market transactions completed in April 2001, with 12.9 million ounces traded. This transaction was approved by the membership as a means to finance the IMF's participation in the Heavily Indebted Poor Countries Initiative and the continuation of the Poverty Reduction and Growth Facility.

11. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу.

Banking as a service (BaaS) is a concept that has come to pass as the new version of banking using the Software as a Service (SaaS) business model.

SaaS means paying for applications as you use them, rather than buying them, through the internet. Applications such as customer relationship management systems can now be managed through web services such as Salesforce.com. Google is also becoming the biggest SaaS through its e-mail, wordprocessing and other applications. These services were previously expensive, but are now free or very cheap. That is where banking is going: a set of plug-and-play applications that people can stitch together to suit their business or lifestyle.

There is no logical reason why banking should not be delivered as SaaS. It already is for some people. For example, it would be possible to create a bank today with no bank involved. By using prepaid cards, it is possible to get a MasterCard and keep topping up without ever using a bank. Bank Freedom's prepaid card, for instance, provides the convenience of a regular credit card without the hassle of security checks. There are limits to what can be done with such cards, due to anti-money laundering regulations, so other cards become useful, such as those backed with gold.

Digital Wealth cards, for instance, make it possible to create a prepay without limits. The card can be loaded using Wire Transfers, Western Union, MoneyGram, E-Gold, e-Bullion, Pecunix, WebMoney and Liberty Reserve, and allows \$3000 a day or \$90,000 a month to be withdrawn.

Alternatively, one could use PayPal, Google Checkout, Bill-Me Later and other services for payments, although most of these need a bank account to work with them. For savings and investments, the best

deal comes from sites such as Zopa, the first of the ‘social lending’ web services. These sites offer borrowers and lenders competitive interest rates. With Zopa, I found the borrowing and lending rates excellent: 12.8% for the highest risks on my lending, which I can insure, versus 8.7% interest for the lowest risk borrowers. The UK’s best savings rates are 3.55%, and I can get a loan charging 11.9% or more.

Even corporates could do this, and some do by running their own bank internally. Using BaaS, they would build a full financial service using providers such as First Data, the Barter Network, PayPal, Google Checkout and related services. The point is, the old model of banking where everything is packaged together around a deposit account with a cheque book, is bust. That is why some banks are starting to white-label and break apart their traditional services so that corporates can just buy the bits they like.

For corporates and consumers, there will also be niche operators who use BaaS to offer new banking models as integrators. These integrators bring the pieces together and provide them in a more competitively priced model than traditional banks. This is the future bank, and old banks will need to reconsider their services to compete with this zero-margin model. Final thought: banking as a service. Think about it. Banking... as a Service. Now that would be nice.

12. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи особливу увагу на переклад термінології та історичних реалій.

Історія гривні

Як грошово-лічильна одиниця гривня виникла ще за часів Київської Русі, у XI ст. Її аналогом в Європі та в Скандинавії була марка. Сама ж назва “гривня” походить від прикраси з золота або срібла у вигляді обруча, який носили на шиї (тобто – на “загрівку”). До речі, київські майстри виготовляли ці прикраси напрочуд вишукано та професійно, адже мали за зразок грецькі золоті та срібні гривни. Частіше за все, це були м’яко закруглені обручі, з кінцями у вигляді голівок левів, прикрашені кольоровою емаллю. Коштовні гривни створювалися повністю із золота.

Пізніше слово “гривня” набуло іншого значення – вагового. Вага срібла могла складатися з певного числа однакових монет, тому поступово виник рахунок їх на штуки. З часом на Русі з’являються гривня срібна (вагова) та гривня кун (лічильна). Цікаво, що спочатку їхня собівартість була однакова, але далі, внаслідок нестабільної ваги монет, одна гривня стала дорівнювати кільком “кунам”.

Були також “львівська”, “харківська”, “луцька” гривні. А з XI ст. у Київській Русі в обігу були так звані “київські” гривні, які мали шестикутну форму і важили 150 г срібла – ці гроші існували до татаро-монгольського нашестя. Крім того, існували й “новгородські гривні”, спочатку відомі лише у північно-західних землях, а від середини XIII ст. – уже на всій території Давньоруської держави. Вони мали вигляд довгих срібних паличок і важили 240 г. Але найцікавіша форма у “волзької” гривні: майстри створювали її у вигляді маленького човна. А серед звичайних монет XIV ст. археологи часто знаходять так звані татарські гривні.

Певні зміни у житті гривні виникли у XIII ст., коли для новгородських злитків срібла, поруч з назвою “гривня” почала вживатися назва “рубль” (“карбованець”). Вже у XV ст. злитки взагалі виходять з обігу, а рубль залишається як грошово-лічильна одиниця. Саме рубль стає символом російської, а потім і радянської монетної системи. Гривня ж продовжувала існувати до XVIII століття лише як вагова монета.

Проголосивши своїм Третім універсалом 18 липня 1917 р. утворення Української Народної Республіки, Центральна Рада запровадила в Україні нову національну валюту. Первісно такою валютою було визначено український карбованець, вартість якого дорівнювала 17,424 частки чистого золота (1 частка = 0,044 г золота). Ухвалою Центральної Ради від 19 грудня 1917 р. було видруковано перший грошовий знак Української Народної Республіки – купюру вартістю у 100 крб. Автором оформлення грошового знака був визначний український художник-графік Георгій Іванович Нарбут. Оформлюючи свою купюру, Нарбут застосував вишукані орнаменти в дусі українського бароко XVII–XVIII ст., декоративні шрифти, зображення тризуба (родового знаку князя Володимира Великого) та самостріла (герба Київського магістрату XVI–XVIII ст.). Напис “100 карбованців” подавався на купюрі мовами чотирьох найчисленніших націй, що живуть на території України, – українською, російською, польською та єврейською (івритом).

Гетьман Павло Скоропадський, прийшовши до влади в Україні у квітні 1918 р., відновив як основну грошову одиницю Української Держави карбованець, що поділявся на 200 шагів. Було виготовлено ескізи купюр у 10, 25, 50, 100, 250 та 1000 крб. З цих купюр Георгієві Нарбутові, який очолив утворену при гетьмані “Експедицію із заготовлення державних паперів”, належав ескіз лише 100-карбованцевого знаку, де він використав портрет Богдана Хмельницького, індустріальні мотиви (композицію з ремісничих

інструментів) та створений ним самим проект герба Української Держави зі сполученням символів “тризуб” та “козак з мушкетом”. Ескізи інших купюр, що не визначалися високим художнім рівнем і виглядали досить еkleктично, виготовили І. Золотов, І. Мозалевський, А. Богомазов та інші графіки.

Після переходу влади в Україні у грудні 1918 р. до рук Директорії на чолі з Володимиром Винниченком та Симоном Петлюрою основною грошовою одиницею відновленої УНР знову було проголошено гривню.

“Більшовицькі тисячки” запроваджені Раднаркомом на землях Радянської України, мали мізерний курс (1 золотий карбованець = 5457000000 радянських карбованців). Це спричинило проведення у 1922–1924 рр. грошової реформи, наслідком якої стало введення в обіг радянського червінця (1,6767 г золота). 1924 р. було встановлено курс нового радянського карбованця, який дорівнював 1/10 червінця. Ця подія стала моментом остаточного утвердження радянської валюти.

Акт проголошення незалежності України відкрив дорогу для запровадження в нашій молодій державі повноцінної національної валюти. Такою валютою мала стати, згідно з традиціями як доби Київської Русі, так і періоду визвольних змагань 1917–1920 рр., гривня. Щодо назви розмінної монети, то для неї пропонувалися назви “сотий”, “резана”, але врешті було віддано перевагу звичній уже “копійці”. 1992 р. перші зразки української національної валюти було виготовлено в Канаді за ескізами В.І. Лопати. Однак в обіг в Україні з 1992 р. було введено тимчасову валюту, розраховану на перехідний період, – український карбованець, або купонокарбованець. Саме ця грошова одиниця ставала протягом 1992–1995 рр. жертвою інфляції, зумовленої економічною кризою перехідного періоду.

Посилення у 1995 р. і першій половині 1996 р. стабілізаційних процесів в економіці, зокрема значне зниження темпів інфляції, суттєве призупинення спаду виробництва, стабілізація курсу українського карбованця до іноземних валют, зростання доходів населення, створили належні умови для запровадження гривні, яка згідно з Конституцією України є грошовою одиницею нашої держави.

25 серпня 1996 р. в засобах масової інформації було оголошено Указ Президента України Леоніда Кучми “Про грошову реформу в Україні”.

Відповідно до Указу Президента України грошова реформа в нашій державі проводилася від 2 до 16 вересня 1996 р. У пер-

ший же день реформи за встановленим курсом було перераховано у гривні ціни, тарифи, оклади заробітної плати, стипендії, пенсії, кошти на рахунках підприємств, установ та організацій, а також вклади громадян. Карбованцеві вклади населення було перераховано у гривні за курсом 100000 крб. за одну грн. без будь-яких обмежень і конфіскацій з вільним їх використанням у гривнях.

Протягом 15 днів – від 2 до 16 вересня 1996 р. – в готівковому обігу одночасно вільно використовувалися як гривні, так і карбованці з поступовим вилученням останніх. Після 16 вересня 1996 р. приймання карбованців в усі види платежів було припинено і єдиним законним засобом платежу на території України з цього моменту стала гривня.

З початку реформи всі видачі готівки з кас банків (у тому числі для виплати заробітної плати, пенсій та інших доходів), безготівкові розрахунки здійснювались тільки у новій національній валюті.

Грошова реформа в Україні стала надзвичайною подією для нашої держави, в результаті якої було створено один з невід’ємних атрибутів державності – національні гроші. Зарубіжні аналітики втітали здійснення грошової реформи в Україні, розглядаючи введення української валюти – гривні – як свідчення початку стабілізації української економіки.

13. Прослухайте і виконайте переклад тексту у режимі «снігова куля».

Пачка сигарет обошлась американцу в 23 квадриллиона долларов

В американском штате Нью-Гэмпшир торговый автомат на бензоколонке взял с мужчины 23 квадриллиона долларов за пачку сигарет. Об этом 15 июля сообщает агентство Associated Press.

Джош Мушински рассказал журналистам, что не сразу обнаружил, во сколько ему обошлись сигареты. Лишь через некоторое время после покупки он проверил свою кредитную карту и увидел цифру 23148855308184500. “Я думал, что кто-то купил Европу с помощью моей кредитной карточки”, – сказал Мушински.

Клиент два часа говорил по телефону с Bank of America. Наконец организация признала ошибку. На следующий день счет Мушински был исправлен. Associated Press сообщает, что, по версии Bank of America, в произошедшем виноват производитель карт Visa. В Visa утверждают, что ответственность за инцидент несет банк.

Сумма в 23 квадриллиона долларов почти в две тысячи раз превышает сумму государственного долга США. Если бы Мушински обязали выплатить эту сумму в рассрочку, окончательно погасить долг не смогли бы ни его дети, ни внуки.

По материалам: Associated Press

14. Прослушайте та перекладіть текст послідовно, використовуючи УПС.

The euro

The euro is the single currency shared by (currently) 16 of the European Union's Member States, which together make up the euro area. The introduction of the euro in 1999 was a major step in European integration. It has also been one of its major successes: around 329 million EU citizens now use it as their currency and enjoy its benefits, which will spread even more widely as other EU countries adopt the euro.

When the euro was launched on 1 January 1999, it became the new official currency of 11 Member States, replacing the old national currencies – such as the Deutschmark and the French franc – in two stages. First introduced as a virtual currency for cash-less payments and accounting purposes, while the old currencies continued to be used for cash payments and considered as ‘sub-units’ of the euro, it then appeared in physical form, as banknotes and coins, on 1 January 2002. The euro is not the currency of all EU Member States. Two countries (Denmark and the United Kingdom) agreed an ‘opt-out’ clause in the Treaty exempting them from participation, while the remainder (many of the newest EU members plus Sweden) have yet to meet the conditions for adopting the single currency. Once they do so, they will replace their national currency with the euro.

Which countries have adopted the euro – and when?

1999	Belgium, Germany, Ireland, Spain, France, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Austria, Portugal and Finland
2001	Greece
2002	Introduction of euro banknotes and coins
2007	Slovenia
2008	Cyprus, Malta
2009	Slovakia

The euro and Economic and Monetary Union

All EU Member States form part of Economic and Monetary Union (EMU), which can be described as an advanced stage of economic

integration based on a single market. It involves close co-ordination of economic and fiscal policies and, for those countries fulfilling certain conditions, a single monetary policy and a single currency – the euro. The process of economic and monetary integration in the EU parallels the history of the Union itself. When the EU was founded in 1957, the Member States concentrated on building a 'common market'. However, over time it became clear that closer economic and monetary co-operation was desirable for the internal market to develop and flourish further. But the goal of achieving full EMU and a single currency was not enshrined until the 1992 Maastricht Treaty (Treaty on European Union), which set out the ground rules for its introduction. These say what the objectives of EMU are, who is responsible for what, and what conditions Member States must meet in order to adopt the euro. These conditions are known as the 'convergence criteria' (or 'Maastricht criteria') and include low and stable inflation, exchange rate stability and sound public finances.

Who manages it?

When the euro came into being, monetary policy became the responsibility of the independent European Central Bank (ECB), which was created for that purpose, and the national central banks of the Member States having adopted the euro. Together they compose the Eurosystem. Fiscal policy (tax and spending) remains in the hands of individual national governments – though they undertake to adhere to commonly agreed rules on public finances known as the Stability and Growth Pact. They also retain full responsibility for their own structural policies (labour, pension and capital markets), but agree to co-ordinate them in order to achieve the common goals of stability, growth and employment.

Who uses it?

The euro is the currency of the 329 million people who live in the 16 euro-area countries. It is also used, either formally as legal tender or for practical purposes, by a whole array of other countries such as close neighbours and former colonies. It is therefore not surprising that the euro has rapidly become the second most important international currency after the dollar, and in some respects (e.g. the value of cash in circulation) has even overtaken it.

Why do we need it?

Apart from making travel easier, a single currency makes very good economic and political sense. The framework under which the euro is managed makes it a stable currency with low inflation and low interest

rates, and encourages sound public finances. A single currency is also a logical complement to the single market which makes it more efficient. Using a single currency increases price transparency, eliminates currency exchange costs, oils the wheels of the European economy, facilitates international trade and gives the EU a more powerful voice in the world. The size and strength of the euro area also better protect it from external economic shocks, such as unexpected oil price rises or turbulence in the currency markets.

Last but not least, the euro gives the EU's citizens a tangible symbol of their European identity, of which they can be increasingly proud as the euro area expands and multiplies these benefits for its existing and future members.

Adopting the euro

The European Union grows as candidate countries meet the conditions for entry and accede to the Union – this process is known as enlargement. Similarly, the euro area is enlarging as non-euro-area EU Member States meet the conditions for entry and adopt the euro.

The euro area includes those EU Member States that have adopted the single currency. But the euro area is not static – under the Treaty, all EU Member States have to join the euro area once the necessary conditions are fulfilled, except Denmark and the United Kingdom which have negotiated an 'opt-out' clause that allows them to remain outside the euro area. The new Member States, which joined the Union in 2004 and 2007, are expected to enter the euro area over several years, as they fulfil the necessary conditions. The process started on 1 January 2007 when Slovenia became the first EU Member State from the 2004 enlargement to adopt the euro. And on 10 July 2007, the Council decided that Cyprus and Malta should adopt the euro on 1 January 2008. Sweden is also expected to join the euro area in the future, but has not yet qualified.

15. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, використовуючи УПС.

After setting up his own sales finance company in the Czech Republic and then travelling the world for eight years working for GE Capital, Petr Smida took up his post as Alfa Bank's CEO two years ago.

Q: Як Ваше чеське походження та Ваш міжнародний досвід роботи допомагають Вам управляти одним з найбільших комерційних банків Росії? / Как Ваше чешское происхождение и Ваш международный опыт работы, помогают Вам управлять одним из самых больших коммерческих банков России? / (How

does your Czech background and international experience help with running one of Russia's biggest commercial banks?)

A: My **global experience** definitely helped me to settle in Russia and distinguish what is culturally and what is generically true of the Russian market. If you travel to several countries and see the business models, after a while you can separate what is specific and what is general.

A good engine is a good engine if it is made in Russia, Japan or the US. Whether the car is good depends on the platform you put it into. It is these platforms that support the business model.

Q: Говорячи про російський банківський сектор, необхідно відзначити, що конкуренція тут дуже значна. Чи можна сказати, що активні дії іноземних банків становлять загрозу провідним вітчизняним банкам? / Говоря о российском банковском секторе, необходимо отметить, что конкуренция здесь очень значительная. Можно ли сказать, что активные действия иностранных банков представляют угрозу для ведущих отечественных банков? / (Competition is running white hot in Russia's banking sector. Do the increasingly active foreign banks present a threat to the leading domestic banks?)

A: All the foreign investors coming into Russia, all the **initial public offerings** that are coming out of Russia, the development of the **debt capital market** – all of this activity **is creating a benchmark for the benchmarks**. It is defining what is right and wrong and the Russian banks have to react to that.

Every year of Russian growth is equal to five or 10 years of evolution in developed markets. **Sales finances** took 70 years to develop in Europe and here it took two years; it is the same with credit cards.

The foreign competition is good for Russian banks. Russky Standart – the leading consumer finance bank – bought in international know-how, as did Home Credit – the number two consumer finance bank.

Russians have to react very quickly to catch up. Those that do not will be left behind. The **frenetic pace** puts a lot of strain on society and on our organisation. Our people are asking: why are we changing all the time?

But Russia is a vast territory and foreign banks' presence in the regions is basically zero.

Our competitive advantages are: being Russian, being able to read Russian balance sheets and being wired to the society. There are not many formal information resources, so being wired is very important for corporate business.

Q: Операції банків із широкою клієнтурою були «золотою жилою» протягом останніх двох років, але багато банків знову роблять ставку на корпоративний банкінг. Чому? / Операції банків с широкой клиентурой были «золотой жилой» на протяжении последних двух лет, но многие банки снова делают ставку на корпоративный банкинг. Почему? / (Retail banking has been the hot topic for the past two years but many banks are returning the focus to corporate banking. Why?)

A: retail banking is still a new area for most banks. Branch retail banking is not new, but **debt finance** and **mortgage** – which we started very recently – is new, and is doubling monthly.

Since we rolled out Alfa Express, we are now setting up branches in the regions. In terms of growth and profitability, the regional branches are already comparable with most branches in Moscow. In consumer finance, we now have more business in the regions than in Moscow. At the moment, we have people focused on **branch banking** and the individual products, but we have been building platforms so that they can be integrated seamlessly later on when it is possible.

However, the different products – such as **consumer finance** versus mortgages – are at very different stages of maturity. There is so much that banks can add to these products and they can afford to build up their risk data as they can take risks. Later there will be a squeeze and those without this experience will suffer.

COMMENTS

Debt finance – финансирование долга / фінансування боргу;
global experience – международный опыт работы / міжнародний досвід роботи;

initial public offerings – первоначальное публичное предложение акций, первый выпуск акций / перший випуск акцій, першісна публічна пропозиція акцій;

debt capital market – рынок ссудного капитала (долгосрочного кредита) / ринок позичкового капіталу;

benchmark – эталон, точка отсчета / еталон;

sales finances – финансирование продаж / фінансування продаж;

frenetic pace – лихорадочная поспешность / лихоманна поспішність;

retail banking – операции банков с широкой клиентурой / операції банку з широкою клієнтурою;

consumer finance – предоставление займов потребителям / надання позик споживачам;

debt finance – финансирование путем получения займов / фінансування шляхом отримання позик;

mortgage (the transfer of an interest in property to a lender as a security for a debt – usually a loan of money) – ипотека, залог, заклад, закладная / іпотека, застава, заклад, закладна;

branch banking – система банков, имеющая филиалы / система банків, яка має філії.

16. Перекладіть інтерв'ю послідовно у режимі скорочених пауз.

*Interview with Sheikh Hamad Al-Sayari, governor
of the Saudi Arabia Monetary Agency*

Q: Как Вы оцениваете показатели и результаты деятельности банковского сектора, и с какими основными проблемами приходится сталкиваться банкам? / Як Ви оцінюєте показники й результати діяльності банківського сектора, і які основні проблеми доводиться вирішувати банкам? / How do you see the performance and the results of the banking sector and what are the key challenges facing the banks?

A: The banks are doing well, benefiting from the boom in the economy; the results for 2007 are good but we expect the results for 2008 to be even better. It is a solid story, geared for strong growth with a strong competitive environment.

But there are challenges. The major challenge is the scarcity of skilled staff. There is strong demand due to the expansion of the banks, the entrance of new banks and investment banks, the expansion of insurance and expansion of the economy – all of which create strong demand for financial skills. This causes higher staff turnover than would otherwise be the case, leading to strenuous efforts to maintain staff and to more training and development.

While overall bank profits dropped 14% in 2007 compared with those of 2006, this was due to special factors that occurred in 2006 relating to fees from trading. In 2007, the core banking business grew by more than 15% and we expect this to do even better in 2008. The new mortgage law will also create additional opportunities for banks, as will the growing business of project finance, which is driven mostly by investment spending.

Q: Сейчас инфляция является основным поводом для беспокойства в регионе, как она влияет на Саудовскую Аравию и какая стратегия применяется для борьбы с ней? / Зараз інфля-

ція є основним приводом для занепокоєння в регіоні, як вона впливає на Саудівську Аравію і яка стратегія застосовується для боротьби з нею? / Inflation is now viewed as a key concern in the region, how do you view it in Saudi Arabia and what is your strategy towards it?

A: Inflation is a challenge. When growth started picking up a few years ago, inflation was low as there was some slack in the economy. However, when that excess capacity was exhausted, we noticed inflation picked up in 2006 from less than 1% to 2.2%; it picked up even further to reach 4.1% in 2007, accelerating to 6.5% in December 2007 and then to 7.0% in January 2008.

The driver is strong demand, both from government and private-sector spending, creating pressure on resources, in addition to global inflation (higher commodity prices, higher costs of machinery and equipment), which is putting the costs of projects up significantly. On the domestic front, housing prices have increased significantly and this is a major source of inflation. Most of the inflation is domestically generated – it can be seen in housing and food, where prices rose 16% in 2007.

In terms of strategy, it is a concern when these levels are reached, and we try to programme government spending and restrain growth in money supply. Unfortunately, inflation creates social problems, which leads the government to allocate more spending on safety nets.

The government, however, has adopted a balanced package of inflation measures that not only deals with low-income earners, but also gives allowances of 5% for government employees and takes serious measures on efficiency, competition and on the supervision of these moves.

Q: Запланированное создание до 2010 г. валютного союза между шестью странами-членами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива стало недавно причиной горячих дебатов. Какова позиция Саудовской Аравии в вопросе создания валютного союза и каков размер привязанного обменного курса по отношению к американскому доллару? / Заплановане створення до 2010 р. валютного союзу між шістьма країнами-членами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки викликало нещодавно гарячі дебати. Яка позиція Саудівської Аравії в питанні створення валютного союзу і який розмір прив'язаного обмінного курсу стосовно американського долара? / The planned currency union by 2010 of the six Gulf Co-operation Council (GCC) states has come in for a lot of

discussion recently. What is the Saudi position relating to currency union and the fixed exchange rate peg to the US dollar?

A: We had an agreement with the GCC countries for currency union by 2010, and various committees had agreed on criteria and requirements with some help from the European Central Bank. However, unfortunately, the sudden boom in the economies of the GCC has made it difficult to meet the criteria alongside the other states within the time period.

Without a permanent level of economic activity, it is an unusual time and we have decided to wait until we return to a more sustainable level, rather than set a new schedule. We want to be steady and not commit until we have completed a review.

Any schedule in the future would need to be achievable – so if there are any changes, they will need to be carefully considered. As has often been stated, there is no change in Saudi Arabia's exchange rate policies, especially with regard to the peg to the dollar.

Q: Государственные инвестиционные фонды вызывают большой интерес со стороны финансовых кругов по всему миру. А у Саудовской Аравии есть такой фонд? / Державні інвестиційні фонди викликають великий інтерес з боку фінансових кіл в усьому світі. А в Саудівській Аравії є такий фонд? / Sovereign wealth funds (SWFs) are attracting a lot of interest in financial circles around the world. Does Saudi Arabia have one?

A: Saudi Arabia does not have a SWF in the same form as other countries. However, we have a public investment fund, which invests on a purely domestic basis and may invest abroad in future.

COMMENTS

Gulf Co-operation Council(GCC) – is a loose political and economic alliance made up of six Gulf states. It aims to boost economic cooperation between members and, through collective security, to guard against any threat from neighbouring states and from Islamic extremism – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива / Рада співробітництва арабських держав Перської затоки;

fixed exchange rate – is a type of exchange rate regime wherein a currency's value is matched to the value of another single currency or to a basket of other currencies, or to another measure of value, such as gold. A fixed exchange rate is usually used to stabilize the value of a currency against the currency it is pegged to. This makes trade and investments between the two countries easier and more predictable, and

is especially useful for small economies where external trade forms a large part of their GDP – прив'язаний обмінний курс / прив'язаний обмінний курс;

sovereign wealth fund (SWF) – is a state-owned investment fund composed of financial assets such as stocks, bonds, property, precious metals or other financial instruments. Sovereign wealth funds invest globally. Some of them have grabbed attention making bad investments in several Wall Street financial firms including Citigroup, Morgan Stanley, and Merrill Lynch. These firms needed a cash infusion due to losses resulting from mismanagement and the subprime mortgage crisis. Some sovereign wealth funds are held solely by a central bank, which accumulates the funds in the course of its management of a nation's banking system; this type of fund is usually of major economic and fiscal importance. Other sovereign wealth funds are simply the state savings which are invested by various entities for the purposes of investment return, and which may not have a significant role in fiscal management – государственные инвестиционные фонды / державні інвестиційні фонди.

17. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації. У процесі перекладу давайте пояснення спеціальної термінології.

Q: Яких заходів Ви вживаєте, щоб поліпшити економічну ситуацію? / Какие меры Вы предпринимаете, чтобы улучшить экономическую ситуацию? / What measures are you taking to improve the economic situation?

A: With the collapse of the Soviet Union 15 years ago all our economic relationships were destroyed and the **DPRK (Democratic People's Republic of Korea)** was damaged a great deal.

A key example was a long-term contract for batteries with the Soviet Union – its disappearance meant we could not implement the contract and we had no batteries.

We are a socialist **centrally planned economy** and in July 2002 we increased all prices, but now we are giving more freedom to factories and enterprises to do more day-to-day management by themselves.

The state is paying more attention to foreign trade. Yes, we want to sell raw materials, such as **iron ore, zinc, lead and high quality linker**, to develop the economy. We also want to import raw materials and export more manufactured goods.

We would also like to see foreign banks come here and we believe now is a good time for investors to come and get a better understanding of our country.

Q: Наскільки це відомо, Корея багата нерозробленими нафтовими родовищами, які плани щодо цих родовищ? / Насколько это известно, Корея богата неразработанными нефтяными месторождениями, каковы планы насчет этих месторождений? / The DPRK is understood to have considerable untapped oil reserves, what are you doing about them?)

A: For a long time we have wanted to develop our oil reserves. We know they are there but because of the lack of funding we cannot accelerate their development. We definitely want foreign companies to come in and invest in our oil industry.

Q: Інвесторів дуже цікавить питання політичної стабільності. Як Корея збирається залучати і яким чином мотивувати іноземних інвесторів? / Инвесторов очень интересует вопрос политической стабильности. Как Корея собирается привлекать и каким образом мотивировать иностранных инвесторов? / Investors are concerned about political stability. (What is the DPRK doing to attract foreign investment and offer investment incentives?)

A: Investors should not be worried by political stability or war, they should come and see for themselves, **seeing is believing**. We have a sound legal environment in place with **double taxation treaties** with 20 countries and 40 **comprehensive laws and regulations**. At the all-weather port of Razan we have established a **low taxation zone** with a taxation for foreign investors of just 14%, a lot more favourable than the 23%–43% rates offered in the 17 states of south east Asia.

Q: Які, на Ваш погляд, перспективи на 2006 рік? / Каковы, на Ваш взгляд, перспективы на 2006 год? (What is the outlook for 2006?)

A: The environment is positive. With China expanding its investment outside we expect to see more investment from China. We are optimistic that the economy will move forward in 2006 with real profits achieved in areas such as metals, power and coal.

COMMENTS

DPRK (Democratic People's Republic of Korea) – КНДР (Корейская Народная Демократическая Республика) / Корейська Народна Демократична Республіка;

centrally planned economy – централизованная плановая экономика / централізована планова економіка;

iron ore – железная руда / залізна руда;

zinc – цинк / цинк;

lead – золотоносный песок / золотоносний пісок;

high quality clinker – высококачественный шлак / високоякісний шлак;

seeing is believing – лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать / краще один раз побачити, ніж безліч разів почути;

double taxation treaties – договоры о двойном налогообложении / договір про подвійне оподаткування.

18. Рольова гра. Підготуйте презентацію рідною мовою за однією із запропонованих тем: «Історія української гривні», «Євро – єдина валюта Європи», «Екзотичні валюти», «Золотий резерв». Працюйте в парі з іншим студентом, який протягом презентації буде виконувати роль Вашого перекладача.

UNIT 5. CRISIS

1. Перекладіть послідовно українською мовою у режимі скорочених пауз.

Heavy sell-off in the currencies, Tier 1 capital, non-performing loan, economic downturn, rouble depreciation, a restricted dividend, bailout, liquidity, asset deterioration, liquidity, to make an acquisition, toxic assets, developer, stagflation, wholesale market funding, to have a minority stake, recession, asset-backed security, subprime assets, income inequalities, securitization, subprime mortgage crisis, subprime borrower.

2. Перекладіть послідовно англійською мовою у режимі скорочених пауз.

Спекулянт, быть на грани банкротства, заметное снижение темпов роста, нефтяные фьючерсы, понизить прогнозы мирового спроса на нефть, падение спроса, сокращения мощностей на заводе, сокращение производства, среднегодовой прирост спроса, хеджирования от рисков, обвал цен на платину, в условиях надвигающейся мировой рецессии, негативная тенденция, рост убытков крупнейших мировых финансовых институтов, углубление кризиса на рынке ипотечного кредитования, угроза экономического спада усилилась, прекращение выдачи межбанковских кредитов, потрясения на рынке, обострение кризиса, госбумаги и золото, компании реального сектора, жилищный рынок, создание механизма по выкупу неликвидных активов, Федеральный резерв, обслуживание текущих операций, заявить к оплате требования, продление внешнего финансирования, ликвидность, невысокие объемы заимствований за рубежом, фондовый рынок.

3. Знайдіть відповідні дефініції до термінів.

Terms

1. Bailout
2. Mortgage

3. Collateral security
4. Asset
5. Open note
6. Current asset
7. To pledge
8. Fixed asset
9. Subprime mortgage loan
10. Chattel mortgage
11. Deed
12. Equity
13. Non-performing loan
14. Principal
15. Installment
16. Loan
17. Repayments
18. Balance sheet
19. Profit and loss account
20. Securitization

Definitions

a) conversion of bank loans and other assets into marketable securities for sale to investors;

b) an asset, such as real estate, which cannot be readily changed into money;

c) assets other than real estate which can be readily changed into money;

d) to promise as security;

e) some security in addition to the main security for money lent;

f) an agreement to give up collateral which has been pledged if a debt is not paid;

g) a note, the payment of which is not guaranteed by collateral security;

h) a type of loan that is offered at a rate above prime to individuals who do not qualify for prime rate loans;

i) a loan that is in default or close to being in default;

j) a mortgage on any personal or movable possessions such as furniture or equipment;

k) a document which proves legal ownership of real estate;

l) the value of the piece of property beyond any indebtedness held against it;

m) a statement of the assets and liabilities of a business which shows its position at a particular date;

- n) a payment towards a larger sum usually made at regular intervals;
- o) the amount of the loan itself before any interest is added;
- p) a statement which shows the calculation of the results of doing business for a particular period of time;
- q) a fixed sum of money borrowed for a fixed period of time;
- r) land or buildings;
- s) amounts of money which are given to a creditor in settlement of a debt or a loan;
- t) an act of giving capital to an entity (a company, a country, or an individual) in danger of failing in an attempt to save it from bankruptcy, insolvency, or total liquidation and ruin.

4. Прослухайте та перекладіть короткі інформативні повідомлення на рідну мову, звертаючи увагу на точність перекладу прецизійної інформації та порядок слів у реченні.

1. The acute liquidity crunch in the days and weeks following the failure of Lehman Brothers in the autumn of 2008 has shown the importance of liquidity to financial institutions in general, and banks in particular.

2. Expectations for a BoJ rate hike at its August 22–23 policy meeting have quickly faded in the wake of the liquidity crunch in overseas markets stemming from subprime mortgage woes.

3. “The global liquidity crunch will likely slow growth and exports while higher oil and gas prices will widen the current account deficit,” said Schiffer.

4. The current financial market turbulence has certainly provided the biggest challenge to the operational framework of the Eurosystem since its inception more than ten years ago.

5. The Global Financial Stability Report provides semiannual assessments of global financial markets and addresses emerging market financing in a global context.

6. Given the recent turbulence in financial markets, the acceleration of job cuts and the ongoing tightening of credit should combine to send the preliminary estimate of consume sentiment to recent lows in the survey.

7. The decline in commodity prices during the month of October was the worst single monthly performance in nearly 52 years. This development should underlie a third straight month of declines in inflation via the import channel.

8. Our forecast implies a decline in the deficit to \$57.4bln for the final month of the third quarter.

9. Across purchasing managers surveys, demand from the external sector held up rather well all things considered, and even the disappointing factory orders for the month, saw a pick up in orders for farm machinery that almost surely was a function of demand from abroad.

10. The 3.1% contraction in real personal consumption in the third quarter of 2008 provides a vivid illustration of the consumer led recession that still has some miles to go before it reaches its completion.

5. Використовуючи механізм антиципації, заповніть пропуски належною інформацією у повідомленнях, перекладаючи їх з аркуша.

Глава Минфина США (.....) официально объявил мировой финансовый кризис, начавшийся летом 2007 г., «прошедшим нижней точкой». Хотя возможность финансовых потрясений в процессе выхода из кризиса сохраняется, минфин США полагает, что распространения проблем на другие сектора экономики уже не ожидается.

Президенты Украины и Греции (.....) и (.....) обсудили актуальные вопросы развития сотрудничества двух стран в условиях экономического кризиса. Встреча глав государств состоялась сегодня в Афинах, передаёт УНИАН. «Украина заинтересована в расширении двустороннего торгово-экономического сотрудничества с (.....), показатели которого в известной мере снизились вследствие мирового финансового кризиса», – заявил Янукович. Он также отметил, что (.....) является важным партнёром (.....). Янукович выразил мнение, что для Украины является полезным опыт Греции по подготовке к проведению Олимпийских игр в Афинах в 2004 г., чтобы применить его для подготовки к проведению финальной части (.....) 2012 г.

Ранее (.....) Сергей Тигипко сообщил, что правительство приняло решение перевести всех предпринимателей, которые работают по упрощенной системе налогообложения, на общую систему налогообложения. Дискуссия развёрнута и относительно фиксированного, и единого налогов, которыми пользуется малый бизнес.

28 июня премьер-министр Украины (.....) проведет встречу с председателем правительства Российской Федерации (.....) в Москве. В ходе встречи главы правительств двух стран планируют проанализировать выполнение сочинских договоренностей, достигнутых два месяца назад в ходе заседания украинско-российского межправительственного комитета по экономическому сотрудничеству, сообщает УНИАН.

Dominique Strauss-Kahn , the head of (.....), suggested Friday the organization might one day be called on to provide countries with a global reserve currency that would serve as an alternative to the U.S. dollar. «That day has not yet come, but I think it is intellectually healthy to explore these kinds of ideas now,» he said in a speech on the future mandate of the 186-nation Washington-based lending organization.

The United States and the Russian Federation reaffirm that the era when our countries viewed each other as enemies is long over. Recognizing our many common national interests, we are resolved to move beyond Cold War mentalities and chart a fresh start in relations between our two countries to contribute to our future progress and shared prosperity. Under the leadership of President (.....) and President (.....) and coordinated by Secretary (.....) and Foreign Minister (.....), the U.S.–Russia Bilateral Presidential Commission is dedicated to identifying areas of cooperation and pursuing joint projects and actions that strengthen strategic stability, international security, economic well-being, and the development of ties between the Russian and American people. Through the commission’s working groups and sub-committees, we will strive to deepen our cooperation in concrete ways and to take further steps to demonstrate joint leadership in addressing new challenges. The foundation for the work of the commission is based on the core principles of friendship, cooperation, openness, and predictability, and we are resolved to address disagreements openly and honestly in a spirit of mutual respect and acknowledgement of each other’s perspective.

6. Прочитайте текст та випишіть основну термінологію. За допомогою довідкової літератури та Інтернету перекладіть терміни та їх тлумачення англійською мовою. Перекладіть текст з аркушу, звертаючи увагу на переклад термінів.

***Сырьевой рынок продолжает нести на себе
бремя мирового финансового кризиса***

Мировой товарно-сырьевой рынок в 2008 г. оказался под влиянием негативных тенденций в американской экономике. Опасения рецессии в крупнейшей экономике мира – США – привели к падению цен на сырье из-за угрозы сокращения спроса. По итогам текущего года, темпы падения сырьевых рынков могут стать максимальными с 2001 г. Согласно агентству bloomberg, индекс reuters / jefferies, который учитывает изменение цен 19 основных сырьевых товаров, упал с 3 июля на 31% или \$280,6 млрд (В этот день индекс

достиг максимального значения). Стоит отметить, что за последние 3 месяца индекс потерял больше, чем он стоил 2 года назад.

Нефть: Спекулянты продолжают покидать рынок сырья в свете разразившегося финансового кризиса в США, в результате которого на грани банкротства оказались многие крупные банки и финансовые институты. Заметное снижение темпов роста экономики США и ряда европейских государств привело к тому, что падение цен на нефть с июля составило 47%. Напомним, что 11 июля нефтяные фьючерсы достигли своего рекордного значения в области \$147,27 за баррель и тогда мало кто верил в существенный откат цен. Однако уже в октябре, когда кредитный кризис начал расширять границы, котировки сползли под отметку \$80 за баррель. По сравнению с ценами прошлого года, нефть в настоящий момент на 11,3% дешевле.

«Участники рынка практически уверены, что рецессия неизбежна», – говорит Роберт Лаулин, ведущий брокер MF Global Ltd. – «Даже перспективы экономического роста Китая в настоящий момент ставятся под сомнение». Опасения крупнейшей с 1930 г. рецессии привели к тому, что Международное энергетическое агентство и Министерство топлива США понизили свои прогнозы мирового спроса на нефть на будущий год.

Стоит отметить, что цены на нефть уверенно шли вниз на протяжении последних месяцев несмотря на природные катаклизмы, которые ранее оказывали свое определяющее влияние на котировки. В настоящий момент производители энергоресурсов продолжают восстанавливать мощности в регионе Мексиканского залива после того, как нефтяные платформы пришлось закрыть из-за ураганов Густав и Айк. На сегодняшний день восстановлено около 61% объема добычи нефти. На нефтяные мощности Мексиканского залива приходится 26% общей добычи «черного золота» в США.

Медь: На фоне углубления кризиса стоимость меди в начале октября рухнула к 3-летнему минимуму в области \$4,800 за т. Джон Рид, аналитик рынка металлов в UBS, отмечает, что основной причиной падения цен на «красный металл» является сокращение спроса. «С апреля запасы меди на мировых биржах заметно выросли, поскольку объемы производства оставались на прежних уровнях, а спрос постепенно ослабевал. В настоящий момент соотношение предложения / спроса меди значительно хуже, чем в среднем за последнее десятилетие», – добавил эксперт.

Опасения дальнейшего сокращения спроса подтвердились комментариями двух крупнейших в мире компаний данной отрас-

ли. В Южной Корее сталепроизводитель Posco предостерег о падении спроса, поскольку финансовый кризис сокращает темпы роста экономики. Австралийская компания Rio Tinto отметила снижение объемов экспорта со стороны Китая – крупнейшего потребителя меди. Компания отмечает, что изменений спроса в лучшую сторону не будет до следующего года. Goldman Sachs Group Inc. урезала прогноз по ценам на медь на следующий год на 12% – до \$8265 за т.

Алюминий: До июля этот металл рос, прибавив в цене 38%. Однако, по мере обострения кризиса, глобальный спрос на конечную продукцию, в которой используется алюминий, в последнее время снижался. В итоге этой осенью металл протестировал отметку \$2200 за тонну, в корне изменив годовую картину: теперь с начала года цены на алюминий демонстрируют падение почти на 6%.

На фоне сокращения спроса на цветные металлы, Международный институт алюминия (IAI) сообщил, что мировое производство первичного алюминия в январе-августе 2008 г. выросло на 4,7% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. – до 17,141 тыс. тонн. Однако уже в октябре крупнейший производитель алюминия в Китае – компания Aluminum Corp. – сообщил о сокращении мощностей на заводе Шандонг (Shandong) на 1 млн т. Опубликованный прогноз Standard Bank Pic говорит, что в этом году производство алюминия на 276,000 т. превысит спрос и на 375,000 т. в будущем году.

По словам Хорхе Васкеса, аналитика Laredo, сокращение производства может послужить стимулом восстановления цен на металл в следующем году. Он полагает, что средняя цена тонны алюминия в этом году составит \$2750 за т и \$2850 – \$2900 в 2009 г. «Мы также полагаем, что будущий год удивит нас ростом цен на цветные металлы, особенно во втором полугодии», – добавил эксперт.

Исследовательская компания CRU International Ltd полагает, что темпы роста спроса на алюминий со стороны Китая будут более медленными в течение двух следующих лет на фоне уменьшения объемов строительства и производства в автомобильной отрасли. По прогнозам управляющего группы по цветным металлам CRU Пола Робинсона, среднегодовой прирост спроса составит 10%, тогда как по итогам 2007 г. он был равен 39%. Goldman Sachs Group Inc. понизил прогноз цен на алюминий на 2009 г. на 18%, до \$2920 за т.

Никель: Цена на никель уверенно падает с апреля после достижения годовых высот в области \$34000 за т. Уже в октябре тон-

на никеля стоила меньше \$12000 за т, что является 3-летним минимумом. Складские запасы никеля на Лондонской бирже металлов продолжают расти и к концу сентября уже достигли 55,596 тыс. т, что является рекордным показателем с июня 1999 г. Кроме того, по прогнозам экспертов Deutsche Bank, спрос на этот цветной металл со стороны сталепроизводителей, на которых приходится более 30% от мирового потребления никеля, также продолжит сокращаться.

Платина: Среди драгоценных металлов на фоне кредитного кризиса выиграло только золото, которое инвесторы использовали в качестве инструмента хеджирования от рисков (к октябрю драгоценный металл компенсировал половину понесенных с июля по сентябрь потерь). Больше всего пострадали металлы платиновой группы. В частности, стоимость контрактов на платину с немедленной поставкой уже в октябре упала до \$928,80 за унцию (самая низкая цена с 11 ноября 2005 г.). Напомним, что 4 марта платина, которая используется в автомобильных катализаторах и ювелирной промышленности, стоила рекордные \$2301,50 за унцию. Эксперты связывают обвал цен на платину со снижением автомобильных продаж, но сокращение спроса на ювелирные изделия «имеет более фундаментальное значение», утверждают аналитики Societe Generale SA.

Citigroup снизила прогноз по ценам на металлы платиновой группы на 2008 и 2009 г. Теперь цена платины на текущий год прогнозируется на уровне \$1668 за тройскую унцию, на 2009 г. – \$1308 за унцию. Ранее Citigroup прогнозировала \$2019 и \$1800 соответственно.

Опасения по поводу уровня спроса на сырье в условиях надвигающейся мировой рецессии толкают вниз цены на нефть, металлы и другие биржевые товары. Несмотря на принимаемые правительствами разных стран антикризисные меры, негативная тенденция на сырьевом рынке будет превалировать в ближайшие месяцы, причем улучшения ситуации может не наблюдаться до второго полугодия 2009 г.

7. Перекладіть текст з аркушу на рідну мову, пояснюючи підкреслені терміни у процесі перекладу.

Slowdown hits CEE banks hard

Two themes dominate the changes in this year's rankings compared with 2008. First, the heavy sell-off in the currencies of many central and

eastern European countries, including Russia, Hungary and Ukraine, has reduced Tier 1 capital in dollar terms. Second, liquidity crises and the revelation of high non-performing loan (NPL) ratios on portfolios that had not previously been tested in an economic downturn has brought a number of banks close to collapse, knocking them out of the Top 1000 altogether.

The top five CEE banks remain the same, bar a small reshuffle, as Gazprom fell from third to fifth. Sberbank shrank a little, but this is more to do with rouble depreciation than decline: because the rouble fell by more than 25% in 2008, its 4% Tier 1 decline means there is still actual capital growth in rouble terms. With no subprime exposure, OTP in Hungary grew, due also to record profits and a restricted dividend that has helped the bank to build its capital base to \$4.15bn, from \$3.47bn last year.

However, it is in 2009 that the main impact of the global economic slowdown will be felt. Sberbank has large real estate and construction exposure, and OTP has exposure to the Ukraine plus a large portfolio of Swiss franc/euro mortgages that may turn sour after heavy currency depreciation. And some big banks have already been hit; Gazprombank, with a \$2.5bn loss, has been a big faller in the global rankings, from 112 in 2008 to 196 this year.

In Kazakhstan and Ukraine, banking crises have removed the largest banks in both countries. Prominvest Bank Ukraine went bust and was bought by Russian state development bank Vnesheconombank (which is not in the rankings because it is a development bank). Kazakhstan's BTA suffered a \$7.9bn loss in 2008, wiping out its equity. The bank was bailed out by Kazakh sovereign wealth fund Samruk-Kazyna, which bought 75% of its equity in February, and could re-enter the rankings if ongoing debt restructuring negotiations are successful.

Samruk-Kazyna also bailed out the country's fourth largest bank, Alliance, which remains in the rankings based on 2007 data as 2008 results are not yet available. If this bank has similar NPL ratios to BTA (more than 40%), then it is likely to disappear from the Top 1000 as soon as 2008 results are released.

Only 2007 data is available for Nadra Bank in Ukraine and KIT Finance in Russia, which were both also the subject of rescues in 2008. Although liquidity rather than asset deterioration was the initial trigger for the crises at both of these banks, their positions may change significantly once 2008 results are released.

Belarussian banks have risen significantly, including a new entry for Belpromstroibank at 997 in the global rankings. This reflects the

greatly improved availability of data for banks in this country, which had dated back as far as two years in the previous rankings, but is now updated to the end of 2008.

8. Перекладіть текст, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації.

Украинский фондовый рынок ПФТС в 2008 г. демонстрирует уверенное снижение, потеряв с начала года 72,8%, и пройдя психологически важную отметку в 500 индексных пунктов. После стремительного ралли в последние 2 года инвесторы с удивлением наблюдали за столь резкой коррекцией. Однако удивляться нечему, если учесть, что национальный рынок акций достаточно подвержен ситуации на мировых рынках. И хотя корреляция относительно низкая, в отсутствии весомых катализаторов на внутреннем рынке, инвесторы смотрят на ситуацию за рубежом. А что же там?..

В США углубление кризиса на рынке ипотечного кредитования, которое повлекло за собой рост убытков крупнейших мировых финансовых институтов, привело к уверенному снижению фондовых индексов на Wall Street на опасениях рецессии крупнейшей экономики в мире. Угроза экономического спада усилилась в сентябре, когда инвестиционный банк Lehman Brothers Holdings Inc. обратился в суд с заявлением о банкротстве. Bank of America объявил о покупке Merrill Lynch & Co. За свое выживание также начала борьбу American International Group Inc. (AIG).

Первой реакцией рынков на эти новости стало прекращение выдачи межбанковских кредитов или рост цены на них. Центробанки всеми силами пытались предотвратить такое развитие событий. В результате центральные банки США, ЕС и Японии за два дня влили десятки миллиардов долларов в банковские системы своих стран. Акции компаний финансового сектора США показали хаотическую динамику: инвесторы пытались понять, кто сможет пережить потрясения на рынке. Ряд стран – от России до Швейцарии – был вынужден приостановить торги на биржах в результате обвала стоимости акций.

В рамках мирового кризиса, 10 крупнейших глобальных банков под руководством Федерального резервного банка Нью-Йорка выделили по \$7 млрд. – всего \$70 млрд. – для кредитования друг друга в случае обострения кризиса. В пул, названный Primary Dealer Liquidity Facility, вошли Bank of America, Barclays, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Merrill Lynch, Morgan Stanley и UBS (правда, после договоренности меж-

ду Bank of America и Merrill Lynch о фактическом поглощении последнего можно уже говорить не о 10, а о 9 крупнейших банках). Любой банк-участник вправе занять до трети средств фонда. Суть соглашения – именно в том, что глобальные банки стремятся изыскать средства, помимо государственных, чтобы поддержать свою ликвидность.

Однако, несмотря на предпринятые властями усилия, надежды на скорое разрешение кризиса растаяли из-за продолжившегося снижения цен акций и новой волны страхов инвесторов по поводу судьбы крупнейших мировых финансовых институтов. Напуганные инвесторы побежали в госбумаги и золото, межбанковское кредитование практически замерло. В сложившейся ситуации практически иссякли нормальные источники кредитования, что усугубляет проблемы для всех финансовых институтов, для компаний реального сектора, для жилищного рынка США.

Между тем, центральные банки продолжали принимать меры по ограничению пагубных последствий от мирового кризиса. В частности, регулирующие органы США, Великобритании и Ирландии запретили «короткие» продажи акций финансовых компаний, а также заявили о возможности создания механизма по выкупу неликвидных активов у представителей этого сектора.

Последующим шагом по поддержанию ликвидности стал предложенный Федеральным резервом и Минфином США план по «спасению» американской экономики от коллапса, стоимостью в \$700 млрд. По масштабу этот план эквивалентен четверти бюджета США. Однако принятие этого исторического законопроекта затянулось во времени на неделю и поэтому несколько утратило интерес в глазах инвесторов, которые просто разочаровались в способности властей США оказать реальную помощь экономике.

Между тем, 3 октября этот законопроект все же был утвержден, однако в процессе рассмотрения, в документ были внесены определенные поправки, в частности дополнительные налоговые льготы для частных лиц и компаний, которые оцениваются в \$150 млрд. Предусматривается также увеличение суммы банковских депозитов, подпадающих под систему государственного страхования, со \$100 тыс. до \$250 тыс., причем пока оно будет финансироваться не банками, а за счет кредита Минфина США.

Американские денежные власти предложили план спасения финансовой системы, не имеющий по масштабу аналогов с 30-х годов, после того, как Wall Street оказался на грани краха, а экономика США – перед угрозой длительной и глубокой рецессии. Мин-

фин и Федеральный резерв решили действовать системно и провести операцию по ликвидации всего класса бумаг, которые стали первопричиной кризиса на долговом рынке. Вслед за этим, центральные банки крупнейших государств начали снижать процентные ставки: Резервный Банк Австралии (с 7% до 6%), Федеральный резерв США (с 2% до 1,5%), Европейский центральный банк (с 4,25% до 3,75%), Банк Англии (с 5% до 4,5%), Народный Банк Китая (с 7,2% до 6,93%).

Между тем, фондовый рынок Украины продолжает снижаться, протестировав в начале октября минимумы февраля 2005 г. Осенью, среди прочих спекуляций на национальном рынке акций начала циркулировать тема возникших трудностей в банковском секторе. Один из крупнейших банков Украины – ЗАО «Акционерный коммерческий промышленно-инвестиционный банк» (Проминвестбанк) – на своем веб-сайте разместил заявление об оказываемом на него давлении со стороны рейдерских группировок с участием высокопоставленных чиновников крупных государственных структур. Ранее Национальный банк Украины (НБУ) предоставил банку кредит в целях рефинансирования в размере 5 млрд грн, что соответствует 42% объема средств физических лиц, размещенных в этом банке на 1 июля текущего года.

8 октября правление Национального банка Украины (НБУ) ввело на полгода мораторий на удовлетворение требований кредиторов Проминвестбанка. При этом мораторий не распространяется на обслуживание текущих операций, проводимых временным администратором. После завершения действия моратория кредиторы могут заявить к оплате требования в том объеме, который был до его введения. В этот же день стало известно, что помощь НБУ может потребоваться еще нескольким банкам (в частности, речь идет об Укрсоцбанке, Райффайзен Банк Авале, Надра-Банке и Родовид-Банке), которые испытывают сложности с продлением внешнего финансирования. По словам главы Совета НБУ Петра Порошенко, на помощь НБУ могут рассчитывать только банки с надежным кредитным портфелем.

В то же время, украинские аналитики полагают, что ипотечный кризис в США не отразится на национальных банках, поскольку ресурсная база наших банков в основном состоит из средств населения и предприятий, а ликвидность крупнейших банков удовлетворяет самым жестким требованиям банковского надзора. К тому же, украинские банки не так зависят от тенденций мирового рынка, как европейские или российские банки, из-за традиционно

невысоких объемов заимствований за рубежом. Украинские банки проводят мало операций на фондовом рынке, а основные усилия направляют на развитие розницы.

Касательно национального фондового рынка, Украина, несмотря на заметное падение индекса ПФТС этой осенью, может в перспективе выиграть. Покидая финансовые рынки США, Азии, Европы и России, иностранный инвестор может обратить внимание на т. н. emerging markets, к которым относится и Украина.

9. Прослушайте та перекладіть послідовно українською мовою, звертаючи увагу на переклад прецизійної інформації. Зробіть запис свого перекладу. Проаналізуйте помилки. Зробіть зворотний переклад з української на англійську мову.

The Economist: There is a view that, after George's [Osborne, the shadow chancellor] speech at the conference last year, actually the gap in terms of specific, identified spending cuts between you and the government now is not very great; that you're rhetorically tougher but that, in practice, there isn't much to choose between you.

David Cameron: I don't accept that. I think there are two important differences, one which has become clearer today, where we are actually setting out what we will do in 2010: 2.8% efficiency reductions, which is effectively less than 1% of government spending in a year, which I think is doable and deliverable. So we've explained what we're doing in 2010 that is different to the government. The second thing is, while they haven't set out spending plans for the future, and so it's impossible for us to do as well, we have said, in a number of difficult areas, like pay, pensions and benefits, what we'll do. And they haven't done that. Give me the government equivalent of our asking people to retire a year later from 2016. Give me the equivalent of our pay freeze from 2011. I don't think they have done that at all, and I think that was a brave and right thing for us to do. So I think there are two quite important differences, actually.

The Economist: You said at your press conference last week – you responded very passionately to a question about various pensioners' benefits: the winter fuel allowance, the free bus passes.

David Cameron: Winter fuel, TV licences, bus passes: those are the three areas.

The Economist: And you obviously, understandably, felt aggrieved that you'd been misrepresented on this. But should you have been misrepresented? In other words, if you are going to address this deficit, isn't more means testing of precisely those kinds of actually quite expensive benefit the kind of thing that you would be considering?

David Cameron: No. What I'm cross about is that Labour are deliberately lying about what we're planning to do. And they're frightening people. And they're writing letters and leaflets to people in their 50s and 60s, trying to scare them by lying to them, and that's wrong. That's all. And I think it's the wrong thing to do. I think that winter fuel benefits and the free television licence and the free bus passes are proper and effective – we should keep them.

The Economist: Could we talk through this more expensive plan, which is cutting deficit through the programme of Conservative measures?

David Cameron: What we're doing is we're saying, if you make savings now, in 2010, that you should use some of that to avoid the tax increase in 2011. It seems to me exactly what a business would do. If The Economist had a choice, either to increase your cover price in 2011 or find some efficiencies in 2010 and stop it happening – I'm sure you guys would probably put up prices anyway! So it seems to me an entirely logical and sensible thing to do. And it is still fiscally conservative, because we're getting the public spending baseline below the government's level.

The Economist: I think the difficulty is the Gershon [efficiency] cuts, because they have been with us for a long time now. If you're planning to finance the National Insurance break, you need the Gershon savings.

David Cameron: There are very good Gershon savings. The fact is, Gershon recommended some savings for the government, which they didn't implement. He is the government's wage guru, and he is specifically saying that what we're suggesting is doable and deliverable. And I think it is pretty self-evident that it is. Any business, in the situation of the government, would be saying to itself, what can I do in terms of recruitment? What can I do in terms of advertising and consultancy, IT, my suppliers, my energy bills, my telephone bills? What can I do to save money on those things? The government simply hasn't done that. I mean, they make a virtue of saying they're not doing it. They've made a massive political attack on the state and they've identified £11 billion of waste, and said, 'Oh, by the way, we're not going to do anything about it until 2011'. They've given us an enormous opportunity to save that money now, and to stop the taxes rising. Think about what the government's saying: they're saying, 'Let me go on wasting £11 billion this year, so I can put up your taxes by £10 billion next year'. Have you ever thought of a crazier policy?

The Economist: The point about the government is absolutely well taken, but you could take the Gershon savings and use them to reduce the deficit.

David Cameron: Well, in year one, we are. That, I think, is quite an important point. It is worth saying that in 2010 if you find the savings, you deliver lower public spending than Labour, you deliver a lower deficit than Labour, and by starting early that entitles you to say 'Let's also do something else which is good in the meantime for growth and deficit reduction, which is to get rid of an absolute killer tax'. You do not have to be an economist to know that putting up the cost of employing someone is a pretty barking thing to do when you're trying to get out of a recession. That's why I think you're going to see a lot of very strong business support for what we've said today, because if you are an employer and you want to expand your workforce having a tax on jobs is about the craziest thing you can do.

The Economist: If you look longer term at deficit reduction, I suppose in a macro way you look at where government spends its money and the two big-ticket items are the welfare bill and the NHS. The NHS you've ring fenced and you don't have many opportunities to reduce either the scale of benefits or the amount of benefits, or the categories of people who receive the benefits. You want to reduce the welfare bill by getting people into work and so on, like all governments and like Tony Blair wanted to do in 1997.

David Cameron: Yes, but he wasn't prepared to do the two difficult things. One is proper involvement of voluntary and private sectors with aggressive payment by results; he wasn't prepared to do that. Secondly, they weren't prepared to say 'If you don't take a job you could do, we reduce your benefits'. Those are the two key steps which we are prepared to take.

The Economist: Looking forward, your strategy for growth places a lot of emphasis on keeping interest rates low by cutting the deficit.

David Cameron: Yes.

The Economist: Would you consider anything more activist?

David Cameron: Yes, I think we are quite activist in terms of in our emergency budget saying any new business that sets up, no National Insurance on the first 10 employees, scrapping some of the allowances relief to deliver a lower corporation tax rate. If you look at our green-jobs agenda, I would say it is as aggressive as any modern industrial country's got in terms of feed-in tariffs, interactive energy grid, DC cables to link up marine and all of the other things that go with the Green Deal. The Green Deal is an enormous jobs and growth driver

in terms of greening people's houses. I think when you look up all the green policies, it is a very aggressive programme of decarbonising the economy and growing green jobs at the same time. If you look at the Dyson report, I think that's quite aggressive too in terms of – it's just got to be the right sort.

The Economist: I know you mentioned earlier you don't use this phrase 'Broken Britain', but you say we have a broken society. It does in a way sound fortunate that you're now identifying a lot of things as broken, broken society and the broken economy. The broken society you began campaigning on before saying the economy was broken too.

David Cameron: And the politics. I've talked about the three broken. The political system is broken, the economy is broken and so is society. That is why people are so depressed about the state of our country.

The Economist: You don't think it's rather overly gloomy to mean it?

David Cameron: I think you have to take each one in turn. When you look at our economy and see longest this and deepest recession since the war, record youth unemployment, national debt doubled and set to double again, it's quite hard to say – and a bigger budget deficit this year than Greece. Which bit of that isn't in quite big difficulty? When you look at the political system, you have the worst couple of years in British politics for the reputation of Parliament and politics. When in the last decade have you had a question of a meeting of people in a warehouse, as I just had, where one of the questions would be about MPs' expenses? I mean, that is really bad. I know The Economist and I have a disagreement over what I call mending the broken society, but I think – and I read your piece carefully – when you look some of the key indicators like the fact there are more children growing up in homes where nobody works in this country than anywhere else in Europe, and some of our records against the rest of Europe on things like teenage pregnancy and drug abuse, alcohol, family worklessness, educational problems – I think it's a pretty strong case to say 'Of course not all of our society is broken, but parts are badly-off and need to be mended'. So I don't think it's – I think people want a realistic assessment of what's right and what's wrong and what needs to change.

From The Economist online

10. Перекладіть послідовно у режимі скорочених пауз.

Spanish-headquartered bank Santander is riding the crisis well. First quarter net attributable profits rose by 22% to €2.2bn and the bank

reaffirmed its 15% earnings per share target for the full year. At €83bn, it is the largest bank by market cap in the eurozone and seventh in the world.

Its shares, however, have fallen, although it has outperformed the plummeting banking sector by 3% this year to date. The well-diversified group's stock is suffering from three investor concerns: the problematic Spanish economy with its real estate implosion, the UK slowdown and possible **recession** and finally, fears that it will be making an acquisition. Although the bank denies it is on the acquisition trail, it has historically said one thing and done another on the merger and acquisition front.

Q: Вы когда-нибудь возражали председателю Эмилио Ботин, который занимает доминирующее положение в банке? / Ви коли-небудь заперечували голові Еміліо Ботін, який займає домінуюче становище в банку? / Do you ever say no to the chairman, Emilio Botín, who dominates the bank?

A: I have, on many things. Otherwise, I would not add value. We have a fantastic relationship that is very professional. Sometimes we are in agreement, sometimes not. I think he greatly appreciates that I can say no.

Q: С показателем основного (акционерного) капитала 6,25% и отсутствием токсичных и субстандартных активов, ваш банк имеет все возможности для осуществления поглощений, хотя низкий курс ваших акций может привести к тому, что придется приложить гораздо больше усилий для достижения поставленных целей. / З показником основного (акціонерного) капіталу 6,25% і відсутністю токсичних і субстандартних активів, Ваш банк має всі можливості для здійснення поглинання, хоча низький курс Ваших акцій може призвести до того, що доведеться докласти набагато більше зусиль для досягнення поставлених цілей. / You are in a good position to make an acquisition, with a Tier 1 of 6.25% and no exposure to subprime or toxic assets, although your low share price might make targets more expensive.

A: We have no appetite to buy anything. It is a time for opportunities but for prudence as well. Whatever we may want to buy, we would want to do it without a rights issue. And raising funds in the markets is expensive.

Q: Без сомнения британский банк Alliance & Leicester, с которым Вы вели переговоры в конце прошлого года, мог бы превратить Ваш филиал Аббеу в более значимого игрока? / Без сумніву британський банк Alliance & Leicester, з яким Ви

вели переговори наприкінці минулого року, міг би перетворити Вашу філію Abbey на більш значущого гравця? / Surely Alliance & Leicester, the UK bank with which you had talks at the end of last year, would have made your subsidiary Abbey a more meaningful player?

A: We said in February we are not interested in acquiring Alliance & Leicester.

Q: На рынке ощущаются волнения по поводу кредитов, выданных Вашим банком застройщикам жилья в Испании. / На ринку відчуваються хвилювання з приводу кредитів, наданих Вашим банком забудовникам житла в Іспанії. / The market is worried about your exposure to property developers in Spain.

A: Our exposure to those corporate credits is very low. We are not very worried about it. It will affect us but far less than our natural market share in the sector.

Q: Влиятельная группа, лоббирующая интересы большого бизнеса в Испании, утверждает, что стагфляция не за горами. / Впливова група, що лобіює інтереси великого бізнесу в Іспанії, стверджує, що стагфляція не за горами. / An influential lobby group for big business in Spain says stagflation is on the cards.

A: It is a possibility but not probable. I would say very unlikely.

Q: На какую сумму Ваш банк взял специальные банковские кредиты в Европейском Центробанке и Банке Англии? / На яку суму Ваш банк узяв спеціальні банківські кредити в Європейському Центробанку й Банку Англії? / How much have you drawn down of the European Central Bank special facility and of the Bank of England's?

A: Zero per cent from the ECB. Not one euro. Never. But we have a contingent credit line of €20bn of **asset-backed securities** that would qualify as collateral if we ever needed to go to the ECB. Abbey has drawn on the Bank of England's facility, as have all the large banks participating in the scheme.

Q: Насколько больше Вы собираетесь выделять на инвестирование оптового рынка? / Наскільки більше Ви збираєтеся виділяти на інвестування оптового ринку? / How much more are you paying for your wholesale market funding?

A: About 20 to 30 basis points more. Wholesale is 15% of our balance sheet. Some 85% of it comes from retail and other recurrent items.

Q: Количество просроченных кредитов в конце первого квартала составило 1,16% от всех остальных видов кредитов.

А каковы Ваши прогнозы относительно всего года? / Кількість прострочених кредитів наприкінці першого кварталу склало 1,16% від усіх інших видів кредитів. А які Ваші прогнози щодо всього року? / Non-performing loans at the end of the first quarter were 1.16% of total loans. What are your expectations for the full year?

A: Non-performing loans of 1.35% or even 1.4%, but not more than that. But you have to look at it in relative terms. This is derisory on a historical basis or when compared with UK or German banks.

Q: В феврале Вы сказали, что Вашему банку придется частично списать со счета 737 млн дол. инвестиций, вложенных в Sovereign Bancorp, американское депозитно-кредитное учреждение, которое переживает не лучшие времена. Ваш банк владеет меньшей долей и имеет право на дополнительную квоту, что увеличит Вашу долю владения акциями. / У лютому Ви сказали, що Вашому банку доведеться частково списати з рахунку 737 млн дол. інвестицій, вкладених в Sovereign Bancorp, американську депозитно-кредитну установу, що переживає не кращі часи. Ваш банк володіє меншою часткою й має право на додаткову квоту, що збільшить Вашу частку володіння акціями. / In February, you said that you would take a \$737m write-down on your investment in Sovereign Bancorp, the troubled US savings and loan institution, in which you have a minority stake and an option to increase your shareholding.

A: We said we would subscribe with the aim of not diluting our 24.4% shareholding.

Q: Покупку акций этого учреждения можно назвать наихудшим вложением капитала банка Santander? / Купівлю акцій цієї установи можна назвати найгіршим вкладенням капіталу банку Santander?/ Is that stake the worst investment that Santander has made?

A: Until now it hasn't been a good investment. We bought the shares at \$24 and they are now at \$8. But it is the end of the first period so there is a long way still to go in the match.

COMMENTS

Recession – рецессия, спад / рецесія, спад;

Tier 1 capital – A term used to describe the capital adequacy of a bank, шe is the core measure of a bank's financial strength from a regulator's point of view. It is composed of core capital, which consists primarily of common stock and disclosed reserves (or retained

earnings), but may also include non-redeemable non-cumulative preferred stock. Capital in this sense is related to, but different from, the accounting concept of shareholders' equity – основной капитал или чистая стоимость капитала, которая служит буфером при убытках; акционерный капитал и накопленные резервы / основний капітал або чиста вартість капіталу, яка слугує буфером при збитках; акціонерний капітал і накопичені резерви;

subprime asset – a type of loan that is offered at a rate above prime to individuals who do not qualify for prime rate loans. Quite often, subprime borrowers are often turned away from traditional lenders because of their low credit ratings or other factors that suggest that they have a reasonable chance of defaulting on the debt repayment – субстандартные активы / субстандартні активи;

toxic assets – is a popular term for certain financial assets whose value has fallen significantly and for which there is no longer a functioning market, so that such assets cannot be sold at a price satisfactory to the holder. The term became common during the financial crisis of 2007–2010, in which they played a major role – токсичные активы / токсичні активи;

special facility – специальные банковские кредиты / спеціальні банківські кредити;

asset-backed security (ABS) – is a security whose value and income payments are derived from and collateralized (or «backed») by a specified pool of underlying assets. The pool of assets is typically a group of small and illiquid assets that are unable to be sold individually. Pooling the assets into financial instruments allows them to be sold to general investors, a process called securitization, and allows the risk of investing in the underlying assets to be diversified because each security will represent a fraction of the total value of the diverse pool of underlying assets. The pools of underlying assets can include common payments from credit cards, auto loans, and mortgage loans, to esoteric cash flows from aircraft leases, royalty payments and movie revenues – эмитентоценные бумаги, как правило, краткосрочные или среднесрочные, которые обеспечиваются финансовыми активами / емітентоцінні папери, які забезпечені пулом активів, відсотки та повернення номінальної суми зазначених цінних паперів здійснюється з грошових потоків активів пулу;

non-performing loan – is a loan that is in default or close to being in default. Many loans become non-performing after being in default for 3 months, but this can depend on the contract terms – недействующий кредит, неблагополучный кредит, просроченный кредит (кре-

дит, по которому не выполняются условия первоначального соглашения; как правило, платежи по которому просрочены) / недіючий кредит, прострочений кредит (кредит, за яким не виконуються умови першої угоди; як правило, платежі за яким прострочені);

write-down – частичное списание со счета / часткове списання з рахунку.

11. Перекладіть послідовно у двосторонньому режимі, використовуючи УПС.

Q: Как банк BBVA справляется с кризисом ликвидности и тревожной ситуацией, которая сложилась на международных финансовых рынках? / Як банк BBVA справляється з кризою ліквідності й тривожною ситуацією, яка склалася на міжнародних фінансових ринках? / How is BBVA coping with the liquidity crunch and turbulence in the international financial markets?

A: We are in what I would call a magnificent position. We haven't had any involvement in **subprime assets** and having tapped into the capital markets in early 2007, we will be in a comfortable liquidity position well into 2009.

The bank is in a comfortable situation which gives us a strategic and tactical competitive advantage. We have no capital or liquidity constraints and therefore, we do not have to spend our time managing a crisis.

Q: Не могли бы Вы обозначить основные правила Вашей стратегии развития на текущий год? / Не могли б Ви визначити основні правила Вашої стратегії розвитку на поточний рік? / Can you define the basic guidelines of your strategy for growth this year?

A: There hasn't been any significant shift in strategy for 2008. Our objectives are to integrate our US banking network with our latest acquisition, Compass Bancshares of Texas.

We also want to move forward with our transformation and innovation plan and expand through organic growth in the markets in which we operate.

Finally, we are working to close the second stage of our alliance with China's CITIC Group, which will allow both groups to explore and develop new business to benefit Chinese and international customers.

Q: Это означает, что глобальный кризис ликвидности не повлиял на Ваши планы расширения операций на внутреннем рынке? / Це означає, що глобальна криза ліквідності не вплинула на Ваші плани розширення операцій на внутрішньо-

му рынку?/ Does this mean that the international credit crunch has had no impact on your domestic expansion plans?

A: There hasn't been any change to date, but obviously we don't yet know how Spain's real economy will be affected by this financial turbulence.

There is a question mark over the extent to which the economy will suffer and if need be, we will need to adjust our plan accordingly. So far the crisis has not had a financial impact on the bank.

Q: Банк применяет более жесткую политику кредитования? / Банк застосовує більш жорстку політику кредитування? / Is the bank deploying tighter lending policies?

A: So far, we haven't had to impose any tightening up and loan growth remains strong.

Q: У Вашего банка есть большой филиал в Мексике, стране, которая может пострадать от последствий экономического спада в США. Это является причиной для беспокойства? / У вашого банку є велика філія в Мексиці, країні, що може постраждати від наслідків економічного спаду в США. Чи це причина для занепокоєння? / You have a large franchise in Mexico, a country that may suffer fallout from the US slowdown. Is this a cause for concern?

A: I would say we're more busy than worried. The impact on Mexico from the US economic slowdown is something we need to keep our eyes on.

But the situation is completely different from six months ago and the previous correlation between both economies is no longer valid. Mexico's domestic demand has risen sharply, the export sector is strong and the economy is much more diversified than in the past.

We are following that situation very closely to understand the trends and we have a very flexible strategy in place.

Q: Какова география роста Вашего банка в этом году? / Яка географія зростання Вашого банку цього року? / Where is growth coming from this year?

A: BBVA has five main business units. Latin America, without Mexico, is showing strong macroeconomic growth. Mexico itself is going through a period of spectacular growth and we signed up more than two million new bank customers last year.

We are going through an integration process in the US that throws up a lot of synergy potential for this year. The vast majority of our business is in Alabama and Texas, two states that are showing strong growth.

The Spanish economy is slowing but we still expect double-digit growth in 2008. We are investing heavily in our global markets division. Treasury operations are yielding strong results in growth as well as recurring business.

I would say that we are well **leveraged** in 2008, as 70% to 80% of our income comes from our customers, a guarantee of future growth.

Q: Какие проблемы, на Ваш взгляд, может привести за собой 2010 год? / Які проблеми, на ваш погляд, може принести 2010 рік? / What are your main concerns for 2010?

A: We still don't know how much of a hit the economy is going to take from the global liquidity crisis. The picture will become clearer in the coming months and we are in a position to take appropriate action to deal with any eventuality.

We have to keep on working, because once you spend your time worrying, the result is inactivity on the business front.

COMMENTS

To be leveraged – иметь большую долю заемных средств / мати велику частку позикових засобів;

subprime assets – a type of loan that is offered at a rate above prime to individuals who do not qualify for prime rate loans. Quite often, subprime borrowers are often turned away from traditional lenders because of their low credit ratings or other factors that suggest that they have a reasonable chance of defaulting on the debt repayment – субстандартные активы / субстандартні активи;

liquidity crunch – кризис ликвидности / криза ліквідності.

12. Виконайте ехоповтор діалогу. Перекладіть його послідовно у двосторонньому режимі.

Barney Frank, a Boston liberal and Democratic congressman since 1961, is now chairman of the powerful House of Representatives Financial Services Committee, which oversees all US housing and financial services sectors. The position has given him a key role in promoting legislation to resolve America's acute home mortgage crisis, which started when **subprime borrowers** began defaulting on home loans in unprecedented numbers.

Q: Какие основные выводы должны быть сделаны вследствие американского ипотечного кризиса субстандартных кредитов (кредитов, выданных клиентам с плохой кредитной историей)? / Які основні висновки необхідно зробити після американської іпотечної кризи субстандартних кредитів (кредитів,

виданих клієнтам з поганою кредитною історією)? / What are the chief lessons to be learned from America's subprime mortgage crisis?

A: The notion that the free market – which is clearly the best way to create wealth – is also sufficient unto itself and does not need regulation and supervision, is a grave error. We have a situation now where innovation in the financial markets has outstripped regulation and caused problems.

Thirty years ago, I'd say, most money was lent to people who were going to have to pay back the person who lent them the money. The mantra of the bank was 'know your borrower'. Well, that's gone now. **Securitisation**, made possible by a lot more liquidity in the world and new techniques, has essentially diminished the buyer-lender relationship.

Q: Не думаете ли Вы, что инвестиционные банки Уолл Стрит настолько безрассудно группировали и превращали субстандартные ссуды с повышенным риском в рыночные ценные бумаги? / Чи не думаете Ви, що інвестиційні банки Уолл Стріт настільки нерозважливо групували й перетворювали субстандартні позички з підвищеним ризиком у ринкові цінні папери? / Do you think Wall Street investment banks were reckless to package and securitise risky subprime loans?

A: I wouldn't say just Wall Street, I'd say the whole world's financial system. I think there was a failure to recognise that if loans are made that shouldn't be made, no risk management technique, no statistical analysis can overcome that. There was a systemic underestimation of risk. One other mistake was the assumption that property values (in the US and elsewhere) would continue to rise. That added to it.

Q: Представленный Вами законопроект, который был принят в результате большого двухпартийного голосования в Палате в ноябре, считается важным шагом на пути к восстановлению доверия финансовым рынкам, а также предотвращению повторения практики злоупотреблений и отсутствия надлежащего контроля при выдаче кредитов, что явилось причиной разразившегося в Америке кризиса субстандартных ипотечных кредитов. Каких реформ он потребует? / Представлений Вами законопроект, який був прийнятий у результаті великого двопартійного голосування в Палаті в листопаді, вважається важливим кроком на шляху до відновлення довіри фінансовим рынкам, а також запобіганню повторення практики зловживань і відсутності належного контролю при видачі креди-

тів, що призвело до кризи субстандартних іпотечних кредитів в Америці. Яких реформ слід очікувати? / A bill you introduced, which passed with a big bipartisan vote in the House in November, is considered an important first step in restoring confidence in financial markets, and in preventing a repeat of the unregulated and sometimes abusive lending practices that contributed to America's subprime mortgage crisis. What is the main reform it will bring?

A: The centre of our bill is to ban loans from being made that should not be made because there is too little chance of them getting paid back. If you look at the way mortgage loans have been made, they have been made by regulated entities, banks, and by unregulated entities (for example, real estate companies or mortgage brokers). The regulated entities didn't cause a problem. The rules they had operated under kept the excesses in check.

So what we essentially tried to do was to take the prudential rules governing borrowing that regulators have always enforced against banks, and apply them to the unregulated mortgage originators, brokers and so on.

Q: Министр финансов Америки Генри Полсон обнародовал план, который был согласован с кредитодателями в декабре с учетом интересов несостоятельных домовладельцев, согласно которому на ближайшие пять лет будут заморожены ссудные проценты по некоторым субстандартным кредитам. Таким образом, в соответствии с прогнозами мистера Полсона, этот план предотвращает потерю прав выкупа заложенного имущества 1,2 млн человек в 2008 году, однако, не может ли произойти так, что преимущества этого плана перевесят ограничения, связанные с ним? / Міністр фінансів Америки Генрі Полсон обнародував план, з яким погодилися кредиторівці в грудні та який враховує інтереси неспроможних домовласників. Згідно з ним у найближчі п'ять років будуть заморожені позичкові відсотки за деякими субстандартними кредитами. Таким чином, згідно з прогнозами містера Полсона, цей план запобігає втраті прав викупу закладеного майна 1,2 млн чоловік у 2008 р., однак чи не може відбутися так, що переваги цього плану переважать обмеження, пов'язані з ним? / US Treasury secretary Henry Paulson announced a plan, agreed with lenders in December, for less well-off home owners – freezing interest rates for five years for some subprime loans. In so far as the plan actually prevents up to 1.2 million home foreclosures in 2008, as Mr Paulson forecasts, might not the plan's benefits outweigh its limitations?

A: As far as preventing up to 1.2 million foreclosures, you might as well say up to four billion, because you are not going to get either. It will help some. Our view [the Democratic Party's] is that it moves in the right direction but doesn't go far enough. Particularly, it doesn't include as many people as it should. Look, it's not ideal. But people often make the mistake of thinking that the solution to a problem can be more elegant than the problem. It can't be.

Q: В США за последнее время возросло неравенство доходов. Почему сложилась подобная ситуация? / У США за останній час зросла нерівність доходів. Чому склалася подібна ситуація? / Income inequalities have been increasing in the US recently. What is the reasons for this?

A: It's not just the US, it's happening in other parts of the world as well. The main reason is the way in which globalisation has been carried out. Then it's been exacerbated by the fact that during the Bill Clinton administration we thought that public policy should try to retard the growth of inequality. Under the George W Bush administration, the goal is to increase the growth in inequality, not for itself but because they believe rewarding capital is the best way to run the economy.

Q: Если демократическая партия выиграет следующие президентские выборы, какие изменения в экономике понадобятся для того, чтобы остановить тенденцию распространения неравенства доходов? / Якщо демократична партія виграє наступні президентські вибори, які зміни в економіці знадобляться для того, щоб зупинити тенденцію поширення нерівності доходів? / If the Democrats win the next presidential elections, what economic changes could be made to stop this trend in income inequality?

A: You will see more fair taxes. I think you will also see more support for labour unions, which the Republicans have been retarding. Probably a further increase in the minimum wage. A greater increase in trade negotiations that protect workers, both from the adverse consequences domestically and from exploitative practices internationally. And the expansion of health care, which is a very important part of this, because one of the problems that working people have is health care finance.

COMMENTS

Subprime borrower – subprime refers to a borrower that is not 'prime'. These are borrowers who might be less likely to repay a loan – ненадежний заемщик, заемщик с плохой кредитной историей / ненадійний позичальник, позичальник з поганою кредитною історією;

subprime mortgage crisis – a financial crisis characterized by contracted liquidity in global credit markets and banking systems. A downturn in the housing market of the United States, risky practices in lending and borrowing, and excessive individual and corporate debt levels caused multiple adverse effects on the world economy – кризис низкокачественной ипотеки / криза низькоякісної іпотеки;

subprime mortgage loan – a type of loan that is offered at a rate above prime to individuals who do not qualify for prime rate loans. Quite often, subprime borrowers are often turned away from traditional lenders because of their low credit ratings or other factors that suggest that they have a reasonable chance of defaulting on the debt repayment – ипотечный банковский заем, предоставляемый гражданам США, доходы которых, с точки зрения банков, заведомо ниже оптимальных / іпотечна банківська позика, надана громадянам США, доходи яких, з погляду банків, свідомо нижче оптимальних;

securitization – conversion of bank loans and other assets into marketable securities for sale to investors – секьюритизация (процесс увеличения роли ценных бумаг на финансовых рынках в ущерб кредитам) / сек'юритизація (процес збільшення ролі цінних паперів на фінансових ринках на шкоду кредитам);

bipartisan vote – двухпартийное голосование / двопартійне голосування;

foreclosure – потеря права выкупа заложенного имущества / втрата права викупу закладеного майна;

income inequalities – неравенство доходов / нерівність доходів.

13. Прослушайте і виконайте перефраз кожної репліки діалогу. Перекладіть у двосторонньому режимі.

Nigeria's banks have so far been relatively insulated from the credit crisis in the West, but with external sources of capital rapidly drying up, how long can this situation last? Erastus Akinbola is chief executive of one of Nigeria's leading banks, Intercontinental Bank, and president of the Chartered Institute of Bankers in Nigeria.

Во времена всеобщей нестабильности Ваш банк пересматривает размеры ожидаемой прибыли на будущий год? / У часи нестабільності чи передивляється Ваш банк розмір очікуваного прибутку на наступний рік? / (In these uncertain times, is your bank revising its profit forecasts for next year?)

We are not revising our profit forecasts but we might not be able to talk of 100% growth that we've always recorded right from the inception of the bank. I think we are facing reality – the growth will not be there this year.

Какое влияние оказал глобальный кризис на ликвидность Вашего банка? / Як глобальна криза вплинула на ліквідність Вашого банку? / (What impact has the global crisis in liquidity had on your bank?)

Intercontinental Bank and the rest of the Nigerian banking industry is not directly affected by what is happening in the West, for the simple reason that financial products that caused the problems were not sold in Africa. For the first time, isolation paid off for Africa.

But having said that, there is no doubt that if our partners in business are having problems, eventually it will have some effect on us. There are two effects: one, the **credit lines** have reduced; two, the **stock markets** in Nigeria have lost a lot of value.

Как Вы считаете, какая из сфер деятельности Вашего банка будет развиваться наибольшими темпами в следующем году? / Як Ви вважаєте, яка зі сфер діяльності Вашого банку буде розвиватися найбільшими темпами у наступному році? / (What do you think will be the biggest growth area for the bank next year?)

I think we've made up our minds that, for the next five years, most of our money will come from inside Nigeria. As a result, we are continuing with our strategy of growing our number of branches. **Retail banking** will take the forefront of our business. We also plan to improve our foreign exchange services to be compatible to what we have in the Western world.

По каким критериям Вы определяете возможность предоставления займа? / За якими критеріями Ви оцінюєте можливість надання позики? / (What sort of criteria do you use before you lend to someone?)

We ask ourselves: are they employed by a reputable organisation and can the organisation **vouch for** them? If they are not, maybe they are an **artisan**; do they **belong to a co-operative**? Can the co-operative identify this person?

If they do not belong to a co-operative, can the clan head or his village head say "I know this person."? Because the one thing that works very well in Nigeria is what we call **peer pressure**. If you belong to a co-operative, they are always warning their colleagues "pay back your loans so the others will benefit".

Собираетесь ли Вы мобилизовать дополнительные денежные ресурсы на международных рынках капитала? / Чи збираєтесь Ви мобілізувати додаткові грошові ресурси на міжнародних ринках капіталу? / (Do you plan to raise any more money on the international capital markets?)

I don't think this is the right time to go out to international investors. But banks can give us one-year money, especially bearing in mind the interest they can earn in Africa that they can't get here in London. You can still give money to an African bank and get 9%. Nobody will pay you that here. So, such funds will keep coming to Africa.

But when it comes to public offers of shares, I think that's **on the back burner**. I don't see that happening in the next three years.

Застрахована ли банковская система Нигерии от необходимости вводить ограничения на кредитование? / Чи застрахована банківська система Нігерії від необхідності впроваджувати обмеження кредитування? / (How sheltered is the Nigerian banking industry from the credit crunch?)

We were very lucky in Nigeria because in 2004, Governor Chukwuma Soludo of the Central Bank **compelled** banks to shore up their capital [to N25bn (\$181.4m)]. When this **credit crunch** came, because Nigerian banks had such huge capital bases, there was a **safety net** to fall into, so this has saved banks in the industry.

Как Вы считаете, будет ли продолжаться консолидация в банковском секторе? / Як Ви вважаєте, чи буде продовжуватися консолідація у банківському секторі? / (Do you foresee further consolidation in the banking sector?)

As I have always told people, **merger and acquisition** is not an African phrase. If Governor Soludo had not forced mergers on banks in 2004, we would still have 89 banks today rather than 24. There is an 'I can do it' attitude in Nigeria. Even a bank that is almost down believes, with a little effort, it can still come back to life. So people will not look for help, or who to merge with. If you approach any bank today, the chances are they will tell you: "I don't want to merge."

Это как-то связано с культурными особенностями? / Це якось пов'язано з культурними особливостями? / (So it is a cultural thing?)

I want to believe it is an African thing. It is cultural. People just believe: "I am strong enough in my own house, so why shall I allow someone else to take me over?"

Что бы Вы хотели посоветовать акционерам в эти нелегкие времена? / Що б Ви хотіли порадити акціонерам у такий нелегкий час? / (What would you say to shareholders to reassure them during these uncertain times?)

This is the time to hold on to your shares because right now the losses are paper losses. It is only when you sell the loss crystallizes. Number two: the fundamentals of the banks are still very strong. The

banks are still paying huge dividends. This is time for the Nigerian shareholder to wait it out.

Пострадала ли фондовая биржа от перечисления так называемых «горячих» денег? / Чи пострадала фондова біржа від перерахування так званих «гарячих грошей»? / (Has the stock market suffered from 'hot money', which has now left?)

Yes. The foreign investors, who are more or less speculators, have taken their profits and disappeared. Some of them had problems of their own and needed to **sell their stock as distressed cargo**, and run away quickly. Some speculators wanted to move money to **real estate**. They've done all that, and then little by little, money is coming back from real estate and into the stock market. **I want to believe we have reached the bottom.**

Какое влияние оказали взлеты и падения на фондовой бирже на простых нигерийцев? / Як вплинули зростання та падіння цін на фондовій біржі на звичайних нігерійців? / (How does the boom and bust situation on the stock market influenced the Nigerian public?)

For the Nigerian public, this is the first time they have come to the stock market to buy. The labourer, the gardener... everybody bought stock and they never believed that it could go down. It was like picking up money on the road, they couldn't believe it. Then suddenly when the market fell they saw the money slip through their fingers. It was a rude shock but I've been telling them that this is the nature of stock markets. You only lose this money if you sell in a hurry.

Что еще может предпринять правительство для стимулирования банковского сектора? / Що ще може уряд може зробити для того, щоб стимулювати роботу банківського сектора? / (What more can the nigerian government do to stimulate the sector?)

What the banking sector needs from government is reassurance. For example, right now, Nigerian bank deposits are only insured up to about N250,000. That is very low, especially for the big depositor. The government needs to shore up that amount to give depositors more confidence. Number two: government policies still need to be consistent so that we can plan over a long-term period. If policies keep changing, then people will not have confidence; they will be playing short term, which is the bane of the Nigerian economy.

Какое влияние окажет падение цен на нефть на экономику Нигерии? / Яким чином вплине на економіку Нігерії падіння цін на нафту? / (What kind of impact is the oil price slump going to have on the economy in Nigeria?)

Let me first say that before the collapse of the oil market, we had a lot of money going into our **foreign currency reserves**, so the rate at which we build up our reserves is going to slow down. That is very clear. Second, there's what we call **excess crude funds** that are shared by state governors. Excess crude is the difference between the **budgeted figure** for the price of oil and what the oil market is. States then share this for development. Now that the price has slumped, that will disappear. So that will affect development.

Какие перспективы откроются перед странами Африки в результате введения ограничений на кредитование на Западе? / Які перспективи відкриються перед країнами Африки в результаті запровадження обмеження кредитування на Заході? / (What opportunities are there for there for Africa as a result of the credit crunch in the west?)

What African governments need to do is reassure investors that the environment is safe, that the change of government will be orderly, that whoever puts money in can take it out as easily as it came in, and that the fundamentals of the economy will be guarded and protected. If we can sort out our politics and governance in Africa, a lot of funds will come in.

Что необходимо сделать африканским странам, чтобы мнение о них изменилось в глобальном масштабе? / Що необхідно зробити африканським країнам, щоб змінити свій імідж у глобальному розумінні? / (What is the key to changing Africa's image across the rest of the world?)

I think the key is for Africa to find a way, among the African Union, to say that, look, just like you have in the US after eight years, no matter how good you are as a president, you just need to go, and give somebody else a chance.

You can see what happened in Kenya and Zimbabwe so we just want to say: "No matter how good you have been, after eight years let somebody else try."

If Africans can adopt this as an article in the African Union it would ease a lot of tension.

Если говорить о самых важных изменениях, которые могли бы Нигерии выйти на мировую арену, что является наиболее существенным? / Якщо казати про найважливіші зміни, які б могли допомогти Нігерії вийти на світову арену, які з них можна було б назвати найбільш суттєвими? / (If there was one change that would propel nigeria onto the international stage, what would that be?)

Rather than creating personalities, create institutions that will be guardians of society. I think when that happens in Africa, the economy will boom. We have all the ingredients for growth, for rapid development in Africa, however we need to sort out governance.

COMMENTS

Credit lines – кредитные лимиты / кредитні ліміти / лінії;

stock markets – фондовые рынки / фондові ринки;

an artisan – ремесленник / ремісник, майстровий;

to belong to a co-operative – быть членом кооператива, кооперативного общества / бути членом кооперативу;

peer pressure – воздействие общественности / вплив громадськості;

to put on the back burner – поставить на второе место, отодвинуть, отложить, отсрочить / відкласти, відстрочити;

credit crunch – ограничение кредитования / обмеження кредитування;

to compel – вынуждать, заставлять / примушувати, змушувати;

a safety net – резерв, запас / резерв, запас;

merger and acquisition – слияние и поглощение / об'єднання та придбання;

to sell their stock as distressed cargo – избавляться от ценных бумаг, как от обесценившегося груза / позбутися цінних паперів, як знеціненого вантажа;

real estate – недвижимость / нерухомість;

I want to believe we have reached the bottom – Мне хочется верить в то, что хуже уже не будет. / Я сподіваюся на те, що гірше вже не буде.

excess crude funds – дополнительные средства вырученные от продажи сырой нефти / додаткові кошти, отримані від продажу сирої нафти;

budgeted figure – показатель / число / цена, заложенная в бюджет / показник / число / ціна закладена у бюджет;

retail banking – операции банков с широкой клиентурой / операції банків з широкою клієнтурою;

foreign currency reserves – резервы / запасы иностранной валюты / резерви / запаси іноземної валюти;

to vouch for – ручаться, поручиться за / ручатися, поручитися за.

14. Рольова гра. Три студенти, які виконують ролі фінансових експертів, роблять презентацію англійською мовою з

теми «Глобальна економічна криза та шляхи її подолання», усі інші студенти, по черзі працюючи перекладачами, виконують абзацно-фразовий переклад презентації. Наприкінці всі присутні ставлять «експертам» питання українською мовою щодо прослуханої презентації, «експерти» відповідають англійською мовою, а «перекладачі» виконують двосторонній послідовний переклад.

UNIT 6. PROFESSIONAL INTERPRETING SERVICES

1. Поясніть професіональні перекладацькі терміни українською мовою:

soundproofed booth, consecutive interpreting, simultaneous interpreting, relay interpreting, retour, pivot, cheval, whispering, sign language, to speak in the first person, A-language, B-language, C-language, active language, passive language, native language.

2. Прослухайте та перекладіть англійською мовою у режимі скорочених пауз

– переводчик не имеет права по своему желанию изменять текст при переводе, если только подобная задача не была поставлена заказчиком;

– переводчик в процессе перевода обязан максимально точно передать текст оригинала;

– переводчик не имеет права вмешиваться в отношения сторон, так же как и обнаруживать собственную позицию по поводу содержания переводимого текста;

– переводчик обязан сохранять конфиденциальность по отношению к содержанию переводимого материала и без надобности не разглашать его;

– переводчик не имеет права использовать информацию, полученную во время перевода, в личных целях;

– переводчик не имеет права предоставлять услуги, не имея соответствующей квалификации;

– переводчик обязан известными ему способами обеспечивать высокий уровень компетентности в сферах языка оригинала, языка перевода, техники перевода и тематики текста;

– переводчик для обеспечения наилучшего качества выполнения работы имеет право требовать создания необходимых условий труда (при устном переводе – надежности транслирующей аппаратуры (соответствующий принятым техническим параметрам звук, месторасположение, возможность видеть говорящего), при необ-

ходимости – снижения темпа речи оратора; при синхронном – предоставление речей ораторов накануне, пауз в работе для отдыха, предоставление возможности работать в паре);

- переводчик во время конференций, переговоров, заседаний выполняет только профессиональные переводческие обязанности;

- переводчик не имеет право соглашаться на выполнение работы, которая может нанести вред его репутации и репутации той организации, на которую он работает, он должен воздерживаться от противозаконных высказываний и действий, которые могут нанести ущерб его коллегам или работодателю;

- переводчик должен оказывать моральную поддержку и профессиональную помощь своим коллегам;

- переводчик обязан постоянно повышать квалификацию и совершенствовать свои знания и умения;

- переводчик обязан подписывать контракт с работодателем, регулирующий сроки выполнения работы, гарантии качества, размер оплаты труда, возможности доступа к информации, а также способы разрешения спорных вопросов в случае несоблюдения условий контракта;

- переводчик не имеет права передоверять свои обязанности другим переводчикам без согласия работодателя;

3. Прочитайте та порівняйте правила професійного кодексу перекладача трьох різних міжнародних перекладацьких організацій. Перекладіть подані правила з аркуша на рідну мову. Уявіть собі, що Ви збираєтесь організувати асоціацію усних перекладачів. Які з поданих нижче принципів Ви б узяли за основу документу, який би регулював професійну діяльність членів Вашої асоціації? Розділіться на дві групи, завдання для кожної групи – обговорити та скласти власний кодекс професійної діяльності перекладача, а потім, за круглим столом, порівняйте отримані кодекси, виявіть їхні переваги та недоліки.

CODE OF PROFESSIONAL PRACTICE (draft) (FIT)

Considering the important role played by translators and interpreters in facilitating and promoting international communication and understanding,

Seeking to ensure that a high level of professionalism is achieved and maintained in translating and interpreting,

FIT-Europe has therefore issued this Code of Professional Practice laying down the basic rights and obligations of translators and interpreters as a non-exhaustive guide for its member associations.

1. GENERAL CONDUCT

1.1. Basic principles

Translators and interpreters shall observe the respective laws and regulations. They shall always seek to maintain the highest standards in their work and serve their clients in the best possible way. In their relations with clients, with each other and with the public at large, they shall at all times act in a manner that does not bring the profession into disrepute.

1.2. Responsibility

Translators and interpreters have sole responsibility and liability for their work; any exclusion of liability has to be expressly agreed in writing. They shall not knowingly mistranslate or misinterpret. Instructions received from the client cannot justify deviation from this Code.

1.3. Impartiality

Translators and interpreters shall carry out their work with complete impartiality and not express any personal or political opinions in the course of the work.

1.4. Confidentiality

Translators and interpreters shall maintain complete confidentiality at all times and treat any information received in the course of work as privileged, except when the law requires or authorizes disclosure. They shall ensure that any person assisting them in their work is similarly bound. This confidentiality requirement continues beyond the respective assignment and also applies vis-a-vis persons who have acquired knowledge of the relevant information from another source.

1.5. Exploitation of knowledge acquired

Translators and interpreters shall not derive any gain from privileged information acquired in the course of work undertaken. In particular, they shall not interfere in a client's business relations with his/her customers.

2. QUALIFICATIONS

2.1. Competence

Translators and interpreters shall only work in languages and subject areas for which they are qualified and have the requisite skills. Translators should translate only into their mother tongue, their language of habitual use or a language in which they have proven equivalent competence.

2.2. Self-development

Translators and interpreters shall keep up to date with developments in the profession and the relevant tools by means of continuing professional development.

2.3. Titles

Translators and interpreters shall only use academic or other titles which they are permitted to use by law.

3. RELATIONS WITH FELLOW TRANSLATORS / INTERPRETERS

3.1. Competition

Translators and interpreters shall refrain from unfair competition (e.g. predatory pricing) and from public attacks on the reputation and competence of other translators and interpreters. Any criticism of another translator's or interpreter's work must first be expressed directly to the person concerned as objectively as possible.

3.2. Advertising

Translators and interpreters shall not infringe accepted advertising standards, nor make claims which cannot be substantiated. They may mention a client as a reference only with his/her prior consent.

3.3. Assistance

Translators and interpreters, especially those belonging to professional associations, should assist each other where practicable. If offered work they are unable to accept, they should seek to recommend to the client another translator or interpreter who has the necessary skills.

3.4. Business takeover

Translators and interpreters may take over a colleague's business, provided that they are suitably qualified and do so on reasonable terms and conditions.

3.5. Partners, employees and subcontractors

Relations with partners, employees or subcontractors are also governed by this Code where applicable. Inter alia, these persons must be granted reasonable remuneration for the services rendered.

4. PERFORMANCE OF WORK

4.1. Acceptance

Translators and interpreters are free to accept or turn down work, subject to any legal constraints. They shall decline work if it results in a clash of interests, if they believe it is intended for illegal or dishonest purposes or if they know that their own capacity, working conditions or time will prevent its proper completion. When declining work, they shall do so without unnecessary delay.

4.2. Contracts

Translators and interpreters should always seek to sign a written contract in advance of an assignment. The contract should, inter alia, specify the deliverables, deadlines, quality assurance methods, copyright,

ownership of any translation memories used, payment modalities and access to background information.

The client must be informed as early as possible if it becomes evident that an agreed deadline cannot be met. If facing insoluble difficulties, the translator shall advise the client promptly so that they can jointly decide on how to proceed.

Where applicable, written authorization for the translation of a work must be obtained in advance from the author or publisher.

A fixed quotation in writing can only be made if the full scope of the work to be performed is known. It must explicitly state that services not specified in it will be charged at current rates.

4.3. Methods and Procedures

4.3.1. Translating

Translators shall at all times maintain the highest level of work, ensuring fidelity of meaning and register, unless demanded otherwise by the client. They should seek to apply the relevant European standards (e.g. EN 15038: Translation services – Service requirements), especially as regards the revision of their work.

They shall draw the client's attention to any significant errors or ambiguities in the source text. If the client is acting as an intermediary, they shall not directly contact the client's own customer without the client's prior consent.

Translators shall refrain from plagiarism; use of another's translation must be duly accredited.

4.3.2. Interpreting

Interpreters shall take all reasonable steps to ensure complete and effective communication between the parties, including intervention to prevent misunderstanding and incorrect cultural inference. They should seek to apply the relevant European or national standards.

Court interpreters shall always be mindful of the overriding interest of justice.

4.4 Distribution of work

Translators and interpreters shall not distribute work to colleagues, partners or subcontractors without first obtaining the client's consent. When distributing work, they shall not withhold an unreasonable portion of the fee. If acting as a company or agency, they shall disclose this to anyone to whom they subcontract work.

They shall ensure that colleagues, partners, employees or subcontractors performing such distributed work observe all the relevant clauses of this Code.

5. DISPUTES

In the event of any disputes between a translator or interpreter and his/her colleagues or clients or in the event of any infringement of this Code, the matter should preferably be settled by arbitration, for which appropriate rules of procedure must be put in place.

Disputes with clients can be avoided by the translator or interpreter responding appropriately to a client's criticism which is legitimate and expressed directly to the translator or interpreter. If time permits and if given a fair opportunity, the translator should correct any proven fault in the work submitted, thus avoiding a cause for the withholding of payment or even cancellation of the contract by the client.

6. AMENDMENTS

Amendments to this Code must be approved by the General Meeting of FIT Europe.

Institute of Translation & Interpreting

Code of professional conduct (individual members)

1. FUNDAMENTAL PRINCIPLE

Members of the Institute shall in all cases act in accordance with the high standards appropriate to a professional body and shall not act to the detriment of the Institute, its members or the profession or bring these into disrepute. In particular, members shall refrain from public attacks on the competence, reputation and honour of other members of the Institute or of a professional body of equivalent standing,

2. DEFINITIONS

Except where the context requires otherwise, in this Code:

Member means any person admitted to membership of the Institute, regardless of category.

Principal means any legal or natural person from whom a member accepts work.

Work means translation, interpreting or the teaching thereof, or other activities connected therewith.

Articles means the Articles of Association of the Institute of Translation & Interpreting in force for the time being.

Institute, By-laws and **Council** have the same meaning as in the Articles.

Words importing the singular number shall include the plural number and vice versa.

Words importing the masculine gender shall include the feminine gender.

3. STANDARDS OF CONDUCT

3.1. Advertising

Members shall not infringe any accepted advertising standards nor make claims which they cannot substantiate.

3.2. Mutual assistance

3.2.1. Members shall assist each other in every practical way, and shall conduct themselves loyally towards their fellow members and the Institute.

3.2.2. Members who are approached with instructions to carry out work which they are unable to accept without infringing the provisions of this Code (in particular section 4 below) or which they cannot complete by the required date, shall endeavour to introduce the Principal to another member who has the necessary skills.

3.3. Dispersion of work

No member shall sub-commission or subcontract work without his Principal's prior knowledge and agreement, without defining the changed responsibilities, if any. Members acting as a company or agency shall disclose this fact to anyone to whom they subcontract work.

3.4. Exploitation of knowledge acquired

3.4.1. No member shall derive any gain from privileged information acquired in the course of work undertaken.

3.4.2. No member shall accept remuneration from any party in respect of work other than as contractually agreed.

3.4.3. Members shall carry out all work entrusted to them with complete impartiality and shall disclose any business, financial or other interest which might affect this impartiality.

3.5. Confidentiality

3.5.1. Members shall maintain complete confidentiality at all times and treat any information which may come to them in the course of their work as privileged information, not to be communicated to any third party without authority. They shall also require all those assisting them in their work to be similarly bound, subject to 4.4.4 below.

3.5.2. No member shall disclose privileged information about other members.

3.6. Media and Public Statements

In making public statements and in their contacts with the media, members must bear in mind that, if they have been identified as members of the Institute, their statements may be interpreted as representing the view of the Institute or of the profession and shall respond accordingly with dignity and professionalism.

4. STANDARDS OF WORK

4.1. Translation

4.1.1. Subject to 4.4 and 4.5 below, members shall translate only into a language which is either (i) their mother tongue or language of habitual use, or (ii) one in which they have satisfied the Institute that they have equal competence. They shall translate only from those languages in which they can demonstrate they have the requisite skills.

4.1.2. Subject to 4.5 below, members shall at all times maintain the highest standards of work according to their abilities, ensuring fidelity of meaning and register, unless specifically instructed by their Principals, preferably in writing, to re-create the text in the cultural context of the target language.

4.1.3. Individual members shall have sole responsibility and liability for work which they accept from Principals, whether or not this is delegated or subcontracted.

4.1.4. Members shall draw the attention of their Principals to any significant ambiguities, errors, omission or imprecise language in the material on which they work.

4.2. Interpreting

Members shall interpret impartially between the various parties in the languages for which they are registered with the Institute and, with due regard to the circumstances prevailing at the time, take all reasonable steps to ensure complete and effective communication between the parties, including intervention to prevent misunderstanding and incorrect cultural inference.

4.3. Competence

Subject to 4.5 below, members shall refuse work which they know to be beyond their competence, either linguistically or because of lack of specialised knowledge, unless the work is to be subcontracted to another translator or interpreter who has the necessary competence, in which case the provisions of this Code and in particular section 3.3. shall apply.

4.3A Continuing Professional Development Members should endeavour to undertake continuing professional development, as appropriate, in order that they can continue to offer the highest possible standards of work by maintaining and updating their language skills, subject knowledge, or any other skills or knowledge necessary for their work.

4.4. Contractual arrangements

4.4.1. Members shall endeavour to accept work on terms and conditions which, as far as is practicable or agreed, are consistent with

the Institute's Standard Terms of Business, but where no such terms are agreed, the Institute's standard terms shall be deemed to apply by default in any dispute resolution or arbitration proceedings.

4.4.2. Where members accept work on agreed terms they shall not unilaterally vary such terms without valid reason and giving the maximum possible notice to their Principal, except in cases offeree majeure.

4.4.3. Where members receive work from a Principal who is acting as an intermediary they shall not make any direct contact with the Principal's client without the Principal's and the client's express agreement. If such agreement is given they shall not make any statements which may be detrimental to their Principal's business.

4.4.4. Members shall not accept work contrary to the provisions of this Code, except in the circumstances specified in section 4.5. They shall not knowingly mistranslate or misinterpret, even if instructed so to do, and shall not accept work which they believe may further any illegal or criminal activity, concerning which they shall have a duty of disclosure to the proper authorities.

4.4.5. Members who are employees of the Principal or are bound by a contract of services shall:

- a) give their employer loyal, willing and diligent service
- b) deal honestly with their employer's property
- c) not accept any work in breach of the terms of their contract of employment
- d) not accept any bribe, secret commission or corrupt inducement.

4.4.6. Members acting as Principals shall:

- a) wherever possible give preference to members of the Institute
- b) encourage and assist non-members employed in any capacity to improve their skills and also, in the case of translators and interpreters, to seek membership of the Institute.

c) ensure that they and their employees and subcontractors observe all relevant clauses of this Code, especially section 4.1.3, and shall apply stated procedures to check work not carried out by themselves.

4.5. Exception

Where a Principal requires a member to carry out work in circumstances which contravene the provisions of 3.2.2, 4.1 or 4.3 above, the member may, exceptionally, accept the work provided always that:

a) the member has taken appropriate steps, preferably putting his concerns in writing, to ensure that the Principal is fully aware of the risks involved

b) the member has satisfied himself that the Principal is genuinely aware of the risks involved

c) the Principal has expressly agreed to accept the risks involved, preferably in writing

d) the work carries or is accompanied by a cautionary notice

5. GENERAL

5.1. Professional Standards Committee

The composition and conditions of operation of the Professional Standards Committee shall, in accordance with the Articles, be specified by the Council.

5.2. Application of the Code

Members shall be governed by this Code in all circumstances.

5.3. Arbitration

5.3.1. Any dispute which cannot be amicably resolved, either between members or, where the circumstances permit, between members and non-members, should be referred to the Institute for arbitration.

5.3.2. Where the Arbitration Committee finds any significant failure on the part of a member to meet the standards laid down in this Code, its findings may be passed to the Professional Standards Committee for disciplinary proceedings in accordance with 5.4 below

5.4. Disciplinary proceedings

5.4.1. The Professional Standards Committee acting as the body appointed by the Articles to investigate allegations of dishonourable or unprofessional conduct or failure to achieve the standards set by the Institute will base its decisions and recommendations on this Code. In circumstances where this Code is silent the Committee may take into account wider considerations including the codes of conduct applicable to other professional bodies.

5.4.2. Where the Professional Standards Committee finds the allegations proved it shall report its findings to the Council.

5.5. Amendment

The provisions of this Code may be amended by a majority decision of the Institute's members present or represented at an annual or extraordinary general meeting, provided that due notice in writing is given.

*ITI Code of Professional Conduct for
Individual Members*



Declaration

I, (first name)

(surname)

*have read the ITI Code of Professional Conduct for Individuals and
hereby agree to abide by it*

Signature:

Date:

Institute of Translation & Interpreting
Fortuna House, South Fifth Street, Central Milton Keynes, England, MK9 2EU, UK
Tel:+44(0)1908 325250 Fax:+44 (0)1908 325259 Email: info@iti.org.uk Website:
www.iti.org.uk

За матеріалами сайту www.iti.org.uk

Code of Professional Ethics (AIIC)

I. Purpose and Scope

Article 1

a) This Code of Professional Ethics (hereinafter called the «Code») lays down the standards of integrity, professionalism and confidentiality which all members of the Association shall be bound to respect in their work as conference interpreters.

b) Candidates shall also undertake to adhere to the provisions of this Code.

c) The Council, acting in accordance with the Regulation on Disciplinary Procedure, shall impose penalties for any breach of the rules of the profession as defined in this Code.

II. Code of Honour

Article 2

a) Members of the Association shall be bound by the strictest secrecy, which must be observed towards all persons and with regard to all information disclosed in the course of the practice of the profession at any gathering not open to the public.

b) Members shall refrain from deriving any personal gain whatsoever from confidential information they may have acquired in the exercise of their duties as conference interpreters.

Article 3

a) Members of the Association shall not accept any assignment for which they are not qualified. Acceptance of an assignment shall imply a moral undertaking on the member's part to work with all due professionalism.

b) Any member of the Association recruiting other conference interpreters, be they members of the Association or not, shall give the same undertaking.

c) Members of the Association shall not accept more than one assignment for the same period of time.

Article 4

a) Members of the Association shall not accept any job or situation which might detract from the dignity of the profession.

b) They shall refrain from any act which might bring the profession into disrepute.

Article 5

For any professional purpose, members may publicise the fact that they are conference interpreters and members of the Association, either as individuals or as part of any grouping or region to which they belong.

Article 6

a) It shall be the duty of members of the Association to afford their colleagues moral assistance and collegiality.

b) Members shall refrain from any utterance or action prejudicial to the interests of the Association or its members. Any complaint arising out of the conduct of any other member or any disagreement regarding any decision taken by the Association shall be pursued and settled within the Association itself.

c) Any problem pertaining to the profession which arises between two or more members of the Association, including candidates, may be referred to the Council for arbitration, except for disputes of a commercial nature.

III. Working Conditions

Article 7

With a view to ensuring the best quality interpretation, members of the Association:

a) shall endeavour always to secure satisfactory conditions of sound, visibility and comfort, having particular regard to the Professional Standards as adopted by the Association as well as any technical standards drawn up or approved by it;

b) shall not, as a general rule, when interpreting simultaneously in a booth, work either alone or without the availability of a colleague to relieve them should the need arise;

c) shall try to ensure that teams of conference interpreters are formed in such a way as to avoid the systematic use of relay;

d) shall not agree to undertake either simultaneous interpretation without a booth or whispered interpretation unless the circumstances are exceptional and the quality of interpretation work is not thereby impaired;

e) require a direct view of the speaker and the room and therefore will not agree to working from screens except in exceptional circumstances where a direct view is not possible, provided the arrangements comply with the Association's appropriate technical specifications and rules;

f) shall require that working documents and texts to be read out at the conference be sent to them in advance;

g) shall request a briefing session whenever appropriate;

h) shall not perform any other duties except that of conference interpreter at conferences for which they have been taken on as interpreters.

Article 8

Members of the Association shall neither accept nor, a fortiori, offer for themselves or for other conference interpreters recruited through them, be they members of the Association or not, any working conditions contrary to those laid down in this Code or in the Professional Standards.

IV. Amendment Procedure

Article 9

This Code may be modified by a decision of the Assembly taken with a two-thirds majority of votes cast, provided a legal opinion has been sought on the proposals.

Version 2009

4. Ознайомтеся з короткою інформацією про найбільш впливові міжнародні перекладацькі організації. Підготуйте презентацію англійською мовою з використанням слайдів за однією з поданих тем: «Історія розвитку міжнародних перекладацьких організацій», «Міжнародні перекладацькі організації та їх роль у світовому суспільстві», «Міжнародні перекладацькі асоціації: схожість та відмінність». Більш детальну інформацію за темами можна знайти в Інтернеті на сайтах: <http://www.atanet.org/index.php>, www.iti.org.uk, <http://aiic.net/>, <http://scic.ec.europa.eu/>, <http://www.fit-ift.org/en/home.php>

International Association of Conference Interpreters

AiIC: What it is

AiIC is the only worldwide association for conference interpreters. Founded in 1953, it brings together more than 2800 professional conference interpreters in over 250 cities in over 90 countries.

Language and languages are at the heart of international communication. The possibility to say exactly what one wants to say in one's own language and to understand perfectly what others are saying is a basic right. AiIC plays a central role in guaranteeing this right by working with all types of users to match supply to demand. AiIC promotes the profession of conference interpretation in the interest of both users and practitioners by setting high standards, promoting sound training practices and fostering professional ethics.

Membership in AiIC is achieved by peer review through a system of sponsorship. By entering the association, members make a commitment to respect AiIC's stringent Code of Ethics and Professional Standards.

The association aims to represent the profession as a whole and to act on behalf of all conference interpreters. By expanding membership, especially in parts of the world where the profession is now growing rapidly, and by staying abreast of relevant developments AIIC aims to contribute to the overall good of the community of interpreters.

AIIC: What it does

– **AIIC negotiates collective agreements** with major international organizations governing terms and conditions of employment.

– **AIIC stays abreast of market developments** through the work of the Private Market Sector, which has contributed to expertise in the area of conference organization and to recognition of the role of the consultant interpreter.

– **AIIC works to represent all conference interpreters** and in collaboration with UNESCO has undertaken a long-term project on the definition and recognition of the profession.

– **AIIC sets standards** in close cooperation with normative bodies like the International Organization for Standardization (ISO), where specifications for interpreting booths are established. AIIC also provides expert guidance to architects designing conference centers or with television channels that want to program a satellite link with voice traffic.

– **AIIC promotes professional excellence and defends working conditions.** AIIC has collected a large corpus of information about the optimum conditions for quality interpretation. Recently, AIIC worked hand-in-hand with a recognized international expert in work-place medicine to establish the correlation between working conditions and interpreter performance (see Work Load Study).

– **AIIC promotes best practice in training** through its survey of interpreting schools and sponsorship of continuing education courses.

– **AIIC communicates with users.** AIIC understands the importance of a dialogue with users and in the early 1990s commissioned a detailed study of user expectations.

– **AIIC communicates with the community of interpreters.** The AIIC interactive website – especially our webzine Communicate! – grew out of our determination to open lines of communication. Specific AIIC groups, such the new interpreter network, legal and court Interpreting Committee and the Teranga project reach out to our worldwide community.

– **AIIC extends a hand to newcomers through regional seminars, useful information, and the Young AIIC Interpreters Group (YAIN).**

- **AIIC promotes the use of languages** in a multilingual world through its projects and through direct action in international bodies.
- **AIIC keeps a close eye on new technologies** and responds appropriately to the challenges and opportunities they present.

Directorate General for Interpretation

The Directorate General for Interpretation (DG Interpretation – formerly known as SCIC) is the European Commission’s interpreting service and conference organiser. It reports to Commissioner Leonard Orban.

The European Union, in its essence, can be seen as one long, ongoing, intense political and technical conference. For 50 years, the Member States have been negotiating day in and day out on the basis of proposals from the Commission. The Regulations and Directives that make up EU legislation begin around the conference table. DG Interpretation provides interpreters for some 11.000 meetings every year and is the largest interpreting service in the world.

DG Interpretation manages the allocation of Commission meeting rooms and provides support for the smooth running of meetings in many languages that are held there. It also organises conferences for Directorates-General and departments of the Commission, typically in the range of over 40 main events per year. Its mission is therefore to make possible multilingual communication at the core of Community decision-making by:

- providing quality interpretation services;
- providing an effective service of conference organisation including technical support and design management of modern conference facilities;
- helping to put the Commission’s new multilingualism strategy into practice.

Giving everyone at the table a voice in their own language is a fundamental requirement of the democratic legitimacy of the European Union. In many cases, the legal acts resulting from discussions will have an immediate and direct effect on people’s lives. There should be no obstacle to understanding and putting views in meetings. The citizens of Europe should not have to be represented in Brussels by their best linguists: they can send their best experts. DG Interpretation will make sure they understand each other.

DG Interpretation provides quality interpretation in meetings arranged by the Commission and the other Institutions it serves, and provides a conference organising capacity to Commission services.

The Council of the Union, The Committee of the Regions, The European Economic and Social Committee, The European Investment Bank, and the agencies and offices in the Member States all get their interpreters from DG Interpretation. At present, the Council accounts for around 46% of the interpreting services provided, followed by the Commission with around 40%. The remaining 14% are spread over the two Committees, the European Investment Bank and various agencies and other bodies. The European Parliament and the European Court of Justice have separate interpreting services with which DG Interpretation collaborates closely.

DG Interpretation and the separate interpreting services of the European Parliament and of the Court of Justice handle the spoken word in meetings, mainly in simultaneous interpretation, at a total cost of less than half a euro a year per European citizen. DG Interpretation on its own costs the taxpayer 0.21 €/citizen/year.

DG Interpretation provides interpreters for about 50–60 meetings per day in Brussels and elsewhere. The language arrangements for these meetings vary considerably – from consecutive interpreting between two languages, for which one interpreter is required, to simultaneous interpreting into and out of 23 or more languages (total symmetry), which requires at least 69 interpreters.

Different institutions have widely different needs. **As a rule of thumb**, elected representatives (i.e., ministers in formal meetings, plenary meetings of the Committee of the Regions or of the Economic and Social Committee) get full, symmetric language coverage, while officials and experts get a whole range of different arrangements, depending on their real needs and the resources available.

Catering for such language arrangements requires the use of all the various simultaneous interpreting techniques we regularly apply: direct interpreting, relay (interpreting via a bridging language: language A is first put into language B, then into C by interpreters working from B), two-way interpreting or retour (the same interpreter who works from A into B also works from B into A), and asymmetric language coverage (participants can speak a large number of languages but interpretation is provided only into a few).

DG Interpretation in Key Figures

- 500 staff interpreters
- 300–400 freelance interpreters per day
- 2.700 accredited freelance interpreters
- 50–60 meetings per day

- 10.000–11.000 meeting days per year
- ±135.000 interpreter days per year
- 40 major Commission conferences organised per year
- Total operating cost 2005: € 100.000.000
- Cost: 0.21 €/European citizen/year
- After the 2004 enlargement, DG Interpretation needs 15–40 interpreters / day per new language
- The cost of interpreting is likely to increase by 20–40%, when full capacity is reached in the new Member State languages

A brief history of DG

From the beginning, the Directorate General for Interpretation, previously known as the Joint Interpreting and Conference Service – SCIC, from its French acronym – has been a part of developments in the European Union (formerly the European Community) and has kept pace with each enlargement.

2005: The European Commission approves its first comprehensive framework strategy on Multilingualism, comprising language learning, languages in the economy, and languages in use with the citizens and the EU Institutions. Irish is recognised as an official language from 2007 (with some restrictions). Co-national (regional) official languages are recognised by the Council of the Union. Member States can fund limited provision of translation and interpretation into these languages in the EU Institutions. Spain requests limited interpretation from Basque, Galician and the language spoken in Catalonia, on the Balearic Islands, and in Valencia.

2004: Enlargement with ten new countries and nine new languages on 1 May: Czech, Estonian, Latvian, Lithuanian, Hungarian, Maltese, Polish, Slovakian and Slovenian. Meetings in 20 languages are held routinely. The European Commission decides to reinforce the conference organising and technical capacity of DG Interpretation and creates Directorate D SCIC Conferences. The Council of the Union introduces a system of “on request” interpretation for many working group meetings. Commissioner Jan Figel’ is the first Member of the Commission to have “Multilingualism” in his portfolio.

2003: In October, the European Commission approves a reorganisation and administrative reinforcement of the Joint Interpreting and Conference Service (SCIC), and creates the Directorate General for Interpretation. The internally used acronym, SCIC, is maintained and interpretation units are created for each of the new languages foreseen for the following year.

2002: Strategy for the SCIC and Enlargement is finalised. The European Commission approves a Communication from Vice President Neil Kinnock on Conference Interpreting and Enlargement : A strategy for the Joint Interpreting and Conference Service in the lead-up to 2004.

2000: New Units are created in order to boost preparation for enlargement and the use of new technology in conference interpreting. A programme is launched to hold accreditation tests for free-lance interpreters in the candidate countries at least once a year. Cooperation with universities and pedagogical assistance is reinforced.

1998: SCIC is preparing for the enlargement ahead by training staff interpreters in the future languages and cooperating with universities in Member States and candidate countries.

1997: In-house interpreter training is discontinued in application of the subsidiarity principle and in order to concentrate the SCIC's efforts on its core task : interpreting. SCIC begins series of annual conferences with national authorities, universities and interpreter schools, bringing together all stakeholders in interpretation. SCIC starts to provide interpreters for the Commissioners' multilingual internet chats.

1995: Austria, Finland and Sweden join the European Union. Finnish and Swedish become two new official languages, bringing the total number of official languages of the Union to 11.

1986: Accession of Spain and Portugal. The number of official languages is now nine: Danish, Dutch, English, French, German, Greek, Italian, Portuguese and Spanish.

1981: Accession of Greece. Greek becomes the seventh official language and in April 1981 the Interpreting Directorate becomes the Joint Interpreting and Conference Service (SCIC). It provides interpreters for the Commission, the Council of the Union, the European Economic and Social Committee, the European Investment Bank (Luxembourg) and, later, for the Committee of the Regions and the different European foundations and agencies.

1973: Accession of Denmark, Ireland and the United Kingdom. The Interpreting Division becomes a Directorate. Particular emphasis is given to training in the two new official languages, Danish and English. There are now six official languages.

From 1979, training activities are also organised in Member State universities. Non-member States also ask for technical assistance and in 1979 Chinese interpreter training begins.

1964: Training. Due to the continuing shortage of qualified interpreters with the necessary languages, in-house conference interpreter training of university graduates begins.

1958: The Treaty of Rome establishing the EEC and the Treaty establishing Euratom come into force and President of the Commission Walter Hallstein sets up an Interpreting Division with 15 staff interpreters.

1952: The European Coal and Steel Community (ECSC) is created. There are four official languages, those of the six original Member States: French, German, Italian and Dutch. It has a small group of interpreters.

Federation Internationale des traducteurs

Founded in Paris in 1953 by Pierre-François Caillé FIT is an international federation of translators' associations which are located in nearly 50 countries throughout the world. Through its member associations, FIT represents the moral and material interests of over 60,000 translators on all five continents.

FIT is a strictly non-political organization of professional translators. As a non-governmental organization, FIT enjoys Category A status with UNESCO and maintains close contacts with many other international organizations.

Objectives

The principal objectives of FIT are: (a) to bring together translators' associations already in existence; (b) to sponsor and facilitate the formation of such associations in countries where they do not already exist; (c) to provide member associations with any information and advice that would be useful to them; (d) to develop harmony and understanding among all member associations so as to promote the interests of translators; (e) to uphold the moral and material interests of translators throughout the world, advocate and advance the recognition of translation as a profession, enhance the status of the translator in society, and further public appreciation of translation as a science and a art.

Central Issues

Through its special committees, FIT endeavours to meet the needs of members throughout the world by addressing such issues as training, working conditions and recognition of the profession. The UNESCO Recommendation on the Protection and Improvement of the Legal and Social Status of Translations and Translators, adopted in Nairobi in 1976, is a milestone in the history of FIT.

FIT is proud of its achievements on behalf of the translating profession. At the same time, it is well aware of the work that remains to be done in order to meet the growing demand for international

communication and cooperation. FIT, therefore, continues to play its vital role in overcoming language barriers and in promoting worldwide understanding.

Governing Bodies

FIT world congresses are held every three years. They afford translators with a unique opportunity to meet and discuss the problems of their profession in formal workshops and informal discussion groups. The FIT congress also serves as the supreme governing body of the organization. Following their election at the congress, a Council and an Executive Committee assume a three-year mandate to administer the organization's current business. They are supported by some twenty commissions and committees which regularly report on their work and achievements to Council and Congress.

Regional Centres

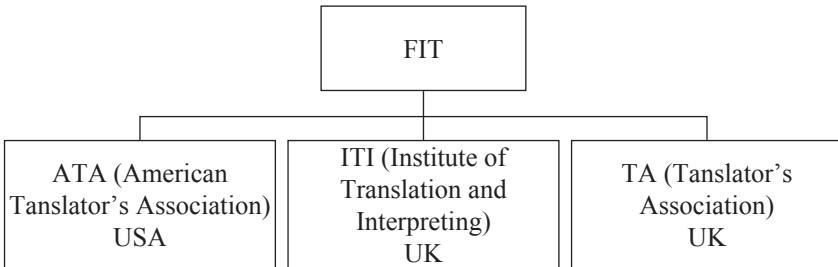
FIT creates Regional Centres, when deemed necessary, to promote its objectives and enhance its overall activities. The Executive Committee of a Regional Centre organizes meetings in its region to foster dialogue among local member associations, further the study of specific problems and inform the governing bodies of FIT of such problems. Since 1986, FIT has created the Regional Centre North-America (RCNA), the Regional Centre Europe (RCE), the Virtual Asian Regional Centre (VARC) and the Regional Centre Latin America (RCLA).

Publications

BABEL and Translatio are the two regular FIT publications, attracting a wide readership both inside and outside the organization. The proceedings of each congress are also published, and serve as a further source of valuable information to those interested in the many facets of the translating profession.

© 2009 IFT. All rights reserved.

The Structure of FIT and its member organisations



American Translators Association

ATA is a professional association founded to advance the translation and interpreting professions and foster the professional development of individual translators and interpreters. Its 10,000 members in more than 90 countries include translators, interpreters, teachers, project managers, web and software developers, language company owners, hospitals, universities, and government agencies.

Association membership is available to individuals (Active, Corresponding, Associate, Student) and organizations (Corporate, Institutional).

ATA offers a variety of programs, benefits, and support services.

– **Annual Conference.** The largest ATA meeting, this conference is held every fall in a major city in the U.S. The meeting showcases workshops, educational sessions, exhibitors, a job marketplace, and networking events.

– **Certification.** ATA offers a certification exam to translators in 24 language combinations. Becoming ATA certified allows translators to document their abilities objectively in a specific language combination.

– **Professional Development.** The Association organizes an annual series of seminars and mini-conferences throughout the U.S. to provide advanced education and training in diverse specialties and languages.

– **Honors and Awards.** To encourage, reward and publicize outstanding work done by both seasoned professionals and students of the craft, ATA presents several awards and scholarships during the Annual Conference.

– **Divisions.** Through 15 specialty-specific divisions, ATA provides a way for members with common interests to network more effectively. The divisions offer newsletters, online forums, seminar and conference presentations, and networking sessions.

– **Local Groups.** ATA chapters and affiliates provide regional information, marketing, networking, and support services to local translators and interpreters.

– **Client Education.** The Association has developed publications, reports, and surveys to educate customers of translation and interpreting services about the value of using professional translators and interpreters.

ATA is a member of the Fédération Internationale des Traducteurs (FIT)

За матеріалами сайту
<http://www.atanet.org/index.php>

The Institute of Translation & Interpreting

The Institute of Translation & Interpreting was founded in 1986 as the only independent professional association of practising translators and interpreters in the United Kingdom. It is now one of the primary sources of information on these services to government, industry, the media and the general public. With its aim of promoting the highest standards in the profession, ITI serves as a meeting place for all those who understand the importance of translation and interpreting to the economy and society, particularly with the expansion of a single European market of over forty languages and the growth of worldwide communications. ITI offers guidance to those entering the profession and advice not only to those who offer language services but also to their customers.

Membership

ITI has a large and growing international membership of translators and interpreters, not just in the United Kingdom but also in continental Europe and other countries where English is commonly used. Different levels of membership are on offer to suit translators and interpreters with varying amounts of experience, from newcomers to the industry to experienced professionals.

Members are required to abide by the Institute's professional code of conduct. They will be expected to subscribe to ITI's aims and are encouraged to take an active part in its life and events. Corporate membership is also open to educational, commercial and government bodies as well as translation companies.

How it is organised

The governing body of the Institute is the Council which is constituted in such a way that practising translators and interpreters form a majority. The president, chairman and Council members are elected at the AGM by all eligible members. Day to day business is carried out by the Institute's office in Milton Keynes, Buckinghamshire. It is responsible for ITI's membership, finances and carries out the Institute's strategies. It also provides an information service for members and the general public, including a referral service for translation and interpreting work.

Education and training, examinations, marketing, and public relations are the responsibility of committees. The Arbitration and Professional Standards Committees exist to maintain standards and resolve professional difficulties. ITI's members may join subject and language networks and region groups that are run by the members

themselves. Electronic communication means that translators working in every part of the country, Europe and further afield can maintain close links.

ITI is a member of FIT, the International Federation of Translators and Interpreters, where it represents the interests of members and takes part in the development of international policies likely to affect the future of the profession.

Requirements for Qualified Membership

1. A first degree or postgraduate qualification in a relevant subject or a corresponding qualification accepted by ITI.

2. References.

Recommendation regarding ability and good repute by at least three persons (two professional and one character) for translators, lecturers and ad hoc interpreters. All references must be from different sources. Character references must not be from a spouse/partner or immediate family member.

Conference interpreters:

Conference interpreters require references according to the A-B-C language classification system as follows:

Active languages:

A – The interpreter’s native language (or another language strictly equivalent to a native language), into which the interpreter works from all her or his other languages.

B – A language other than the interpreter’s native language, of which he or she has a perfect command and into which he or she works from one or more of his or her other languages.

Passive languages:

C – Languages of which the interpreter has a complete understanding and from which he or she works.

Reference requirements:

A – At least 2 referees with an **A** in the same language

B – At least 1 referee with an **A** in the same language and 1 other referee with either an **A** or **B** in the same language

C – At least 2 referees with the language in their own combination at **A**, **B** or **C**

Example

Language requested

A – English

Referee requirement

Referee 1 – A

Referee 2 – A

B – French	Referee 1 – B Referee 3 – A
C – German	Referee 1 – C Referee 2 – B

Waivers: Waivers: For conference interpreters only, in exceptional circumstances a waiver may be granted, such as in the case of an applicant having more unusual language combinations for which sufficient referees cannot be found.

3. Recent professional experience:

For Translators:

A minimum of five years' full-time work (or a correspondingly longer period part-time) and successful assessment of work or a Pass in the ITI Membership Examination; alternatively, three years' full-time (or correspondingly longer part-time), plus a Pass in the ITI Membership Examination, unless the applicant can satisfy the Admissions Committee that there are exceptionally strong grounds for exemption.

For Interpreters:

A minimum of 200 days over a period of five years plus a successful Assessment Interview; alternatively, a minimum of 120 days over a period of three years plus a Pass in the ITI Membership Examination, and / or successful Assessment Interview. Conference Interpreters must either meet the above or be current active members of AIIC.

5. Прочитайте та перекладіть з аркуша на рідну мову перший в історії розвитку перекладацької професії документ, прийнятий Генеральною Асамблеєю ЮНЕСКО, пов'язаний з перекладацьким статусом та захистом юридичних прав перекладачів.

NAIROBI RECOMMENDATION

The «Recommendation on the legal protection of Translators and Translations and the practical means to improve the Status of Translators» was adopted by the General Conference of UNESCO at its Nineteenth Session in Nairobi on November 22, 1976.

This was the first document published by an international organization to throw light on the profession of translator and to confront the peoples of all nations with the main problems of this profession. It drew attention to a state of affairs urgently demanding improvement, not

only in the interests of the translating profession but also in the interests of international understanding, the spread of culture and the furtherance of science, technical progress and economic growth.

The Recommendation has been issued in several languages.

UNESCO

RECOMMENDATION ON THE LEGAL PROTECTION OF TRANSLATORS AND TRANSLATIONS AND THE PRACTICAL MEANS TO IMPROVE THE STATUS OF TRANSLATORS

The General Conference of the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, meeting in Nairobi from 26 October to 30 November 1976, at its nineteenth session:

Considering

that translation promotes understanding between peoples and co-operation among nations by **facilitating the dissemination of literary and scientific works**, including technical works, across linguistic frontiers and the interchange of ideas,

Noting

the extremely important role played by translators and translations in international exchanges in culture, art and science, particularly in the case of works written or translated in less widely spoken languages,

Recognizing

that the protection of translators is indispensable in order to ensure translations of the quality needed for them to fulfill effectively their role in the service of culture and development,

Recalling

that, if the principles of this protection are already contained in the Universal Copyright Convention, while the Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works and a number of national laws of Member States also contain specific provisions concerning such protection, the practical application of these principles and provisions is not always adequate,

Being of the opinion

that if, in many countries with respect to copyright, translators and translations enjoy a protection which resembles the protection granted to authors and to literary and scientific works, including technical works, the adoption of measures of an essentially practical nature, assimilating translators to authors and specific to the translating profession, is nevertheless justified to ameliorate the effective application of existing laws,

Having decided,

at its eighteenth session, that the protection of translators should be the subject of a recommendation to Member States within the meaning of Article IV, paragraph 4, of the Constitution,

Adopts, this twenty-second day of November 1976, the present Recommendation.

The General Conference recommends that Member States apply the following provisions concerning the protection of translators and translations by taking whatever legislative or other steps may be required, in conformity with the constitutional provisions and institutional practice of each State, to give effect, within their respective territories, to the principles and standards set forth in this Recommendation.

The General Conference recommends that Member States bring this Recommendation to the attention of authorities, departments or bodies responsible for matters relating to the moral and material interests of translators and to the protection of translations, of the various organizations or associations representing or promoting the interests of translators, and of publishers, managers of theatres, broadcasters and other users and interested parties.

The General Conference recommends that Member States submit to the Organization, at such times and in such form as shall be determined by the General Conference, reports on the action taken by them to give effect to this Recommendation.

I. DEFINITIONS AND SCOPE OF APPLICATION

1. For purposes of this Recommendation:

(a) the term «translation» denotes the transposition of a literary or scientific work, including technical work, from one language into another language, whether or not the initial work, or the translation, is intended for publication in book, magazine, periodical, or other form, or for performance in the theatre, in a film, on radio or television, or in any other media;

(b) the term «translator» denotes translators of literary or scientific works, including technical works;

(c) the term «users» denotes the persons or legal entities for which a translation is made.

2. This Recommendation applies to all translators regardless of:

(a) the legal status applicable to them as:

(i) independent translators; or (ii) salaried translators;

(b) the discipline to which the work translated belongs;

(c) the full-time or part-time nature of their position as translators.

II. GENERAL LEGAL POSITION OF TRANSLATORS

3. Member States should accord to translators, in respect of their translations, the protection accorded to authors under the provisions of the international copyright conventions to which they are party and / or under their national laws, but without prejudice to the rights of the authors of the original works translated.

III. MEASURES TO ENSURE THE APPLICATION IN PRACTICE OF PROTECTION AFFORDED TRANSLATORS UNDER INTERNATIONAL CONVENTIONS AND IN NATIONAL LAWS RELATING TO COPYRIGHT

4. It is desirable that a written agreement be concluded between a translator and the user.

5. As a general rule, a contract governing relations between a translator and a user, as well as where appropriate any other legal instrument governing such relations, should:

(a) **accord an equitable remuneration** to the translator whatever his or her legal status;

(b) at least when the translator is not working as a salaried translator, remunerate him or her in proportion to the proceeds of the sale or use of the translation with payment of an advance, the said advance being retained by the translator whatever the proceeds may be; or by the payment of a sum calculated in conformity with another system of remuneration independent of sales where it is provided for or permitted by national legislation; or by the **payment of an equitable lump sum** which could be made where payment on a proportional basis proves insufficient or inapplicable; the appropriate method of payment should be chosen taking into account the legal system of the country concerned and where applicable the type of original work translated;

(c) make provision, when appropriate, for a supplementary payment should the use made of the translation go beyond the limitations specified in the contract;

(d) specify that the authorizations granted by the translator are limited to the rights expressly mentioned, this provision applying to possible new editions;

(e) stipulate that in the event that the translator has not obtained any necessary authorization, it is the user who is responsible for obtaining such authorization;

(f) stipulate that the translator guarantees the user uncontested enjoyment of all the rights granted and undertakes **to refrain from** any action likely to compromise the legitimate interests of the user and, when appropriate, to observe the rule of professional secrecy;

(g) stipulate that, subject to the prerogatives of the author of the original work translated, no changes shall be made in the text of a translation intended for publication without seeking the prior agreement of the translator;

(h) assure the translator and his translation similar publicity, proportionately to that which authors are generally given, in particular, the name of the author of the translation should appear in a prominent place on all published copies of the translation, on theatre bills, in announcements made in connexion (connection) with radio or television broadcasts, in the credit titles of films and in any other promotional material;

(i) provide that the user ensure that the translation bear such notices as are necessary to comply with copyright formalities in those countries where it might reasonably be expected to be used;

(j) provide for the resolution of any conflicts which may arise, particularly with respect to the quality of the translation, so far as possible, by means of arbitration or in accordance with procedures laid down by national legislation or by any other appropriate means of dispute settlement which on the one hand is such as **to guarantee impartiality** and on the other hand is easily accessible and inexpensive;

(k) mention the languages from and into which the translator will translate and without prejudice to the provisions of paragraph 1 (a), further specify expressly the translator's possible use as an interpreter.

6. In order to facilitate the implementation of the measures recommended in paragraphs 4, 5 and 14, Member States should, without **prejudice** to the translator's freedom to enter into an individual contract, encourage the parties concerned, in particular the professional organizations of translators and other organizations or associations representing them, on the one hand, and the representatives of users, on the other, to adopt model contracts or to conclude collective agreements based on the measures suggested in this Recommendation and making due allowance for all situations likely to arise by reason either of the translator or of the nature of the translation.

7. Member States should also promote measures to ensure effective representation of translators and to encourage the creation and development of professional organizations of translators and other organizations or associations representing them, to define the rules and duties which should govern the exercise of the profession, to defend the moral and material interests of translators and to facilitate linguistic, cultural, scientific and technical exchanges among translators and between translators and the authors of works to be translated. To this

end, such organizations or associations might undertake, where national law permits, in particular, the following specific activities:

(a) promote the adoption of standards governing the translating profession; such standards should stipulate in particular that the translator has a duty to provide a translation of high quality from both the linguistic and stylistic points of view and to guarantee that the translation will be a faithful rendering of the original;

(b) study the bases for remuneration acceptable to translators and users;

(c) set up procedures to assist in the settlement of disputes arising in connexion with the quality of translations;

(d) advise translators in their negotiations with users and co-operate with other interested parties in establishing model contracts relating to translation;

(e) endeavour to arrange for translators individually or collectively, and in accordance with national laws or any collective agreements which may be applicable on this subject, to benefit with authors from funds received from either private or public sources;

(f) provide for exchanges of information on matters of interest to translators by the publication of information bulletins, the organization of meetings or by other appropriate means;

(g) promote the assimilation of translators, from the point of view of social benefits and taxation, to authors of literary or scientific works, including technical works;

(h) promote the establishment and development of specialized programmes for the training of translators;

(i) co-operate with other national, regional or international bodies working to promote the interests of translators, and with any national or regional copyright information centres set up to assist in the clearance of rights in works protected by copyright, as well as with the Unesco International Copyright Information Centre;

(j) maintain close contacts with users, as well as with their representatives or professional organizations or associations, in order to defend the interests of translators; and negotiate collective agreements with such representatives or organizations or associations where deemed advantageous;

(k) contribute generally to the development of the translating profession.

8. Without prejudice to paragraph 7, membership of professional organizations or associations which represent translators should not, however, be a necessary condition for protection, since the provisions

of this Recommendation should apply to all translators, whether or not they are members of such organizations or associations.

IV. SOCIAL AND FISCAL SITUATION OF TRANSLATORS

9. Translators working as independent writers, whether or not they are paid by royalties, should benefit in practice from any social insurance schemes relating to retirement, illness, family allowances, etc., and from any taxation arrangements, generally applicable to the authors of literary or scientific works, including technical works.

10. Salaried translators should be treated on the same basis as other salaried professional staff and benefit accordingly from the social schemes provided for them. In this respect, professional statutes, collective agreements and contracts of employment based thereon should mention expressly the class of translators of scientific and technical texts, so that their status as translators may be recognized, particularly with respect to their professional classification.

V. TRAINING AND WORKING CONDITIONS OF TRANSLATORS

11. Member States should recognize in principle that translation is an independent discipline requiring an education distinct from exclusively language teaching and that this discipline requires special training. Member States should encourage the establishment of writing programmes for translators, especially in connexion with translators' professional organizations or associations, universities or other educational institutions, and the organization of seminars or workshops. It should also be recognized that it is useful for translators to be able to benefit from continuing education courses.

12. Member States should consider organizing terminology centres which might be encouraged to undertake the following activities:

(a) communicating to translators current information concerning terminology required by them in the general course of their work;

(b) collaborating closely with terminology centres throughout the world with a view to standardizing and developing the internationalization of scientific and technical terminology so as to facilitate the task of translators.

13. In association with professional organizations or associations and other interested parties, Member States should facilitate exchanges of translators between different countries, so as to allow them to improve their knowledge of the language from which they work and of the socio-cultural context in which the works to be translated by them are written.

14. With a view to improving the quality of translations, the following principles and practical measures should be expressly

recognized in professional statutes mentioned under sub-paragraph 7 (a) and in any other written agreements between the translators and the users:

(a) translators should be given a reasonable period of time to accomplish their work;

(b) any documents and information necessary for the understanding of the text to be translated and the drafting of the translation should, so far as possible, be made available to translators;

(c) as a general rule, a translation should be made from the original work, recourse being had to retranslation only where absolutely necessary;

(d) a translator should, as far as possible, translate into his own mother tongue or into a language of which he or she has a mastery equal to that of his or her mother tongue.

VI. DEVELOPING COUNTRIES

15. The principles and norms set forth in this Recommendation may be adapted by developing countries in any way deemed necessary to help them meet their requirements, and in the light of the special provisions for the benefit of developing countries introduced in the Universal Copyright Convention as revised at Paris on 24 July 1971 and the Paris Act (1971) of the Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works.

VII. FINAL PROVISION

16. Where translators and translations enjoy a level of protection which is, in certain respects, more favourable than that provided for in this Recommendation, its provisions should not be invoked to diminish the protection already acquired.

© FIT, 1996

COMMENTS

To facilitate the dissemination of literary and scientific works – способствовать распространению литературных и научных работ / сприяти поширенню літературних і наукових праць;

to ameliorate – улучшать(ся) / поліпшувати(ся);

to accord an equitable remuneration – согласовывать, обсуждать достойную / достаточную оплату / вознаграждение / согласовывать, обговорювати гідну / достатню оплату / винагороду;

lump sum – паушальная сумма (единовременно выплачиваемая сумма) / паушальна сума (одноразово виплачувана сума);

to refrain from – воздержаться от / утриматися від;

to guarantee impartiality – гарантувати неупередженість /
гарантувати неупередженість;

prejudice – предрассудок, предубеждение, предвзятое мнение /
забобон, упередження, упереджена думка.

6. Прослухайте та перекладіть послідовно на рідну мову. Звертайте увагу на переклад спеціальної перекладацької термінології.

Language regime

Interpreters talk about active and passive languages.

An **active language** is a language the interpreters speak that delegates can listen to.

A **passive language** is a language the interpreters understand that is spoken by the delegates.

A meeting with a 23–23 language regime has **23 passive** and **23 active** languages. In the European Union institutions this means that all the official languages are interpreted into all the official languages. Such a regime is called **complete** and **symmetric**.

Reduced regime means that interpretation is provided from less than the full number of official languages.

Symmetric regime means that delegates can speak and listen to interpretation from the same languages.

In an **asymmetric regime**, you can speak more languages than you can listen to. When we say a meeting has an 15-3 regime it means that delegates may speak 15 official languages but that interpretation is only provided into three, for example English, French and German.

A meeting with an EN-FR-DE-IT-EL – EN-EL is what we call a 5–2 meeting where delegates may speak English, French, German, Italian or Greek but interpretation is provided only into English and Greek. Such a meeting has a reduced asymmetric regime.

The conference interpreter's language combination

In most cases, conference interpreters work from their passive languages into their mother tongue. The mother tongue is their active language and is sometimes known as the **A-language**.

Some interpreters have an excellent command of a language other than the native language and are able to work into that language from one or more of their other languages. They have a second active language. An interpreter who is able to work from his or her mother tongue into a second active language is said to do a *retour*. Some interpreters who

have a return language work into that language only in consecutive, not in simultaneous.

A small number of interpreters are able to work from all their languages into a second active language. These interpreters are said to do a second full booth. An even smaller number of interpreters have more than two active languages.

Passive languages are languages the interpreter fully understands and would most often speak to some extent, only not enough to work into that language.

The AIIC, the international association of conference interpreters uses the following definitions:

Active languages:

A: The interpreter's native language (or another language strictly equivalent to a **native language**), into which the interpreter works from all her or his other languages in both modes of interpretation, simultaneous and consecutive. All members must have at least one 'A' language but may have more than one.

B: A language other than the interpreter's native language, of which she or he **has a perfect command** and into which she or he works from one or more of her or his other languages. Some interpreters work into a 'B' language in only one of the two modes of interpretation.

Passive languages:

C: Languages, of which the interpreter has a complete understanding and from which she or he works.

What is conference interpreting?

Conference interpreting deals exclusively with oral communication: **rendering a message from one language into another, naturally and fluently, adopting the delivery, tone and convictions of the speaker and speaking in the first person.**

It should not be confused with translation which deals only with written texts. Translation of documents is the responsibility of The Directorate-General for Translation of the European Commission.

International conferences are attended by people from different backgrounds and cultures, and speaking different languages. It is the job of an interpreter to enable them to communicate with each other, not by translating every word they utter, but by conveying the ideas which they express.

Language regime and active and passive languages are terms used by interpreters to describe the languages you may speak or listen to in a multilingual meeting.

A conference interpreter's language combination describes the number of languages the interpreter works from or into in simultaneous or consecutive mode. Simultaneous interpreters work in a **soundproofed booth**.

There are different kinds of interpreting:

Consecutive interpreting after the speaker finished...

Simultaneous interpreting while the delegate is speaking...

Relay interpreting between two languages via a third...

Retour working from your mother tongue into a foreign language...

Pivot using a single language as a relay...

Cheval An interpreter working alternatively in two booths in the same meeting...

Asymmetric All delegates listen to interpretation into only a few languages...

Whispering whispered simultaneous interpreting...

Sign language simultaneous interpreting into sign language...

What is consecutive interpreting?

The interpreter sits with the delegates, listens to the speech and renders it, at the end, in a different language, generally with the aid of notes. In the modern world consecutive interpreting has been largely replaced by simultaneous, but it remains relevant for certain kinds of meetings (e. g. highly technical meetings, working lunches, small groups, field trips). Well-trained interpreters can render speeches of 10 minutes or more with great accuracy.

What is simultaneous interpreting?

The interpreter works in a soundproofed booth with at least one colleague. The speaker in the meeting room speaks into a microphone; the interpreter receives the sound through a headset and renders the message into a microphone almost simultaneously. The delegate in the meeting room selects the relevant channel to hear the interpretation in the language of his/her choice. There are many different possible configurations of languages or language regimes.

What is Relay?

When a delegate speaks in a language not covered by an interpreter in an active language booth, this booth can «connect» (audio link) to another booth that does cover this language and «take the relay» of that. The interpreter works via another language without a perceptible loss of quality.

What is Retour ?

Normally interpreters work into their mother tongue. Some interpreters know a second language well enough to be able to work into that language from their mother tongue. This is called “retour” interpreting. The French word for *return* is universally employed.

A small number of interpreters know their second active language so well that they are able to interpret into that language from all the languages in their language combination. These interpreters are said to be able to work in two booths. *Retour* interpreting is especially useful to provide relays out of less well-known languages into more widespread languages.

What is Pivot ?

If only one or two interpreters have a less widespread language as a passive language they are said to be the «pivots» for the other booths which will take relay from them. The French term is universally employed.

DG Interpretation always tries to avoid having a single *pivot* (pivot unique) for any language in its team. Sometimes a single language is a pivot language, but covered by two interpreters who both work retour into one language and take turns in the same booth or by one retour interpreter and one interpreter in the booth of the retour language who can take turns.

When putting together a large team (say 23–23) DG Interpretation always tries to provide relay through different language families (Germanic, Romance, Finno-Ugric) in order to distribute the work-load more evenly across the team and in order to avoid any imbalance in the interpretation that might result from always transiting through only one relay language or language group.

What is Cheval?

A *cheval* (French for horse) interpreter «**sits astride**» two booths in a meeting. Normally, there are at least two interpreters present for each language, but if a simultaneous meeting works in only two languages, you can save one interpreter by employing a cheval, an interpreter who is able to interpret into both languages, and who moves between the booths according to need.

What is Asymmetric interpretation?

In many cases, delegates understand one or (more) widely spoken languages, but do not feel comfortable speaking in it. One way to

make a scarce resource (interpreters) go further is to use asymmetric interpretation.

A team interpreting back and forth between the current official languages requires 69 or more interpreters, but if you limit the active languages to three, you can get by with only a dozen or so interpreters. Delegates can all speak their mother tongue, but they can listen to only one of the three languages.

Naturally, for asymmetric interpretation to be feasible you need to be sure all delegates understand one or more of the active languages.

What is Whispering?

The interpreter is seated or standing among the delegates and interprets simultaneously directly into the ear of the delegates.

Whispered interpretation can be used only for very few delegates sitting or standing close together. It is used mainly in bilateral meetings or in groups where only a few delegates do not share a common language.

Whispering is often used instead of consecutive in order to save time. Sometimes, the whispering interpreter will use a headphone in order to get the best possible sound from the original speaker.

What is sign language interpreting?

Sign language interpreters work in meetings with deaf participants and interpret from spoken language into signed language and from signed language into spoken. The interpreter sits or stands, clearly visible, in front of the deaf delegates.

Although many gestures and expressions are universally recognizable across national and cultural boundaries, there is no single, universal sign language that everyone understands. There are more than 100 sign languages and dialects in the world.

COMMENTS

Soundproofed booth – звуконепроницаемая кабинка для синхронного перевода / звуконепроницаемая кабинка для синхронного переклада;

consecutive interpreting – последовательный перевод / последовательный переклад;

simultaneous interpreting – синхронный перевод / синхронный переклад;

relay interpreting – двухступенчатый перевод / двоступенчатый переклад;

retour – ретур (перевод с родного языка на иностранный) / ретур (переклад з рідної мови на іноземну);

pivot – дословно «точка опоры, точка оборота, стержень, опорный пункт» – перевод с единственным опорным языком – использование единственного опорного языка для двухступенчатого перевода / дослівно «точка опори, точка обертання, стрижень, опорний пункт», переклад з єдиною опорною мовою – використання лише однієї опорної мови для двоступеневого перекладу;

cheval – дословно с франц. «лошадка», перевод в режиме «шевал», один переводчик переводящий на оба основных языка и переходящий из одной кабинки в другую / дослівно з франц. «лошачка», переклад у режимі «шевал», один перекладач перекладає обома основними мовами та переміщається з однієї кабінки в іншу;

whispering – перевод в режиме «нашептывания» / переклад «пошепки»;

sign language simultaneous interpreting – синхронный перевод на языке жестов / синхроний переклад мовою жестів;

to render a message from one language into another, naturally and fluently – передавать сообщение, переводить с одного языка на другой свободно и легко / передавати повідомлення, перекладати вільно та легко з однієї мови на іншу;

to adopt the delivery, tone and convictions of the speaker – перенять манеру говорить, тон и взгляды оратора / перейняти манеру розмовляти, тон та погляди оратора;

to speak in the first person – переводить от первого лица / перекладати від першої особи;

to have a perfect command of language – прекрасно владеть языком / чудово володіти мовою;

A-language – основной язык, которым переводчик владеет в совершенстве, лучше всего (родной или владение иностранным как родным) / основна мова, якою краще за все, досконало володіє перекладач (рідна або володіння іноземною як рідною);

B-language – второй язык, второстепенный язык, которым переводчик прекрасно владеет / друга мова, другорядна мова, якою перекладач володіє вільно;

C-language – третий язык, дополнительный язык, которым переводчик владеет в достаточной мере, чтобы осуществлять перевод / третя мова, додаткова мова, якою перекладач володіє достатньо для того, щоб здійснювати переклад;

asymmetric regime – ассиметричный режим перевода / асиметричний режим перекладу;

symmetric regime – симметричный режим перевода / симметричный режим перекладу;
reduced regime – сокращенный режим / скорочений режим;
complete regime – полный режим / повний режим;
active language – активный язык / активна мова;
passive language – пассивный язык / пасивна мова;
native language – родной язык / рідна мова.

7. Перекладіть на рідну мову поради Міжнародної Асоціації перекладачів конференцій щодо прав і обов'язків перекладача при працевлаштуванні.

Before the conference: From contact to contract

Inquiries, options, and firm offers

When you are contacted regarding your availability for an upcoming assignment, you may be presented with an inquiry, an option, or a firm offer.

An **inquiry** is simply a request for information about your potential availability. This is a preliminary stage of contact, and no obligations are undertaken by either the recruiter or the interpreter.

An **option** is an offer of work that is subject to confirmation. In accepting an option, you are giving the recruiter a right of first refusal for the dates concerned. This concept is sometimes confusing for beginners. When you accept an option, it means that (a) once the assignment is confirmed, the recruiter will let you know immediately and will engage your services for the dates specified under the agreed terms; (b) if the assignment is cancelled, the recruiter will let you know immediately and release you from the option; and (c) before the option is either confirmed or cancelled, if you receive a firm offer for another, conflicting assignment, you will, before accepting, first contact the holder of the option and give them the right of first refusal, at which point the option holder must either confirm the option or release you.

A **firm offer** is one which, when accepted, creates a binding commitment between the interpreter and the recruiter. A firm offer can be made and accepted orally or in writing, including by e-mail. Acceptance of a firm offer is usually followed up by signing a **written contract**, which is a formal written agreement setting forth the agreed arrangements, working conditions, and the rights and obligations of each party.

Asking the right questions

In order to avoid any unpleasant surprises, before you accept an assignment, make sure that you ask the recruiter for all the pertinent information, including:

- nature of the meeting and subject matter;
- dates and venue;
- working hours;
- technical conditions (booths, visibility, equipment);
- language regime and the languages you will work from and into;
- availability of documents and texts;
- team members, boothmates, team leader;
- whether the interpretation will be recorded and / or broadcast;
- mode of interpreting: simultaneous only? consecutive? whispering?
- social functions: are any dinners, field trips, etc. to be covered by the interpreters?
- professional fees, travel expenses, accommodation;
- when confirmation is expected (in the case of an option);
- terms of payment.

Conflicting offers and availability management

It is quite common for conference interpreters to receive offers for different assignments that overlap. Managing conflicting offers professionally and ethically is therefore an important part of our practice of the profession.

First, when you are discussing a potential assignment with a recruiter, **seek explicit clarity about whether you are being presented with an option or a firm offer / contract**. Keep your engagements calendar up to date, and clearly mark the status of each meeting as either option or firm. Often (but not always), a contact develops into a contract sequentially, from inquiry to option and then to firm offer, followed by a written contract. It is important to be clear about what stage of the process a potential assignment has reached, and what obligations you and the client have respectively undertaken at each stage in the process.

Second, after accepting a firm offer, **protect yourself by signing a written contract with an explicit cancellation clause**, stipulating the fees that will be paid to you if your assignment is cancelled (or curtailed). Beware of recruiters who are happy to give you a “firm offer” but who refuse to back it up with a written contract containing a cancellation clause. Without such a written contract, you are at risk, because if your assignment is cancelled, it can be very difficult if not impossible to

get paid. It is especially important to make sure that you sign such a contract **before you turn down other work for the same period**. If you have accepted a “firm offer” from a recruiter who then refuses to sign a written contract with a cancellation clause and you subsequently receive a conflicting firm offer, give the first recruiter one last chance to put it in writing; if they still refuse, cover yourself by writing them formally, removing yourself from the “firm offer” and stating the reason.

Third, **if you have committed to an assignment, do not try to get out of it because someone else has offered you something more attractive**. This ‘No Replacement Rule’ is a fundamental part of our professional ethics. Accepting an assignment is a personal commitment, and once you have committed yourself, it is unethical to accept another assignment for all or part of the same period of time, and it is unethical to attempt to have yourself replaced for frivolous reasons.

If, after accepting a contract, you need to be replaced for *serious* and *valid* reasons, first find out if a suitable colleague is free on the date(s) concerned, without providing further details. Next, approach the person who recruited you to see if the colleague you propose is acceptable as your replacement. Remember, however, that the person who recruited the team will have taken care to ensure that it is balanced linguistically and otherwise and will not be pleased if you disturb that balance. Be aware that your reputation for reliability will suffer if you ask to be replaced.

Recruiters and working conditions

Offers of work may come from an **intergovernmental organization**, a **consultant interpreter**, an **intermediary**, or a **direct client**. Different recruiters have different degrees of awareness about how conference interpreting works and the working conditions we require to deliver high-quality interpretation.

When you are recruited by an **intergovernmental organization**, both working conditions and remuneration will almost certainly be in conformity with existing agreement or accepted practice. Many international bodies, including the United Nations and the European Union, have signed agreements with AIIC, laying down conditions of employment and remuneration. These agreements apply to all interpreters who work in these organizations, including members and non-members of AIIC alike.

Members of AIIC who work as **consultant interpreters** are practicing professional conference interpreters who provide a value-added service to the organizer of a multilingual conference by being a single point of contact and professionally coordinating the provision of

all interpretation services. They have the task of ensuring a high-quality service adapted to the client's needs while obtaining optimum working conditions for the interpreters at each conference. In particular, they have a special responsibility to ensure that the AIIC Code of Professional Ethics and Professional Standards are observed.

Intermediaries include **professional conference organizers (PCOs), public relations firms**, translation companies, and *ad hoc* organizers. Such intermediaries, together with direct clients, like government agencies, companies, law firms, and **NGOs**, may or may not have experience working with teams of professional conference interpreters. Some may not be familiar with professional requirements and working conditions in professional conference interpreting, and will require tactful guidance. This kind of 'client education' is best handled by the team leader; however, there may not be a team leader if each of the interpreters is recruited individually. From time to time, you may encounter some recruiters who refuse to deliver proper working conditions, despite best efforts to communicate their necessity for quality interpretation. If so, it is in your own interest to decline the assignment.

Wherever the offer comes from, it is *your responsibility* to be aware of professional requirements and necessary working conditions and to ensure that they are observed. No interpreter can provide a professional standard of interpretation unless working conditions are up to minimum professional standards, and there is nothing more frustrating to a good interpreter than being prevented from delivering quality interpretation due to the non-provision of texts, bad sound, poor visibility, or other inadequate working conditions that could have been avoided. Ensuring professional working conditions is therefore the first pillar of quality in professional conference interpreting.

Signing a written contract

The best way to ensure proper working conditions and avoid unpleasant surprises is to **always sign a written contract**. It is in your own interest to sign a written contract that (a) explicitly sets out all the terms and conditions of service, (b) defines and guarantees professional working conditions, and (c) contains a cancellation clause.

When you are recruited by an intermediary, you may want to sign your contract with the conference organizer directly, or at least make sure that your identity, remuneration, and working conditions are known to the conference organizer, to avoid any confusion. It is also a good idea to find out who the other members of the team will be, if they have been recruited individually; some intermediaries have been known to recruit mixed teams of professionals and **aspiring amateurs**, and it

can be very unpleasant to discover on the day of the conference that your boothmate can only handle ‘easy’ speeches (whatever those might be). Also, beware of signing a contract with an intermediary who has been hired by another intermediary who has been hired by the organizer; chains of intermediaries between you and the actual conference organizer can make communication very difficult and cause problems in terms of working conditions and access to documents.

If any recruiter refuses to sign a written contract that guarantees proper working conditions, it is best to turn down the assignment.

COMMENTS

Inquiry – запит / запит;

option – опціон, угода з правом відмови або заміни;

firm offer – тверде пропозиція / тверда пропозиція;

intergovernmental organization – міжурядова організація;

consultant interpreter – перекладач-консультант;

intermediary – посередник / посередник;

professional conference organizers (PCOs) – фірми, спеціалізуються на організації конференцій / фірми, що спеціалізуються на організації конференцій;

public relations firms – компанії по зв'язкам з громадськістю / компанії, що спеціалізуються на зв'язках з громадськістю;

ad hoc – с лат. спеціально, примінено тільки для спеціальної мети;

NGOs – non-governmental organization – неправительственная організація / неурядова організація;

aspiring amateur – увлеченный любитель, непрофесіонал / захоплений аматор, непрофесіонал.

8. Перекладіть з аркуша на рідну мову поради про те, як усному перекладачеві треба правильно готуватися до перекладу на конференціях.

Preparing for the conference

– If ensuring proper working conditions **is the first pillar** of quality in conference interpreting, diligent preparation is the second. Always prepare thoroughly for your meetings.

– The more you know about the context, subject matter, and terminology of the meeting, the better your performance in the booth will be. A conference interpreter needs to have as good a knowledge of the **terrain** as any trekker heading into the Himalayas. In today's market, many meetings are becoming increasingly specialized and technical, and at the same time, with more and more qualified interpreters entering the profession, competition is becoming more and more intense. Colleagues who are known to prepare their assignments scrupulously are always at the top of recruiters' lists.

Thorough preparation takes time and effort. Make sure that you schedule sufficient time to do the necessary research before the conference.

Information sources

There are three main sources of information that interpreters use to prepare for an upcoming meeting: **conference documents**, the **World Wide Web (WWW)** and other background information and terminology resources, and the **pre-conference briefing**.

The most useful **conference documents** are:

- program or agenda;
- background papers on the subjects and organizations involved;
- documents to be discussed;
- texts of speeches to be delivered;
- PowerPoint presentations and the speakers' notes;
- multilingual glossaries of the relevant terminology;
- summaries or minutes of previous meetings;
- list of speakers and delegates;
- speakers' bios.

Although the standard contract does require the conference organizer to provide documents to the interpreters in sufficient time to prepare, one would be rather lucky to receive all of the above --- in all relevant languages --- in good time before the conference. It is of course the responsibility of the chief interpreter or team leader to deliver polite reminders to the conference organizer. Often, though, some documents will not be finalized until the wee hours of the morning before the conference starts. It can help to **ask for drafts** in whatever state they are in, reminding the organizer that all documents provided will be treated as strictly confidential and will be destroyed or returned at the organizer's request.

Increasingly, documents are being placed on the Internet for the delegates and interpreters to download themselves. Also, more and

more documents are being sent out by e-mail. It is a very good idea to ask the organizer **to convert huge and unwieldy PowerPoint and PDF files into smaller file formats** (like .rtf) before sending. Make sure that your inbox is large enough to receive inbound file attachments.

In the case of PowerPoint documents, be sure to request a copy that includes the speaker's notes under each slide --- these are often suppressed in the version distributed to delegates.

When a full set of conference documents is not available in all the relevant languages (and even when it is), the **World Wide Web (WWW)** is an extremely powerful tool for preparation of both subject matter and multilingual terminology. It is well worth investing time in learning how to search expertly for information on the web. Encyclopedias, basic textbooks for beginners, pre-existing topical glossaries in the relevant languages, and other introductory materials are also very helpful sources of background information and terminology.

The first time you work for an organization, be sure to get hold of its basic texts (Charter or Constitution, Statutes, Rules of Procedure, Standing Orders, etc.) in the languages you cover. Study these in detail; the better your mastery of the organization's structure, procedures, and jargon, the more likely you are to be recruited again. Interpreters must identify with and fit in to the «corporate culture» of the organization.

Glossary preparation

On the basis of the conference documents and your own research, prepare your own multilingual glossary for the meeting. Never be a terminology freeloader, relying on others to do the work. Glossary preparation is an important learning process, the main point of which is to help you understand and memorize the terminology. **On-the-fly glossary lookups** while interpreting are distracting and difficult --- especially when using somebody else's glossary.

In your glossary, include not only unfamiliar technical terms, but also recurring topical items of a more general nature, in order to contextualize yourself and to increase their 'availability', so that they are on the tip of your tongue when you need them. Pay attention to usage that is specific to the particular body or topic at hand; a Management Committee in one context may be Steering Group in another. It can be helpful to make a separate list for acronyms, titles of officials, and the names of committees.

Make sure that you know how to pronounce names and other proper nouns, and, if necessary, include an indication of their pronunciation in your glossary. Similarly, make sure that you know the names of all the

relevant countries in all your working languages; pay attention to any that may have changed as a result of political developments.

In compiling your glossary, whether on a computer or on paper, make sure that you have a logical system for sorting terms (e.g. by subject, organization, committee, etc.) in alphabetic order for each language so you will be able to find the term you are looking for quickly.

Be prepared to share your glossary with the other members of the team. It can be very helpful to cross-reference your glossary against those prepared by other colleagues, including colleagues working in other booths. You may discover some gaps in your preparation, and you may find that there are other translations for terms that you have already captured.

Coordination with the organizer

Another important aspect of preparation is one that is the responsibility of the consultant interpreter or team leader. This is **coordinating closely with the conference organizer in the run-up to the conference**, to ensure that technical and other arrangements are in place. It is also good practice to visit the conference hall the night before the conference, to make sure that the technical set-up is satisfactory, and, when mobile booths are being used, that they are positioned properly in the meeting room with a direct view of the speaker and of the projection screen.

The pre-conference briefing

Finally, a **pre-conference briefing**, even a very short one immediately before a session, can be a valuable addition to the interpreters' preparation for a difficult technical meeting. It can also enhance the professional image of the interpreters. A well-organized briefing, i.e. one attended by experts, preferably covering the working languages of the conference, and by the interpreters, who have studied the conference documents and done background research in advance, can greatly improve interpretation performance. Experts usually appreciate informed questions, and in the course of discussing the significance of a term or a process, they develop a much better understanding of the interpreters' work and much greater confidence in the interpreters' ability to deal with technical subject matter.

The pre-conference briefing may also be a good opportunity to remind speakers of the need to provide to the interpreters a copy of any text that is to be read out during the conference, and to demonstrate

the appropriate reading speed for high-quality interpretation of a recited written text. This is best handled by the chief interpreter or team leader.

COMMENTS

Terrain – местность, территория / місцевість, територія;

to be the first pillar – быть оплотом, главным фактором / бути оплотом, головним фактором;

World Wide Web (WWW) – a system of interlinked hypertext documents contained on the Internet – система, предоставляющая доступ к связанным между собой документам, расположенным на различных компьютерах, подключенных к Интернету / система, що надає доступ до пов'язаних між собою документів, розташованих на різних комп'ютерах, підключених до Інтернету;

draft – черновой вариант речи оратора / черновий варіант промови оратора;

on-the-fly glossary lookups – попытки посмотреть значение слов на лету, в спешке / спроби подивитися значення слів у поспіху;

in the run-up to – в преддверии / напередодні.

9. Прослушайте і зробіть реферативний письмовий переклад на рідну мову практичних порад з організаційних і технічних питань, які виникають під час роботи на конференціях, розроблених Міжнародною Асоціацією перекладачів конференцій (АПС) для допомоги професійним перекладачам.

Getting there and setting up

The only people who **must be on time** for a meeting are the interpreters. On the first day of a conference, it is advisable to arrive at least 30 minutes early, to make sure that you can find your booth, to get set up properly, and to reassure the organizer that the interpreters are present and ready to go. On any meeting day, interpreters should be in position at least 15 minutes before the scheduled starting time, to allow time to get ready, and to check whether any new documents have been circulated or **ad hoc working groups convened**. A group of delegates may habitually arrive late, but the day you do, you may find that they arrived on time and are waiting for you. Take traffic into account, and make sure you leave in plenty of time to be early.

Dress appropriately to fit in at the meeting; you may find yourself having to interpret in consecutive at a luncheon or in the event of a problem with the simultaneous equipment. Use perfume or aftershave sparingly; too heady a scent can be a problem in an enclosed interpretation booth. Avoid bangles and other jewelry that can make

noise in the booth. If you need **eyeglasses** for reading documents or viewing slides, don't leave home without them. Also, make sure to bring notepads and pens, your documents and glossary, and any other gear you may find helpful: opera glasses, highlighters, paper clips, Tylenol, eye drops, an electronic dictionary, your special headset, etc.

When you arrive, **introduce yourself** to any colleagues you haven't met, and also to the technicians, who are important allies we rely on to make sure things go smoothly.

Next, **familiarize yourself with the equipment and do a sound check**. Make sure you know how to operate the console and, in particular, how to switch the input channel from the floor to the appropriate relay channel(s) and back. If you will be doing *retour*, make sure you know how to switch the output channel to that of your *retour* language and back again as well. Do a sound check, to ensure that everything is working properly, and make sure to test the cough button. If there is any problem contact the sound engineer. Make sure that you know how to tell when the microphone is on and when it is off. When you are done, ensure that all microphones are turned off.

Discuss and determine **working arrangements**. It is important to have a clear understanding of who does what when. Arrangements must take account of the needs of all the booths, overall language cover, working conditions, difficulty of the subject matter, and any special expertise that exists within the team. Slavish adherence to the clock or to dividing the work rigidly on the basis of the number of papers to be presented may serve neither your interests nor those of the delegates. For example, it is rarely advisable to change interpreters in the middle of a speech, unless it is very long. Also, in a team where all the working languages are covered in each booth, there can be no excuse for systematic relay or the sudden absence of a given language combination. This can happen if there has been insufficient consultation between booths. The chief interpreter or team leader is responsible for coordinating inter-booth arrangements, and must therefore be kept informed of what is proposed.

Set up your working space. The agenda, your glossary, the list of participants, and other key documents that you will need to refer to frequently should be placed in a convenient position for easy access; some colleagues will stand them up against the glass of the booth window, behind the **console**. Texts of speeches should be sorted chronologically. Keep your working space tidy and well-organized.

Read through the most recent list of participants and **familiarize yourself with names** that may be difficult to pronounce or to recognize when spoken by a non-native speaker. You might also want to take a

few minutes to review your glossary and activate the relevant terms in your mind.

Before the meeting begins, make sure that your **mobile phone** is turned off. **Silent mode** is not advisable, because most handphones will interfere with the audio system if they are too close to the console and because a flashing or buzzing phone is an unwanted distraction to both yourself and your boothmate. So **switch it off completely** and check for messages later.

Volume and microphone protocol

Keep your volume down. Set your headset volume to the lowest level at which you can comfortably listen to the speaker. Then, deliver your interpretation at a comfortable low speaking volume. In order to achieve better acoustic separation between their ‘input’ and ‘output’, many colleagues wear their headset with one side on one ear and the other side either partly or completely off the other ear. It is a good idea to keep one hand on the volume control, in order **to make necessary adjustments in real-time**. Remember that you can also adjust the **tone control** (bass/treble balance), and that this can sometimes be more effective than increasing the volume level.

Some beginners tend to crank their headset volume up to a very high level, out of fear that they will “fail to hear” something. As a result, they wind up yelling at the microphone in order to be able to hear themselves. This **vicious cycle** must be avoided. Setting your headset volume too high might damage your hearing over time, and raising your voice is entirely unnecessary, as interpretation microphones are very sensitive. It is annoying for the delegates who have to put up with shouting in their receivers, and agonizing for boothmates who are trapped in a small, enclosed, acoustically insulated space. Moreover, speaking in a very loud voice will create a sense of agitation and nervous energy and will tire you out quickly. Conversely, keeping your volume level down can help you to feel calm and centered, especially when interpreting a fast or difficult speaker.

If there is a considerable difference in volume between your voice and that of your colleague, ask the sound engineer to adjust the output volume whenever you switch. Try always to **speak at a constant distance from the microphone** and do not turn away from it while interpreting.

Microphone protocol dictates that the only sound that should be transmitted through the interpreter’s microphone is that of the interpreter’s voice clearly and professionally interpreting the speech that is being delivered on the floor. This means that you must not rustle papers, pour

out glasses of water, drum your fingers on the work surface, or otherwise make noise in front of a live mike. Learn to handle documents and turn pages silently. If you have to switch off your microphone momentarily in the middle of interpreting, in order to cough, sneeze, say something to your boothmate, etc., be sure **to use the cough button**; don't use the main on/off switch, because that will **return your listeners to the floor**, flooding their earphones with the voice of the speaker.

Microphone protocol also means that when no speech is being interpreted, microphones should be **turned off**. During breaks and recesses, make absolutely sure that all microphones are switched off. Never let any in-booth conversation be transmitted over a live microphone. When microphones are **left on inadvertently**, very embarrassing things can happen. Even when you think that all microphones are off, it is best to avoid saying anything in the booth that is not suitable for broadcast over the public sound system, just in case.

COMMENTS

Console – консоль, кронштейн / консоль, кронштейн;

silent mode – режим без звука (на мобильном телефоне) / режим без звука (на мобильному телефоні);

to make necessary adjustments in real-time – вносить необходимые коррективы в режиме реального времени / вносити необхідні корективи в режимі реального часу;

vicious cycle – замкнутый круг / замкнуте коло;

to return your listeners to the floor – переключить наушники слушателей в режим прямого выступления говорящего, оратора / перемкнути навушники слухачів у режим прямої доповіді мовця, оратора;

to use the cough button – использовать кнопку отключения звука из переводческой кабины / використати кнопку відключення звуку з перекладацької кабіни;

to be left on inadvertently – оставить без присмотра / залишити без нагляду.

10. Виконайте послідовний абзацно-фразовий переклад на рідну мову.

Quality interpreting

As conference interpreting is a **professional communication service**, quality in interpreting is a function of communication. It is your

job to communicate the speaker's intended messages as **accurately, faithfully, and completely** as possible. At the same time, make it your own speech, and **be clear and lively in your delivery**. A conference interpreter is a communication professional who needs to be a good public speaker, so make your interpretation fluent, expressive, and communicative.

In a number of respects, good interpreting is like acting. As the speaker's alter ego, you must strive to convey both the substance and the emphasis, tone, and nuance of what is said, so as to allow your delegates to comprehend the speaker's messages just as clearly and effectively as those who are listening to the original. Watch the delegates listening to you for their reactions and hold their attention by being **not only accurate but convincing**. Make them forget they are hearing the speaker through an interpreter.

Here is what a UN chief interpreter has to say about quality:

Quality is more than a merely linguistic concept. Let me start with the most obvious. Many an interpreter knows his languages inside and out, misses nothing, makes no serious mistakes, and yet does not quite succeed in interpreting altogether satisfactorily. The main problem is too much of an obsession with words and not enough attention to sense. I can always tell when an interpreter **is too much in thrall to words**: he is the one talking too much, too fast, and more monotonously; the one whose speech **reeks so much of translationese** that I can guess in no time what language he is interpreting from. I prefer professionals who are prone to talk less and say what really counts, idiomatically, with elegance, precision, natural intonation and **poise**. I find it difficult to put up with practitioners who sound bored and boring, or **have a halting delivery**, or scarcely pause to take breath and then at the wrong places. In that, I am irritated by the same things that **irk** any listener in any speaker. I want my interpreters **to be top-notch communicators**.

Professional conference interpreters **speak in the first person on behalf of the speaker**, and, as such, their **primary loyalty is always owed to the speaker** and to the communicative intent that the speaker wishes to realize, whatever the speaker's position or point of view. The interpreter is **morally responsible for the integrity of his or her work** and must not **bow to any pressure** in performing it. The interpreter must never change or add to the speaker's message. Furthermore, the interpreter must never **betray any personal reaction to the speech**, be it skepticism, disagreement, or just boredom.

Be sure **to match your register** to that of the speaker and the audience. If the speaker is using simple, plain words, do not distort the

original by using **abstruse terms** or particularly **arcane expressions**. Conversely, do not **lapse into a familiar or jocular tone** on formal occasions. Aim to come across the way the speaker would if s/he were speaking the target language.

Remember that the **delegates' life is not always easy**. Some have to wear headphones most of the time and they are less well protected from extraneous noise than interpreters. It is tiring enough to have to follow several days of discussions, and when this has to be done via interpretation through headphones, it becomes very demanding. Be helpful, by being clear and making your interpretation as **easy and pleasant to follow** as possible. Do not **speak in sharp bursts followed by long pauses**, nor **in a deadpan monotone**, nor **in a sing-song**. Make sense in every sentence, and finish every sentence. Always quote document references particularly clearly.

When you are not interpreting

When it is not your turn at the microphone, you are still very much **on the job**. Your responsibility is to assist your partner, to continue to follow the meeting, and to prepare for your next turn. If you must go out, therefore, **do not leave for longer than necessary**. Constant presence (both physical and mental) is a **virtue**. Be firm, but courteous, with people who drop by for a chat, and don't leave your partner alone in the booth for extended periods. When speaking with colleagues outside the booth, keep your voices down.

You can **assist your partner** by writing down numbers, names, terms, and other helpful information. Make sure that whatever you write for your partner is **BIG** and **LEGIBLE**. You can also help your partner by proactively locating documents as they are needed, and by pointing to information in a document or glossary when it is needed. You should also help monitor the status of the equipment, and make sure that your partner's microphone is on and is transmitting on the correct language channel.

Being helpful, however, requires being sensitive to your partner's preferences. If you are working with a new partner, it is a good idea to ask what kinds of help are expected and appreciated. If you resent help, say so. Unwanted help that is perceived as aggressive and intrusive can be as much of a problem as assistance that is not forthcoming when required. In teams that work well together, interpreters develop an awareness of what their partners prefer, and provide the right kinds of help at the right time.

It is important to **follow the meeting**. This means generally paying attention to what is going on, and keeping track of ideas, terminology, **points of contention**, jokes, and metaphors that may crop up again. Note down new terms, and add them to your glossary. Take an active interest in the proceedings; the more immersed you are in the context of the meeting, the better your interpretation will be. If appropriate, listen to other interpretation channels, to see what terms are being used in your passive languages, so you will be prepared to handle them when they come up.

If you have the texts of upcoming speeches that you will likely be interpreting during your next turn or later in the day, **prepare the materials you have** by reading them, marking them up for interpretation, and updating your glossary with any new terms. As new documents are delivered to the booth, sort them out and file them in the appropriate place.

Given the importance of their 'off-mike' duties, interpreters who routinely disappear at the end of their turn and then rematerialize just in time for their next turn are wanting as professionals and as colleagues.

If your colleague has unavoidably to leave the booth during his or her turn, do not abruptly **hand over the mike** the moment s/he returns. It takes a little while to pick up the thread of the discussion again. If possible, quickly brief your colleague on how far the discussion has progressed and on any new or unusual terms. Likewise, if a new team is taking over after you, leave them a note in the booth telling them how far the meeting has progressed and anything else that might be of help.

COMMENTS

Not only accurate but convincing – не только точный, но и убедительный / не тільки точний, але й переконливий;

to be clear and lively in your delivery – говорить понятно (членораздельно) и быстро / говорити зрозуміло (членороздільно) і швидко;

to be too much in thrall to words – быть в плену слов, слишком увлекаться дословным переводом / бути в полоні слів, занадто захоплюватися дослівним перекладом;

to reek – отдавать чем-то неприятным / віддавати чимось неприємним;

poise – уравновешенность, самообладание / урівноваженість, самовладання;

to have a halting delivery – говорить с запинкой / говорити із запинкою;

to irk – утомлять, надоедать, раздражать / стомлювати, набридати, дратувати;

to be top-notch communicator – быть превосходным, перво-классным переводчиком / бути чудовим, першокласним перекладачем;

to speak in the first person on behalf of the speaker – говорить от первого лица от имени говорящего / говорити від першої особи від імені мовця;

primary loyalty is always owed to the speaker – в первую очередь переводят слова оратора / у першу чергу перекладають слова оратора;

not to bow to any pressure – не поддаваться никакому давлению, влиянию / не піддаватися ніякому тиску, впливу;

to be responsible for the integrity of his or her work morally – нести моральную ответственность за целостность и полноту перевода / нести моральну відповідальність за цілісність і повноту перекладу;

not to betray any personal reaction to the speech – не привносить в перевод личное отношение к тому, что говорится / не привносити в переклад особисте ставлення до того, що говориться;

to match register – соотносить свой словарь, словарный запас / співвідносити свій словник, словниковий запас;

abstruse terms – трудные для понимания термины / складні для розуміння терміни;

arcane expressions – непонятные, никому не знакомые выражения / незрозумілі, нікому не знайомі вирази;

to lapse into a familiar or jocular tone – опуститься до фамильярного или насмешливого тона / опуститися до фамільярного або глузливого тону;

to speak in sharp bursts followed by long pauses – переводит хаотично, перемежая перевод длинными паузами / переводити хаотично, перемежуючи переклад довгими паузами;

to speak in a deadpan monotone – говорить без малейшего выражения / говорити невиразно;

to speak in a sing-song – говорить монотонно / говорити монотонно;

virtue – хорошее качество, достоинство, сила / гарна якість, достоїнство, сила;

legible – разборчивый / розбірливий;

points of contention – предмет спора, дискуссии / предмет суперечки, дискусії;

to hand over the mike – передати мікрофон, уступити місце в кабіні перекладача напарнику / передати мікрофон, поступитися місцем у кабіні перекладача напарникові.

11. Виконайте переклад з аркуша на рідну мову. Складіть план тексту українською мовою у письмовій формі. Використовуючи складений план, перекажіть текст, записуючи свій переклад на плівку. Обміняйтеся плівками з іншим студентом та виконайте послідовний переклад отриманого запису на англійську мову.

Relay interpreting

In relay interpreting¹, the ‘pivot’, i.e. the interpreter the other booths are listening to and taking relay from, has a very special responsibility. Apart from those delegates who are listening to the original, everybody else at the meeting is relying on the pivot to deliver the speaker’s message. When you are pivot, all the principles of quality interpreting apply, of course, and a good pivot is, first and foremost, a good interpreter. However, the pivot must also make a special effort to interpret with the needs of colleagues in mind, and to be maximally clear and helpful.

Those taking relay cannot hear the prosody of the speaker’s discourse, and therefore cannot rely on its intonation, rhythm, and stress to help them follow the thread. Also, because they do not know the language of the speaker, they may not pick up on cultural referents, allusions, and nuances. Moreover, they may lack familiarity with the local circumstances, political, geographical, and other, of the country that the speaker represents. They may also find it difficult to repeat names of persons and places in a language they do not know. Added to all this is the extra difficulty of feeling cut-off or one step removed from the speaker and the conference room.

These inherent difficulties of relay interpreting call for the pivot to adopt a special approach, tailored to the needs of colleagues taking relay, to help them deliver a clear message to their delegates.

Here are some useful guidelines for when you are the pivot:

– If you have received an advance copy of the speaker’s text in a language that is understood by colleagues in other booths, make sure

¹This discussion of relay is based in part on advice contained in *A Systematic Approach to Teaching Interpretation*, Danica Seleskovitch and Marianne Lederer, translated by Jacolyn Harmer, Silver Spring, MD: The Registry of Interpreters for the Deaf (RID), 1995, pp.173–174.

that they receive it. If you have a copy in your language only, but there is an opportunity to do so in advance, brief colleagues who will be taking relay from you on names, numbers, and terms of special significance in the text.

– Make a point of stating the name and identity of each new speaker, and the language in which the speaker is **taking the floor**.

– Begin speaking immediately. Fill in the first few seconds of lag time with something neutral, if necessary, so as to reassure the other booths that they are tuned in to the correct relay channel and that the relay system is working.

– Make a special effort to articulate clearly. In particular,

1. Pronounce numbers clearly, if possible twice.

2. Quote document references clearly, if possible twice.

3. Pronounce names clearly and slowly, especially ones that the other booths may have difficulty with.

– Make yourself easy to follow. Try to construct simple complete sentences, and avoid using **obscure words**.

– Do not reproduce the speaker's false starts or **obvious slips of the tongue**.

– If you realize that you have not been clear, restate the idea clearly and succinctly. If, after interpreting an idea, in the light of further context you realize that a clarification or revision is required, make the necessary correction clearly and succinctly.

– Avoid long pauses in your interpretation.

– If the speaker makes asides about his / her own speech – for example, after making a mistake, correcting it and saying 'sorry', or mentioning that s/he can't seem to find the right place in a document, etc. you may add the words 'says the speaker', to avoid any confusion.

– Do not get too far behind the speaker, and try to finish with the speaker or as soon after the speaker as possible. Remember, there is a double lag in relay. If you take too long to finish after the speaker has concluded, by the time the colleagues taking relay have wound up their interpretation of your interpretation, the next speaker may already be a few sentences into his or her intervention.

– When speakers change, be sure to indicate so.

When your boothmate is the pivot, your supporting role is especially important. Help your partner by writing down numbers, names, terms, and other useful information in LARGE and LEGIBLE letters. Help find documents as they are needed, and offer them proactively to your partner. Help your partner find the place in a document that the speaker is reading from or referring to. Check that your partner's

microphone is transmitting on the correct language channel, especially before and after *retour*. **Never leave your partner alone in the booth when s/he is giving relay.**

If you take relay from a colleague and s/he does a good job, make a point of saying so afterwards. It is an especially demanding role, and **expressions of appreciation** are gratifying. If you found the relay difficult to follow, think twice before you rush into the pivot's booth to complain. Try to be constructive instead; understand the difficulties and realize that you are adding to them by having to take relay.

Crisis management

Conference interpreting has been described as crisis management. Many mini-crises can be averted through solid preparation, good technique, and effective teamwork in the booth. However, there will be times when it is necessary to **call attention to a problem**, and the interpreter should not hesitate to do so if it is in the best interests of the meeting.

If you have not understood something essential, say so over the microphone. Your delegates can then decide whether they want to ask the speaker to repeat it. Likewise, if a speaker is reading at breakneck speed from a written text that you haven't received a copy of, making it impossible to provide a complete and accurate interpretation, say so over the microphone. You may inform your delegates of the problem and indicate that you will try to provide a summary. If necessary, you may state that you regret that you will have to stop interpreting until reliable interpretation becomes possible again. Turning off your microphone is of course an extreme tactic, but when no interpretation is better than the best interpretation possible under the circumstances, it is undoubtedly the ethical thing to do.

When calling attention to a problem, be **professional, calm, and to the point.**

Contact with delegates

During your contact with delegates, try to be an ambassador for the profession and for the colleague who recruited you. Good communication with delegates, as with the organizer, makes for good interpretation.

Social occasions, such as coffee breaks, luncheons, dinners, and receptions, can present good opportunities to do some **public relations** for the profession. Do not, however, monopolize your delegates' attention, as social occasions give participants a chance to make contacts and deal with business or professional matters. If the interpreters take

up too much time, it may well be resented. Avoid becoming the center of attention.

If a delegate compliments you, be loyal to your colleagues and include them in the tribute. Never criticize a colleague to others.

Do not discuss the meeting or a particular speech in public, even with colleagues. You may find yourself quoted in the next day's newspaper or discover, when you turn around, that the speaker is just behind you.

Never hand over copies of documents to inquiring journalists or others. You have a duty of confidentiality, and even when the documents requested are publicly available, it is still inappropriate to do so, as you should avoid any appearance of indiscretion. Always refer such requests to the conference organizers.

When inside the booth, remember that you are acoustically but not visually insulated from the meeting room. It is not advisable to knit or to manicure one's nails in the booth, nor to be seen to be reading a newspaper in full view of the delegates or to be snatching a late breakfast. Such behavior is unlikely to impress the delegates or the organizers with your professionalism.

Media interpreting

When interpreting for television or radio, an increasingly common occurrence, an interpreter faces a new set of challenges and is subject to additional constraints.

First of all, the proper technical setup is absolutely critical. While the sound engineers are experts in their field, they may have little or no experience of the needs of simultaneous interpreters. Contact the broadcasting organization well in advance, letting them have a **list of basic technical requirements**, perhaps in the form of a memo for the chief sound engineer.

Never make the mistake of assuming that television studios understand the technical conditions required **for live-to-air simultaneous interpreting**. Otherwise, when you turn up at the studio, you may find that you are expected to work from a little out-of-the-way cubby hole, supplied with heavy stereo headsets, no volume control, and no cough button. You may even discover that you are expected **to work live on set**, in full view of the television audience, **using an anchor's hidden earpiece (IFB)**, without a booth, volume control, cough button, or access to help from your partner.

Second, when working for TV or radio, an interpreter's **style and delivery** need to be particularly smooth and clear, regardless of the

original. This is so because TV and radio audiences are accustomed to the well-trained voices of newsreaders and commentators and do not understand or appreciate the very different demands made of interpreters.

Furthermore, the media interpreter must work with a very short **'ear-voice span' (EVS)**, attacking an utterance without the usual lag (which is unsettling to listeners), and with as little overhang as possible once the speaker has finished. In a typical interview, the interviewer comes in all the time with fast, snappy questions, and the interpreter has to match the interviewer's timing so as not to lessen the effect and take the punch out of the questions and answers. It is advisable to have **as many interpreters as there are speakers**, no matter how short the broadcast, to avoid problems of speaker identification for listeners or viewers and to ensure that the interpreter can cut in as soon as the speaker starts.

Never attempt to interpret a **scripted presentation or exchange** without a copy of the script, and make sure that you are given the text sufficiently in advance to be able to prepare it.

Media interpreting can be very rewarding, but it requires **cool nerves, very good technique**, and **considerable skill**. It is likely to be more in demand in the future, and may do a lot to enhance our professional image – if done well.

Consecutive interpreting

Consecutive has been described as the 'noblest' mode of interpreting, and there is force in the argument that one who claims **to be a fully-fledged conference interpreter** must master both simultaneous and consecutive.

Before working in consecutive, make sure that you will be interpreting from a position from which you can **clearly hear the speakers**, and that you have a **working surface** to support your notepad, documents, and microphone, which should be fixed in position with a **desktop microphone stand**.

In a meeting room, sit at the table with the speakers. In a lecture hall situation, if the organizers have arranged for a podium for the speaker, make sure that there is a second podium or a table and chair set up for your use. It can be a rather **harrowing experience** trying to support one's notepad with one hand while taking notes with the other while at the same time juggling a handheld microphone on stage in front of hundreds of people, especially when doing long consecutive on a difficult speech.

In consecutive, it is all the more important to be a good public speaker. Don't forget to make **eye contact with the audience**, and make sure to project poise and confidence with your **body language**. All the principles of quality interpreting apply, with the additional requirements of the visual dimension and non-verbal performance factors.

Recordings

If a recorded speech or video is played, do not attempt to interpret it unless you have a direct feed to your headset and you have had a chance to study the script in advance.

If your interpretation is being recorded, ask for what purpose. Check that such recording is permitted under the terms of your contract. (The standard AIIC contract stipulates that the interpretation is provided "...solely for direct and immediate use by the listeners; no recording may be made, either by the listeners or anyone else, without the prior consent of the interpreters concerned".)

If such recording is in violation of your contract, request that the recording stop. If such recording is permitted under your contract, make sure that all related conditions provided for in your contract are met.

After the assignment

Before you leave, be sure to **return documents** that are confidential or that the organizer has asked you to hand back. Don't depart without **saying thanks and goodbye** to your colleagues, the team leader or chief interpreter, the sound technician, and the organizer, as appropriate.

Make sure to **invoice promptly**. Remember to **keep careful accounts** of income and professional expenditure so that you can easily prepare your **income tax** and, if applicable, **VAT returns**.

Update your glossary on your computer, adding in all those handwritten entries that you made during the conference. **File your glossary**, together with useful documents, for reference next time you work at the same or a similar meeting. Documents that you do not intend to file should be shredded.

COMMENTS

Pivot – переводчик, с первого которого, синхронисты в кабинках выполняют двухступенчатый перевод / перекладач, з перекладу якого, синхроністи в кабінках виконують двоступеневий переклад;

to take the floor – брать слово / брати слово;

obscure words – неясные, непонятные слова / неясні, незрозумілі слова;

obvious slips of the tongue – явні помилки в мові / явні мовні помилки;

to use an anchor's hidden earpiece (IFB) – a special intercom circuit that consists of a program feed sent to an earpiece worn by talent via a wire, telephone, or radio receiver, also ideal for cueing news anchors, stage performers, and live presenters – використовувати спеціальний «невидимий» навушник-берушу для передачі в прямому ефірі / використовувати спеціальний «невидимий» навушник-берушу для передачі у прямому ефірі;

live-to-air simultaneous interpreting – синхронний переклад в прямому ефірі «вживую» / синхронний переклад у прямому ефірі «наживо»;

ear-voice span – time lag between the moment the conference interpreter perceives the incoming message and the moment he/she produces the interpreted version and can be considered as the time taken to process information

lag – отставання, запоздывание / відставання, запізнювання;

overhang – отставання, запоздывание / відставання, запізнювання;

cool nerves – крепкие нервы / міцні нерви;

to be a fully-fledged conference interpreter – бути повноправним перекладачем / бути повноправним перекладачем;

harrowing experience – душераздирающий опыт / несамолюбивий досвід;

to make eye contact with the audience – підтримувати візуальний контакт з аудиторією / підтримувати візуальний контакт з аудиторією;

body language – язык жестов / мова жестів;

VAT – налог на добавленную стоимость / податок на додану вартість;

income tax – подоходный налог / податок на прибуток.

12. Перекладіть послідовно на рідну мову у режимі скорочених пауз. Зробіть на базі тексту, що Ви щойно переклали, у письмовій формі англійською мовою список: 1) найважливіших правил професійної етики перекладача; 2) порад, які можуть допомогти перекладачам уникнути стресу; 3) засобів поглиблення знань іноземних мов.

Professional ethics

As professionals with important responsibilities to their speakers, listeners, colleagues, and clients, and to society, conference interpreters

must hold themselves to the highest standards of **professional ethics**. In particular, they must conscientiously observe their obligations of **integrity, professionalism, and confidentiality**, so as **to uphold and advance the honor and dignity of the profession and to preserve and enhance the trust** of those who rely on them.

Adopted at the founding of our association, the AIIC Code of Professional Ethics enshrines the fundamental principles of ethical conduct for professional conference interpreters, and has remained basically unchanged for five decades. It is concise, essential, and if anything even more relevant today than it was when developed by our founders; as two past presidents of AIIC have underscored, the 21st century will be the century of ethics.

As a framework of fundamental principles, the code is not intended to provide specific guidance for all situations, nor would that be possible. Your own **best judgment and discretion** will always be required in applying the principles to specific circumstances.

A full discussion of professional ethics and their significance is beyond the scope of this practical guide, but to recap the most important points in practice:

– Do not accept an assignment for which you are not qualified. Do not hesitate to turn down an offer if you think you are not sufficiently experienced to handle it, if it is too difficult technically for you to do it well, or if you don't have time to prepare fully.

– *Working conditions*: Always strive to secure satisfactory working conditions, so as to ensure the highest quality of interpretation. If you are acting as consultant interpreter or team leader, this applies *a fortiori* as an obligation you have to your colleagues.

– *No replacement*: If you have accepted a contract, do not attempt to get out of it when you are later offered a more attractive assignment. Conference interpreters must not accept more than one job for the same period of time.

– *Prepare thoroughly*. Acceptance of an assignment implies a moral undertaking to work with all due professionalism and to a high professional standard.

– *Fidelity*: The interpreter's primary loyalty is always owed to the speaker s/he is interpreting. It is the interpreter's duty to communicate the speaker's meaning as accurately, faithfully, and completely as possible, whatever the speaker's position or point of view. The interpreter is morally responsible for the integrity of his or her work and must not bow to any pressure in performing it.

– *Professional secrecy*: The interpreter is bound by the strictest secrecy, which must be observed towards all persons and with regard to

all information disclosed in the course of the practice of the profession at any gathering not open to the public.

– *No personal gain*: Interpreters must refrain from deriving any personal gain whatsoever from confidential information acquired in the exercise of their duties.

– *Integrity*: Do not accept any job or situation that might detract from the dignity of the profession, and refrain from any act that might bring the profession into disrepute.

– *Collegiality*: Conference interpreting is teamwork. Be a helpful and loyal colleague. Remember that you are part of a team and, more generally, a member of a community, and act accordingly at all times.

Stress and health issues

Ours is a stressful occupation.

Just how stressful became clearer when a large-scale empirical study on **interpreter stress and burnout** commissioned by AIIC was completed in December 2001. The results of this “Interpreter Workload Study” placed simultaneous interpreting clearly in the category of high-stress professions with high burnout levels. The main stressors identified in the study were, in order: speakers reading from texts, fast speakers, lack of background material, difficult accents, booth discomfort, lack of preparation time, and undisciplined speakers.

These findings underscore the need for us to strengthen our collective efforts to deal with these stressors directly, through **enhanced communication** with clients and speakers. We need to do more to raise awareness of and respect for our working conditions. In particular, we need to do more to make sure that documents and especially **texts to be read out** are provided to us interpreters in advance, in sufficient time to prepare, and that the **reading speed** of such texts is controlled.

The high-stress nature of the job also means that conference interpreters should learn to take care of themselves: eat right, exercise regularly, sleep well, and generally lead a **healthy and active lifestyle**. Interpreters are also advised to learn and practice **stress management techniques**, such as meditation, deep breathing, yoga, progressive muscle relaxation, and the Alexander technique.

Furthermore, interpreters need to take special care of their **hearing** and their **voice**, which are, quite literally, the tools of their trade. It is worthwhile to have a baseline audiometric test performed early in your career, in order to have proof of work-related injury in the event of accidental hearing damage.

Keep improving

If any profession requires a commitment to life-long learning, it is conference interpreting.

Constantly work to **improve all your working languages**, not least your A language. In all of your languages, and especially those spoken outside your country of domicile, make every effort to keep abreast of linguistic, cultural, and social developments, through the media and the Internet. Listen carefully to how language is used by native speakers from different countries and note their use of words and expressions. Language is constantly changing and usage varies over time and over distance, so we can never relax our linguistic **vigilance**.

Take an active interest in the world, and **read widely** to build up your general knowledge. Follow **current events** closely.

Listen carefully to the work of your colleagues, especially more experienced colleagues with your languages. See how they tackle particular difficulties, and learn from them.

After a conference, **keep difficult texts** for further study, provided of course that they are public documents. Go over them off-line, analyze the difficulties, and find good solutions. **Sight translation** can be a wonderful practice discipline.

Learn more about economics, law, and technology, and delve deeper into the different **specialized topics** that you interpret. Read up on the theories underlying the subjects concerned, and learn about important ideas, controversies, and developments in the field. Nobody can be expected to own every dictionary or glossary published but they are tools of our trade and money invested in the latest versions of appropriate **technical dictionaries** is a sound investment. Ask more experienced colleagues for advice on what to buy and be ready to let others make use of your reference books. Dictionaries with explanations, definitions, and diagrams tend to be more helpful than ones that merely list terms in different languages.

From time to time, **record your interpretation** so as to evaluate your own performance afterwards. Of course, do this only at public meetings or with the consent of the organizer. **Listen to your own output critically**. If you do not like the sound of what you hear, **do something about it**. If you identify linguistic weaknesses, address them systematically. Try to spend more time in a country of that language and consider going on one of the increasing number of language enhancement courses. If the problem is one of content, make a sustained effort to fill in your knowledge of the areas in which you are weak.

If you detect irritating speech mannerisms, umming and awwing, poor diction, choppy delivery, or other defects, fix them.

Since voice is as essential to an interpreter as it is to an actor, it is well worth working on your voice and delivery with the help of a **professional voice coach**. Time and time again, an otherwise good interpreter has been poorly ranked by delegates because of an unpleasant voice or poor delivery.

You can always **ask a colleague to listen to you** during a meeting and to comment afterwards on both content and delivery. If somebody asks you to do the same, seek to be constructive in your comments. It can be a two-way process.

Language, media, technology, and, indeed, the world are constantly evolving, and unless interpreters develop with them, they will not be able to keep up with the demands of the profession.

COMMENTS

To uphold and advance the honor and dignity of the profession – захищати професійну честь і достоїнство / захищати професійну честь і достоїнство;

to preserve and enhance the trust – оправдывать и углублять доверие / виправдовувати й поглиблювати довіру;

best judgment and discretion – здравый смысл и собственное усмотрение / здоровий глузд і власний розсуд;

fidelity – преданность, лояльность / відданість, лояльність;

collegiality – коллегиальность / колеґіальність;

interpreter stress and burnout – стресс и истощение физических и духовных сил у переводчиков / стрес і виснаження фізичних і духовних сил у перекладачів;

the Alexander technique is an alternative medicine and educational discipline focussing on bodily coordination, including psychological principles of awareness. It is applied for purposes of recovering freedom of movement, in the mastery of performing arts, and for general self-improvement affecting poise, impulse control and attention. The Technique takes its name from F. Matthias Alexander, who, in the 1890s, developed its principles as a personal tool to alleviate his breathing problems and hoarseness and hence enable him to pursue a career as a Shakespearean actor.

to have proof of work-related injury – иметь доказательство травмы, полученной на производстве / мати доказ травми, отриманої на виробництві;

vigilance – бдительность / пильність;

irritating speech mannerisms – манера речи, вызывающая раздражение / манера говорити, яка викликає роздратування;

poor diction, choppy delivery – плохая дикция, хаотичная манера речи / погана дикція, хаотична манера вести розмову;

professional voice coach – специалист, занимающийся постановкой голоса / фахівець, що займається постановкою голосу.

11. Перекладіть з аркуша на рідну мову. Зверніть увагу на переклад абревіатур, назв міжнародних організацій та історичних реалій.

The AIIC Resolution on Interpreters in War and Conflict Zones

Thoughts towards a new ethical, contractual and political understanding with society.

I know I have said it before, but I believe it is worth saying it again: This question is not just about interpreters in conflict and war zones, but it is also about whom do we want to be. An Association that represents its members or an Association that aspires to represent the profession?

I have heard colleagues comment: «*Those people are not interpreters but taxi drivers, people who know a local language and have a smattering of English.*» But when one of them happens to be killed while working, the headlines proclaim that an interpreter has died on the field, and the world recognises it. Perhaps not the whole world because until now, we have not said it. I will contend that this delay in accepting the fact is related to the way we perceive our profession and the ways in which our profession evolves, in itself and within society.

Concerns of members

An initiative on interpreters in conflict zones is not another attempt to send «volunteer teams» (expenses paid) to poor regions. In fact, it is the exact opposite.

In the first place, no matter how attractive «touristic-interpretation» may be, it seems to me that nobody would rush to go on war missions, to places where there is the highest likelihood of being kidnapped or killed. After all – even if travel and living expenses are covered by the employer – the stay may turn out to last forever.

A second argument opposed to a misconceived idea of voluntary work is to be found in the support to the training of interpreters on the field, which this initiative explicitly promotes.

Another reason for concern is the fact that there are colleagues, here in the West, not in far away places, working at courts of justice for

instance, who have been explicitly threatened or felt under pressure in cases related to the «mafia», release of hostages, repression of minorities and similar.

To allay those fears, and to support interpreters in the field who might be torn by doubts about their role, due to lack of training and confused allegiances, torn by doubts about their rights or the ethical way to proceed in their difficult circumstances, this project will advise them through the AIIC website of their right to fair treatment and protection, but also of their obligations as neutral/non-partisan intermediaries and of the major principles of the profession of interpreter.

The ethical dimension

Being members of a professional association does not prevent us, but rather demands of us, that we act morally. Now, despite what our good Code of Ethics lays down, the field of our professional ethics cannot be circumscribed to working conditions, fees or even rules on confidentiality. In order to find our place in society and feel that we have a profession that makes us worthy human beings, we should have a more far-reaching idea of the meaning and scope of our ethics. Yet this, demanded both by ourselves as individuals and by our profession, requires being aware of where the fine dividing lines are, something by no means generally agreed upon, nor always easy to elucidate.

Is it enough to be structurally and linguistically faithful and impartial to deem our behaviour ethical?

How would we judge the simultaneous interpreters referred to by Roberto Saviano in his recent «non-fiction novel» *Gomorra*? In his account he describes the criminal activities of the Camorra which include not only the falsification of luxury goods but also classes on counterfeiting imparted to apprentices brought from China, and I quote Saviano: «The classes are imparted with simultaneous interpreters in premises owned by the Mafia.»

Doubts could be raised about participating, even as interpreters, in the International Conference to Review the Global Vision on the Holocaust convened in 2006 in Teheran by Mahmud Ahmadinajed, a gathering that had as a declared objective the negation of the genocide perpetrated by the Nazis against the Jews.

But ethical judgements may relate to more clear-cut cases. For instance, nowadays, I suppose nobody would dare say that working for an organisation of nazi ideology was or is acceptable.

And what would we say about working for a terrorist organisation? Like the IRA in its time or, nowadays for the ETA or the Corsican National Movement? I assume that the answer would be negative...

And what of working for a non-violent national secessionist organisation? Here the lines are more blurred. Even if its objectives are anticonstitutional -and therefore illegal- some may think it acceptable to work for it, if they agree with its nationalist ideology. And not only acceptable but also desirable. Suffice it to recall the Croat interpreters who declared that they felt as «ambassadors» of their cause, and I am referring to those who worked during the 1991–1992 war in Croatia for the European Union ECMM, whose function was to monitor the neutrality of the cease-fire(s) and the respect for minority rights.

The French Resistance was also illegal but it was on the right side of the moral trenches. Nowadays those who took part in it are considered national heroes and the legality of the Vichy Government is seen, by most, as a blot on the history of France.

Judging the past

So, what is ethically acceptable, besides being a tricky question to elucidate, changes with time and in the course of History. Nobody today, I wish to believe, nobody, would knowingly work for a nazi organisation, or for one that resorts to violence or for a fascist organisation. Yet, if we were to pass judgement, (an extremely tough proposition in any case), with hindsight and in full knowledge of the historical facts, how would we judge the interpreters who worked for the Waffen SS? Perhaps we ought to ask ourselves if they had alternatives, if they truly could choose. Most surely, many joined the Waffen SS as volunteers, whereas others, perhaps, had the same freedom of choice as the Jews who became *kapos* in exchange for avoiding death in the gas chambers... only to die of shame or wrapped up in the hatred they inspired in their fellow prisoners.

What choice did the interpreters working for Stalin have? Or how much did they know about his crimes? It is difficult these days to ethically assess that, following the historical perspective adopted as from the XX Congress of the Communist Party. It is equally difficult to assert which shall be – in the long run – the official version of Stalinism if the current Russian nationalist forces in power impose the vindication and reappraisal of Stalin's figure and role.

Judging the present

Contemporary ethical judgements are also complex and the dividing lines not always obvious. It seems to me clear that none of us would willingly take part in the interrogation of wounded prisoners in a field hospital in order to extract strategic military information from them in exchange for medical care, even if the bargain implicit in the situation is never spelled out. It would be a violation of human rights. But what

if the information sought would help prevent an attack? Including preventing a terrorist one that would threaten our own safety and that of our employers? In such cases the dividing lines become less clear-cut and taking on the spot decisions becomes increasingly more difficult.

In conflict and war situations it is easy to fall prey to moral conflicts. The thorny debate around possible solutions requires that we choose, above all others, the loftiest moral stand, that is to say, for instance, to safeguard life at the price of acting illegally, or even unjustly. And all too often we shall be paralysed by insoluble dilemmas such as those that pit life against life.

To choose is difficult, but interpreters sent on missions the details of which they know nothing about are put in an even more difficult situation, exposing them to the very worst moral humiliations. Hence, the importance of providing interpreters with prior and precise information before they can accept a mission. Only in so far as they have this information, will they be able to decide on a course of action that is morally adequate.

The need to have ethically acceptable work contracts

The labour relations established by the agencies or institutions that resort to interpretation services in the field are far from being a paradigm of respect for the independence and impartiality of interpretation work. Starting with the example closest at hand, the UN – to which it would seem unnecessary to explain the nature of our work and the conditions that should govern it – has chosen not to apply those conditions in the field and then does not employ «interpreters» but rather what it has given to call «language assistants». This allows it to break the rules and agreements it has entered into with the AIIC and to impose on such «language assistants» liaison and intelligence responsibilities and functions that totally compromise their independence. It cannot be, therefore, surprising that the conflicting parties, for which even the UN is an undesirable foreign interference, should look upon these «language assistants» as mere traitors and collaborators.

The same happens with humanitarian organisations and the media that cannot do without the cultural mediation provided by interpreters, but have also chosen to refer to them in a way that reflects the situation clearly: they do not employ interpreters but «fixers», a most telling title.

In any case, the exchange of basic information that allows a dialogue to take place implies a two-way communication. As it happens, however, not only do the warring factions or the local ethnic groups in conflict perceive this exchange as treason, but too often, even the employers mistrust their own «language assistants» or «fixers» and

openly, or otherwise, suspect them of being double agents or spies. The French commanders, following the ambush that took place this past August, 50 km outside Kabul, and in which 10 French soldiers were killed voiced this very suspicion.

We must recognise though, that the situation of interpreters employed by the Armed Forces is completely different. But even in cases where their contract is a «service contract» and they are not military personnel, they are accountable to the military hierarchy, subject to military priorities and answerable to the chain of command. Reports drafted by USA army officers on training missions in Thailand, for instance, recommend that interpreters be made part of the «team» and even that they be provided with military uniforms.

This does not help interpreters' work to be perceived as «independent» and «impartial». Furthermore, once the party that employed them leaves the area, they and their families are liable to be the target of reprisals.

In civil organisations a comparable situation arises. Interpreters are used as «liaison» and «intelligence» agents without due consideration of the needs of their task and without being afforded adequate protection during their mission, let alone once it has finished.

Contractual aspects

I come now to the need to establish a new understanding with society and its institutions, what I call a new social contract, and to the quest for new, enforceable contractual conditions. No change will take place unless our Association takes decisive action before those parties in society that call on interpretation services in conflict areas.

Workers in the economic sector face up to the worst effects of globalisation and to the impoverished working conditions that prevail in assembly lines and in industrial free trade zones by resorting to international collective bargaining with multinational enterprises that eventually come to accept the introduction of working conditions similar to European ones in those industrial zones. The example of the international trade union movement should inspire us to act likewise with those who employ interpreters in the field with total disregard for their most elemental human and employee rights, which are otherwise recognised in the First World.

The political dimension

Our aims will not be achieved overnight, nor in one year or two. Nevertheless, to understand them in a political key must be, I believe, the backbone of our effort to support interpreters working in conflict

zones and might prove to be fundamental to the structure and the very future of our Association.

For years we have debated how to attain international recognition of the title of «conference interpreter» without avail. I submit that we cannot expect, as we have done up to now, to be accepted by society if we choose to remain aloof. To stand aside from social processes and social change, to refrain from widening the field of action and presence of our profession in the community, in court rooms, in sign interpreting for the deaf or in conflict situations, is tantamount to wrapping ourselves up in a golden but empty cocoon. Before we request the support of society, we have to show that we belong to this society, that we grow and change with it, and that far from being a secret and privileged lodge, we are a group committed to a community to which we provide a fundamental service. To expect to be recognised for our work at the service of communication, dialogue and mediation means that we have to be present where such needs are most pressing.

To request and achieve recognition of the «neutral and impartial status and integrity of all interpreters» by, for instance, the General Assembly of the United Nations or the Parliamentary Assembly of the Council of Europe, would avail us of an instrument with which we could defend interpreters in case of abuses or kidnappings so that never again will there be a case such as that of the Afghan interpreter Ajmal Naqshbandi. Without anyone speaking up for him, without legal status and without any political support he was killed in captivity following the release of the journalist from La Repubblica for whom he worked. He was killed like a stray dog with no master to recognise him. It is well known that hundreds of interpreters die every year in the barren wastes of Afghanistan and Iraq, and not only are their deaths not considered worthy of mention, but they also remain unaccounted for and nameless.

I must recognise that certain terms -in particular the term «neutrality»- make me uneasy. It is a concept whose ambiguity and even political opportunism have been endured by self-declared «neutral» countries, particularly at critical moments of their history. Nevertheless, it is the term used in international instruments and in the founding charters of international humanitarian institutions such as the International Committee of the Red Cross, and is equally applicable to medical staff. Aside from the very welcome conceptual debate it may stimulate among ourselves, we have no practical alternative other than an instrument – drafted with those or similar terms – that will provide us with international recognition and protection, be it in conflict zones, in civil or industrial litigation or before courts of justice.

I also believe – given the current geo-strategic situation of emergencies and international armed conflicts – that we would be doing ourselves a favour if we contribute to their resolution by pointing out the need for the international community and institutions to grant us their recognition and protection endowing us with the necessary instruments and protection that will enable us to continue with our work. I believe that the time is ripe to take this course of action that in the same breath will allow us to extend our wings and free ourselves at long last from our cocoon.

12. Прослушайте поради перекладачам щодо роботи на міжнародних конференціях. Зробіть реферативний переклад тексту на рідну мову.

What your consultant interpreter needs to know

You are in charge of pulling together an international meeting, either for your own organisation or as an event planner for a client, and you need interpreters. Put luck on your side and ask an AIIC consultant interpreter to advise you on the technical details and provide you with a cost estimate. Here is what you should be ready to discuss:

Conference dates

Depending on their languages and local market, many experienced conference interpreters tend to be booked 4 to 8 weeks in advance.

For some rarer languages, finding interpreters at short notice is virtually impossible. For instance, if you need Portuguese or Greek for a meeting in Europe, book well ahead, or at least make sure that you do not meet the same week as the European Parliament in Strasbourg. In fact, the more lead-time there is to put a team together, the easier and the cheaper it will be.

Conference venue

Your interpretation budget will depend to a substantial extent on whether the team can be composed of interpreters based in or around the conference venue. You should be aware that non-local interpreters will charge you for travel expenses and time between their home base and the conference venue, and will require a daily subsistence allowance for any day spent away from home.

So, if you assemble in an exotic location and the whole team has to be flown in from far away, plan your conference budget accordingly. Should your meeting however take place in one of the following cities,

for example, your consultant interpreter will most probably be able to recruit a team on the spot.

City	Interpreters
PARIS	362
BRUSSELS	297
GENEVA	243
LONDON	110
ROME	99
VIENNA	66
WASHINGTON D.C.	58
BERLIN	56
NEW YORK	54
STRASBOURG	54
Top-ten professional addresses of AIC interpreters (members, candidates and applicants), October 2000	

Language regime

Enquire which languages will be spoken (passive languages) and into which languages interpretation is required (active languages). That information is important right at the start of the recruitment process, especially if many languages are involved. Large teams are always composed of interpreters with complementary language combinations and last-minute changes may impose costly restructuring of the team.

Primarily the number of active languages will affect your interpretation budget, and to a lesser extent how many passive languages must be covered. Interpreters on the same team will command identical fees, whatever their individual language combinations – except maybe for a handful of languages where demand far exceeds supply –, but the more languages, the more interpreters. Of course, team strength considerations depend to a large extent on the event's set-up, and it is always best to discuss them in detail with your consultant interpreter.

It should be noted that asymmetrical language regimes (where the active and passive languages do not match exactly) offer great value for money in those situations where it is important to give participants the possibility of speaking many different languages. For instance, covering 5 languages into 3 takes no more interpreters than covering 3 languages into 3.

Language distribution

It may be difficult to estimate language use at a conference, especially if a similar event has never taken place before. However, it

is important to try and have a general idea of how the languages will be distributed to optimise recruitment, especially if 4 or more languages are to be interpreted from.

If your event is a conference with little interaction from the floor, ask the speakers in what language they intend to deliver their paper. If your event is a meeting with much discussion, ask the chair and the meeting secretary what they will speak. The countries of origin of the participants can also give you interesting clues.

Armed with that information, your consultant interpreter will approach interpreters with the most appropriate language combination, so as to avoid unnecessary relay and balance out the work between interpreters.

Subject matter

You should have a clear picture of what the conference will be about and who the participants are.

Recruiting a team of interpreters is much more than simply booking anyone available with the right language combination. Like anyone else, interpreters have their likes and dislikes, strengths and weaknesses.

Some of them may do brilliantly at high-level diplomatic conferences, but feel less comfortable with the glib speakers usually encountered at sales meetings.

Likewise, whether your meeting is about prudential rules in banking supervision, laparoscopic surgery or object-relational database systems, finding colleagues with prior exposure to your field should not be a problem, as AIIC interpreters have many very technical meetings under their belt.

However the subject matter and the type of conference should be specified as early as possible into the recruitment process, to ensure that you get the interpreters with the most appropriate profile.

Once a contract has been signed and a team has been put together, don't forget to send the team the full documentation (meeting agenda, list of participants, reports, papers to be read out, reference material) well ahead of the event. Also, if the meeting is very technical, a briefing session with the speakers is advisable.

Conference schedule

Due to quality and health concerns, AIIC rules specify that interpreters should not work in excess of two 3-hour sessions a day, separated by a break of at least 90 minutes. Longer sessions are of course possible, provided that the team strength is increased. At any rate, interpreters and delegates alike will be grateful for periodic coffee and meal breaks.

If you plan to have break-out sessions, they should be carefully planned from the outset so that extra teams of interpreters can be recruited if need be.

Simultaneous Interpretation equipment

Enquire whether your conference venue has built-in simultaneous interpretation booths or whether mobile booths will have to be rented. It is important to make sure that interpretation booths comply with the relevant ISO standards. Sub-standard booths weigh heavily on the interpreters' output, especially if the problems are poor ventilation and sound quality. If you have no prior experience with simultaneous interpretation equipment rental companies, your consultant interpreter will be happy to recommend or contact one for you.

Meeting rooms should be laid out so that the interpreters enjoy an unobstructed view of the speakers at the rostrum and of the projection screens. This is particularly important at technical meetings where slide presentations or videos are to be shown, as visuals will help the interpreters contextualise the speakers' message.

За матеріалами сайту <http://aiic.net/>

13. Прочитайте та перекладіть з аркуша на рідну мову поради перекладацького відділу та служби організації конференцій при Єврокомісії (DG Interpretation) щодо підготовки перекладу зустрічей на високому рівні.

Think about interpretation when planning your meeting

You have decided to hold a meeting with interpretation. Extensive experience and recent communication research have shown the following points to be important in preparing for such a meeting. Please check these points before you do anything else:

Communication issues

From your last experience of this meeting did you request more languages to speak and to listen to than you needed? Would some others have been more useful instead?

– Please adjust your language request to **the real needs** of the meeting.

– Please tell participants in the invitation which languages they can speak/listen to (after confirmation by DG Interpretation). Encourage them to speak freely, if possible in **their mother tongue**, and, when time is limited, to be brief rather than speak faster.

– Brief them as follows:

1. Your message may not come across fully when you just read out a text or speaking note. Even someone listening to the original language may find it difficult to take in the message in every detail.

2. If you have a lengthy statement, in order to save time, it may be more appropriate to submit the full text to the Secretariat, for the record, and just give a brief summary orally.

- Check if the title of the meeting is clear enough for the interpreters to prepare themselves correctly or if a subtitle would be helpful.

- Please annotate agenda items clearly (information, discussion, vote...).

- If possible, try to indicate the timing on the draft agenda.

- Organise a short briefing with the interpreters – *A well-briefed interpreter is a more involved interpreter.*

Documents

- Check that the documents are ready well in advance/in enough languages for the meeting to be successful.

- Make sure you provide necessary explanations (acronyms, technical terms...).

- Check if documents are clearly numbered/marked (agenda point, legal status, official code, originating institution or country...).

- The documents/agenda are usually provided in the interpreters' booths, but if any new documents are presented in the course of the meeting, please ensure that interpreters have received a copy **before** you discuss them.

- Have some paper copies at the meeting, even if you already sent the documents to DG Interpretation.

Visual aids/equipment and booths

- Make sure you have requested suitable room / equipment (microphones, screens visible from all booths, and overhead projector).

- Consider using visual aids for figures, flow-charts etc. for your meeting.

- Make sure interpreters have a proper view of the screen and a paper copy of the slides.

- Make sure your room is equipped with booths; if not, you will need mobile booths that fulfil the necessary technical specifications.

Before the meeting

- Please check that DG interpretation has been informed of any last minute changes of starting time.

- Ensure the chair can explain in a few words during the meeting what is at stake on each agenda item. (This will put interpreters and participants in the picture).

– Try to give a copy of an annotated agenda to the interpreters – it can contain aim of each agenda point, anticipating questions and preparing answers, etc.

Chairing a successful meeting with interpretation

Every team of interpreters is assigned with a team leader. He / she will contact you before the start of the meeting to confirm the languages available and outline other relevant information on working conditions / timetable.

– When you open proceedings, please announce which languages delegates may speak and those to which they may listen. Try to give some indication of your estimated timetable for the day and outline your plans for the agenda.

– In some cases, you may find it useful to give a very brief background summary at the beginning of each point and summing up at the end will also help clarifying conclusions and save time later.

– After each speaker, pause briefly before giving the floor to the next delegate, as there may be a slight delay for some language versions, especially in meetings with a large number of languages.

– The documents / agenda are usually provided in the interpreters' booths but if any new documents are presented in the course of the meeting, please try to ensure that interpreters have received a copy before you discuss them.

– Please remember to ask delegates to switch off their mobile phones and to keep earphones away from microphones when they take the floor in order to avoid interference with the sound system.

For reasons of good staff management, quality of service and individual well-being there have to be rules. With the number of meetings involved there has to be a cut-off point for the vast majority of meetings, but if given advance notice, DG interpretation can provide interpreters for late meetings.

The basics on working hours:

– The morning session must not exceed 4 hours from the official starting time. (Please note: if your meeting is foreseen to last only through the morning, you may not be able to run on beyond 13.00, as the interpreters for your half day meeting may be expected to work at another one at 14.30).

– The lunch break must be at least 90 minutes long. (Interpreters have to eat, get a breath of fresh air if possible and often change location if assigned to a different afternoon meeting).

- All meetings must finish at 18.30 unless DG interpretation has been notified in advance.
- In any event no team of interpreters is supposed to work for more than 10 hours a day.

Tips for speakers

The Directorate General for Interpretation of the European Commission has collected experience over many years. Our interpreters have prepared a few tips for speakers in meetings with interpretation.

When you are given the floor, place your microphone directly in front of you and remove your earphone. Then, switch on the microphone.

- If language arrangements allow, please use your mother tongue.
- Speak at a reasonable pace, freely or on the basis of notes / bullet points.

Your message may not come across fully when you just read out a text or a speaking note. Even someone listening to the original language may find it difficult to take in the message in every detail. If you do read out prepared texts or statements, please ask the Secretariat to ensure that copies are distributed beforehand to all the interpreters' booths. They will of course be treated with the utmost confidentiality and checked against delivery

- When referring to a particular document, quote the specific reference/paragraph number first, then pause to allow people to find the reference. Page numbers can differ in different language versions.

- Quote figures slowly and distinctly and repeat them if necessary. For lists of figures, give a text/transparency to delegates and interpreters.

- Explain less well known acronyms the first time they are used in your meeting. If you have a list, this could be very useful as a background document for the interpreters.

Finally, feedback of whatever kind is usually much appreciated. Please contact your interpreters if you have any questions or wish to suggest the right specialist terms.

- Speak naturally, at a reasonable pace
- Speak your mother tongue if possible
- Speaking is better than reading
- Remove your head phone and speak in to the microphone
- Quote document references
- Make sure the interpreters have the text if you read a speech
- Talk with your interpreters and give them feedback
- Put figures, names and acronyms clearly

14. Перкладіть з аркуша на рідну мову статут Міжнародної Федерації перекладачів (FIT), у якому визначаються статус і мета перекладацької професії, права та обов'язки перекладачів.

The International Federation of Translators

noting

that translation has established itself as a permanent, universal and necessary activity in the world of today; that by making intellectual and material exchanges possible among nations it enriches their life and contributes to a better understanding amongst men;

that in spite of the various circumstances under which it is practised translation must now be recognized as a distinct and autonomous profession; and

desiring

to lay down, as a formal document, certain general principles inseparably connected with the profession of translating, particularly for the purpose of

- stressing the social function of translation,
- laying down the rights and duties of translators,
- laying the basis of a translator's code of ethics,
- improving the economic conditions and social climate in which the translator carries out his activity, and

- recommending certain lines of conduct for translators and their professional organizations, and to contribute in this way to the recognition of translation as a distinct and autonomous profession,

announces the text of a charter proposed to serve as guiding principles for the exercise of the profession of translator.

Section I

GENERAL OBLIGATIONS OF THE TRANSLATOR

1. Translation, being an intellectual activity, the object of which is the transfer of literary, scientific and technical texts from one language into another, imposes on those who practise it specific obligations inherent in its very nature.

2. A translation shall always be made on the sole responsibility of the translator, whatever the character of the relationship of contract which binds him / her to the user.

3. The translator shall refuse to give to a text an interpretation of which he / she does not approve, or which would be contrary to the obligations of his / her profession.

4. Every translation shall be faithful and render exactly the idea and form of the original – this fidelity constituting both a moral and legal obligation for the translator.

5. A faithful translation, however, should not be confused with a literal translation, the fidelity of a translation not excluding an adaptation to make the form, the atmosphere and deeper meaning of the work felt in another language and country.

6. The translator shall possess a sound knowledge of the language from which he / she translates and should, in particular, be a master of that into which he/she translates.

7. He / she must likewise have a broad general knowledge and know sufficiently well the subject matter of the translation and refrain from undertaking a translation in a field beyond his competence.

8. The translator shall refrain from any unfair competition in carrying out his profession; in particular, he / she shall strive for equitable remuneration and not accept any fee below that which may be fixed by law and regulations.

9. In general, he / she shall neither seek nor accept work under conditions humiliating to himself / herself or his / her profession.

10. The translator shall respect the legitimate interests of the user by treating as a professional secret any information which may come into his / her possession as a result of the translation entrusted to him / her.

11. Being a “secondary” author, the translator is required to accept special obligations with respect to the author of the original work.

12. He / she must obtain from the author of the original work or from the user authorization to translate a work, and must furthermore respect all other rights vested in the author.

Section II **RIGHTS OF THE TRANSLATOR**

13. Every translator shall enjoy all the rights with respect to the translation he / she has made, which the country where he / she exercises his / her activities grants to other intellectual workers.

14. A translation, being a creation of the intellect, shall enjoy the legal protection accorded to such works.

15. The translator is therefore the holder of copyright in his / her translation and consequently has the same privileges as the author of the original work.

16. The translator shall thus enjoy, with respect to his / her translation, all the moral rights of succession conferred by his / her authorship.

17. He / she shall consequently enjoy during his/her lifetime the right to recognition of his / her authorship of the translation, from which it follows, inter alia, that

(a) his / her name shall be mentioned clearly and unambiguously whenever his / her translation is used publicly;

(b) he / she shall be entitled to oppose any distortion, mutilation or other modification of his/her translation;

(c) publishers and other users of his / her translation shall not make changes therein without the translator's prior consent;

(d) he / she shall be entitled to prohibit any improper use of his / her translation and, in general, to resist any attack upon it that is prejudicial to his / her honour or reputation.

18. Furthermore, the exclusive right to authorize the publication, presentation, broadcasting, re-translation, adaptation, modification or other rendering of his / her translation, and, in general, the right to use his / her translation in any form shall remain with the translator.

19. For every public use of his / her translation the translator shall be entitled to remuneration at a rate fixed by contract or law.

Section III

ECONOMIC AND SOCIAL POSITION OF THE TRANSLATOR

20. The translator must be assured of living conditions enabling him / her to carry out with efficiency and dignity the social task conferred on him / her.

21. The translator shall have a share in the success of his/her work and shall, in particular, be entitled to remuneration proportional to the commercial proceeds from the work he / she has translated.

22. It must be recognized that translation can also arise in the form of commissioned work and acquire as such rights to remuneration independent of commercial profits accruing from the work translated.

23. The translating profession, like other professions, shall enjoy in every country a protection equal to that afforded to other professions in that country, by collective agreements, standard contracts, etc.

24. Translators in every country shall enjoy the advantages granted to intellectual workers, and particularly of all social insurance schemes, such as old-age pensions, health insurance, unemployment benefits and family allowances.

Section IV

TRANSLATORS' SOCIETIES AND UNIONS

25. In common with members of other professions, translators shall enjoy the right to form professional societies or unions.

26. In addition to defending the moral and material interests of translators, these organizations shall have the task of ensuring improvement in standards of translation and of dealing with all other matters concerning translation.

27. They shall exert their influence on public authorities in the preparation and introduction of legal measures and regulations concerning the profession.

28. They shall strive to maintain permanent relations with organizations which are users of translations (publishers' associations, industrial and commercial enterprises, public and private authorities, the Press, etc.) for the purpose of studying and finding solutions to their common problems.

29. In watching over the quality of all works translated in their countries, they shall keep in touch with cultural organizations, societies of authors, national sections of the Pen Club, literary critics, learned societies, universities, and technical and scientific research institutes.

30. They shall be competent to act as arbiters and experts in all disputes arising between translators and users of translations.

31. They shall have the right to give advice on the training and recruitment of translators, and to co-operate with specialized organizations and universities in the pursuit of these aims.

32. They shall endeavour to collect information of interest to the profession from all sources and to place it at the disposal of translators in the form of libraries, files, journals and bulletins, for which purpose they shall establish theoretical and practical information services, and organize seminars and meetings.

Section V

NATIONAL ORGANIZATIONS AND THE INTERNATIONAL FEDERATION OF TRANSLATORS

33. Where several groups of translators exist in a country, organized either on a regional basis or into different categories, it will be desirable for these groups to co-ordinate their activities in a central national organization, at the same time preserving their identity.

34. In countries where societies or unions of translators are not yet in existence, it is suggested that translators should join forces to bring about the necessary establishment of such an organization, in accordance with the relevant legal requirements of their country.

35. To ensure the attainment of their aims at world level by common effort, national translators' organizations are called upon to unite in the Fédération internationale des traducteurs (International Federation of Translators [FIT]).

36. Translators shall join their national organizations of their own free will and the same must apply to the societies with respect to their association with the International Federation of Translators.

37. The International Federation of Translators shall defend the material and moral rights of translators at the international level, keep in touch with progress in theoretical and practical matters relating to translation, and endeavour to contribute to the spread of civilization throughout the world.

38. The International Federation of Translators shall attain these objectives by representing translators at the international level, particularly through relations with governmental, non-governmental and supranational organizations, by taking part in meetings likely to be of interest to translators and translation at the international level, by publishing works, and by organizing or arranging for the organization of congresses at which questions concerning translation or translators may be examined.

39. In general the International Federation of Translators shall extend the activities of the societies of every country at the international level, co-ordinate their efforts and define its common policy.

40. The national societies and the International Federation of Translators, their central organization, derive the strength necessary for the pursuit of their professional objectives from the feeling of solidarity existing among translators and from the dignity of translation which contributes to better understanding among nations and to the spread of culture throughout the world.

© 2009 IFT.

15. Перекладіть послідовно на англійську мову уривок з інтерв'ю з видатним перекладачем Л.О. Гуревичем. Зверніть увагу на переклад професійних термінів.

– Работать с кем из Ваших коллег – синхронных переводчиков было интереснее всего?

– Я уже назвал имена многих моих спутников по синхронным командам. Каждый из них был по-своему интересен: и как высокий профессионал, и как командный игрок. Недаром наши синхронные команды были востребованы в мире. Подчеркну лишь, что каждый из них был интересной и самобытной личностью. Мы умели не только дружно и красиво работать, но и весело отдыхать. Не представляю себе моих друзей без чувства юмора, без самоиронии. Синхронный перевод – одна из самых энергозатратных профессий, он предъявляет специфические требования к переводчикам. В этих

условиях характер человека, его стойкость, умение быстро и в общих интересах адаптироваться к конкретной ситуации ярко проявляют особенности его личности, формируют отношение к нему со стороны коллег. Мне повезло – скучать было некогда!

– Расскажите интересную историю из Вашего опыта работы синхронным переводчиком.

– Таких историй множество. Переводческие «байки» составляют особый жанр устного творчества. Однажды мы даже организовали настоящий «переводческий пароход», который неторопливо передвигался по Москва-реке, по Оке, по Волге, до самого левитановского Плеса. На борту сотня переводчиков с удовольствием «травила» свои фантастические и реальные истории, анекдоты. Невольно вспоминались короткие минуты отдыха во время многочисленных конференций, когда особенно ценились в дружеском кругу умелые рассказчики. Впрочем, это не значит, что мы лишь балагурили. Было немало захватывающих мгновений, когда коллеги – свидетели исторических событий рассказывали нам о поразительных фактах, о выдающихся личностях, с которыми им приходилось сталкиваться. Так, сестры Паулина Мамсурова и Аделина Кондратьева поведали много интересного о гражданской войне в Испании, о таких ее легендах, как Хемингуэй, Кольцов другие.

Приходилось нам работать и в условиях весьма «активных полей»: в районах военных конфликтов, в сложных климатических, бытовых и, разумеется, политических условиях. Бывали случаи, наглядно убеждавшие переводчиков в необходимости так называемых «фоновых» знаний: национальных обычаев, традиций, законов. И были неожиданные встречи с коллегами на бесконечных переводческих путях-дорогах. Впрочем, переводческие байки требуют особого антуража, не говоря уже о незабываемой атмосфере наших застолий.

– Как Вы выбираете произведения для перевода?

– Этот выбор может быть либо случайным, либо предрешенным и не всегда отвечающим пожеланиям переводчика (особенно при переводах, выполняемых по «служебному заданию»). Иногда переводы заказывают издатели, сами авторы. Но бывает, что переводчик сам находит автора, который ему особенно интересен с точки зрения содержания и других составляющих его произведений, взглядов автора, его эстетических принципов и т. д. Редко, но случается, что автор и переводчик образуют пожизненный союз. Как профессиональному переводчику, мне приходилось иметь дело почти со всеми видами заказов.

16. Перекладіть послідовно на англійську мову уривок з інтерв'ю з відомим перекладачем В. М. Суходревом.

**– Можно ли сказать, что Ваша переводческая судьба со-
впала с представлением о профессии из той, детской мечты?**

– Ну, конечно. Несомненно. Я не только видел, как проходили встречи на высшем уровне, но и стал тем самым человеком посередине, как мечталось когда-то после просмотрев фильмов и кинохроники в воюющей Англии.

– Как, по Вашему мнению, должен поступать переводчик, если лидер допускает досадную оговорку или ошибку с точки зрения, как сейчас говорят, политкорректности?

– Такие ситуации, конечно, бывали, например, когда я работал с Хрущёвым, человеком импульсивным, который за словом в карман никогда не лез, хотя совершенная неправда то, что он чуть ли не матерился в адрес своих собеседников. Не было этого. Но чрезмерная резкость в переговорах была ему присуща. Хотя и такой опытный переговорщик, как Громыко, в переговорах мог допустить достаточно резкие высказывания.

Но переводчик должен осознавать, что иногда резкость эта – не целенаправленная. Порой это происходит из-за разницы в языке. Например, по-русски вполне можно сказать: «Садитесь!» (будет достаточно соответствующей интонации в голосе), однако по-английски сказать: Sit down! абсолютно нельзя, это будет сродни приглашению на допрос. Be seated, please! Take a seat! Have a seat! Это форма языка. Это законы языка. В английском много случаев, когда говорят «пожалуйста, будьте любезны и пр.», абсолютно не желая на самом деле быть любезными. Так устроен язык. Поэтому требуется соответствующий перевод. Где-то необходимо смягчение, соответствующее строю языка, культуре данной нации. Разница может быть даже между американским английским и британским английским. В первом – мысль выражена более прямолинейно, в последнем – более изящно. Переводчик должен это чувствовать и переводить так, как сказал бы это представитель той или иной страны.

Я уж не говорю о случаях, когда твой начальник, человек, которого ты переводишь, может оговориться. Если ты твёрдо убеждён, что это оговорка, то просто нужно спокойно и правильно перевести. И всё.

– Случалось ли Вам допускать досадные ошибки? Или, может быть, самый поучительный случай в Вашей практике?

– Конечно, какие-то случаи бывали, но, по-видимому, судьбоносных не было.

Я вспоминаю один случай. Это было в 1960 году, когда Хрущёв был в Нью-Йорке, в ООН. У нас тогда испортились отношения с США после полёта У-2. Один очень известный теледеятель Дэвид Саскайнд пригласил Хрущёва на свою вечернюю передачу, которая называлась “Open end”, т. е. «Без конца». Надо сказать, что тогда американское телевидение работало не как сейчас 24 часа в сутки, а лишь до определённого времени, до часа, до двух ночи, и это была последняя передача на канале CBS. Поэтому ток-шоу могло длиться столько, сколько хватит духу у собеседников.

Итак, передача шла уже час, и два, пошла на третий, Хрущёв был многословен, ведущий же пытался вставлять реплики, где-то даже перебивая Никиту Сергеевича, чтобы это было больше диалогом, а не монологом Хрущёва. Хрущёв начал доказывать что-то, что показалось Дэвиду Саскайнду прописной истиной, и он сказал: “Don’t you think you are baying at the Moon”, т. е. Вы доказываете очевидные истины, ломитесь в открытую дверь. Шёл уже третий час интервью, был прямой эфир, и я, по-видимому, от напряжения перевёл это напрямую: «Вы лааете на луну». Ну, конечно, следовало подобрать эквивалент помягче. И тут Хрущёв взорвался: «Ах, лаять? Что я вам тут, собака?» и пр.

Впрочем, Хрущёв взорвался бы так или иначе. Дело в том, что в то время Америка находилась с нами на ножах, и в знак протеста против выступления Хрущёва по телевидению все представители американского бизнеса, которые обычно дают свою рекламу, сняли её, и рекламные паузы были заполнены ярой пропагандой анти-советской организации “Captive Nations Week”. Каждый год эта организация устраивала в Америке «Неделю поработанных стран», а Вы понимаете, какие, по их мнению, это были страны: Восточная Европа, Прибалтика. В соседней студии находилась наша пресс-группа (Ильичёв, зять Хрущёва Аджубей и другие журналисты), и они во время перерыва на рекламу, которую мы с Хрущёвым не видели, рассказали ему, что именно показывают американцы во время пауз в ток-шоу, поэтому советский лидер был взбешён не на шутку.

Признаю, надо было смягчить высказывание телеведущего, однако, как бы я в тот момент ни перевёл (лаять на луну, доказывать прописные истины, ломиться в открытую дверь), Хрущёв взорвался бы всё равно. Конечно, когда ты диктуешь стенографистке и можешь себя отредактировать – это одно, а в прямом эфире – слово не воробей, вылетит не поймает. И этим отличается в первую очередь устный перевод от письменного. Полной невозможностью вернуть что-либо назад.

– А какой самый трудный случай в Вашей практике? Может быть, какой-либо специальный перевод?

– Дело в том, что специальное было постоянно. Например, такой вопрос, как длящиеся в течение ряда лет, особенно в 70-е годы, уже при Брежневе, нескончаемые переговоры об ограничении стратегических вооружений и противоракетной обороне. Разбираться надо было и в типах ракет, и в терминологии, например, ракеты с разделяющимися головными частями индивидуального наведения, и в том, что такое настильная траектория, и т. д. Как мне это удавалось? Я всегда настаивал на том, что переводчик, который идёт на такие переговоры, должен прочитать все бумаги, все справки, которые МИД, Министерство обороны, КГБ и другие специально готовили для ведущего переговоры и в которых тема детально описана, потому что переводчик должен понимать всё, о чём будут говорить на переговорах: какие есть ракеты – ракеты наземного базирования, воздушного базирования, морского базирования, какие есть подводные лодки, что такое моноблок, ракета с одной боеголовкой, относительная дальность полётов, и т. д. и т. п. Если посадить переводить человека, не знающего тему, то он «поплывёт» немедленно.

Переводя подобные переговоры, переводчик не должен допускать ошибок. Ведь и сейчас нередко слышишь, как по телевидению говорят: «радиус полёта ракет», а этого не может быть. У ракеты может быть только «дальность полёта», потому что ракета летит в одну сторону, из точки А в точку Б, и не возвращается. Радиус может быть только у самолёта. Это лишь один из примеров.

– А как же Вы готовились к таким переговорам? Были ли какие-нибудь словари? И какие словари у Вас обычно под рукой?

– Словарей специализированных не было. Были отдельные глоссарии. Я, в частности, изучал американские материалы на эту тему – у них и писали и объясняли более открыто. Приходилось самому разбираться в терминах. Например, по-английски *depressed trajectory* – настильная траектория ракеты. Это параллельные термины, существующие в каждом языке, а не переводные. Я не участвовал в многомесячных переговорах наших экспертов, которые проходили в Женеве или в Вене, где вырабатывались соглашения, но периодически, когда переговоры заходили в тупик и когда надо было разрубить какой-то узел, пробить этот тупик, организовывались встречи на высоком уровне. Например, приезжал Киссинджер, и тогда я участвовал в переговорах. Но в это время возвращались из Женевы мои коллеги, дипломаты, у которых можно было многое спросить, уже существовали документы, с которыми я мог

ознакомиться заранее, и американцы со своей стороны тоже передавали документы. Все были заинтересованы в правильном переводе. Я всё это читал – надо было становиться специалистом, надо было точно понимать что к чему. Наверное, именно эти переговоры и были самыми сложными. Эта область сложна тем, что приходилось ещё разбираться и в чисто технических вопросах.

Что касается словарей вообще, особенно при письменном переводе, я без них не живу. В моё время уже появились американские словари: Rodale's Word Finder, Synonym Finder, Adjective Finder. Word Finder гораздо шире, чем словарь синонимов. Вот, где можно найти единственно точное слово! Я всегда себя сам редактировал. Когда я переводил, готовил речь, например Громыко, элементарный русско-английский словарь всегда лежал рядом. Когда я диктовал машинистке, то мог открыть словарь и посмотреть какое-то слово, что на этом этапе происходило крайне редко. Но вот когда затем я редактировал написанное, тут уж непременно использовались словари. Мне хотелось найти самые точные слова. И в стилистическом плане в том числе. Словари русского языка, Ожегова в первую очередь, тоже всегда были под рукой. Однажды в одной из поездок с Громыко, когда мы переводили его речь в загородной советской резиденции под Нью-Йорком, я пристроился в коридоре и диктовал машинистке, иногда заглядывая в словарь, лежащий рядом. Увидев, что я использую словарь, один из дипломатов воскликнул: «О, даже Суходрев пользуется словарём!». На что я ему ответил, что не пользуется словарём только плохой переводчик.

– **А что касается книг вообще? Много ли Вы читаете?**

– Я в молодые годы очень много читал. Классику в первую очередь. Кто из молодёжи сейчас читает «Войну и мир»? Говоря о героях романа, скорее всего, будут иметь в виду фильм и называть фамилии главных героев фильма. К сожалению, это касается не только американской молодёжи, но и нашей. Диккенса я прочитал почти всего. «Сагу о Форсайтах» Голсуорси. Но, знаете, очень большую роль сыграли в освоении мной языка детективы. Мы уехали из Англии, когда мне было 12 лет, и мама закупила очень много книг, в том числе детективов, и постепенно выдавала мне эти книги. Я их читал запоем. Это trash, в принципе, я не говорю о классике типа Агаты Кристи, но какое богатство с точки зрения повседневного разговорного языка, языка разных социальных слоев. Я мог через месяц забыть всю фабулу, но словечки, выражения, обороты я помнил. Конечно, литература ставит язык. От неё категорически нельзя отказываться.

– Вы прекрасно понимаете, что, если говорить без ложной скромности, переводчики Вашего уровня – единичный, штучный товар, их можно пересчитать по пальцам. А кто еще входит, по Вашему мнению, в их число, и как готовятся переводчики такого уровня?

– Конечно, не я один. Потому что каждодневно велись переговоры в Женеве, в Вене, делегации с той и другой стороны возглавлял дипломат, обязательно входили в её состав военные, научно-технические специалисты в данной конкретной области, и пр., но они не обладали иностранным языком, и главы делегаций по большей части также не знали языка, но всегда присутствовала группа переводчиков, которые влезали в данную тему очень глубоко. Несмотря на то, что я участвовал в подобных переговорах периодически, только лишь когда на арене переговоров появлялись «орудия главного калибра», такие, как Брежнев, тем не менее приходилось постоянно следить за новшествами, все время появлявшимися в этой сфере. Например, если человеку, совершенно не знакомому с этой тематикой, дать по-русски прочитать сами тексты первого договора 1972 года об ограничении стратегических наступательных вооружений или договора об ограничении системы противоракетной обороны, то он ничего не поймёт. А для меня это открытая книга, мне ясна каждая формулировка.

– А пользовались ли Вы какими-нибудь записями, скорописью при переводе таких сложных тем? Была ли это Ваша собственная система записей или разработанная кем-то?

– Несомненно, я пользовался записями, несмотря на то, что у меня хорошая память. У каждого переводчика своя личная система записи. Конечно, существует знаменитая Женевская школа перевода, там преподают скоропись. У меня даже есть учебник Селескович, который мне подарила сама автор. Существует целая система записей при последовательном переводе, которая появилась ещё в Лиге Наций. (Синхронного перевода тогда не было, и было только два рабочих языка – английский и французский. Сейчас в ООН их уже шесть.) В те годы, выступая в Лиге Наций, делегат мог говорить 15, 20, 30 минут без перерыва. Потом говорил переводчик – 15, 20, 30 минут, тоже без перерыва. И всё это на основе своих собственных записей. Поэтому существовал целый теоретический и практический курс, как записывать выступление, как сохранить канву и нюансы этого выступления. Это ни в коем случае не была стенография, это были пометки, которые переводчик фиксировал на бумаге и которые позволяли ему сохранить и вытащить

из памяти мысли докладчика. На основе двух строчек записи переводчик мог говорить очень долго.

– **Ваши пожелания молодым?**

– Расширять кругозор. И в это я вкладываю всё то, о чём мы сегодня так много говорили. Знание тематики. А если коротко говорить, переводчик должен быть разносторонним дилетантом. Он не может быть профессиональным инженером, ракетчиком, ближневосточником, китаеведом, американистом, но во всех этих и многих других областях науки, техники, искусства он должен быть разносторонним дилетантом. Когда я читал лекции в Дипакадемии, в МГИМО, у меня всегда была отдельная глава о необходимости знания библейских легенд. И я подчёркивал, что их должен знать любой человек, который считает себя культурным, интеллигентным, а переводчик в особенности. Ну как же можно ходить, к примеру, по Эрмитажу, смотреть на бесчисленные произведения искусства, в которых так или иначе запечатлены библейские сюжеты, не зная, что за этим стоит. Кто такой блудный сын, и кто такая Саломея, и почему отрублена голова у Иоанна Крестителя, – как же это можно переводить, особенно если ты – гид-переводчик? В те времена на меня чуть ли не в партком жаловались, что я призываю изучать Библию.

Многое изменилось сегодня. Изменилось отношение и к изучению языка. Вот, например, я часто смотрю наш телеканал на английском языке “Russia Today”, он стал круглосуточным: новости, интервью и др. Многие ведущие – явно носители языка, но есть и блестяще говорящие русские. Чувствуется, что это люди, которые не просто окончили языковой вуз здесь, у них была возможность учиться за границей, слышать живую речь, общаться с англичанами, американцами. И это сейчас доступно – конечно, были бы деньги. А в моё время мы были штучным товаром. Ведь учиться в иностранном учебном заведении нам, советским, тогда было запрещено.

Почему Трояновский был великим переводчиком? Его отец был послом в Вашингтоне, и он слышал живую речь, учился в колледже. Ну а я? Тоже сказались шесть лет, проведённые в Лондоне.

Мосты, 2(10)/2006

17. Виконайте абзацно-фразовий переклад інтерв'ю з відомим перекладачем Дж. Уоттсом.

Более пятидесяти лет назад вместе с родителями Джордж Уоттс переехал из родной Канады в Советский Союз. Освоив про-

фессию переводчика, он работал на «Радио Москвы», вещавшем за рубежом, на выездных семинарах Всемирной Организации Здравоохранения, переводил Н. Хрущева и Л. Брежнева на съездах КПСС. Как диктор Джордж Уоттс озвучил сотни документальных фильмов и видеороликов. Сейчас он работает на первом в России англоязычном телеканале Russia Today. Джордж Уоттс всегда готов поддержать своих молодых коллег – похвалить, подсказать нужную идиому или просто рассказать анекдот. И во время трансляции присяги нового главы государства Дмитрия Медведева зрители слышали низкий, глубокий голос именно этого переводчика.

– Как Вы, канадец по происхождению, оказались в России?

«The story begins when my father – who was Russian by nationality, and my mother Ukrainian – volunteered to fight with Budenny's 1st army cavalry against the White Guards during the Civil War. Just when he came back to his home village, Lenin signed the Brest-Litovsk peace treaty and my father found himself in Poland because Poland was taken away from the Russian Empire at that time.

If he remained in Poland, he would die of hunger or disease – everything was in ruins. So my father left Poland for Canada. After World War Two he got Soviet citizenship from the Soviet embassy in Washington and told us: «My boys, do you want to come back to my homeland and rebuild the war-ravaged Soviet Union?» We were a very close-knit family, unlike the Anglo-Saxons, so my brother Carl and I could not visualize that we would part with our parents. And we came to the Soviet Union in 1952. It was still under Stalin's regime.»

– Считаете ли Вы закономерным, что стали именно переводчиком?

«It's a collision course where one vector comes into contact with another vector and you head in another direction. One vector is my parents leaving Canada with my brother and myself. Little did we know that our command of the English language as a mother tongue would come in handy in the future. During the first years in the Soviet Union, I started translating for myself, for my own satisfaction – to see whether I could do that or not. There were no dictionaries or anything like that. I tried to understand the Russian sentence, the Russian paragraph, the Russian page, and tried to produce an equivalent in English.»

– Как к Вам пришла эта идея?

«It just came from nowhere. I was just reading in Russian and to myself translating what it meant in English. And I said, 'hey, why don't I sit down and write it'. The first book I began translating this way, was the History of the Bolshevik Party.»

– Получили ли Вы профессиональное переводческое образование?

«Upon finishing the evening classes and receiving our «аттестат зрелости», my brother and I filed an application for entrance exams at the Moscow Foreign Languages Institute of Maurice Thorez and the Leningrad Foreign Languages Institute. But since the institute in Moscow was unable to guarantee us a dormitory, but Leningrad did, we borrowed some money and traveled to Leningrad. We had been studying there for a half a year when the principal of the Institute called us up to her office and said: «You, two Canadian boys, would have to change your pronunciation because we teach King's English here». Of course, we were against it. The long and the short of it was that right after the New Year, that was 1955, my brother and I were transferred to the Foreign Languages Institute here, on Metrostroyevskaya Street, which is Ostozhenka now.»

– Кто был Вашим первым учителем перевода?

«We had a very good teaching staff. There was Sasha Shweitzer, Ghelly Chernov and Mr. Kaplan... They, unlike those in Leningrad, welcomed my brother and myself with our pronunciation, which is quite akin to the American pronunciation.

When some of the teachers were unable to deliver a lecture, seminar or practical lesson, they'd say, 'George, you step in and conduct the class'. I did that with great pleasure. We had very strong students, I mean from the point of view of linguistic capabilities. And I told them lots of things that were not in the textbooks or not even in dictionaries.»

– Чему Вас научили в институте?

«I am very grateful to the teachers who taught us the theory of translation, which is I think one of the most invaluable subjects. Many people often ask me, «George, what language do you think in – Russian or English?» I say, neither. I think in images and pictures. The translator's prime objective is not to translate words. Of course, words are the bricks of any language. But you try to convey information as a picture. If you understand what the person is saying in Russian, it creates a picture in your mind and all you have to do is to describe this picture in your mind into English.»

– Стал ли кто-то из Ваших товарищей по институту переводчиком?

«One of the students and a good friend of mine was Lev Lyapin who still is a top class simultaneous interpreter. There was Vadim Melshtein, and Sergey Kuzmin, who is the author of many dictionaries of translating idioms and sayings from Russian into English. We worked

very closely. For five years he kept pestering me and he even phoned me up in the middle of the night asking: «How would you translate this, George? How would you translate that?» And in his dictionary, in acknowledgements, he mentions my name.»

– Какой был самый трудный случай в Вашей практике?

«In fact, not too long ago, while working here at Russia Today, I was doing simultaneous interpretation live of a very high-ranking person. It was a press conference, and someone asked him: «What do you think about North Korea's latest missile tests?» He made a slip of the tongue, of course, he said, «Well, there is nothing really to worry about because all the tests failed. In fact, the range was not very long, it was about 1,200 meters.» And at that moment, of course, I couldn't say '1,200 meters' because there are no such missiles. Of course, he had to say '1,200 kilometers'. And I had about a thousandth of a second to think of what to do. To make a fool of him saying '1,200 meters'? I had no right to correct him so I decided to leave the unit out and said '1,200'. And after that he repeated and put in the right unit – '1,200 kilometers'.»

– Какой был самый поучительный случай?

«Every instance of simultaneous interpretation, even if you are not doing it yourself, is valuable. I learn from techniques and manner of other interpreters. I have had the good fortune to work with also with Viktor Sukhodrev who was the personal interpreter of Khrushchev and Brezhnev at that time. I never met Brezhnev or Khrushchev, although I had interpreted them – not live on air, but at some kind of conferences, here in Moscow. I believe that the style of Viktor Sukhodrev and Pavel Palazhchenko is superb.»

– Что для Вас значит такое понятие, как переводческая этика?

«If the two of you are in the booth and you see that the other person is having a difficult time, and you've got a second, you can write down a word that may have skipped his memory. Always help your teammate by writing down figures, because those are the most difficult things to grasp because they have no meaning.

And another thing. It's the prime objective of simultaneous interpreter to convey the author's thoughts adequately, correctly. You are not in the booth to show off, to show how many synonyms you know, to show that you are smarter than the next guy.»

– В чём заключается специфика работы синхронного переводчика именно на телевидении?

«The responsibility here is hundreds even if not thousands of times more because when you are going live, interpreting some very

high-ranking person in the government or parliament, there is virtually no chance for you to look up anything. If you don't remember a term precisely, use a synonym fast, to save time. You are not allowed to make a mistake because the whole world is listening to you.»

– У Вас большой опыт письменного переводчика?

«One of the biggest jobs in my life was the translation of a medical book called «Functional and Stereotactic Neurosurgery». Before that, I had translated several books on different branches of medicine – cardiology, different types of heart diseases and so on. One day I got a call, «Will you do another book? It's about neurosurgery.» I said, «No, thanks, I don't know anything about neurosurgery.» But finally the author, Prof. Edvard Kandel, who was the foremost neurosurgeon in the Soviet Union at that time, talked me into it. I studied Russian and English material on neurosurgery for half a year before I even translated one sentence. The book was a short one, 220 pages, but little did I know that the author had made an arrangement with the publishers in the United States that he would be updating it. So it took me four and a half years to do it on a typewriter. It came to 2,200 pages. And when we took the manuscript to the copyright association in a huge bag, and they weighed it, it was 17 kilograms. And I have the book now published.»

– Стоит ли, по Вашему мнению, переводить английскую бранную лексику аналогичными русскими выражениями?

«I would say no. You should find an equivalent to scale them down. There is no use of dirtying up the Russian person's mind with dirty words. I would refrain from using them.»

«In my opinion, the Russian language is more literary. I've read a lot in Russian, I had to. Russian is a more cultural language. Over the past thirty or forty years, the English language (the way it's spoken in the United States and Canada) has undergone a tremendous change with all the curse words appearing in songs and Hollywood movies.»

– Есть ли у Вас советы молодым переводчикам? Как добиться высокого уровня профессионализма?

«I can answer that in one word – reading, reading and reading. Any profession is a long one. Do you remember what old Confucius said, «Even the longest journey begins with the first step.» So the first step is open your book and study and read. I read books not only for enjoyment or to see how the plot unfolds, I pay special attention to style – choice of words and especially syntax.

No translation is easy. You have to be very thorough, you have to be sure of yourself, you must check, double-check and triple-check before releasing your manuscript.

There is another thing I would highly suggest to aspiring simultaneous interpreters: usually, you sit in front of the TV set, preferably alone, and you are watching a newscast and you start simultaneous interpretation out loud and see how far you can go before you stumble. I do that every day, practically.»

– **Что Вам дала профессия переводчика?**

«The profession of an interpreter is one of the most difficult in the world, but also one of the most rewarding. A simultaneous interpreter can carry on a discussion with any interlocutor practically on any subject – be it philosophy, politics, banking, medicine, sports, or economy. His range of knowledge is actually infinitesimal. I think he's a well-educated person. He learns something every day, and there's no limit to raising his level of knowledge.»

– **Случались ли с Вами комичные случаи из-за Вашего происхождения?**

«On the last day of April, I was driving my family around in my car in the evening to show them the city lights, to see Moscow getting ready to celebrate May Day. A traffic cop stops me. I give him my driving licence, he looks at the place of birth and he says, 'Canada? Are you a spy?' To a stupid question, you get a stupid answer. I say, 'Yes, I'm a spy' And he gives me back the licence saying, 'Drive away, drive away.'»

*Беседу вел А. Шейн, август 2008,
«Мосты», 3(19)/2008*

ДОДАТКИ

1. НАЗВИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ, СУСПІЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

ААІ – American Association of Individual Investors – Американська асоціація приватних інвесторів;

АВА – American Bankers Association – Американська спілка банкірів;

АБС – Automated Bond System – Автоматична облігаційна система;

АФЛ – American Federation of Labour – Американська Федерація Праці (АФП);

АМЕХ – American Stock Exchange – Американська біржа цінних паперів;

АМПС – Auction Market Preferred Stock – привілейовані акції аукціонного ринку цінних паперів;

АНК – African National Congress – Африканський Національний конгрес (АНК);

АР – Associates Press – Агенція новин Асошіейтед Прес;

АРЕС – Asia-Pacific Economic Cooperation – Економічна спілка країн азіатсько-тихоокеанського регіону;

АПР – Annual Percentage Rate – річна процентна ставка;

АРПС – Adjustable Rate Preferred Stock – фін., амер. привілейована акція з регульованою процентною ставкою (прив'язаною до ставок грошового ринку або казначейських векселів) Syn: variable rate preferred stock;

АСЕ – American Stock Exchange – американська біржа цінних паперів;

АСЕАН – Association of South-East Asian Nations – Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН);

АТМ (cash machine) – Automated Teller Machine – банкомат;

В / D – Broker-Dealer – Член Лондонської фондової біржі (London Stock Exchange), що з моменту «Біг Бенга» (Big Bang) може суміщати функції фондового брокера й джоббера, однак у кожній конкретній угоді виступає тільки в одній ролі;

В / L – Bill of Lading – коносамент;

В / st – Bill of sight – вексель на пред'явника;

ВАН – Bond Anticipation Note – короткострокові боргові інструменти, які випускають штати й муніципалітети в США в проміжку до емісії облігацій; використовуються для переказу нерегулярних потоків готівки в цінні папери емітента;

ВВС – British Broadcasting Corporation – Британська корпорація телебачення та радіомовлення (Бі-Бі-Сі);

ВД – Bank Draft – тратта, віднесена банком на рахунок іншого банку;

ВЕ (promissory note) – Bill of Exchange – вексель;

Венелукс – Benelux Economic Union – Економічна спілка Бенелюкс;

ВІС – Bank for International Settlements – Банк міжнародних розрахунків (ВІС);

Вк – bank – банк;

ВСЕЗ – Black Sea Economic Cooperation Zone – чорноморська зона економічного співробітництва;

с. – cent (USA), centavo (Latin America) – цент, сентаво;

С. – collected, currency – отриманий, валюта;

C.O.D. – Cash on Delivery – накладений платіж, сплата при доставці;
C.R. – at company's risk – на ризик компанії;
C.W.O. – cash with order – розрахунок готівкою при видачі замовлення;
C / A – current account – поточний рахунок;
C / N – credit-note – кредит-нота;
CA – Credit Account – кредитний рахунок;
CACM – Central American Common Market – Центральноамериканський
Загальний ринок;
CAPM – Capital Asset Pricing Model – модель визначення цін фіксованих
активів (співвідношення очікуваного ризику й доходу), що базується на допу-
щенні, що інвестори вимагають більше високого доходу при підвищеному ри-
зику (премію за ризик);
CAPS – Convertible Adjustable Preferred Stock – привілейовані акції з
плаваючою ставкою дивіденду й опціоном конверсії у звичайні акції;
ccy – convertible currency – конвертована валюта;
CD – Certificate of Deposit – депозитний сертифікат: цінний папір на
пред'явника, що свідчить про наявність у банку термінового депозиту на пев-
ну суму (інструмент грошового ринку); уперше такі сертифікати почали ви-
пускатися в США в 1961 р. (на євrorинках з 1966 р.); мають строки від 3
місяців до 5 років;
CD – 1) Diplomatic Service (Corps Diplomatique) – Дипломатичний кор-
пус; 2) Compact Disc – лазерний диск для звукозапису;
CEO – Chief Executive Officer – виконавчий директор (менеджер);
chq – cheque – чек;
CBC – Canadian Broadcasting Corporation – Канадська корпорація з теле-
бачення та радіомовлення;
CE – Council of Europe – Рада Європи;
CID – Criminal Investigation Department – Відділ карних розслідувань;
CIS – Central Intelligence Service – Центральне розвідувальне управлін-
ня (ЦРУ);
CIS – Commonwealth of Independent States – СНД – Співдружність неза-
лежних держав;
CMEA (Comecon) – Council for Mutual Economic Assistance – Рада еко-
номічної взаємодопомоги;
CMO – Collateralized Mortgage Obligation – американська облига-
ція, забезпечена портфелем заставних і підлягає викупу на дату погашення
(redemption date);
CMV – Current Market Value – поточна ринкова вартість;
COI – Central Office of Information – Центральне інформаційне агент-
ство;
Com. – commission – комісійна винагорода;
COMEX – Commodity Exchange (New York) – товарна біржа (Commodity
exchange) у Нью-Йорку, що спеціалізується на торгівлі ф'ючерсними контрак-
тами (futures contracts) і опціонами (Options) на поставку металів;
Cr. – credit, creditor – кредит, кредитор;
CV – Convertible Security – конвертований цінний папір (у переліках ак-
цій, що наводяться у газетах, й облигацій);
D.D.P. – Delivery Duty Paid – митне посвідчення на повернення мит;
D/D – demand draft – тратта, що підлягає оплаті негайно при пред'явленні;

D / N – debit note, delivery note – накладна на вантаж, транспортна накладна;

DA, D / A – Deposit Account – депозитний рахунок;

deb. – debenture – повернення мит;

Ded., ded. – deductible – який можна віднімати;

def. a / c – deferred account – рахунок платежів на виплат;

def. – deferred – відстрочений;

Dft. – draft – дебет – нота, дебетове авізо;

dis – discount – знижка;

Dr, dr – debtor, debit, debit record, drawer – дебет, дебетовий запис, боржник, трасант (особа, яка виставляє тратту);

E.O.M. – end of month – (платіж) наприкінці місяця;

EBIT – Earnings Before Interest and Taxes – прибуток без урахування відсотків та податків;

EBITA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization – прибуток без урахування відсотків, податків;

EBRD – European Bank for Reconstruction and Development – Європейський банк реконструкції і розвитку;

EC – Executive Committee – Виконавчий комітет;

ECE – Economic Commission for Europe – Європейська економічна комісія ООН;

ECO – ORGANIZATION FOR EUROPEAN ECONOMIC COOPERATION (OECE) – (Організація Європейського економічного співробітництва (ОЄЕС): організація, створена після Другої світової війни для реалізації американського Плану Маршалла, у рамках якого здійснювалося фінансування й відновлення зруйнованою війною Європи. Основним його досягненням була Програма відродження Європи. В 1961 р. ОЕЭС була перетворена в Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) (Organisation for Economic Co-operation and Development) (Організація Європейського економічного співробітництва (ОЕЭС);

ECOSOC – Economic and Social Council – Економічна і соціальна рада ООН;

ECU – European Currency Unit – Європейська валютна одиниця ЕКЮ;

EEC – European Economic Council – Європейська економічна спільнота;

EEC – European Economic Community – Європейське економічне співтовариство (СЕС): економічний союз, створений в 1957 р. Бельгією, Францією, Італією, Люксембургом, Нідерландами й ФРН для розвитку торгівлі й співробітництва; в 1973 р. приєдналися Великобританія, Ірландія, Данія, в 1984 р. – Греція, в 1986 р. – Іспанія й Португалія. Основні завдання СЕС: формування «загального ринку» шляхом поступового скасування між державами-членами мит і кількісних обмежень для ввозу й вивозу товарів, установлення погодової торговельної політики у відношення третіх країн, створення умов для вільного переміщення робочої сили, капіталів і послуг, координація економічної, соціальної, валютної й інвестиційної політики;

EFF – Extended Fund Facility – кредит з більш тривалим строком погашення;

EFTA – European Free Trade Association – Європейська асоціація вільної торгівлі;

EIB – European Investment Bank – Європейський інвестиційний банк;

EMA – European Monetary Agreement – Європейська валютна згода;
EMS – European Monetary System – Європейська валютна система;
EMU – European Monetary Union – Європейський валютний союз;
EPS – Earnings Per Share – прибуток з розрахунком на одну акцію – прибуток компанії за встановлений період (як правило, за рік), розділений на кількість звичайних акцій, випущених компанією. Цей прибуток (іноді називають чистим прибутком компанії (available earnings) розраховується як річний прибуток за винятком податків й інших виняткових виплат. Повністю розподілений прибуток розраховуючи на одну акцію (fully diluted earnings per share) підраховується за допомогою обліку всіх тих акцій, які компанія зобов'язується випустити, але дотепер не випустила (наприклад, конверсійних випусків (convertibles). Також: price-earnings ratio (відношення ринкової ціни акції компанії до її прибутку розраховуючи на одну акцію);

ERM – Exchange Rate Mechanism – курсовий механізм ЄВС: обмеження взаємних коливань курсів більшості валют країн-членів ЄВС на основі паритетної сітки й валютних інтервенцій. Більшість країн одержало дозвіл на $\pm 2,25\%$ від фіксованої двосторонньої ставки центральних банків проти інших валют країн-учасниць. Однак деяким валютам було дозволено коливатися на 6% у будь-яку сторону від паритетів центробанків на невизначений початковий період;

ESAS – Environmentally Sensitive Areas – зони економічної небезпеки;
ex. – exchange – обмін, валюта;

ex. int. – exclusive of interest – без процентного доходу;

expend. – expenditures – витрати;

exps., exs. – expenses – витрати;

F.B. – freight bill – рахунок за фрахт;

f.o.t. – free of tax – вільний від оподаткування;

FAO – Food and Agricultural Organization – Продовольча і сільськогосподарська організація ООН;

FATF – Financial Action Task Force on Money Laundering – Міжурядова організація, створена для вироблення й реалізації колективних мір боротьби з «відмиванням» злочинних доходів і фінансуванням тероризму;

FBI – Federal Bureau of Investigation – Федеральне бюро розслідувань (ФБР);

FCC – Freely Convertible Currency – вільно конвертована валюта;

FED – Federal Reserve Bank -федеральні резервні банки (США): 12 державних кредитно-фінансових інститутів, що виконують функції центральних банків в особливих округах (що складаються з декількох штатів); здійснюють практичні функції ФРС під керівництвом Ради керуючих ФРС; найбільш значущим є Федеральний резервний банк Нью-Йорка, відповідальний за міжнародні операції;

FNMA – Federal National Mortgage Association – Федеральна національна іпотечна асоціація (ФНІА): приватна корпорація США з федеральною підтримкою (створена в 1938 р. як державна структура, але в 1968 р. стала приватною установою); підтримує вторинний ринок іпотек, інвестує в іпотеки й випускає цінні папери під забезпечення (сертифікати ФНІА);

FX – foreign exchange – іноземна валюта;

G-8 – Group of 8 – The Group of Eight (G8, and formerly the G6 or Group of Six and also the G7 or Group of Seven) is a forum, created by France in 1975, for

governments of six countries in the world: France, Germany, Italy, Japan, the United Kingdom, and the United States. In 1976, Canada joined the group (thus creating the G7). In becoming the G8, the group added Russia in 1997. In addition, the European Union is represented within the G8, but cannot host or chair. «G8» can refer to the member states or to the annual summit meeting of the G8 heads of government. The former term, G6, is now frequently applied to the six most populous countries within the European Union. G8 ministers also meet throughout the year, such as the G7 / 8 finance ministers (who meet four times a year), G8 foreign ministers, or G8 environment ministers. Each calendar year, the responsibility of hosting the G8 rotates through the member states in the following order: France, United States, United Kingdom, Russia, Germany, Japan, Italy, and Canada. The holder of the presidency sets the agenda, hosts the summit for that year, and determines which ministerial meetings will take place. Lately, both France and the United Kingdom have expressed a desire to expand the group to include five developing countries, referred to as the Outreach Five (O5) or the Plus Five: Brazil, China, India, Mexico, and South Africa. These countries have participated as guests in previous meetings, which are sometimes called G8+5. With the G-20 major economies growing in stature since the 2008 Washington summit, world leaders from the group announced at their Pittsburgh summit on September 25, 2009, that the group will replace the G8 as the main economic council of wealthy nations – країни великої вісімки;

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade – Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ);

GDP – Gross domestic product – валовий внутрішній продукт (ВВП);

GHQ – General Headquarters – Головна штаб-квартира організації чи фірми;

GNP – Gross national product – валовий національний продукт;

GNS – guineas – гвінеї;

GO – General Obligation Bond – муніципальні облігації (США), забезпечені загальною (безумовною) гарантією штатної або муніципальної влади (у межах загальної суми доходів і можливості запозичення цієї влади);

(G)OP – (General) Opinion Poll – (Загальне) опитування населення;

I.B. – invoice book, in bond – книга реєстрації рахунків, на митному складі;

IAEA – International Atomic Energy Agency – Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ);

IBEC – International Bank for Economic Cooperation – Міжнародний банк економічного співробітництва (МБЕС): колективний банк країн-членів Ради економічної взаємодопомоги, який здійснював широке коло банківських операцій, у тому числі багатобічні розрахунки в рублях (створений в 1963 р. з місцеперебуванням у Москві);

IBRD – International Bank for Reconstruction and Development – Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР; Світовий або Всесвітній Банк); заснований у результаті угоди, досягнутої на Бреттон-Вудській конференції в 1944 р.; спочатку орієнтувався на відновлення економіки країн Західної Європи, а в цей час кредитує на ринкових умовах. Разом з Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) і Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК) становить так звану групу Світового банку (World Bank). Основні цілі: надання фінансового сприяння й технічної допомоги його учасникам у реконструкції й розвитку економіки, стимулювання приватних іноземних капіталовкладень і

підтримка рівноваги їх платіжних балансів. Штаб-квартира перебуває в м. Вашингтоні; банк має відділення в 37 країнах;

ICC – International Chamber of Commerce – Міжнародна торговельна палата: організація, створена в 1920 р. у Парижі для обміну інформацією між національними й двосторонніми торговельними палатами в інтересах розвитку міжнародного економічного співробітництва. Штаб-квартира МТП перебуває в Парижі, відділення – у Нью-Йорку, Женеві й Банкоку;

IDA – International Development Association – Міжнародна асоціація розвитку;

IEO – International Economic Organizations – Міжнародні господарчі організації; Interstate Economic Organizations – Міждержавні економічні організації;

ILO – International Labour Organization – Міжнародна організація праці;

IMF – International Monetary Fund – Міжнародний валютний фонд;

ins., ince – insurance – страхування;

inst. – installment – частковий або черговий внесок;

int. – interest – (позичковий) відсоток;

inv. – invoice – рахунок – фактура;

invt. – inventory – опис, інвентарна відомість;

IOC – International Olympic Committee – МОК – Міжнародний олімпійський комітет;

IOU – I owe you – Я Ваш боржник;

IPO – Initial Public Offering – первісна публічна пропозиція акцій: перший випуск корпорацією своїх акцій на ринок;

IRA – Individual Retirement Account – персональний пенсійний рахунок;

IRC – International Red Cross – Міжнародний комітет Червоного Хреста;

irre(d) – irredeemable – не підлягає викупу;

IRS – Internal Revenue Service – податкова служба в США;

ISIN – International Securities Identification Number – Міжнародний ідентифікаційний код цінного папера – 12-розрядний буквено-цифровий код, що однозначно ідентифікує цінний папір. ISI привласнюється таким фінансовим інструментам:

– акції, паї,

– облігації й інші боргові зобов'язання,

– опціони,

– ф'ючерси,

– векселя, індекси, валюта;

ISO – International Organization for Standardization – Міжнародна організація зі стандартизації; до її складу належать більше 160 національних організацій зі стандартизації, що представляють країни усього світу: з високим і низьким рівнем розвитку промисловості, розвинуті й з перехідною економікою. У портфелі ISO більш ніж 18 000 стандартів, що пропонують практичні інструменти для всіх трьох напрямків стійкого розвитку: економічного, екологічного й соціального;

ITN – Independent Television News – Незалежна телевізійна агенція новин;

JA, j / a – Joint Account – об'єднаний рахунок, спільний рахунок;

Jeep – Graduated Payment Mortgage – іпотека з диференційованими платежами;

jnt. stk – joint stock – акціонерний капітал;
L – Listed (securities) – цінні папери, що котируються на біржі;
l.a. – letter of advice – авізо, повідомлення;
L.D. – letter of deposit – становий лист;
l.s. – lump sum – 1) паушальна, загальна сума (з декількох платежів разом); 2) одноразово виплачувана сума;
L / A – letter of authority – доручення;
L / C – Letter of Credit – акредитив;
l / u – letter of undertaking – лист-зобов'язання;
LIFFE – London International Financial Futures Exchange – Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів: найбільша в Західній Європі термінова фінансова біржа (заснована у вересні 1982 р.); перебуває в будинку колишньої Королівської біржі. Біржа забезпечує ринок термінових контрактів у Європейській тимчасовій зоні, а з 1985 р. – і ринок опціонів. У 1992 р. ЛІФФЕ об'єдналася з Лондонським ринком опціонів вільного обороту (LTOM). Контракти включають у себе ф'ючерси й опціони на урядові облигації, короткострокові процентні ставки й фондовий індекс FT-SE 100;
LSE – London Stock Exchange – Лондонська фондова біржа (заснована в 1773 р.): третя у світі за обсягом операцій і капіталізації фондова біржа; в 1973 р. об'єдналася з провінційними біржами й тепер являє собою частину Міжнародної фондової біржі Об'єднаного Королівства Великобританії й Республіки Ірландії;
mat. – maturity – строк боргового зобов'язання;
MBS – Mortgage-Backed Security – цінний папір, забезпечений неподільним пулом іпотек; дохід виплачується за рахунок платежів за іпотечними кредитами, що належать до пулу; прикладом таких цінних паперів можуть слугувати сертифікати ГНМА, ФНМА та ін.;
MEP – Member of European Parliament – член Європейського Парламенту;
MP – Member of Parliament – парламентарій, член парламенту;
M.O. – Money order – грошовий переказ;
MMDA – Money Market Deposit Account – депозитний рахунок грошового ринку: рахунок у банку, відсоток, за яким прив'язаний до ринкових ставок (уведений в 1982 р.), але число вилучень коштів на місяць обмежено (3 чеки);
MTN – Medium-Term Notes – середньострокові свроноти: різновид середньострокових цінних паперів (зі строками погашення до 5 років), який заповнює пробіл між свронотами і сврооблігаціями; звичайно розміщуються великими траншами на регулярній основі;
N.C.V. – no commercial value – без ринкової вартості;
N.S.F. – not sufficient funds – недостатні фонди, «не забезпечений грошовим покриттям»;
N / A – no account, new account, no advice, nonacceptance – немає поточного рахунку, новий рахунок, немає повідомлення, авізо не надійшло;
N / f – no funds – без покриття, немає коштів;
n / p – nonpayment – несплата;
NAS – National Association of Schoolmasters – Національна асоціація директорів шкіл;
NASA – National Aeronautics and Space Administration (USA) – Національне управління з аеронавтики та космічних досліджень (НАСА);

NATIS – National Information Systems – Національні інформаційні системи;

NAV – Net Asset Value (per share) – чисті активи (вартість чистих активів) на акцію (відношення вартості чистих активів за винятком номінальної вартості привілейованих акцій до кількості звичайних акцій в обігу; цей показник використовується для порівняння з ринковими цінами акцій і пошуку акцій із заниженими ринковими цінами);

Синоніми:

net assets per share

net value per share

net worth per share

equity per share

NBU – National Bank of Ukraine – НБУ (Національний Банк України);

NCCL – National Council for Civil Liberties – Національна рада з громадських прав та свобод;

NGO – Non-governmental Organizations – неурядові громадські організації;

NIC – Net Interest cost – чисті процентні витрати (загальний розмір відсотків, які будуть виплачені емітентом облігацій);

NPV – Net Present Value – чиста приведена вартість – це сума дисконтированих значень потоку платежів, наведених до сьогодні;

NPV – No Par Value – без номінальної вартості;

NQB – No Qualified Bidders – відповідних покупців немає;

NUT – National Union of Teachers, UK – Національна профспілка вчителів;

o / a – on account – за рахунок належної суми;

O / A – open account – відкритий рахунок;

O / C – overcharge – призначення занадто високої ціни;

OAPs – Old Age Pensions – пенсії за віком;

OAU – Organization of African Unity – Організація Африканської єдності;

OECD – Organization for Economic Cooperation and Development – Організація економічного співробітництва і розвитку;

OID – Original Issue Discount – первісний дисконт (при емісії) – сума, на яку ціна розміщення облігації менше її номіналу;

OPEC – Organization of Petroleum Exporting Countries – Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК);

OPM – Options Pricing Model; Other People's Money -Wall Street slang for the use of borrowed funds by individuals or companies to increase the return on investment;

OSCE – Organization for Security and Cooperation in Europe – Організація з безпеки та співробітництва у Європі;

OTC – Over the Counter – позабіржовий ринок;

P&I – Principal and Interest – основна сума й відсоток;

P.O.D. – Pay on delivery – накладний платіж;

PPP – purchasing power parity – паритет купівельної спроможності;

P / N – promissory note – простий вексель, боргове зобов'язання;

PA – Press Association – Асоціація працівників преси;

PC – 1) Personal Computer – Персональний комп'ютер; 2) Peace Corps – Корпус Миру; 3) Police Constable – Поліцейський констебль;

PEN – International Association of Writers – Міжнародна письменницька асоціація ПЕН;

PERCS – Preferred Equity Redemption Cumulative -привілейовані кумулятивні акції власного капіталу;

PERLS – Principal Exchange-Rate-Linked Securities – цінні папери, пов'язані з обмінним курсом. Борговий інструмент, що деномінований у доларах США й відсотки за яким виплачуються в доларах США, але погашення основної суми боргу пов'язане з курсом долара США стосовно іноземної валюти. Наприклад, погашення основної суми боргу PERLS, запропонованих Асоціацією студентських кредитів (Student Loan Marketing Association) і розміщених компанією Morgan Stanley, пов'язане з обмінним курсом австралійського долара до долара США. Якщо курс австралійського долара зростає проти долара США, то погашення буде виконуватися з премією над номінальною вартістю. Якщо курс австралійського долара впаде, то погашення буде виконуватися з дисконтом;

PFД – Preferred Stock – привілейована акція: акція, що дає власникові переважне право на прибуток і капітал компанії порівняно зі звичайною акцією; має фіксований розмір дивіденду;

PM – Prime Minister – прем'єр-міністр;

PSA – 1) Public Securities Association; 2) Product Sharing Agreement – 1) Асоціація дилерів державних цінних паперах: асоціація, що представляє інтереси банків, дилерів, брокерів, що займаються урядовими й муніципальними облігаціями, паперами федеральних агенств і паперами, забезпеченими іпотеками. Асоціація розробила стандартний орієнтир передоплати, призначений спочатку для обліку потоків готівки від цінних паперів, забезпечених іпотеками; 2) угода про поділ продукції;

R – ruble – рубль;

RAM – Reverse Annuity Mortgage – зворотна рентна іпотека: іпотечний інструмент, що дозволяє літній людині одержувати довічну ренту в обмін на поступову втрату прав на власний будинок, що у випадку смерті власника переходить банку;

rec. – receipt – квитанція;

Repo (RP) – Repurchase Agreement – угода про продаж і зворотну купівлю;

ROC Return on Capital – прибутковість капіталу: чистий прибуток компанії в відсотковому вираженні до коштів акціонерів (звичайних акцій); виплати акціонерам у результаті продажу капітального активу, інших операцій, не пов'язаних з нерозподіленим прибутком;

ROE – Return on Equity – чистий прибуток компанії в відсотковому вираженні до звичайних акцій;

ROI – Return on Investment (Return on Invested Capital) – прибутковість інвестованого капіталу: відношення сумарного прибутку компанії до відрахування податків до її власного й позичкового капіталу;

S.D. – sight draft – вексель на пред'явника;

SALT – Strategic Arms Limitation Treaty – Угода про скорочення стратегічних наступальних озброєнь;

SB – Savings Bond – ощадна облігація для продажу населенню;

SB – Short Bill – «короткий» (короткостроковий вексель) на пред'явника;

SEAQ – Stock Exchange Automated Quotations – автоматизована система реєстрації цін, зафіксованих в угодах із цінними паперами, яка використо-

ується на Лондонській фондовій біржі (London Stock Exchange), тобто система встановлення ринкових цін цих цінних паперів; брокери можуть одержати інформацію про ціни через систему «ТОПІК» (TOPIC). Після висновку кожної з угод докладна інформація про неї повинна бути передана в центральну систему протягом певних періодів, спеціально встановлених для цього протягом дня. Міжнародна електронна система інформації про ціни (SEAQ International) на Лондонській фондовій біржі призначена для угод із цінними паперами іноземних емітентів;

SEC – Securities and Exchange Commission – Комісія з коштовних паперів і бірж: незалежне регулююче агенство, створене в 1934 р. для нагляду за виконанням федеральних законів про торгівлю цінними паперами й захисту інтересів вкладників;

SE – Shareholders' Equity – акціонерний капітал, нетто-вартість компанії;

SF – Sinking Fund – фонд погашення: фонд, у який регулярно зараховуються суми для майбутнього погашення боргу, позики;

ster., stg. – sterling – фунт стерлінгів;

STP – Scientific and Technological Progress – науково-технічний прогрес (НТП);

SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications;

T.O.C. – Terms of Credit – умови кредиту;

T-bill, T-bond, T-note – боргові зобов'язання Казначейства США зі строками погашення від 13 тижнів до 30 років;

TD – Time Deposit – строковий депозит;

TIGER – Treasury Investors Growth Receipt – це забезпечені урядом США цінні папери, від яких були відділені купони (coupons);

TUC – Trade Union Congress, UK – Конгрес профспілок Великобританії;

UAH – hryvnia – гривня (національна українська валюта);

UN(O) – United Nations (Organization) – Організація Об'єднаних Націй (ООН);

UNDP – United Nations Development Programme – Програма розвитку ООН;

UNESCO – United Nations Educational Scientific and Cultural Organization – Організація з питань освіти, науки та культури при ООН;

UNICEF – United Nations Children Fund – Дитячий фонд при ООН;

UNIDO – United Nations Industrial Development Organization – Організація з промислового розвитку при ООН;

USD – american dollar – американський долар;

VAT – Value Added Tax – податок на додану вартість (ПДВ);

VAT – value-added tax – податок на додану вартість;

W / B – way bill – накладна, транспортна накладна;

WB – World Bank – Всесвітній банк;

WCC – World Council of Churches – Всесвітня рада церков;

WHO – World Health Organization – Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ);

WT – Warrant – варрант: право купити або продати фіксовану суму фінансових інструментів протягом деякого періоду;

WTO – World Trade Organization – 1) Всесвітня організація з торгівлі; 2)

World Tourism Organization – Всесвітня туристська організація;

¥ – Yen € – euro £ – pound \$ – dollar.

2. ПРИСЛІВ'Я ТА ПРИКАЗКИ, ЩО ЧАСТО ВЖИВАЮТЬСЯ І СТАНОВЛЯТЬ ТРУДНОЩІ ДЛЯ УСНОГО ПЕРЕКЛАДУ

Баба с воза – кобыле легче	One less problem
От добра добра не ищут	Leave well enough alone
Лучшее – враг хорошего	More is less
Овчинка выделки не стоит (игра не стоит свеч)	The game isn't worth the candle
Пан или пропал	All or nothing
Без меня меня женили	I wasn't asked about that
Быть бычку на веревочке	Bear responsibility for one's deeds
Береженого Бог бережет	The Lord helps those who help themselves
В огороде бузина, а в Киеве дядька / Я про Фому, а ты про Ерему	Apples and oranges
В тихом омуте черти водятся	Still waters run deep
Волков бояться – в лес не ходить	It takes courage to start
Голь на выдумки хитра	Necessity is the mother of invention
Где тонко – там и рвется	A chain is only as strong as its weakest link
Горбатого могила исправит	The leopard cannot change his spots
До свадьбы заживет	He'll manage
Долг платежом красен	One good turn deserves another
Дружба дружбой, а служба службой	Friendship is one thing, work another
Дуракам закон не писан	There is no law for fools
За битого двух небитых дают	Experience is worth it
За здорово живешь	For nothing
И на старуху бывает проруха	Everyone makes mistakes
Из грязи в князи	From rags to riches
Как аукнется – так и откликнется	People react in kind to the way they are treated / get what they deserve
Кашу маслом не испортишь	You can't spoil a good thing / You can't have too much of a good thing
Клин клином вышибают	Fight fire with fire / One nail drives out another
Лиха беда начало	The first step is the hardest
На безрыбье и рак – рыба	Something is better than nothing
На воре шапка горит	A guilty mind betrays itself
Наводит тень на плетень	To confuse, mess up an issue

Назвался груздем – полезай в кузов	If you undertook something, do it / see it through
Нашла коса на камень	To meet one's match
Не было у бабы хлопот, так купила баба поросю	To ask for trouble
Не плюй в колодец – пригодится воды напиться	Actions can boomerang
Не пойман – не вор	Innocent till proven guilty
Одна ласточка весны не делает	One swallow doesn't make a summer
Раз на раз не приходится	You can't expect perfection every time
Первый блин комом	Things don't work the first time
Поживем – увидим	Wait and see
После драки кулаками не машут	What's done is done
Рука руку моет	Scratch my back and I'll scratch yours / One hand washes the other
Рыбак рыбака видит издалека	Birds of a feather flock together
Свет клином не сошелся	There are other possibilities – that's not all there is to it
С волками жить – по волчьей выть	Run with the pack
Своя рубашка к телу ближе	Everyone is out for himself
Семь раз отмерь, один – отрежь	Look before you leap
Со всеми потрохами	Lock, stock and garral
Соловья баснями не кормят	Talk is cheap – time to eat
Снявши голову, по волосам не плачут	Big things count, not little ones
С паршивой овцы хоть шерсти клок	Everything is good for something
Тише едешь – дальше будешь	Slow and steady wins the race
Утро вечера мудренее	Sleep on it
Хрен редьки не слаще	One is just as bad as the other
Цыплят по осени считают	Don't count your chickens before they are hatched
Дальше в лес – больше дров	The deeper one gets into something, the more involved it becomes
Лес рубят – щепки летят	You can't make an omelet without breaking eggs
Чем черт не шутит	Seriously
Человек человеку – волк	Dog eat dog
Чья бы корова мычала, а твоя молчала	The pot shouldn't call the kettle black
Шила в мешке не утаишь	You can't hide the obvious
В Тулу со своим самоваром не ездят	Don't carry coals to Newcastle

**Наиболее распространенные в УП ЛДП
(ложные друзья переводчика)**

(L.Visson «From Russian into English,» Ardis, NY, 1991, с. 44–45)

актуальный / вопрос	topical, pressing, relevant, immediate, important / issue
аргумент	reasons, convictions (not disagreement)
артист	any performing artist
авантюра	a shady (risky) undertaking
декада	ten days, not ten years
диверсия	sabotage, military diversionary tactic, subversion
экономный	thrifty, frugal, practical
фальшивый	artificial, forged, imitation, counterfeit
характер	nature, disposition (a character in a work of literature is a «персонаж»)
характеристика / и (двигателя, машины)	description, a letter of recommendation, performance (of an engine)
конкретный	actual, specific, positive, definite amusing, odd
курьезный	intriguing, funny public (mass)
манифестация	demonstration
митинг	public rally
момент	period of time, element, point; aspect (один из моментов в его выступлении)
нормально	well; properly (он вел себя нормально)
оперативный	effective, quick, practical, current, timely
пафос	excitement, inspiration, enthusiasm, emotion, thrill
персонаж	character (in a literary work)
перспективный	promising, future, long-range
претендовать	lay claim to (он претендовал на имущество соседа: have pretensions to)
симпатичный	nice, pleasant, sweet
титул	title (for the nobility e. g. duke, count)
впечатляющий, привлекающий внимание, яркий, значительный	dramatic (achievements, colours, etc)
напористый, целеустремленный, критический	aggressive (person, press)
жалкий, убогий	pathetic (person)

**Найбільш уживані в усному перекладі ідіоми,
порівняння, крилаті вирази**

(L. Visson «From Russian into English», Ardis, NY, 1991, с. 148–150)

больное место, большой вопрос (бросать) камешки в чей-либо огород	a sore spot; touchy subject to make a dig at, to allude to someone with implied criticism
это камешки в мой огород?	was that aimed at me?
не в своей тарелке	to feel ill at ease; out of place; out of sorts
без году неделя	for a short time
бить баклуши	waste time; stand by idly
бить ключом	go on full speed ahead; to be in full swing
бросать тень на валить с больной головы на здоровую	cast aspersions; slurs shift the blame (unfairly)
вилами на воде писано	hot air; unclear, undecided, still up in the air, not written in stone
Васька слушает да ест	listen to advice but do one's own thing; blithely ignore criticism
валять дурака	play the fool
в ус не дуть	not to give a damn
выводить на чистую воду	show someone's true colors; expose, unmask
выходить сухим из воды	emerge unscathed
гамбургский счет	objective, unbiased evaluation
глядеть как баран на новые ворота	stare as though seeing for the first time
голь на выдумку хитра	necessity is the mother of invention
греть руки	make something off someone / something
даром не пройдет	won't get away with it
дать маху	make a blunder; let slip
дело в шляпе	it's in the bag
демянова уха	too much of a good thing
делать из мухи слона	to make a mountain out of a molehill
ждать у моря погоды	sit around and wait indefinitely
закинуть удочку	put out a feeler; test the waters
показать, где раки зимуют	to «show» someone; to teach someone a lesson
искать вчерашний день	go on a wild goose chase
как гром среди ясного неба	like a bolt from the blue

кривить душой	pretend
кот в мешке	a pig in a poke
как сыр в масле	living in clover
легок на помине	speak of the devil (angel – positive)
лезть в бутылку	fly off the handle
лезть из кожи вон	go out of one's way; bend over backwards
ложка дегтя в бочке меда	fly in the ointment
мартышкин труд	futile work; monkey business
медвежья услуга	to render someone a disservice
между двух огней (молотом и наковальней; Сциллой и Харибдой)	between the devil and the deep blue sea Scylla and Charybdis
молочные реки, кисельные берега	land of milk and honey
на худой конец	if worst comes to worst
не лыком шиты	not born yesterday
не в службу, а в дружбу	do a favor, as a friend
не поминай лихом	don't think ill of someone
не откладывать в долгий ящик	not put off indefinitely
нечего греха таить	it's no secret
ни к селу, ни к городу	neither here nor there
несолоно хлебавши	empty-handed
непечатый край	open field for work; a great deal to do
носиться, как с писаной торбой	do care for as for the apple of one's eye
остаться с носом	be left holding the bag
очки втирать (очковтирательство)	pull the wool over someone's eyes; window dressing
(ему) палец в рот не клади	he can take care of himself
печь как блины	churn out; crank out
перековать мечи на орала	beat swords into plowshares
после дождичка в четверг (когда рак свистнет)	when pigs fly
переливать из пустого в порожнее	engage in a futile exercise
принимать за чистую монету	take at face value
разводить руками	give up
разбитое корыто	left with the ruins
рыльце в пуху	guilt is evident
родиться в сорочке	born with a silver spoon
рубить сплеча	act rashly; straightforwardly; not mince words
с грехом пополам	with great difficulty
с пятого на десятое	randomly; inconsistently

семь пятниц на неделе
сесть в лужу
сказка про белого бычка

с корабля на бал
с легкой руки такого-то
как собака на сене
где собака зарыта
собаку съел
с жиру беситься

стреляный воробей, тертый калач
смотреть сквозь пальцы на
сыр-бор разгорелся
то и дело
тянуть лямку
точить лясы
тришкин кафтан
ум за разум заходит
филькина грамота
чужими руками жар загребать
этот номер не пройдет

confused
get into a mess; have egg on one's face
one and the same thing, repetition of
something
to dash / rush from one place to another
thanks to someone's ability
like a dog in a manger
that's the crux; the rub
to know inside out
to act out of boredom / to have nothing
better to do
old salt; experienced old hand
turn a blind eye to
wink at
much ado about nothing now and again
toil away
babble
patchwork
at a loss; at wits' end
Greek to me; worthless piece of paper
someone else does the dirty work
that won't cut any ice

(А. Чужакин. Мир Перевода – 2». – С. 10–21, з інтерв'ю з Лінн Віссон, викладачем, перекладачем, астором ряду книг і посібників англійською та російською мовами)

3. ВАЛЮТИ

Yielded Currencies

European Currency Unit

The **European Currency Unit** (ƒ or ECU: French pronunciation: [ɛky], English: / ɛɪ'kju / or was a basket of the currencies of the European Community member states, used as the unit of account of the European Community before being replaced by the euro on January 1, 1999, at parity. The ECU itself replaced the European Unit of Account, also at parity, on March 13, 1979. The European Exchange Rate Mechanism attempted to minimize fluctuations between member state currencies and the ECU. The ECU was also used in some international financial transactions, where its advantage was that securities denominated in ECUs provided investors with the opportunity for foreign diversification without reliance on the currency of a single country.

The ECU was conceived on 13 March 1979 as an internal accounting unit. It had the ISO 4217 currency code XEU.

On 1 January 1999, the euro (with the code EUR and symbol €) replaced the ECU, at the value €1 = 1 ECU. Unlike the ECU, the euro is a real currency, although not all member states participate (for details on Euro membership see Eurozone). Two of the countries in the ECU basket of currencies, UK and Denmark, did not join the eurozone, and a third, Greece, joined late. On the other hand, Finland and Austria joined the Eurozone from the beginning although their currencies were not part of the ECU basket (since they had joined the EU in 1995, two years after the ECU composition was “frozen”).

Due to the ECU being used in some international financial transactions, there was a concern that foreign courts might not recognize the euro as the legal successor to the ECU. This was unlikely to be a problem, since it is a generally accepted principle of private international law that states determine their currencies, and that therefore states would accept the European Union legislation to that effect. However, for abundant caution, several foreign jurisdictions adopted legislation to ensure a smooth transition. Of particular importance here were the USA states of Illinois and New York, under whose laws a large proportion of international financial contracts are made. Both these states passed legislation to ensure that the euro was recognized as successor to the ECU.

Although the acronym ECU is formed from English words, *écu* is also the name of an ancient French coin. That was one (perhaps the main) reason that a new name was devised for its successor currency, *euro*, which was felt not to favour any single language. An additional problem with the name lay in the similarity in pronunciation of the German phrases “ein ECU” (“an ECU”) and “eine Kuh” (“a cow”).

The currency's symbol, ƒ (U+20A0), comprises an interlaced C and E, which are the initial letters of the phrase ‘European Community’ in many European languages. However, this symbol was not widely used: few systems at the time could render it and in any case banks preferred (as with all currencies) to use the ISO code XEU.

Austrian schilling

The **schilling** was the currency of Austria from 1924 to 1938 & 1945 to 1999, and the circulating currency until 2002. The euro was introduced at a fixed parity of €1 = 13.7603 schilling to replace it. The schilling was divided into 100 groschen.

Belgian franc

The **franc** (Dutch: *frank*, French: *franc*, German: *Franken*) was the currency of Belgium until 2002 when the euro was introduced into circulation. It was subdivided into 100 centiem (Dutch), centimes (French) or Centime (German).

Cypriot pound

The **pound**, also known as the **lira** (Greek: *λίρα* / plural *λίρες* and Turkish: *lira*, from the Latin *libra*), was the currency of Cyprus, including the Sovereign Base Areas in Akrotiri and Dhekelia, until 31 December 2007, when the Republic of Cyprus (and Malta) adopted the euro. However, the self-proclaimed Turkish Republic of Northern Cyprus used and still uses on the official level the Turkish lira.

The Cyprus pound was replaced by the euro as official currency of the Republic of Cyprus on 1 January 2008 at the irrevocable fixed exchange rate of CYP 0.585274 per EUR 1.00.

Deutsche Mark

The **Deutsche Mark** or German mark was the official currency of West Germany and, from 1990 until the adoption of the euro, all of unified Germany. It was first issued under Allied occupation in 1948 replacing the Reichsmark, and served as the Federal Republic of Germany's official currency from its founding the following year until 1999, when the Mark was replaced by the euro; its coins & banknotes remained in circulation, defined in terms of euros, until the introduction of euro notes & coins in early 2002. The Deutsche Mark ceased to be legal tender immediately upon the introduction of the euro—in contrast to the other eurozone nations, where the euro & legacy currency circulated side by side for up to 2 months. However, DM coins & banknotes continued to be accepted as valid forms of payment in Germany until 28 February 2002.

Dutch guilder

The **guilder** (Dutch: *gulden*), represented by the symbol **f** or **fl.**, was the currency of the Netherlands from the 17th century until 2002, when it was replaced by the euro. Between 1999 and 2002, the guilder was officially a “national subunit” of the euro. However, physical payments could only be made in guilder, as no euro coins or banknotes were available. Guilders are still in use in the Netherlands Antilles, a Dutch dependency, although this currency is distinct from the Dutch guilder.

Finnish markka

The **Finnish markka** (Finnish: *Suomen markka*, abbreviated *mk*, Swedish: *finnsk mark*, currency code: FIM) was the currency of Finland from 1860 until 28 February 2002, when it ceased to be legal tender. The markka was replaced by the euro (€), which had been introduced, in cash form, on 1 January 2002.

French franc

The **franc** (represented by the franc sign **F** or more commonly just **F**) was a former currency of France. Between 1360 and 1641, it was the name of coins worth

1 livre tournois and it remained in common parlance as a term for this amount of money. It was re-introduced (in decimal form) in 1795 and remained the national currency until the introduction of the euro in 1999 (for accounting purposes) and 2002 (coins and banknotes).

Greek drachma

Drachma, pl. *drachmas* or *drachmae* (δραχμή, pl. δραχμές or δραχμαί (until 1982)) is the name of the currency used in Greece during several periods in its history:

1. An ancient currency unit found in many Greek city states and successor states, and in many South-West Asian kingdoms of the Hellenistic era.

2. Three modern Greek currencies, the first introduced in 1832 and the last replaced by the euro in 2001 (at the rate of 340.750 drachma to the euro). The euro did not begin circulating until 2002 but the exchange rate was fixed on 19 June 2000, with legal introduction of the euro taking place in January 2002.

Irish pound

The **Irish pound** (English) or **punt Éireannach** (Irish) was the currency of Ireland until 2002. Its ISO 4217 code was **IEP**, and the usual notation was the prefix **£**, or **IR£** where confusion might have arisen with the pound sterling or other pounds. The Irish pound was superseded by the euro on 1 January 1999, when the Irish pound legally became a subdivision of the euro; actual euro currency did not begin circulation until the beginning of 2002.

Italian lira

The **lira** (plural *lire*) was the currency of Italy between 1861 and 2002. Between 1999 and 2002, the Italian lira was officially a “national subunit” of the euro. However, physical payments could only be made in lire, as no euro coins and notes were available.

The lira was also the currency of the Napoleonic Kingdom of Italy between 1807 and 1814.

The term originates from the value of a pound weight (Latin: *libra*) of high purity silver and as such is a direct cognate of the British pound sterling; in some countries, such as Cyprus and Malta, the words *lira* and *pound* were used as equivalents, before the euro was adopted in 2008 in the two countries. “L”, sometimes in a double-crossed script form (“£”), was usually used as the symbol. Until the Second World War, it was subdivided into 100 *centesimi* (singular: *centesimo*), which translates to “one hundredth”.

Luxembourgish franc

The **Luxembourgish franc** (French: *franc*, Luxembourgish: *Frang*, German: *Franken*) was the currency of Luxembourg between 1854 and 1999 (except during the period 1941-44). The franc remained in circulation until 2002, when it was replaced by the euro. During the period 1999–2002, the franc was *officially* a subdivision of the euro (1 euro = 40.3399 francs) but the euro did not circulate. The franc was subdivided into 100 centimes.

Under the principle of “no obligation and no prohibition”, financial transactions could be conducted in Euros and Francs, but physical payments could only be made in Francs, as Euro notes and coins were not available yet.

Maltese lira

The **lira** (Maltese: *lira maltija*, plural: *liri*, ISO 4217 code : *MTL*) was the currency of Malta from 1972 until 31 December 2007. The lira was abbreviated as Lm, although the traditional £ sign was often used locally. In English, the Maltese currency was sometimes referred to as the pound.

The euro replaced the Maltese lira as the official currency of Malta on 1 January 2008 at the irrevocable fixed exchange rate of 0.429300 MTL per 1 euro.

Monegasque franc

The **franc** (ISO 4217: MCF) was the official currency of the Principality of Monaco until 2002 (*de facto*, 1999 *de jure*), when it changed to the euro. The franc was subdivided into 100 *centimes* or 10 *decimes*. The Monégasque franc circulated alongside the French franc with the same value. Like the French franc, the Monégasque franc was revalued in 1960 at a rate of 100 old francs = 1 new franc. The official euro-to-franc exchange rate was MCF 6.55957 to EUR 1.

Today, Monégasque coins have only numismatic value, including the *fleurs de coins*, or proof-like coins. The period for exchange of the coins for euros has expired.

The Monegasque franc was legal tender in Monaco, France and Andorra.

Portuguese escudo

The **escudo** was the currency of Portugal prior to the introduction of the Euro on 1 January 1999 and was removed from circulation on 28 February 2002. The ISO 4217 code of the escudo was PTE. The escudo was subdivided into 100 *centavos*. Its symbol was the *cifrão* (\$), similar to the dollar sign, but with two strokes. Amounts in escudos were written as *escudos\$centavos* with the *cifrão* as the decimal separator (e.g. 25\$00 means 25 escudos, 100\$50 means 100 escudos and 50 centavos). Because of the conversion rate of 1000 réis = 1 escudo, three decimal places were initially used (1 escudo = 1\$000). *Escudo* is Portuguese for “shield”.

Slovak koruna or Slovak crown

The **Slovak koruna** or **Slovak crown** (Slovak: *slovenská koruna*, literally meaning *Slovak crown*) was the currency of Slovakia between 8 February 1993 and 31 December 2008. The ISO 4217 code was *SKK* and the local abbreviation was *Sk*. The Slovak crown (koruna) was also the currency of the WWII Slovak Republic between 1939 and 1945. Both korunas were subdivided into 100 *haliers* (abbreviated as “hal.” or simply “h”, singular: *halier*). The abbreviation is placed behind the numeric value. Slovakia switched its currency from the koruna to the euro on 1 January 2009, at a rate of 30.1260 korunas to the euro.

Slovenian tolar

The **tolar** was the currency of Slovenia from 1991 until the introduction of the euro on 31 December 2006. It was subdivided into 100 *stotinov*. The ISO 4217 currency code for the Slovenian tolar was *SIT*.

Spanish peseta

The **peseta** (ISO 4217 code: ESP, standard abbreviation: Pta., Pts., or Ptas., symbol: Pts (rare)) was the currency of Spain between 1869 and 2002. Along with the French franc, it was also a *de facto* currency used in Andorra (which had no national currency with legal tender). It was subdivided into 100 *céntimos* or, informally, 4 *reales*, but these subunits were completely out of circulation by the 1970s.

Vatican lira

The Papal States, by then reduced to a smaller area close to Rome, used its own lira between 1866 and 1870, after which it ceased to exist. In 1929, the Lateran Treaty established the State of the Vatican City and, according with the terms of the Treaty, a distinct coinage was introduced, denominated in centesimi and lire, on par with the Italian lira. Italian coins and banknotes were legal tender in the Vatican City. The Vatican coins were minted in Rome and were also legal tender in Italy and San Marino.

In 2002, the Vatican City switched to the euro at an exchange rate of 1 euro = 1936.27 lira. It has its own set of euro coins.

Remaining currencies

Danish krone

The krone (sign: kr; code: DKK) is the currency of Denmark, including the autonomous provinces of Greenland and the Faroe Islands. The krone is pegged to the euro via the European Union's exchange rate mechanism. The plural form is «kroner» and one krone is divided into 100 *øre*, the singular form being the same as the plural. The ISO 4217 code is DKK; the domestic abbreviation is “kr.”. Occasionally, the variants DKR or Dkr are seen, but these are not official. The currency is sometimes informally referred to as the “Danish crown” in English (since krone literally means crown in Danish).

Estonian kroon

The kroon (sign: KR; code: EEK) is the currency of Estonia. It is subdivided into 100 *sent*i (singular *sent*). The word *kroon*, meaning “crown”, is related to that of other Nordic currencies (such as the Swedish krona and Norwegian krone) and to the Latin word *corona* (“crown”).

Latvian lats

The lats (plural: *lati*, ISO 4217 currency code: LVL or 428) is the currency of Latvia. It is abbreviated as *Ls*. The lats is sub-divided into 100 *santīmi* (singular: *santīms*, plural also *santīmi*; from French *centime*).

Lithuanian litas

The Lithuanian litas (ISO currency code LTL, symbolized as Lt; plural *litai* or *lity*) is the currency of Lithuania. It is divided into 100 centų (genitive case; singular *centas*, nominative plural *centai*). The litas was first introduced in 1922

after World War I, when Lithuania declared independence and was reintroduced on June 25, 1993, following a period of currency exchange from the ruble to the litas with the temporary talonas then in place. The name was modeled after the name of the country (similarly to Latvia and its lats). From 1994 to 2002, the litas was pegged to the U.S. dollar at the rate of 1 to 4. Currently the litas is pegged to the euro at the rate of 3.4528 to 1. It is expected that the litas will be replaced by the euro by January 1, 2010, but due to the current rate of inflation, this date may be delayed for another three years until 1 January 2013.

Pound sterling

The **pound sterling** (symbol: **£**; ISO code: **GBP**), often simply called the **pound**, is the currency of the United Kingdom, its Crown dependencies (the Isle of Man and the Channel Islands) and the British Overseas Territories of South Georgia and the South Sandwich Islands and British Antarctic Territory. It is subdivided into 100 *pence* (singular: *penny*).

Sterling is the third-largest reserve currency, after the US dollar and the euro. The pound sterling is also the fourth-most-traded currency in the foreign exchange market after the US dollar, the euro, and the Japanese yen.

Bulgarian lev

The **lev** (Bulgarian: лев, plural: лева, левове / *leva, levove*) is the currency of Bulgaria. It is divided in 100 *stotinki* (стотинки, singular: *stotinka*, стотинка). In archaic Bulgarian the word „lev“ meant „lion“. Bulgaria seeks to adopt the Euro, the tentative deadline is 2012, set by Finance Minister Plamen Oresharski.

Czech koruna

The **Czech koruna** or **Czech crown** (sign: **Kč**; code: **CZK**) has been the currency of the Czech Republic since 8 February 1993 when, together with its Slovak counterpart, it replaced the Czechoslovak koruna at par.

The official name in Czech is *koruna česká* (the plural form *korun českých* is used on banknotes). The ISO 4217 code is CZK and the local acronym is Kč, which is placed after the numeric value (e.g., “50 Kč”). One koruna equals 100 *haléřů*.

The Czech Republic planned to adopt the euro in 2012, but its government suspended that plan in 2007. Although the country is economically well positioned to adopt the euro, there is considerable opposition to the move within the Czech Republic.

Hungarian forint

The **forint** (sign: **Ft**; code: **HUF**) is the currency of Hungary. It is divided into 100 fillér, although fillér coins are no longer in circulation. The introduction of the forint in 1 August 1946 was a crucial step of the post-WWII stabilization of the Hungarian economy, and the currency remained relatively stable until the 1980s. Transition to market economy in the early 1990s deteriorated the value of the forint, inflation peaked at 35% in 1991. Since 2001, inflation is single digit and the forint was declared fully convertible. As a member of the European Union, the long term aim of the Hungarian government is to replace the forint with the euro.

Polish zloty

The **zloty** (pronounced [zwɔtɨ] (sign: **zł**; code: **PLN**) literally meaning “golden”, is the currency of Poland. The modern zloty is subdivided into 100 *groszy* (singular: *grosz*, alternative plural forms: *grosze*; *groszy*).

As a result of inflation in the early 1990s, the currency underwent redenomination. Thus, on 1 January 1995, 10,000 old złotych (PLZ) became one new zloty (PLN).

Conditions of Poland’s accession to the European Union (in May 2004) oblige the country to eventually adopt the euro, though not at any specific date and only after Poland would be able to meet the necessary stability criteria. On 10 September 2008, speaking at the launch of an economic forum in the Polish resort Krynica-Zdrój, Polish Prime Minister Donald Tusk announced the ruling government’s objective to join the Eurozone in 2012, by holding a referendum in 2010 and being approved by the European Central Bank in 2011. However, article 227^[5] of the Constitution of the Republic of Poland will need to be amended first and since Poland will have to join the ERM II before second quarter 2009, this target date is still very demanding.

Romanian leu

The **leu** (Romanian pronunciation: [lew], plural **lei** [lej]; ISO 4217 code RON; numeric code 946) is the currency of Romania. It is subdivided into 100 *bani* (singular: *ban*). The name of the currency means “lion”. On 1 July 2005, Romania underwent a currency reform, switching from the previous leu (ROL) to a new leu (RON). 1 RON is equal to 10,000 ROL. The currency of Moldova is also called the leu, but is independent of the Romanian leu.
























Romania joined the European Union on 1 January 2007 and it is expected to adopt the euro in 2014.

Swedish krona

The **krona** (sign: **kr**; code: **SEK**) has been the currency of Sweden since 1873. It is locally abbreviated *kr*. The plural form is *kronor* and one krona is subdivided into 100 *öre* (singular and plural). The currency is sometimes informally referred to as the “Swedish crown” in English (since *krona* literally means crown in Swedish). The Swedish krona also circulates in the Åland Islands alongside the official Finnish currency, the euro.

4. КРАЇНИ – ЧЛЕНИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Flag	Arms	Common name	Official name	Accession	Capital
		Austria	Republic of Austria	01995-01-01 1 January 1995	Vienna
		Belgium	Kingdom of Belgium	01957-03-25 25 March 1957	Brussels
		Bulgaria	Republic of Bulgaria	02007-01-01 1 January 2007	Sofia
		Cyprus	Republic of Cyprus	02004-05-01 1 May 2004	Nicosia
		Czech Republic	Czech Republic	02004-05-01 1 May 2004	Prague
		Denmark	Kingdom of Denmark	01973-01-01 1 January 1973	Copenhagen
		Estonia	Republic of Estonia	02004-05-01 1 May 2004	Tallinn
		Finland	Republic of Finland	01995-01-01 1 January 1995	Helsinki
		France	French Republic	01957-03-25 25 March 1957	Paris
		Germany	Federal Republic of Germany	01957-03-25 25 March 1957	Berlin
		Greece	Hellenic Republic	01981-01-01 1 January 1981	Athens
		Hungary	Republic of Hungary	02004-05-01 1 May 2004	Budapest
		Ireland	Ireland	01973-01-01 1 January 1973	Dublin
		Italy	Italian Republic	01957-03-25 25 March 1957	Rome
		Latvia	Republic of Latvia	02004-05-01 1 May 2004	Riga
		Lithuania	Republic of Lithuania	02004-05-01 1 May 2004	Vilnius

Flag	Arms	Common name	Official name	Accession	Capital
		Luxembourg	Grand Duchy of Luxembourg	01957-03-25 25 March 1957	Luxembourg
		Malta	Republic of Malta	02004-05-01 1 May 2004	Valetta
		Netherlands	Kingdom of the Netherlands	01957-03-25 25 March 1957	Amsterdam
		Poland	Republic of Poland	02004-05-01 1 May 2004	Warsaw
		Portugal	Portuguese Republic	01986-01-01 1 January 1986	Lisbon
		Romania	Romania	02007-01-01 1 January 2007	Bucharest
		Slovakia	Slovak Republic	02004-05-01 1 May 2004	Bratislava
		Slovenia	Republic of Slovenia	02004-05-01 1 May 2004	Ljubljana
		Spain	Kingdom of Spain	01986-01-01 1 January 1986	Madrid
		Sweden	Kingdom of Sweden	01995-01-01 1 January 1995	Stockholm
		United Kingdom	United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	01973-01-01 1 January 1973	London
	-	EU-27	European Union total	-	-

5. ПРИКЛАДИ ВІТАЛЬНИХ ПРОМОВ І ТОСТІВ

Вітальні промови

It is on my part to thank you on behalf of the German delegation for the very kind hospitality your country offered to us at the G8 finance Ministers' meeting. Everything has been perfectly organised. In particular, we very much appreciated your kind assistance for our delegation. You were of very great help and made our stay very comfortable. The visit of your capital will be for us a lasting magnificent memory.

On behalf of the Austrian G8-delegation, may I please express our all satisfaction we had with the G8 meeting, the organisation and the escort we received and also for you following up on our visit. Apart from the historic and beautiful setting in your capital, we underline the importance of the institutional arrangement of the EU presidency being granted observer status to the G8 meeting. We will communicate to the EU ECOFIN ministers content and course of the meeting of which we think it was productive and conducive to push ahead the topics covered.

The real pleasure was to meet you. The French delegation really appreciate your help, your efficiency and kindness. Personally, I was struck (in a positive way!) by your sense of humour.. I have not too many comments to offer to you about staying in your country. It was so short! But obviously, I 'm always impressed by the great changes which have happened here.

On behalf of the IMF delegation that participated at the G-8 Finance Ministers Meeting in your country, I would like to convey you our appreciation for the excellent assistance provided by your organization on that occasion. I will also inform the Ministry of Finance that we have been very pleased with the way how the conference was organized and your assistance.

It was a true pleasure to work with you on this endeavour, through which you have demonstrated dedication, creativity and the highest standards of professionalism. My colleagues from the Ministry of Finance share my opinion in this regard. The success of our Ministry of Finances mission is largely due to your efforts and we are very grateful for this.

Allow me to thank you, Your Excellency, for the warm reception and the hospitality you showed us yesterday evening. I hope that today's meeting and the meeting with the delegations will be fruitful.

The development of our trade and economic ties opens the way forward for businesspeople from both our countries. Our delegation includes some 500 businesspeople. Yesterday we all flew here on a large plane and today two more planes will arrive.

Together we will open newly built facilities and the talks between our delegations will give us the chance to discuss opportunities for further development of our relations.

Along with the development of our trade and economic ties, development of tourism is helping our peoples to become better acquainted with each other, thus

creating new opportunities for bringing our countries even closer together. As you rightly noted, our expectations for bilateral trade growth have been fulfilled and even exceeded.

It is my sincere conviction that we can reach the objectives we have set very quickly. I think that this process will move ahead even faster with the help of joint investment in our own and in third countries.

Once again, Your Excellency, I would like to thank you on my own behalf and on behalf of our delegation.

Mr. Chairman, Fellow Governors, Ladies and Gentlemen,

It is a great honor and privilege for me to address the Joint Annual Meetings of the Bretton Woods Institutions in Hong Kong in the aftermath of its handover to the People's Republic of China. On behalf of my delegation, I would like to thank the organizers of the meetings for the excellent arrangements made and warm hospitality accorded to us. Global integration has been spurred by economic and financial liberalization. Worldwide access to markets for goods and financial services has increased. Private capital flows have become a major factor in the realization of the economic potential of developing countries.

Тости

Я предлагаю тост за... Хочу предложить / произнести тост за... – I propose a toast to...

Я хотел бы поднять бокал за / выпить за ... Я поднимаю бокал за... – I raise my glass to...

Давайте выпьем за... – Let's drink to / Let's toast

Вас – Here's to you...

Ваше здоровье – your health

Ваши успехи – your success

хозяйку дома – our hostess

наших гостей – our guests

тех, кто в море – those who are not / cannot be here with us

мир и дружбу между – peace and friendship between / among

нашими народами! (depending on how many people
are involved!) our peoples!

В добрый час! – To the success of (whatever project) /

Good luck! (If seeing someone off) / All the best!

С днем рождения! – Happy Birthday!

До дна! – Bottoms up!

На посошок! – One for the road!

Ответы на тосты

Благодарю / Спасибо за поздравления и добрые слова... – Thank you / I am grateful for / I appreciate / your congratulations and kind words.

Я поднимаю мой бокал за гостеприимных организаторов нашей встречи...

...без которых наша встреча была бы невозможна / ой – I wish to raise my glass to the hospitable organizers of our meeting / conference...who made our

meeting possible / brought about our meeting / without whom our meeting would have been impossible.

Мы хотели бы поблагодарить Вас за внимание / за теплый / радушный прием / за сердечные поздравления – We would like to thank you for your consideration / help / thoughtfulness / for the warm / friendly reception / welcome / for your heartfelt congratulations.

Мы надеемся, что наши встречи будут содействовать делу / укреплению / развитию дружеских связей – We hope that our meetings will advance / promote / further the development of / developing / strengthening friendly contacts.

От всего сердца / с благодарностью принимаем приглашение – We are most happy / delighted to accept / We accept with gratitude your invitation.

Господин министр, господин президент, дамы и господа!

Я хотел бы сначала от своего имени и от имени моей делегации сердечно поблагодарить вас за приглашение на этот прием.

За прошедшие дни мы ощутили большую дружбу и сердечность и смогли убедиться в высоком уровне Ваших научных исследований. Мы приобрели много ценного опыта, который послужит стимулом для нашей работы. Но самое большое впечатление произвели на нас ваши люди, благодаря трудолюбию, знаниям и умению которых вы достигли больших успехов в строительстве вашей страны. Эти успехи стали возможными лишь потому, что ваше правительство оказывает беспрецедентную поддержку науке и образованию. Мы хотели бы от всего сердца поздравить вас с этими успехами.

Позвольте мне поднять бокал за нашу дальнейшую совместную работу (за наше сотрудничество).

Mr. Minister,

Mr. President, ladies and gentlemen!

First of all, speaking personally and on behalf of my delegation, I should like to thank you most warmly / sincerely for the invitation to this reception.

In / during / over the past few days we have felt / received / experienced great friendship and warmth, and have seen for ourselves / gotten to know («become convinced of» is awkward) the high / advanced / sophisticated level of your scientific research. We have gained much valuable experience / learned much which will stimulate / encourage our (own) work.

But we have been most / especially / particularly / above all impressed by your people / for it is their hard work / diligence / willingness to work, knowledge and skill which have led to / resulted in / enabled you to achieve great success in building your country / whose hard work... has led to... / and («and» is a good device when interpreter does not know what is coming) their hard work which has led to great success in building your country. Such success / achievements were possible only because of the exemplary manner in which your government supports science and education / because of the outstanding / unique / extraordinary / remarkable support given / shown by your government for science and education. We most warmly / sincerely congratulate you on these outstanding / remarkable achievements / successes.

Allow me to / Permit me to / I should like to raise my glass to / offer / make a toast to your health and to our further joint projects / work / successful cooperation / cooperative projects.

Уважаемый господин Генеральный секретарь!

Дамы и господа!

Мы провели в этой стране пять прекрасных солнечных дней и притом не только в смысле погоды, но и в смысле сердечности и гостеприимства людей. Мы все тронуты этой дружбой, которая так щедро была проявлена к нам.

Наши беседы с Вами, г-н Генеральный секретарь, и Вашими коллегами, а также с многочисленными представителями всех слоев населения привели нас к лучшему пониманию идеалов и политики Вашей страны.

Хотя наше пребывание в Вашей стране было очень кратким, все же мы увидели, каких замечательных успехов добилась Ваша страна в науке, технике, промышленности и повышении благосостояния людей.

Mr. General Secretary, ladies and gentlemen,

We have spent five wonderful sunny days in this country, sunny both literally and figuratively, because of the / thanks to the warmth / cordial welcome and hospitality shown us / we have received («of people» is awkward). We were all deeply touched / moved by your generous friendship / generous display of friendship / the generous friendship shown us.

Our talks with you, Mr. General Secretary, and with your colleagues, as well as with many people from all walks of life / many different people («representatives of all strata of the population» is awkward) have given / provided us with a better understanding of the ideals and policies of your country.

Although our stay in your country / here / in this land has been very brief / short, we have seen / were able to see what remarkable / outstanding progress your country has made / success your country has achieved in science, technology, industry and raising the standard of living / improving the quality of people's lives.

Дамы и господа!

От имени всех я благодарю за оказанное нам гостеприимство, а также за торжественный прием в этой старинной ратуше. Прошу вас поднять бокал за здоровье Генерального секретаря, за дальнейшие научные успехи, за укрепление сотрудничества между нашими народами в духе гуманизма.

Ladies and gentlemen:

On behalf of all of us I should like to thank you for your hospitality, and also for the elegant / impressive reception in this ancient town hall. I should like to ask you to raise your glasses / to join me in a toast to the health of the General Secretary, to further scientific success / achievements, and to strengthening cooperation between our peoples in a constructive spirit / in a spirit of humanistic ideals

(З книги Л. Виссон «Синхронный перевод с русского на английский». – М.: Р. Валент, 2005)

6. РОЗРАХУНКИ ТА ВАЛЮТНО–КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
государственный банк	державний банк	state bank, national bank
инвестиционный банк	інвестиційний банк	investment bank
клиринговый банк	кліринговий банк	clearing bank
коммерческий банк	комерційний банк	commercial bank, trading bank, business bank
международный банк	міжнародний банк	international bank
национальный банк	національний банк	national bank
первоклассный банк	першокласний банк	first-class bank
резервный банк	резервний банк	reserve bank
центральный банк	центральний банк	central bank
эмиссионный банк	емісійний банк	bank of issue, bank of circulation
банк импортера	банк імпортера	importer's bank
банк третьей страны	банк третьої країни	third country bank
банк финансирования развития	банк фінансування розвитку	development financing bank
банк экспортера	банк експортера	exporter's bank
банк, основанный в... году	банк, заснований ... року	the bank established in..., the bank founded in..., the bank set up in...
отделение банка	відділення банку	bank branch
назначать банк	призначати банк	nominate a bank
пользоваться услугами банка, вести дела с банком	користуватися послугами банку, вести справи з банком	bank with a bank
поручать банку, давать поручение банку	доручати банку, дувати доручення банку	instruct a bank
банк-акцептант	банк-акцептант	acceptance bank
банк-корреспондент	банк-кореспондент	correspondent bank
банковская кредитная карточка	банківська кредитна картка	bank credit card
банковская система	банківська система	banking system
банковские операции	банківські операції	banking business, banking operations, transactions
банкрот	банкрут	bankrupt
валюта	валюта	currency, exchange

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
векселедатель, трасант	векселедавець, трасант	drawer (of a bill)
векселедержатель, ремитент	ремітент	payee, drawee
вексель	вексель	bill, bill of exchange, draft
взнос(-ы), часть	внесок(-ки), частина	installment(-s), contribution
денежный взнос	грошовий внесок	financial contribution
ежегодный взнос	щорічний внесок	annual installment
ежемесячный взнос	щомісячний внесок	monthly installment
очередной взнос	черговий внесок	(next) installment
первоначальный взнос	первісний внесок	initial installment
полугодовой взнос	піврічний внесок	semi-annual installment
равные взносы	рівні внески	equal installments
выплачивать взносами	виплачувати внесками	pay by installments
погашать кредит взносами	погашати кредит внесками	reimburse the credit by installments
взнос в размере...%	внесок у розмірі... %	installment of...%
вклад, депозит	внесок, депозит	deposit
банковский депозит	банківський депозит	bank deposit
бессрочный вклад	безтерміновий вклад	demand deposit, sight deposit
краткосрочный вклад	короткотерміновий вклад	short deposit
срочный вклад	строковий вклад	fixed deposit, time deposit
вносить деньги на депозит	вносити гроші на депозит	place money on deposit
выплачивать деньги по депозиту	виплачувати гроші за депозитом	pay a deposit
вкладчик	вкладник	depositor
возмещение	відшкодування	reimbursement
гарантийное письмо	гарантійний лист	letter of guarantee
гарантия, поручительство	гарантія, поручництво	guarantee
кредитное поручительство	кредитне поручництво	credit guarantee
грационный период, льготный период	граціонний період, пільговий період	grace period, period of grace
дата зачисления денег на банковский счет	дата зарахування грошей на банківський рахунок	value date

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
дата погашения (ценных бумаг)	дата погашення (коштовних паперів)	maturity date
дебитор	дебітор	debtor
девальвация	девальвація	devaluation
депозит	депозит	deposit
доверитель	довіритель	trustee
долг(-и)	борг(-и)	debt(-s)
внешний долг	зовнішній борг	external debt, foreign debt
долгосрочный долг	довгостроковий борг	long-term debt
краткосрочный долг	короткостроковий борг	short-term debt
непогашенный долг	непогашений борг	active debt, outstanding debt
взыскание долгов	стягнення боргів	collection of debts
аннулировать долги	анулювати борги	cancel debts
взыскивать долг	стягувати борг	recover a debt
покрывать долг	покривати борг	meet a debt, settle a debt
должник, дебитор	боржник, дебітор	debtor
несостоятельный должник	неспроможний боржник	poor debtor, insolvent
должник по векселю	боржник за векселем	bill debtor
задолженность	заборгованість	debt, indebtedness, arrears
внешняя задолженность	зовнішня заборгованість	external indebtedness, external debt
бремя внешней задолженности	тягар зовнішньої заборгованості	burden of external debt
дебиторская задолженность	дебіторська заборгованість	debt receivable
общая задолженность	загальна заборгованість	total debt, cumulative arrears
текущая задолженность	поточна заборгованість	current debt, floating debt
чистая задолженность	чиста заборгованість	net indebtedness, net debt
чрезмерная задолженность	надмірна заборгованість	excessive indebtedness, heavy indebtedness
виды задолженности	види заборгованості	forms of indebtedness
задолженность банку	заборгованість банку	bank indebtedness, bank debt
задолженность по векселю	заборгованість за векселем	debt on a bill
задолженность по клирингу	заборгованість клірингова	clearing debts

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
погашение задолженности иметь задолженность заем, займ(-ы) несвязанные займы, необусловленные займы	погашення заборгованості мати заборгованість позика, позик(-и) непов'язані позики	redemption of a debt, debt service payments be in arrears loan(-s) untied loans
погашение займов срок погашения займов гарантировать заем заключать соглашение о займе	погашення позик строк погашення позик гарантувати позику містити угоду про позику	payment of loans maturity of loans guarantee a loan negotiate a loan
получать заем, заключать сделку о займе	одержувати позику, укладати угоду про позику	take up a loan
сделать заем заемщик (получатель ссуды)	позичити позичальник (одержувач позички)	raise a loan borrower
капитал авансированный капитал	капітал авансований капітал	capital advanced capital
акционерный капитал	акціонерний капітал	capital of a company, stock capital
банковский капитал долгосрочный капитал замороженный капитал инвестированный капитал	банківський капітал довгостроковий капітал заморожений капітал інвестований капітал	banking capital long-term capital frozen capital invested capital
иностранный капитал краткосрочный капитал	іноземний капітал короткостроковий капітал	foreign capital short-term capital
начальный капитал неиспользуемый капитал, «мертвый капитал» оборотный капитал	початковий капітал невикористовуваний капітал, «мертвий капітал» оборотний капітал	seed capital idle capital, dead capital circulating capital, floating capital, current capital, working capital
основной капитал валовые капиталовложения в основной капитал	основний капітал валові капіталовкладення в основний капітал	fixed capital gross fixed capital formation

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
постоянный капитал	постійний капітал	constant capital
ссудный капитал	позичковий капітал	loan capital
частный капитал	приватний капітал	private capital
обращение капитала	обіг капіталу	circulation of capital
вкладывать капитал, инвестировать капитал	вкладати капітал, інвестувати капітал	invest capital
привлекать капитал	залучати капітал	attract capital
капиталовложения, инвестиции	капіталовкладення, інвестиції	investment, capital investment
эффективность капиталовложений	ефективність капіталовкладень	efficiency of investment
производить капиталовложения	робити капіталовкладення	invest
клиринг	кліринг	client clearing
платежи по клирингу	платежі за клірингом	clearing payments
клиринговые операции	клірингові операції	clearing transactions
комиссия	комісія	commission
банковская комиссия	банківська комісія	banker's commission
ставки комиссии	ставки комісії	commission rates
взимать комиссию	стягувати комісію	charge commission
корреспондентские отношения	кореспондентські відносини	correspondent relations
устанавливать корреспондентские отношения	встановлювати кореспондентські відносини	establish correspondent relations
кредит(-ы)	кредит(-и)	credit(s)
акцептно-рамбурсный кредит	акцептно-рамбурсний кредит	reimbursement credit
акцептный кредит	акцептний кредит	acceptance credit
банковский кредит	банківський кредит	bank credit
бланковый кредит	бланковий кредит	blank credit
вексельный кредит	вексельний кредит	paper credit
государственный кредит	державний кредит	public credit, state credit
дешевый кредит	дешевий кредит	low-interest credit
долгосрочный кредит	довгостроковий кредит	long-term credit
использованный кредит	використаний кредит	used credit
исчерпанный кредит	вичерпаний кредит	exhausted credit
коммерческий кредит	комерційний кредит	commercial credit, trade credit

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
конткоррентный кредит	конткоррентний кредит	current account credit
краткосрочный кредит	короткостроковий кредит	short-term credit
неиспользованный кредит	невикористаний кредит	unused credit, unutilized credit
подтоварный кредит	підтоварний кредит	commercial credit
правительственный кредит	урядовий кредит	governmental credit
предоставленный кредит	наданий кредит	the credit given, the credit granted, the credit extended
револьверный кредит (автоматически возобновляемый кредит)	револьверний кредит (автоматично поновлюваний кредит)	revolving credit
резервный кредит	резервний кредит	standby credit
связанный кредит	зв'язаний кредит	tied credit
среднесрочный кредит	середньостроковий кредит	intermediate term credit
экспортный кредит	експортний кредит	export credit
в кредит	у кредит	on credit
покупка в кредит	покупка в кредит	purchase on credit
продажа в кредит	продаж у кредит	credit sale
поставлять в кредит	поставляти в кредит	deliver on credit, supply on credit
в счет кредита	у рахунок кредиту	on account of credit
за счет кредита	за рахунок кредиту	out of the proceeds of credit
финансировать за счет кредита	фінансувати за рахунок кредиту	finance out of the proceeds of the credit
использование (части) кредита	використання (частини) кредиту	utilization of (part of) credit
дата использования (части) кредита	дата використання (частини) кредиту	date of utilization of (part of) credit
датой использования (части) кредита считается...	датою використання (частини) кредиту вважається...	date of utilization of (part of) credit is considered...
кредит в сумме...	кредит у сумі...	credit to the amount of..., credit amounting to...
кредит на экономическое развитие	кредит на економічний розвиток	development credit

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
кредит с погашением в рассрочку	кредит з погашенням у розстрочку	installment credit
ликвидность кредита	ліквідність кредиту	credit liquidity
назначение кредита	призначення кредиту	purposes of credit
недостаток кредитов	недостача кредитів	tight credit
нестабильность кредитов	нестабільність кредитів	instability of credit
неуплата задолженности по кредиту	несплата заборгованості за кредитом	credit default
обеспечение кредита	забезпечення кредиту	security for credit
погашение кредита	погашення кредиту	credit repayment, repayment of credit
досрочное погашение кредита	дострокове погашення кредиту	advanced repayment of credit, pre-schedule repayment of credit
гарантия погашения кредита	гарантія погашення кредиту	guarantee of credit repayment
пользование кредитом	користування кредитом	use of credit
процент за пользование кредитом	відсоток за користування кредитом	interest on credit
предоставление кредита	надання кредиту	credit arrangement
условия предоставления кредита	умови надання кредиту	credit terms
продолжительность кредита	тривалість кредиту	duration of credit
риск неплатежа по кредиту	ризик неплатежу за кредитом	credit risk
срок кредита	строк кредиту	credit period
сумма кредита	сума кредиту	amount of credit, credit amount
неоплаченная сумма кредита	неоплачена сума кредиту	outstanding amount of credit
сумма кредита, на которую начисляется процент	сума кредиту, на яку нараховується відсоток	principal amount of credit
превышать сумму кредита	перевищувати суму кредиту	exceed the amount of credit
условия кредита	умови кредиту	credit terms
часть кредита	частина кредиту	part of credit
неиспользованная часть кредита	невикористана частина кредиту	unused part of credit

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
фактически использованная часть кредита	фактично використана частина кредиту	actually utilized part of credit, actually used part of credit
кредит, предоставленный по межправительственному соглашению	кредит, наданий за міжурядовою угодою	credit extended under the intergovernmental agreement
гарантировать кредит	гарантувати кредит	guarantee credit
использовать кредит	використовувати кредит	utilize credit, use credit
кредит покрывает	кредит покриває	credit covers
погашать кредит... в течение..., ежегодными долями, равными долями	погашати кредит... протягом..., щорічними частками, рівними частками	repay a credit... within..., by annual installments, by equal installments
получать кредит	одержувати кредит	obtain credit
превышать кредит	перевищувати кредит	exceed credit
предоставлять кредит	надавати кредит	extend credit, give credit, grant credit
пролонгировать кредит	пролонгувати кредит	prolong credit
кредитная политика	кредитна політика	credit policy
кредитная сделка	кредитна угода	credit deal, business deal
кредитные ограничения	кредитні обмеження	credit restrictions
кредитные операции	кредитні операції	credit operations
кредитные отношения	кредитні відносини	credit relations
кредитные средства	кредитні засоби	proceeds of credit
кредитные учреждения	кредитні установи	credit institutions, lending institutions, credit agencies
кредитный контроль, кредитное регулирование	кредитний контроль, кредитне регулювання	credit control
кредитный рынок	кредитний ринок	credit market
кредитование	кредитування	crediting
источники кредитования	джерела кредитування	credit facilities
кредитование внешней торговли	кредитування зовнішньої торгівлі	foreign trade crediting
кредитор	кредитор	creditor, lender
кредитоспособность	кредитоспроможність	credit standing, credit worthiness
стандарты кредитоспособности	стандарты кредитоспроможності	credit standards
кросс-курс	крос-курс	cross-rate rate

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
курс	курс	rate
вексельный курс	вексельний курс	rate of exchange
взаимный курс	взаємний курс	reciprocal rate
выгодный курс	вигідний курс	favourable rate
заключительный курс	заклучний курс	closing rate
курс дня	курс дня	current rate, rate of the day
курс покупателей	курс покупців	bid quotation, buyer's rate, buying rate
курс покупки чеков	курс покупки чеків	cheque rate
курс продавцов	курс продавців	sellers' rate, selling rate
курс свободного рынка	курс вільного ринку	money market exchange rate
курс срочной тратты по курсу	курс термінової тратти за курсом	sight rate at the rate
курс, принятый на... зафиксировать курс	курс, прийнятий на... зафіксувати курс	rate adopted as of... fix the rate
льготные дни (для уплаты по векселям)	пільгові дні (для оплати векселів)	days of grace
льготный срок	пільговий строк	grace period
маржа (разница, остаток)	маржа (різниця, залишок)	margin
наличные (деньги)	готівка (гроші)	cash
за наличные	за готівку	for cash
продажа за наличные	продаж за готівку	cash sale
продавать за наличные	продавати за готівку	sell for cash
наличными	готівкою	by cash, in cash
наличными без скидки	готівкою без знижки	net cash
платить наличными	платити готівкою	pay cash
неплатежеспособность, несостоятельность	неплатоспроможність, неспроможність	bankruptcy, insolvency
обязательство(-а)	зобов'язання	liability(-ies)
долгосрочные обязательства	довгострокові зобов'язання	fixed liabilities
краткосрочные обязательства	короткострокові зобов'язання	current liabilities
срок погашения кредитного обязательства	строк погашення кредитного зобов'язання	due date, maturity date
потенциальные обязательства	потенційні зобов'язання	contingent liability

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
овердрафт (превышение кредита в банке, задолженность банку)	овердрафт (перевищення кредиту в банку, заборгованість банку)	overdraft
допускать овердрафт	допускати овердрафт	overdraw an account
иметь право произвести овердрафт	мати право зробити овердрафт	have an overdraft
отсрочка (для выполнения обязательств)	відстрочка (для виконання зобов'язань)	deferment, postponement
отсрочка платежа	відстрочка платежу	delay in payment, postponement of payment, deferred payment
предоставлять отсрочку платежа	надавати відстрочку платежу	grant a delay in payment
платеж	платіж	payment
плательщик	платник	payer
покрытие (обеспечение)	покриття (забезпечення)	cover
помощь	допомога	aid, assistance
иностранная помощь	іноземна допомога	foreign aid
кредитная помощь	кредитна допомога	credit aid
финансовая помощь	фінансова допомога	financial aid
помощь в виде субсидий	допомога у вигляді субсидій	assistance in grant form
помощь в целях развития	допомога з метою розвитку	development aid
использовать помощь	використовувати допомогу	utilize aid
прибыль	прибуток	profit, return
норма прибыли	норма прибутку	rate of return
прибыль на инвестированный капитал	прибуток на інвестований капітал	return on capital, return on investment
процент(-ы)	відсоток(-тки)	interest, per cent, percentage
высокий процент	високий відсоток	high interest
годовой процент	річний відсоток	annual interest
льготный процент	пільговий відсоток	concessionary interest rate
начисленные проценты	нараховані відсотки	accrued interest, accrued charges
уплата начисленных процентов	сплата нарахованих відсотків	payment of accrued interest

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
низкий процент	низький відсоток	low interest
отсроченный процент	відстрочений відсоток	deferred interest
ссудный процент	позичковий відсоток	loan interest
условленные проценты	домовлені відсотки	agreed interest
учетный процент	обліковий відсоток	rate of discount, discount rate
чрезмерный процент	надмірний відсоток	excessive interest
капитал и проценты	капітал і відсотки	capital and interest
норма процента	норма відсотка	rate of interest, interest rate
обычная норма процента	звичайна норма відсотка	conventional rate of interest
предельная норма процента	гранична норма відсотка	ceiling rate
рыночная норма процента	ринкова норма відсотка	market rate of interest
процент годовых	відсоток річних	annual interest rate
из расчета...% годовых	з розрахунку...% річних	at...% per annum
процент по кредиту	відсоток за кредитом	interest on credit
проценты за пользование кредитом	відсотки за користування кредитом	interest on credit
размер процента	розмір відсотка	interest rate
ставка процента	ставка відсотка	interest rate
установленная законом ставка процента	встановлена законом ставка відсотка	legal interest rate, legal rate of interest
уплата процентов	сплата відсотків	interest payment
срок уплаты процентов	строк сплати відсотків	interest payment date
условия начисления процентов	умови нарахування відсотків	terms of interest
взимать процент	стягувати відсоток	collect interest
выплачивать процент	виплачувати відсоток	pay interest
расписка	розписка	receipt
временная расписка	тимчасова розписка	interim receipt
сохранная расписка	охоронна розписка	trust receipt
рассрочка	розстрочка	installment plan, deferred payment plan
в рассрочку	у розстрочку	on an installment plan, on a deferred payment plan
продажа в рассрочку	продаж у розстрочку	installment sale
рассрочка платежей	розстрочка платежів	payments by installments

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
предоставляют рассрочку платежей расчет(-ы)	надавати розстрочку платежів розрахунок(-ки)	give the right to pay by installments payment(-s), settlement(-s)
клиринговые расчеты международные расчеты	клірингові розрахунки міжнародні розрахунки	clearing payments international payments
многосторонние расчеты	багатобічні розрахунки	multilateral payments
система многосторон- них расчетов	система багатобічних розрахунків	multilateral payments system cash (payment)
наличный расчет за наличный расчет	розрахунок готівкою за готівку	by cash, in cash
покупка за наличный расчет	купівля за готівку	purchase for cash
продажа за наличный расчет	продаж за готівку	cash sale
окончательный расчет порядок расчетов	остаточний розрахунок порядок розрахунків	final settlement procedure of (for) payments
расчет наличными условия расчетов	розрахунок наявними умови розрахунків	cash settlement terms of payment
расчетная палата ревальвация	розрахункова палата ревальвация	clearing house reevaluation
реинвестирование средств, высвобождаю- щихся по мере истече- ния срока прежних эмиссий, в новые обязательства	реінвестування коштів, які вивільняються в міру закінчення строку колишніх емісій, у нові зобов'язання	rollover
рынок	ринок	market
рынок капитала	ринок капіталу	capital market
рынок кредита	ринок кредиту	credit market
сделка(-и)	угода(-и)	deal, transaction, business, bargain
банковская сделка	банківська угода	banking transaction
внешнеторговая сделка	зовнішньоторговельна операція	foreign trade transaction
кредитная сделка	кредитна угода	credit transaction
межбанковская сделка	міжбанківська угода	interbank transaction
сделка за наличный расчет	угода за готівку	spot business

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
заключать сделку	укладати угоду	make a deal, transact agreement
соглашение	угода	arrangement
валютное соглашение	валютна угода	monetary agreement
действующее соглашение	діюча угода	agreement in force
кредитное соглашение	кредитна угода	credit agreement
межбанковское соглашение	міжбанківська угода	interbank agreement
платежное соглашение	платіжна угода	payments agreement
резервное соглашение	резервна угода	standby arrangement
торговое соглашение	торговельна угода	trade agreement
финансовое соглашение	фінансова угода	financial agreement
соглашение о клиринговых расчетах	угода про клірингові розрахунки	clearing agreement, clearing arrangement
соглашение о кредите	угода про кредит	credit agreement
соглашение о торговле и платежах	угода про торгівлю й платежі	trade-and-payments agreement
подписывать соглашение	підписувати угоду	sign an agreement
прекращать действие соглашения	припиняти дію угоди	terminate an agreement
соглашение предусматривает	угода передбачає	the agreement provides for
средства, ресурсы	засоби, ресурси	funds, resources
бюджетные средства	бюджетні кошти	budgetary funds
государственные средства	державні кошти	public funds
денежные средства	кошти	monetary resources
денежные средства, имеющиеся в наличии	кошти в наявності	available funds
наличные средства	готівка	cash
дефицит наличных средств	дефіцит наявних коштів	cash deficit
финансовые средства	фінансові кошти	financial resources, financial instruments
мобилизация средств (денег)	мобілізація коштів (грошей)	money mobilization
объединение ресурсов	об'єднання ресурсів	pooling of resources
мобилизовать средства (деньги)	мобілізувати кошти (гроші)	raise money

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
ссуда	позичка	loan
банковская ссуда	банківська позичка	bank loan
беспроцентная ссуда	безвідсоткова позичка	loan without interest
долгосрочная ссуда	довгострокова позичка	long-term loan
краткосрочная ссуда	короткострокова позичка	short-term loan
нецелевая ссуда	нецільова позичка	no-purpose loan
онкольная ссуда	онкольна позичка	call loan
«связанная» ссуда	«зв'язана» позичка	tied loan
среднесрочная ссуда	середньострокова позичка	intermediate loan
срочная ссуда (ссуда, предоставленная на определенный срок)	термінова позичка (позичка, надана на певний строк)	time loan
погашение ссуды	погашення позички	redemption of a loan
погашать ссуду	погашати позичку	redeem a loan, meet a loan, pay off a loan
получать ссуду	одержувати позичку	contract a loan, raise a loan
предоставлять ссуду	надавати позичку	allow a loan
ставка	ставка	rate
минимальная ставка	мінімальна ставка	minimum rate
общераспространенная (существующая) ставка	загальнопоширена (існуюча) ставка	prevailing rate
процентная ставка	відсоткова ставка	interest rate, rate of interest
долгосрочная процентная ставка	довгострокова відсоткова ставка	long-term rate of interest
краткосрочная процентная ставка	короткострокова відсоткова ставка	short-term rate of interest
процентная ставка по ссуде	відсоткова ставка позички	loan rate
умеренная процентная ставка	помірна відсоткова ставка	moderate interest rate
потолок процентной ставки	межа відсоткової ставки	interest rate ceiling
размер процентной ставки	розмір відсоткової ставки	interest rate, rate of interest, rate per cent
учетная ставка	дисконтна (облікова) ставка	discount rate
официальная учетная ставка центрального банка	офіційна дисконтна (облікова) ставка центрального банку	official rate of discount

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
учетная ставка банка	дисконтна (облікова) ставка банку	bank rate
ставка банковского учета	ставка банківського обліку	discount rate
ставка процента	ставка відсотка	rate of interest
номинальная ставка процента	номінальна ставка відсотка	nominal rate of interest
реальная ставка процента	реальна ставка відсотка	real interest rate
ставка процента по долгосрочным кредитным обязательствам	ставка відсотка за довгостроковими кредитними зобов'язаннями	long rate
страны, получающие помощь	країни, що одержують допомогу	recipient countries
страны, предоставляющие помощь	країни, що надають допомогу	aid-giving countries
страна-должник	країна-боржник	debtor country
страна-донор	країна-донор	donor country
страна-заемщик	країна-позичальник	borrower
страна-кредитор	країна-кредитор	creditor country, lending country
страна-получатель кредита	країна-одержувач кредиту	borrower, recipient country
страны-получатели (помощи, платежей, кредитов)	країни-одержувачі (допомоги, платежів, кредитів)	recipient countries
страны-экспортеры капитала	країни-експортери капіталу	capital-exporting countries
субсидия	субсидія	grant
счет(-а)	рахунок(-нки)	account(-s), invoice
блокированный счет	блокований рахунок	blocked account
клиринговый счет	кліринговий рахунок	clearing account
кредитный счет	кредитний рахунок	credit account
ведение кредитного счета	ведення кредитного рахунку	keeping of a credit account
порядок ведения кредитного счета	порядок ведення кредитного рахунку	procedure of keeping a credit account
устанавливать порядок ведения кредитного счета	встановлювати порядок ведення кредитного рахунку	set up the procedure of keeping a credit account

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
остаток на кредитном счете	залишок на кредитному рахунку	balance of a credit account
номер счета	номер рахунку	account number
счет «востро»	рахунок «востро»	vostro account
счет «лоро»	рахунок «лоро»	loro account, vostro account
счет «ностро»	рахунок «ностро»	nostro account, due from banks
выписка со счета	виписка з рахунку	statement of account
поправка (исправление) записи по банковскому счету	виправлення запису за банківським рахунком	adjustment
вести счет(-а)	вести рахунок(-нки)	operate an account, keep accounts, maintain accounts
закрывать счет	закривати рахунок	close an account
открывать счет	відкривати рахунок	open an account, set up an account
трассат	трасат	drawee
тратта	тратта	draft
условия (кредитов)	умови (кредитів)	terms
льготные условия	пільгові умови	concessionary terms, easy terms, favourable terms, soft terms
приемлемые условия	прийнятні умови	acceptable terms
учет	облік	discounting
учет векселей	облік векселів	discount of bills of exchange
финансирование	фінансування	financing
внешнее	зовнішнє фінансування	external financing,
финансирование		outside financing
внутреннее	внутрішнє	internal financing
финансирование	фінансування	additional
дополнительное	додаткове фінансування	additional financing
финансирование		
компенсационное	компенсаційне	compensatory financing
финансирование	фінансування	
источники	джерела фінансування	sources of financing
финансирования		financial
разрешение на	дозвіл на фінансування	authorization
финансирование		

RUSSIAN	UKRAINIAN	ENGLISH
финансирование развития	фінансування розвитку	development financing
финансирование торговли	фінансування торгівлі	trade financing
финансировать фонд(-ы)	фінансувати фонд(-и)	finance fund(-s), capital
амортизационный фонд	амортизаційний фонд	amortization fund, depreciation fund
банковские фонды	банківські фонди	funds of bank
замороженные фонды	заморожені фонди	frozen capital
иностранные фонды	іноземні фонди	foreign funds
кредитные фонды	кредитні фонди	credit resources
правительственные фонды	урядові фонди	government funds
резервные фонды	резервні фонди	emergency funds, reserve funds
фонд капиталовложений	фонд капіталовкладень	investment fund
фонд основного капитала	фонд основного капіталу	capital fund
фонд погашения задолженности	фонд погашення заборгованості	redemption fund
фонд потребления	фонд споживання	consumption fund exchange
фонд стабилизации валюты	фонд стабілізації валюти	stabilization fund, equalization fund
фонды предприятия	фонди підприємства	works funds
фонды развития	фонди розвитку	development funds
инвестировать фонды	інвестувати фонди	invest funds
фондоотдача	фондовіддача	yield of capital investments
чек	чек	cheque
дорожный чек	дорожній чек	traveller's cheque
удостоверенный чек	засвідчений чек	certified cheque
чек кассира	чек касира	cashier's cheque

On the basis of Russian-English Phrase Book on Foreign Economic Relations (L.G. Pamukhina, S.N. Lubimtseva), Russky Yazyk Publishers, Moscow.

7. ТАБЛИЦІ УПС

BUDGET ISSUES / BANKING (УПС)

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
активы / активи / assets	A ²
акции / акції / stocks / shares / equity	a ²
амортизация / амортизація / depreciation	δ
будущая стоимость / майбутня вартість / future value	fv
валовая прибыль / валовий прибуток / gross revenue	Вал
Главная книга / Головна книга / general ledger	КН+
готовая продукция / готова продукція / finished goods	g ⁺
денежный поток / грошовий потік / cash flow	≈c
дивиденды / дивіденди / dividends	d ²
доход, прибыль / доход, прибуток / revenue, income	gx
запасы / запаси / inventory	3 ²
иждивенцы / утриманці / dependants	иж
капитал / капітал / equity	k
накладные расходы / накладні витрати / overhead costs	o / h
налог на имущество / податок на майно / property tax	pT
налог с продаж / податок з продажу / sales tax	sT
налоговая льгота / податкова пільга / tax break	-T
налоговые органы / податкові органи / tax authorities	н / о
начисления / нарахування / accruals	нач ²
НДС / ПДН / VAT	vat
незавершенное производство / незавершене виробництво / work-in-progress	н-ка
нематериальные активы / нематеріальні активи / intangible assets	-m
облигации / облигації / bonds	обл ²
обязательства / зобов'язання / liability	lia
основные средства / основні засоби / кошти / fixed assets	f / a
отсроченные налоги / відстрочені податки / deferred taxes	T~
отчет о прибылях и убытках / звіт про прибутки й збитки / income statement	п / у
отчетный год / звітний рік / fiscal year	f / y
отчисления от зарплаты / відрахування від зарплати / payroll tax	о-з / п
походный налог / податок на прибуток / income tax	iT
предполагаемый доход / передбачуваний прибуток / marginal revenue	mR

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
распределение / розподіл / allocation	II→
растрата / розтрата / embezzlement	→III
расходы, не включенные в себестоимость / витрати, не включені в собівартість / non-deductible expenses	-cp ²
сбор налогов / збір податків / tax collection	сб
снижение налогов / зниження податків / reduction of taxes	T↓
сомнительные долги / сумнівні борги / bad debts	-d
ставка процента / відсоткова ставка / interest rate	%
статья бюджета / стаття бюджету / budget issue	§b
счет / рахунок / account	сч
счета к оплате / рахунки до сплати / accounts payable	сч→
счета к получению / рахунки до одержання / accounts receivable	сч+
текущая стоимость / поточна вартість / present value	ст
трансферты / трансферти / transfers	tf→
убыток / збиток / loss	-
уклонение от налога / відхилення від податків / tax evasion	T /
финансирование капитальных вложений / фінансування капітальних вкладень / capital budgeting	ф→кв
центр затрат / центр витрат / cost center	цз

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС, ФІНАНСИ (УПС)

English	Russian / Ukrainian	УПС
economy	хозяйство, экономика / господарство, економіка	Е
planned / market economy	плановое / рыночное хозяйство / планове / ринкове господарство	PE / M
profitable, advantageous	прибыльный, выгодный / прибутковий, вигідний	P+
profit	прибыль / прибуток	P
profitability	рентабельность, доходность / рентабельність, прибутковість	P+
recession	спад / спад	СП
producer / manufacturer / maker	производитель / виробник	Pp
consumer	потребитель / споживач	с
consumer goods	потребительские товары / товары народного потребления / споживчі товари / товари народного споживання	тнп
consumption	потребление / споживання	с+

English	Russian / Ukrainian	УПС
savings (e.g. in savings bank account)	сбережения / заощадження	Сб ²
savings, to save on something / economize	экономия, экономить / економія, заощаджувати	Э / я
growth rate	темпы роста / темпи зростання, розвитку	ТР
supply and demand	спрос и предложение / попит та пропозиція	S / D
sales and purchase	продажа и закупка / продаж та закупівля	SS / P
transition (to market)	переход к рыночной экономике / перехід до ринкової економіки	T→M
means of production	средства производства / засоби виробництва	СП
entrepreneur	предприниматель / підприємець	ер
enterprise	предприятие / підприємство	ер ⁺
joint venture	совместное предприятие (СП) / спільне підприємство	J / V
employer / employee	работодатель / служащий / работодатель / службовець	ee / er
raise labour productivity	повышать производительность труда / підвищувати продуктивність праці	↑LP
cost accounting	хозрасчет / госпрозрахунок	XP
production / prime cost / cost price	себестоимость / собівартість	c / ct
stock exchange / (Am.) stock market	биржа / біржа	SE
broker	(биржевой) маклер, брокер / (біржовий) маклер, брокер	б / м
stock / share	акция / акція	Ац

bond	облигация / облигація	Об
raw materials	сырье / сировина	Rm
natural resources	природные ресурсы / природні ресурси	ПР
oil pipeline	нефтепровод / нафтопровід	Н / П
factory assets / funds	фонды предприятия / фонди підприємства	Фпр
payments	отчисления / відрахування	p / m
incentive	стимул / стимул	Ст
competitive	конкурентоспособный / конкурентоспроможний	КОН ⁺
labor intensive	трудоемкий / трудомісткий	L / i

management, administration	руководство, управление / керівництво, управління	adm
manpower	рабочая сила / робоча сила	m / p
output	выпуск, объем (производства) / випуск, обсяг (виробництва)	o-p
currency	валюта / валюта	c
convertible / hard	конвертируемая, твердая / конвертована, тверда	conv / h
rate of exchange	обменный курс / обмінний курс	Rex
loan / credit	заем / позика	Cr
interest rate	процентная ставка / відсоткова ставка	%c
discount rate	учетная ставка / облікова ставка	y / c
costs / expenditures / expenses	издержки, затраты / расходы / витрати	ИЗД ²
cash	наличные / готівка	нал
overhead	накладные расходы / накладні витрати	n / p
(capital) investments	капиталовложения / капіталовкладення	I ²
revenue	поступления / надходження	Rv
per capita	на душу населения / на душу населення	p / c
consumption / accumulation fund	фонд потребления / накопления / фонд споживання / заощадження	ФП / ФН
turnover	торговый оборот / торговельний оборот	t / o
commodity turnover, circulation	товарооборот / товарообіг	c / o
in short supply, shortage, deficit; trade deficit	дефицитный; нехватка, дефицит; дефицит торгового баланса / дефіцитний; недостача, дефіцит; дефіцит торговельного балансу	Д, t / d
wholesale / retail	оптовый / розничный / оптовый / роздрібний	опт / рзн
balance of payments	платежный баланс / платіжний баланс	b / p
balance of trade	торговый баланс / торговельний баланс	b / t
surplus	сальдо (положительное) / сальдо (позитивне)	S+
assets / liabilities	активы / пассивы / активи / пасиви	a / l ²
trade surplus budget surplus	положительное сальдо торгового баланса / позитивне сальдо торговельного балансу профицит бюджета / профіцит бюджету	S+ B+

(За матеріалами книги А.П. Чужакіна «Мир перевода»)

FINANCIAL CRISIS / BANKING SYSTEM

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
merger / слияние / об'єднання	∞
acquisition / поглощение / поглинання	aq
foreclosure / потеря права выкупа заложенного имущества / втрата права викупу закладеного майна	f.c.
income inequalities / неравенство доходов / нерівність доходів	in ≠
subprime mortgage loan / ипотечный банковский заем, предоставляемый гражданам, доходы которых, с точки зрения банков, заведомо ниже оптимальных / іпотечна банківська позика, надана громадянам, доходи яких, з погляду банків, свідомо нижче оптимальних	sub mort L
securitization / секьюритизация / сек'юритизація	sec
subprime mortgage crisis / кризис низкокачественной ипотеки / криза низькоякісної іпотеки	sub mort ↓
subprime borrower / ненадежный заемщик, заемщик с плохой кредитной историей / ненадійний позичальник, позичальник з поганою кредитною історією	sub borr
subprime assets / субстандартные активы / субстандартні активи	sub as ²
liquidity crunch / кризис ликвидности / криза ліквідності	liq ↓
write-down / частичное списание со счета / часткове списання з рахунку	w –
write-off / полное списание со счета / повне списання з рахунку	W -
insolvency / неплатежеспособность / неплатоспроможність	pay
listing / котировка / котирування	list
to be listed on stock market / котироваться / котируватися	List+
money supply / денежная масса / грошова масса	Money+
equity capital / акционерный капитал / акціонерний капітал	e / c
audit / ревизия, контрольная проверка / ревізія, контрольна перевірка	au
accounting and reporting / учет и отчетность / облік та звітність	Ac+rep
automated teller machine / банкомат / банкомат	ATM
capital flight / утечка капитала / витік капіталу	cap↓
issue / эмиссия / емісія	+++
maturity / срок погашения / строк погашення	mat
arrears / задолженность / заборгованість	Ar-
mortgage / ипотека / іпотека	mort
collateral / залог / залог	col
lender / кредитор / позичальник	l→

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
borrower / получатель / одержувач	b←
grant / безвозмездная субсидия / безоплатна субсидія	!g!
account / счет / рахунок	ac
gross national product / валовой национальный продукт / валовий національний продукт	GNP
gross domestic product / валовой внутренний продукт / валовий внутрішній продукт	GDP
purchasing power parity / паритет покупательной способности / паритет купівельної спроможності	PPP
treasury bond / облигация внутреннего государственного займа / ОВДП – облігація внутрішньої державної позики	Tb
stock market / фондовый рынок / фондовий ринок	sm
non-performing loan / недействующий кредит, неблагополучный кредит, просроченный кредит / недіючий кредит, прострочений кредит	n-p. l
recession / спад, рецессия / спад, рецесія	r↓
depreciation / обесценивание / знецінювання	рїее
bailout / пакет правительственных антикризисных мер / пакет державних антикризових заходів	B1 +
toxic assets / токсичные активы / токсичні активи	T!a ²
inflation / инфляция / інфляція	infl
stagflation / стагфляция / стагфляція	sgfl
stagnation / стагнация, застой / стагнація	stag
Tier 1 capital / основной капитал или чистая стоимость капитала, которая служит буфером при убытках; акционерный капитал и накопленные резервы / основний капітал або чиста вартість капіталу, яка слугує буфером при збитках	T1c
Tier 2 capital / капитал второго уровня или субординированный долг / капітал другого рівня або субординований борг	T2c
hedging / хеджирование / хеджування	hdg
futures / фьючерсы / ф'ючерси	f↑ ²
internet banking / интернет банкинг / інтернет банкінг	I-bg
syndicated loans / синдицированный кредит / синдигований кредит	Syn l
a return on equity / прибыль с акционерного (собственного) капитала / прибуток з акціонерного (власного) капіталу	ROE
supervision / надзор / нагляд	..
indebtedness / задолженность, сумма долга / заборгованість, сума боргу	Debt+

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
return on assets / норма прибыли на основные фонды, рентабельность активов, относительный показатель эффективности деятельности / норма прибутку на основні фонди, рентабельність активів, відносний показник ефективності діяльності	ROA
receivables / дебиторская задолженность / дебіторська заборгованість	rec
payables / кредиторская задолженность / кредиторська заборгованість	paybl
allocations / отчисления / відрахування	al→
consolidated budget / консолидированный бюджет / зведений бюджет	Con bud
budgetary policy / бюджетная політика / бюджетна політика	bud pol
budgetary funds / бюджетные средства / бюджетні кошти	bud f
off-budget funds / позабюджетне средства / позабюджетні кошти	bud f ²
budget balance / сальдо бюджета / сальдо бюджету	bud bl
taxation policy / налоговая политика / податкова політика	tax pol
securities / ценные бумаги / цінні папери	+sec ⁺ ²
banking metals / банковские металлы / банківські метали	b met ²
currency valuables / валютные ценности / валютні цінності	c val ²
money transfer / денежный перевод / грошовий переказ	≤money≥
deficit / дефицит / дефіцит	def _
surplus / профицит / профіцит	sur+
demand deposit / вклад до востребования / депозит до запитання	→d←
deposits of individuals / вклады населения / депозити населення	i.d ²
deposits of natural persons / вклады физических лиц / депозити фізичних осіб	np. d ²
time deposits / срочные депозиты / строкові депозити	t / d ²
interbank deposits and credits / межбанковские вклады и кредиты / міжбанківські вклади та кредити	in b d ²
depositor / вкладник / вкладник	dep-or
natural persons / физические лица / фізичні особи	np ²
economic entities / economic households / субъекты предпринимательской деятельности / суб'єкти господарювання / підприємницької діяльності	ee / h ²
legal persons / entities / юридические лица / юридичні особи	lp ²
high risk clients / клиенты высокой степени риска / клієнти високого ризику	cl ↑risk ²
devaluation / девальвация / девальвація	value
revaluation / ревальвация / ревальвація, переоценка	re value
discount rate / учетная ставка / облікова ставка	dis R

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
rate deviation / deviation from rate / отклонение от курса / відхилення від курсу	R→
official rate / официальный курс / офіційний курс	oR
current rate / текущий курс / поточний курс	≈R
cash rate / наличный курс / готівковий курс	cR
pegging of rate / привязывание курса / прив'язка курсу	↔R
fixed rate / фиксированный курс / фіксований курс	fR
floating rate / плавающий курс / плаваючий курс	□R
managed rate / управляемый курс / керований курс	mR
payment card / платежная карточка / платіжна картка	pcar
gross value added / валовая добавочная стоимость / валова додана вартість	GVA
gross foreign exchange reserves / валовые валютные резервы / валові валютні резерви	Gfer
percentage point / процентный пункт / відсотковий пункт	p.p.
credit portfolio / кредитный портфель / кредитний портфель	cred ■
creditworthiness / платёжеспособность / платоспроможність	cred+
overdue credits / просроченные кредиты / прострочені кредити	cr ⁻²
doubtful credits / сомнительные кредиты / сумнівні кредити	d cr ²
fixed assets / основные средства / основні засоби	F as ²
intangible assets / нематериальные активы / нематеріальні активи	in as ²
The Single Treasury account / Единый казначейский счет / Єдиний казначейський рахунок	ST a
current account / текущий счет / поточний рахунок	≈ac
correspondent account / корреспондентский счет / кореспондентський рахунок	cor ac
code account / кодированный счет / кодований рахунок	cd ac
anonymous account / анонимный счет / анонімний рахунок	anonym ac
analytic account / аналитический счет / аналітичний рахунок	analyt ac
deposit account / депозитный счет / вкладний рахунок	dep ac
resident bank / банк-резидент / банк-резидент	res. b
non-resident bank / банк-нерезидент / банк-нерезидент	n-res. b
authorized bank / уполномоченный банк / уповноважений банк	aut. b
settlements / расчеты / розрахунки	set
cashless settlements / безналичные расчеты / безготівкові розрахунки	cash-set ²
proceeds / поступления / надходження	→← ⁻²
hoarding / накопление / накопичення	+++++

TAXATION / ACCOUNTING

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
Налоговый кодекс / Податковий кодекс / Tax Code подоходный налог / податок на прибуток / income tax	TC
налог на добавленную стоимость / податок на додану вартість / value-added tax (VAT)	VAT
налогообложение / оподатковування / taxation	txn
подлежать налогообложению / підлягати оподатковуванню / taxable	txble
подать налоговую декларацию / подати податкову декларацію / to file taxes	f tx ²
налоговая декларация / податкова декларація / tax return	t ret
освобожденный от налогов / звільнений від податків / tax-exempt	tax
налоговые льготы / податкові пільги / tax privileges, relief, exceptions, exemptions	лгт ²
уклонение от налогов / відхилення від податків / tax evasion	t / ev
вычитать, списать с налогов / віднімати, списати з податків / to deduct, write off from taxes	-from tx ²
недоимка / недоїмка / non-collected taxes	non-c tx ²
недоимщик / недоїмник / tax payer in default	нед
сбор налогов / збір податків / tax collection	tx col
контрольная проверка, аудиторская проверка, ревизия / контрольна перевірка, аудиторська перевірка, ревізія / audit	Au
документальная проверка с выездом на предприятие / документальна перевірка з виїздом на підприємство / field audit	fAu
«избежание» налогов (снижение налогов законными средствами) / «запобігання» податків (зниження податків законними засобами) / tax avoidance	избж нал ²
предложение, торги, тендер / торги, тендер / bid, bidding	bid
кассовый метод, налогообложение по поступлению денежных средств / касовий метод, оподатковування з надходженням коштів / cash method	Km
снятие с налогового учета / зняття з податкового обліку / deregistration	reg
налоговое мошенничество / податкове шахрайство / tax fraud	мшн
пеня / пеня / interest	пня
просрочка подачи декларации / прострочення подачі декларації / late filing	late f
метод расчета НДС на базе торговой наценки / метод розрахунку ПДВ на базі торговельної націнки / mark-up method	m / u meth

Russian / Ukrainian / English	Вариант УПС
платежное требование / платіжна вимога / payment demand	пл / трб
платежное поручение / платіжне доручення / payment order	пл / прч
расчетный счет / розрахунковий рахунок / settlement account	рс.сч
лицевой счет / особовий рахунок / taxpayer account, ledger	лц / сч
занижение декларируемых налоговых сумм / заниження декларованих податкових сум / under-reporting	нлг↓
декларация по НДС / декларація з ПДВ / VAT return	н / дкл
бухгалтер / бухгалтер / bookkeeper, accountant	b keeper
бухгалтерия / бухгалтерія / accounting, accountancy, bookkeeping	b keeping
платежная ведомость / платіжна відомість / payroll	p / roll
ведомость заработной платы / відомість заробітної плати / salary payroll	s p / roll
ведомость издержек / відомість видатків / cost sheet	cost sht
контрольный пакет акций / контрольний пакет акцій / controlling interest	contr int
сверхприбыль / надприбуток / excess profit	PR+
подделка / підробка / forgery	forg
поступления / надходження / earnings	earn+
перенос в бухгалтерскую книгу (проводка) / перенесення у бухгалтерську книгу (проводка) / posting, accounting transaction	post→
начисление налога / нарахування податку / tax assessment	t / a

8. УПС. ВПРАВИ

Розшифруйте символи УПС за темою «Бюджет». Запишіть терміни українською мовою та перекладіть їх на англійську.

- | | | |
|-------------------|----------------------|--------------------|
| 1) Вал | 7) сч→ | 13) gx |
| 2) ≈с | 8) mR | 14) иж |
| 3) A ² | 9) ст | 15) d ² |
| 4) Z ² | 10) % | 16) §b |
| 5) ð | 11) -ср ² | 17) сч+ |
| 6) T↓ | 12) g+ | 18) →III |

Розшифруйте символи УПС за темою «Фінанси». Запишіть терміни російською мовою та перекладіть їх на англійську.

- | | | |
|----------|---------------------|-------------|
| 1) Сп | 7) н / с | 13) нал |
| 2) тнп | 8) Cr | 14) н / р |
| 3) XP | 9) ИЗД ² | 15) %с |
| 4) б / м | 10) р / с | 16) у / с |
| 5) Об | 11) Rv | 17) Rex |
| 6) с | 12) P ² | 18) ФП / ФН |

Розшифруйте символи УПС за темою «Фінансова криза». Запишіть терміни англійською мовою та перекладіть їх на українську.

- | | | | |
|---------------|-----------|----------------|----------------------|
| 1) ∞ | 6) liq ↓ | 11) in ≠ | 16) sgfl |
| 2) aq | 7) sub as | 12) sub mort L | 17) crar |
| 3) sec | 8) w - | 13) f.c. | 18) infl |
| 4) sub borг | 9) W - | 14) List+ | 19) T!a ² |
| 5) sub mort ↓ | 10) pay | 15) pñee | 20) Bl + |

Розшифруйте символи УПС за темою «Банківська система». Запишіть терміни англійською мовою та перекладіть їх на українську.

- | | | | |
|----------------------|-------------------------------------|---------|---------------------|
| 1) fR | 6) analyt ac | 11) □R | 16) f↑ ² |
| 2) Gfer | 7) res. b | 12) p.p | 17) I-bg |
| 3) cred ■ | 8) cash set ² | 13) ROE | 18) Syn l |
| 4) F as ² | 9) aut. b | 14) ROA | 19) T!c |
| 5) ≈ac | 10) cr- | 15) hdg | 20) pcar |

Розшифруйте символи УПС за темою «Оподаткування». Запишіть терміни українською мовою та перекладіть їх на англійську.

- | | | | |
|--------------------------|--------------|----------------|----------------|
| 1) VAT | 6) post→ | 11) лц / сч | 16) Km |
| 2) лгт ² | 7) tax | 12) рс.сч | 17) forg |
| 3) non-c tx ² | 8) late f | 13) m / u meth | 18) earn+ |
| 4) t ret | 9) reg | 14) PR+ | 19) fAU |
| 5) txble | 10) пл / прч | 15) contr int | 20) s p / roll |

Запишіть терміни, використовуючи символи УПС.

Активи, майбутня вартість, головна книга, прибуток, утриманці, податок з продажу, накладні витрати, розтрата, передбачуваний прибуток, відсоткова ставка, рахунки до сплати, поточна вартість, відхилення від податків, центр витрат, рахунки до одержання, трансферти, збиток, стаття бюджету,

незавершене виробництво, податкові органи, основні засоби, звіт про прибутки й збитки, рентабельність, прибутковість, споживчі товари, засоби виробництва, службовець, госпрозрахунок, собівартість, облікова ставка, обсяг (виробництва), відрахування, надходження, накладні витрати, обмінний курс.

Запишіть терміни, використовуючи символи УПС.

Перенос в бухгалтерскую книгу (проводка), подделка, контрольный пакет акций, налоговое мошенничество, снятие с налогового учета, платежное поручение, расчетный счет, лицевой счет, просрочка подачи декларации, налог на добавленную стоимость, налоговая декларация, освобожденный от налогов, налогообложение, налоговые льготы, наличный курс, официальный курс, учетная ставка, девальвация, нематериальные активы, Единый казначейский счет, процентный пункт, валовая добавочная стоимость, фиксированный курс, клиенты высокой степени риска.

Запишіть терміни, використовуючи символи УПС.

Legal persons, surplus, demand deposit, budgetary policy, payables, taxation, banking metals, money transfer, time deposits, depositor, pegging of rate, percentage point, revaluation, correspondent account, tax return, tax privileges, Tax Code, interest rate, budget issue, gross revenue, equity, inventory, cash flow, overhead, incentive, merger, subprime mortgage crisis, write-down, income inequalities, insolvency, doubtful credits, earnings, controlling interest, salary payroll, cost sheet, forgery, purchasing power parity, stock market, transfers, tax evasion.

Прослушайте та запишіть за допомогою символів УПС.

Уровень безработицы сократился на 11% в ноябре, специалисты прогнозируют, рост ВВП составил 0,5%, кризис вызвал упадок в строительном секторе, стимулировать развитие производственного сектора, преодолеть экономический застой, министр финансов подчеркнул, приток капитала в частный сектор увеличился, доходы населения упали на 14%, в этом году долг развивающихся стран вырос на 7%, очередной транш займа МВФ, рост частных инвестиций увеличился вдвое, добиться более эффективного сбора налогов, промышленное производство упало на 17%, возрождение экономики, уменьшить дефицит бюджета, сократить расходы, правление Всемирного Банка требует, ипотечный кризис в Америке набирает обороты, внешняя задолженность возросла, потребительский спрос стремительно падает, экспорт возрос на 3%, низкие темпы экономического роста.

Прослушайте та запишіть за допомогою символів УПС.

Imports slipped 5%, to offer 35% in the company, IMF has delayed payments, exports have nearly doubled, economic recovery, to trade in securities, to seize debtor's assets, to open a credit line of 70 mln \$, shares climbed, to attract the funds of individuals and corporate clients, to diversify portfolio, to conduct a diagnostic check-up of all Ukrainian banks, first-quarter figures showed a year-on-year decline of 15.6%, to meet the Maastricht deficit target of 3% of GDP, cutting overall public spending by nearly 12%, to raise money for a \$10m plan, to give allowances of 5% for government employees, preventing up to 1.2 million foreclosures, to have a contingent credit line of €20bn, holders of equity funds lose 1.6 per cent a year, to invest in high growth regions for the medium and long term.

Розшифруйте речення, записані за допомогою символів УПС.

1. Ex r. of NBU
↑ from 3,1 bln\$ to 4,4 bln \$
over 2 years.
2. □R regime in Febr 2000 for f c
↓ balance between S / D of c.
3. Universal commercial bank
prov. serv² to 3,5mln cust²
showed as↑ of 44,5% in 2005.
4. aq & restr of bank
led to 44%↑
in net P² →66,9mln €.
5. IMF:
val of conv c r²
→7trln\$
in world in 2007.

Прослухайте та запишіть повідомлення за допомогою УПС. Використовуючи запис, розшифруйте повідомлення та перекладіть їх на рідну мову.

1. Now the IMF says a deficit of 4% of GDP is realistic; this month it released its latest \$2.8 billion tranche.

2. Latvia is likely to be allowed to run a 7% deficit for this year—in return for promising, really and truly, to reach 4% in 2010.

3. The EBRD is putting €432m (\$590m) into UniCredit, an Italian bank heavily exposed in eastern Europe. It is thinking of investing in 12 other west European banks.

4. Neil Shearing of Capital Economics, a consultancy, reckons that German and other scrapping schemes to boost car sales will add fully 1% to GDP in Slovakia, and 0.5% in the Czech Republic and Hungary.

5. The biggest worry now is the Baltic three, which are seeing the sharpest falls in GDP. Estonia's first-quarter figures showed a year-on-year decline of 15.6%. The fall in Latvia was a stunning 18% and in Lithuania 12.6%.

6. Politicians are pushing through spending cuts, not only to reassure external lenders, but also to meet the Maastricht deficit target of 3% of GDP so as to adopt the euro soon (by 2011, Estonia hopes).

7. In Hungary a discredited Socialist prime minister, Ferenc Gyurcsany, resigned, nominating an economist, Gordon Bajnai, to run the government until an election next spring. He is pushing through tough spending cuts, with GDP likely to fall 6% this year.

8. Since 1991 the labour supply has risen at an average annual pace of 1.1%. Over the next decade the Congressional Budget Office expects a 0.6% annual increase.

9. According to Robert Gordon, a productivity guru at Northwestern University, America's trend rate of growth in 2008 was only 2.5%, the lowest rate in its history, and well below the 3-3.5% that many took for granted a few years ago.

10. Yields on long-term Japanese bonds slumped from 7% in 1990 to 1% in 2003, and are still only 1.45%, even as gross public debt is heading for 200% of GDP.

11. Alexander Field, an economist at Santa Clara University, has called the 1930s the “most technologically progressive” decade of the 20th century.

12. JPMorgan estimates that America’s natural rate of joblessness may have risen from 4.75% to closer to 6%.

Прослухайте та запишіть повідомлення за допомогою УПС. Використовуючи запис, розшифруйте повідомлення та перекладіть їх на рідну мову.

1. A 2004 study suggests that interest rates rise by 0.03% for every 1% increase in the debt / GDP ratio. That ratio is set to rise by 30 percentage points between 2008 and 2011, which implies a 1% higher risk-free interest rate, and commensurately lower private-sector investment.

2. According to the American Society of News Editors, employment in the country’s newsrooms has fallen by 15% in the past two years.

3. Paul Zwillenberg of OC&C, a firm of consultants, reckons that almost 70 British local newspapers have shut since the beginning of 2008.

4. Between 2004 and 2007 online advertising revenues doubled from \$1.5 billion to \$3.2 billion, according to the Newspaper Association of America. But in the second quarter of 2008 they began to fall, just as the loss of print and classified advertisements accelerated.

5. Take *Real Clear Politics*, an American political website, which aggregates news, commentary and opinion polls. It became essential reading during last year’s presidential race. At its peak, shortly before the election, it attracted 1.4m unique visitors a month, according to comScore. Since then its popularity has plunged by 75%.

6. Regional newspapers cultivated cosy monopolies and routinely enjoyed annual profit margins of more than 20%. In America local television stations sometimes had margins approaching 50%.

7. The annual budget for the websites of the (state-owned) BBC was recently raised to £145m (\$220m). According to Mr Zwillenberg, the total online spending of the country’s national newspapers is only £100m.

8. Global ad spending is expected to decline by nearly 7% in 2009, according to ZenithOptimedia, and by around 9% in America.

9. Thirteen Asian countries also agreed to create a \$120 billion fund—part of a nine-year-old system of swap agreements called the Chiang Mai initiative—from which they can (in theory) draw when financial pressures become acute.

10. In the decade to 2007 America’s charitable foundations’ assets had doubled to \$682 billion, according to a study by the Foundation Centre, a charity-research outfit in New York. But by the end of last year they had shrunk by just over a fifth, to \$530 billion. Two-thirds of the foundations expect to cut giving this year, probably by around a tenth overall.

11. Poor countries were already coping with higher prices for food and fuel, putting 130m-155m people below the poverty line, the World Bank reckons.

12. Compared with the nearly \$104 billion that rich-country taxpayers provided to poor countries in 2007, American foundations, by far the richest, sent only \$5.4 billion overseas.

Прослухайте та запишіть повідомлення за допомогою УПС. Використовуючи запис, розшифруйте повідомлення та перекладіть їх на англійську мову.

1. Підвищуються темпи зростання внутрішніх інвестицій, у їх структуру поступово зростає роль банківського кредитування. Проте, незважаючи на зростання у 2009 р. прямих іноземних інвестицій майже вдвічі, їх обсяг та структура все ще залишаються недостатніми та недосконалими.

2. У 2008 р. було досягнуто профіциту бюджету в 0,7% ВВП, а за попередніми підсумками 2009 р., дефіцит зведеного бюджету України утримався на рівні 0,2% ВВП.

3. Погіршилися умови розвитку банківського сектора. Облікова ставка протягом року була збільшена майже вдвічі – з 35 до 82%.

4. Незважаючи на стабільність номінального курсу гривні, експорт у 2001–2002 рр. зростає, що, у свою чергу, спричинило збільшення чистих обсягів валютних резервів. За два роки валютні резерви НБУ зросли з 3 089 до 4 417 млн дол. США.

5. Офіційний курс гривні щодо долара США утримався на рівні 0,02%, тоді як у 2002 р. девальвація гривні становила 0,64%. Щодо внутрішньої інфляції курс зміцнився на 7,6%.

6. Процентні витрати банків становили 37,5% від загальних витрат, збільшившись порівняно з 2007 р. на 2,7 в. п., в основному через значне збільшення обсягу операцій із залучення фінансових ресурсів.

7. Одночасно зі зростанням кількісних показників протягом останніх років відбулося суттєве поліпшення якості кредитного портфеля. Частка проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) зменшилася з 11,3% на кінець 2008 р. до 3,4% на кінець 2009 р.

8. У банків з іноземним капіталом краща якість кредитного портфеля, ніж у банків України в цілому. Проблемні кредити дорівнюють 1,9% від загального кредитного портфеля та мають тенденцію до зменшення.

9. Ставка за кредитами в іноземній валюті за цей період зменшилася майже вдвічі – з 20% у 2008 р. до 11,9% у 2010 р.

10. Основною формою збільшення капіталізації банківської системи була додаткова емісія акцій, з огляду на що статутний капітал зріс у структурі балансового капіталу на 11,3 в. п. і сягнув на кінець 2009 р. 63%.

Прослухайте та запишіть повідомлення за допомогою УПС. Використовуючи запис, розшифруйте повідомлення та перекладіть їх на англійську мову.

1. Хеджевые фонды отличаются от инвестиционных тем, что могут зарабатывать как на растущих, так и на падающих рынках, и не ограничены в выборе стратегии инвестирования.

2. Долларовые вклады, по данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса (УАИБ), стали рекордсменами по доходности в сентябре – 9,38% благодаря росту курса доллара на 8%.

3. По данным консалтинговой компании А.Т. Kearney, в СНГ возраст более половины получателей индивидуальных банковских услуг составляет от 30 до 50 лет. В странах содружества VIP-клиентура финансовых учреждений моложе, чем в развитых странах и состоит из менеджеров (42%), соб-

ственников бизнеса (28%), политиков и чиновников (20%), а также деятелей культуры и шоу-бизнеса (10%).

4. Заметное снижение темпов роста экономик США и ряда европейских государств привело к тому, что падение цен на нефть с июля составило 47%.

5. На фоне сокращения спроса на цветные металлы, Международный институт алюминия (ИАИ) сообщил, что мировое производство первичного алюминия в январе-августе 2008 г. выросло на 4,7% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. – до 17,141 тыс. тонн.

6. В то же время, украинские аналитики полагают, что ипотечный кризис в США не отразится на национальных банках, поскольку ресурсная база наших банков в основном состоит из средств населения и предприятий, а ликвидность крупнейших банков удовлетворяет самым жестким требованиям банковского надзора.

7. Последующим шагом по поддержанию ликвидности стал предложенный Федеральным резервом и Минфином США план по «спасению» американской экономики от коллапса, стоимостью в \$700 млрд.

8. Сейчас ключевыми факторами, определяющими цену на золото на мировой арене, являются процентные ставки в США, слабый доллар, спрос со стороны инвесторов, цены на нефть и риск геополитической напряженности.

9. Экзим Банк Индии недавно подписал меморандум с Афрэкзимбанком на расширение кредитной линии в размере 30 млн дол. для финансирования экспорта индийских товаров в Африку.

10. Президент также высказал мнение, что, учитывая роль Всемирного банка в преодолении последствий глобального финансово-экономического кризиса, сотрудничество с Украиной может интересовать ВБ и с точки зрения увеличения уставного фонда.

9. АНЕКДОТИ. БАЙКИ. ЛЯПСУСИ

* * *

Где запрещено смеяться, там, как правило, и плакать нельзя.
(Станислав Ежи Лец)

* * *

Студенты экономического факультета Университета Аляски собрали коллекцию наиболее парадоксальных ошибок, сделанных американскими компаниями из-за неточностей в переводах и непонимании реалий, существующих в других странах.

* * *

Известная компания General Motors потерпела фиаско, пытаясь вывести на рынки Латинской Америки свой новый автомобиль Chevrolet Nova. Как вскоре выяснилось, Nova по-испански означает «не едет».

* * *

В США, в рекламе пива Coors использовался слоган Turn It Loose! (примерное значение «Стань Свободным!»). Буквальный перевод слогана на испанский привел к появлению шедевра «Страдай от Поноса!»

* * *

Парфюмерная компания Clairol представила в Германии свои сухие дезодоранты, используя слоган Mist Stick (примерное значение «Гуманный Дезодорант»). В Германии выяснилось, что слово Mist («туман») на немецком сленге означает «навоз».

* * *

Компания Pepsi дословно перевела на китайский язык свой главный рекламный девиз «Живи с Поколением «Пепси»» Come Alive With the Pepsi Generation. Китайцы были шокированы: слоган приобрел неожиданное звучание «Пепси» Заставит Ваших Предков Подняться из Могил».

* * *

Компания Coca-Cola долгое время не могла подобрать свое название для продажи в Китае. Дело в том, что китайцы произносят название этого напитка как «Кекукела», что означает «Кусай Воскового Головастика». Компания была вынуждена перебрать 40 тыс. вариантов написания своей торговой марки, прежде чем было выбрано «Коку Коле», что означает «Счастье во Рту».

* * *

Авиакомпания American Airlines установила в своих самолетах кожаные кресла и решила сообщить об этом мексиканским потребителям. На английском слоган звучал прекрасно: Fly in Leather («Летай в Коже!»). В буквальном переводе это выражение обрело иной смысл: «Летай Голым!».

* * *

Производитель товаров для детей Gerber начал продавать детское питание в Африке. На коробке был изображен улыбающийся младенец. Позже маркетологи Gerber с удивлением узнали, что из-за того, что в Африке очень много неграмотных, на упаковках местных товаров принято изображать их содержимое. Например, изображение каши помещается на упаковке овсяных хлопьев. Неграмотные африканцы были дезориентированы.

* * *

This is deep don't go asleep-Вспомнилась поездка на экскурсию от Гантиади, Абхазия, на озеро Рица в конце 80-х. Веселый абхазский водитель Ика-

руса, соблюдавший правила джигитовки вместо правил вождения автобуса по горным дорогам, и не менее веселый абхазский же гид, выдававший перлы типа «Видытэ дно этава ущелья? Атсуда датуда – 12 сэкунд лёту!»

* * *

May God be with you. – Майская божья пчелка с тобой.
I saw your balance sheet. – Видел я ваш баланс, так себе баланс.
Finnish people. – Конченые люди.
Bad influence. – Плохая простуда.
Phone seller. – Позвони продавцу.
Good products. – Бог на стороне уток.
Let's have a party. – Давайте организуем партию.
Watch out! – Посмотри снаружи!
I know his story well. – Я знаю твой исторический колодец.
Let it be! – Давайте жрать пчел!
Press space bar to continue. – Космический бар прессы продолжает.
I love you baby. – Я люблю вас, бабы!
Undressed custom model. – Голая таможенная модель.
Manicure. – Деньги лечат.
I have been there. – У меня там фасоль.
God only knows. – Единственный нос бога.
We are the champions. – Мы шампиньоны.
Do You feel alright? – Ты справа всех знаешь?
Bye bye baby, baby good bye. – Купи купи ребенка, ребенок хорошая покупка.
To be or not to be? – Пчеле или не пчеле?
I fell in love. – Я свалился в любовь.
Just in case. – Только в портфеле.
Oh dear. – Ах олень.
I'm going to make you mine. – Я иду копать тебе шахту.

* * *

История про переводчиков (якобы правда жизни):
В каком-то институте, в котором готовили литературных переводчиков, на контрольной студентам раздали текст русской частушки и попросили перевести.

Текст такой:
Эх, лапти мои,
Четыре оборки,
Хочу – дома заночую,
Хочу – у Егорки.
Листочки с результатами работы собрали, и выдали студентам другой группы, с предложением перевести обратно на русский.
Вот, наиболее интересные варианты:
Невыносимо туфли блещут лаком,
До бездны только шаг, всё решено.
Мне дома нынче сон уже не лаком,
Мне нынче спать у Джорджа суждено.

Второй вариант:
В ботинках был проделан долгий путь,

Оборки пропылились до корней,
Хочу – сумею дома отдохнуть,
А нет – переночую у друзей.

* * *

Над глухим американским районом разбился самолет, перевозивший золото. Спасатели обнаружили обломки самолета, но золото исчезло. Невдалеке находилось поселение индейцев, которые ничего не могли пояснить, потому что говорили только на своем языке. Поэтому в поселение прислали следователя с переводчиком. Следователь пришел к вождю поселения и стал его допрашивать через переводчика.

Следователь: Где золото?

Переводчик переводит.

Вождь: Ничего мы, господин, не о каком золоте не знаем.

Переводчик переводит.

Следователь: Врешь, следы от самолета ведут в вашу деревню.

Переводчик переводит.

Вождь: Не знаю, господин, наверное, чужие люди проходили.

Переводчик переводит.

Следователь: Скажи ему, если прямо сейчас не скажет: где золото, застрелю на месте!

Переводчик переводит.

Вождь испугался: Ой, не стреляй, господин! Золото в моем доме под очагом зарыто.

Переводчик: «Стреляй, бледнолицая собака, все равно ничего не скажу!»

* * *

В 30-х годах Сталин ночью под утро дает в Кремле последние указания по поводу завтрашней встречи с английским послом. В самом конце говорит: «... А переводить будет товарищ Бережков». Оторопевшие слушавшие его люди робко отвечают: «Товарищ Сталин..., ведь товарищ Бережков только ... с немецким только языком у нас работает...». Сталин отвечает: «А ничего, я ему скажу, он будет и с английского переводить...».

* * *

К новому русскому приехала иностранная делегация, три человека. Он (думая, что те его не понимают) кричит секретарше:

– Маш, принеси этим трем недоумкам кофе!

Один из приехавших (по-русски):

– Не трем, а двум. Я – переводчик

Дорога... Светофор... Бабушка... Молодой человек...

Бабушка: «Милок, какой свет?»

Молодой человек: «Зелёный»

Бабушка: «Переведи, милоч!»

Молодой человек: «Green!»

* * *

Новоиспечённый переводчик пришёл на работу устраиваться. Ну его и спрашивают:

– Какие языки знаете?

– Английский, французский, испанский!

– Ну скажите чего-нибудь по-испански.

– Guten morgen!
– Так это же вроде по-немецки?
– Значит, еще и немецкий!

* * *

Эстонский переводчик озвучивает видеофильм:

– Па-каа-ааа-ас-сыыы-ваааа-еетт ком-пааа-нии-ия «Пааа-рраа-мааа-унт пии-иии-икчее-еерссс»... Каа-аанец фии-иии-ильмаа...

* * *

«А вы чем занимаетесь?»

«Я переводчик.»

«Правда? Интересно. А чем вы на жизнь зарабатываете?»

«А, вы имеет в виду работу? А я не работаю. Я так много получаю за переводы, что мне и работать не надо.»

* * *

«Пробелы вы не переводите, поэтому мы не будет их оплачивать.»

«Хорошо. Я пришлю вам перевод без пробелов.»

* * *

Петербург, зима, сумерки. Около запорошенного снегом гаишника останавливается иномарка, из неё выходит японец и говорит:

– Оясуминасай, сумимасэн, омавару-сан, доко-дэ ватаси-ва коно юкитоси-ни Кока-Кола -но кан-о коубаймас-ка?.

На что гаишник ему отвечает: – Извините, я не понял. Вы спрашиваете, где в этом печальном заснеженном городе купить бутылочку чего?

* * *

В Штатах в отеле американку (А) и туристку из России (Р) пришлось поместить в одном номере. На утро А обнаружила пропажу сумки. Естественно, дала знать службе безопасности отеля. Те предложили решить все мирным путем и вызвали переводчицу (П) и между ними возник следующий диалог:

А: У меня сумка пропала, спросите у Русской не она ли взяла?

П: Вы взяли сумку Американки?

Р: Нужна она мне.

П: Она ей нужна.

А: Нужна? Но это моя сумка?! Ну раз нужна, сумка стоит 300 баксов, пусть отдаст 300 и разойдемся с миром.

П: Давайте 300 баксов и разговор окончен.

Р: Здравствуйте, я Ваша тетьа.

П: Она ваша родственница.

А: Хмммм. Да мои дедушка и бабушка эмигранты из России. Ну хорошо, раз родственница, тогда пусть хотя бы 200 долларов отдаст.

П: 200 долларов.

Р: А хрен ей не надо?

П: Русская предлагает рассчитаться овощами.

По материалам сайта <http://ros-offer.ru>

* * *

Речь о тех временах, когда русскоговорящих интервьюеров в израильских военкоматах еще не было, а русские призывники уже были. Из-за того, что они в большинстве своем плохо владели ивритом, девочки-интервьюеры часто посылали их на проверку к так называемым «офицерам душевного здоровья» (по специальности – психологам или социальным работникам), что-

бы те на всякий случай проверяли, все ли в порядке у неразговорчивого призывника. Кстати, офицер душевного здоровья – «кцин бриют нефеш» – сокращенно на иврите называется «кабан». Хотя к его профессиональным качествам это, конечно же, отношения не имеет.

Офицер душевного здоровья в военкомате обычно проводит стандартные тесты – «нарисуй человека, нарисуй дерево, нарисуй дом». По этим тестам можно с легкостью исследовать внутренний мир будущего военнослужащего. В них ведь что хорошо – они универсальные и не зависят от знания языка. Уж дом-то все способны нарисовать. И вот к одному офицеру прислали очередного русского мальчика, плохо говорящего на иврите. Офицер душевного здоровья поздоровался с ним, придвинул лист бумаги и попросил нарисовать дерево.

Русский мальчик плохо рисовал, зато был начитанным. Он решил скомпенсировать недостаток художественных способностей количеством деталей. Поэтому изобразил дуб, на дубе – цепь, а на цепи – кот. Понятно, да?

Офицер душевного здоровья придвинул лист к себе. На листе была изображена козьявка, не очень ловко повесившаяся на ветке. В качестве веревки козьявка использовала цепочку.

– Это что? – ласково спросил кабан.

Русский мальчик напрягся и стал переводить. Кот на иврите – «хатуль». «Ученый» – мад'ан, с русским акцентом – «мадан». Мальчик не знал, что в данном случае слово «ученый» звучало бы иначе – кот не является служащим академии наук, а просто много знает, то есть слово нужно другое. Но другое не получилось. Мальчик почесал в затылке и ответил на вопрос офицера:

– Хатуль мадан.

Офицер был израильянином. Поэтому приведенное словосочетание значило для него что-то вроде «кот, занимающийся научной деятельностью». Хатуль мадан. Почему козьявка, повесившаяся на дереве, занимается научной деятельностью, и в чем заключается эта научная деятельность, офицер понять не мог.

– А что он делает? – напряженно спросил офицер. (Изображение самоубийства в проективном тесте вообще очень плохой признак).

– А это смотря когда, – обрадовался мальчик возможности блеснуть интеллектом. – Вот если идет вот сюда (от козьявки в правую сторону возникла стрелочка), то поет песни. А если сюда (стрелочка последовала налево), то рассказывает сказки.

– Кому? – прослезился кабан.

Мальчик постарался и вспомнил:

– Сам себе.

На сказках, которые рассказывает сама себе повешенная козьявка, офицер душевного здоровья почувствовал себя нездоровым. Он назначил с мальчиком еще одно интервью и отпустил его домой. Картинка с дубом осталась на столе.

Когда мальчик ушел, кабан позвал к себе секретаршу – ему хотелось свежего взгляда на ситуацию.

Секретарша офицера душевного здоровья была умная адекватная девочка. Но она тоже недавно приехала из России.

Босс показал ей картинку. Девочка увидела на картинке дерево с резными листьями и животное типа кошки, идущее по цепи.

– Как ты думаешь, это что? – спросил офицер.

– Хатуль мадан, – ответила секретарша.

Спешно выставив девочку и выпив холодной воды, кабан позвонил на соседний этаж, где работала его молодая коллега. Попросил спуститься проконсультировать сложный случай.

– Вот, – вздохнул усталый профессионал. – Я тебя давно знаю, ты нормальный человек. Объясни мне пожалуйста, что здесь изображено?

Проблема в том, что коллега тоже была из России...

Но тут уже кабан решил не отступать.

– Почему? – тихо, но страстно спросил он свою коллегу. – ПОЧЕМУ вот это – хатуль мадан?

– Так это же очевидно! – коллега ткнула пальцем в рисунок. – Видишь эти стрелочки? Они означают, что, когда хатуль идет направо, он поет. А когда налево...

Не могу сказать, сошел ли с ума армейский психолог и какой диагноз поставили мальчику. Но сегодня уже почти все офицеры душевного здоровья знают: если призывник на тесте рисует дубы с животными на цепочках, значит, он из России. Там, говорят, все образованные. Даже кошки.

* * *

Одна из самых удачных шуток прошлых времен принадлежит англичанину Горацио де Вир Коулу. Он раздал тщательно подобранные билеты в театр мужчинам с лысиной, в результате чего глядя на их сияющие черепа с верхнего ряда можно было отчетливо прочитать грубое слово.

* * *

Семинар по продвижению буржуйского САПРа на российском рынке. Выступающий запускает презентационную обработку задачи, произносит:

«...and while the process is running...»

Переводчик:

«..и пока машинка шуршит..»

* * *

Прислал товарищ, давно было, но тем не менее. Так переводят в Таджикистане:-) Это реальное письмо. У меня сложилось впечатление, что пользовались электронным переводчиком, потому что перевод слова самолет как self-summer это шедевр.

Dear sir XXXX

My respect to you and your society.

Me on the given stage interests if it certainly probably concerning self-summer ATR 72-500, whether we can agree we rather its deliveries in the end of March, 2006 on conditions of operational leasing of the given self-summer in Republic Tajikistan.

I do not lose from a field of vision the given type of self-summer already for a long time and I watch its development, and certainly if there will be at you an opportunity shall meet in Moscow in the nearest time, and is more concrete in the first decade of December.

It will be very kind if you will give the answer.

Yours faithfully

А что, в обратном переводе электронным переводчиком все понятно:)))

Уважаемый господин ХХХХ

Мое уважение (отношение) к Вам и вашему обществу.

Меня на данной стадии интересует, если это конечно вероятно относительно самолета АТR 72-500, можем ли мы соглашаться нас довольно его поставки в конце марта 2006 при условии эксплуатационной аренды данного самолета в Республике Таджикистан.

Я не теряю от области(поля) видения данный тип самолета уже в течение долгого времени, и я наблюдаю его развитие, и конечно если будет в Вас, возможность должна встретиться в Москве в самом близком времени, и – большее количество бетона в первом десятилетии декабря.

Будет очень любезно, если Вы дадите ответ.

Искренне ваш

* * *

В английском тексте разговор супружеской пары. Утро. Она за столом на первом этаже дома, уже накрыла к завтраку, ждет мужа. Он брется в ванной на втором этаже. Открывает дверь и кричит: «Darling, are you downstairs?» Она отвечает: «Yes, honey, downstairs already, waiting for you!»

Студент переводит игриво и двусмысленно:

– Дорогая, ты уже под лестницей?

– Да, милый, я уже под лестницей и жду тебя.

* * *

(из мед текста): жидкий стул: liquid chair

(там же): Пациент был переведён в (какую-то там) палату: the patient was TRANSLATED!!! to.... a ward

(тематика ООН): The representatives visit the meetings depending on the agenda: Представители государств-членов ООН посещают заседание В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛА.

www.lingvoda.ru

* * *

Эту историю я слышал много раз, причем в разных интерпретациях. Привожу вариант наиболее близкий, по моему мнению, к истине:

Мухоед или ляп по-арабски

История эта случилась в одном из учебных центров бывшего Советского Союза, где готовили специалистов для вооруженных сил арабских государств. Может это были Мары, может Красноводск или Янгаджа, не суть. А дело было так:

Группа арабов возвращалась на пароме с экскурсии из города Баку в Красноводск. В ходе экскурсии один из них купил большую банку (говорят трехлитровую) меда. Путь через Каспийское неблизкий устали на экскурсии, проголодались. А паромы (в Советское время) не блистали очень уж большим комфортом, ресторанов там не было, ну и покушал, сердешный наш меда из банки да и в изрядных количествах...

Через некоторое время поднялась у него температура, живот побаливает. Ну и пошел он, к русскому доктору.

А в учебном центре этом, как и во многих других с арабами работали офицеры-двухгодичники и практиканты, причем из разных учебных заведений. Арабский они знали довольно слабо, ну, то-есть, разные технические штуки объяснить еще могли, а вот дальше уже – зыбко..

Приходит, значит, и говорит то болит и это... Ну, а переводчик, значит, переводит. Док спрашивает, может съел что -то и вообще что ел за последние сутки. Тот говорит слово переводяге не знакомое: «асаль»(мед). Юный арабист начинает расспрашивать бедолагу, что такое «асаль», на что похоже, и, вообще, скажи другими словами. Араб ему говорит, что мол, «асаль» несет что-то про « нахаль» (пчелы), которые этот «асаль» делают. Переводчик опять не врубается, потому что слово «нахаль» ему так же неизвестно как и «асаль». Испуганный араб начинает объяснять всеми доступными средствами , голосом и руками изображая маленьких летающих насекомых. «Мух что ли?», – спрашивает переводчик. .. Тот кивает, вроде того... Переводяга гордо объявляет : «Он ел МУХ!» Доктор слегка обалдел, но особо не удивился, что пациент налопался мух, мало ли, басурманин.... «И много он их умял?», – спрашивает доктор записывая в медицинскую карту. Тут, на счастье все слова переводчику известны. И после кратких выяснений он объявляет: « Почти полную большую банку!»

Док: «А большая банка-то?»

Переводчик (после консультации с пациентом): «Три литра!»

У доктора, тихо шурша стропилами, начинает съезжать крыша – ну сами посудите, где набрать столько мух, чтобы заполнить ими трехлитровую банку?

Но он мужественно продолжает выяснения: «А что же это за мухи такие?»

Переводчик не менее мужественно начинает выяснять. Араб долго и подробно объясняет, причем старается использовать слова, которые по его мнению, переводчику известны (банка, муха и т.д.)

Переводчик, понявший из всего объяснения процентов 25, начинает перевод: « Ну это такие мухи, они живут в банке (слова улей он не знает). Они по утрам улетают ..и ... и в общем потом прилетают к хозяину, а он их ЕСТ!»

Совершенно обалдевший доктор пытается понять, что же это за мухи, которые улетают, да еще и возвращаются для того, чтобы хозяин их поедал? ...

Занавес

<http://al-hayat.ru>

* * *

Хор г. Железногорска – Metal city choir

Технический перерыв – Technical brake
(Табличка на туалете в торговом центре)

Центр отдыха – center of rest
(указатель в Великом Новгороде)

В одностороннем порядке – in one-sided order

По одному для каждой из сторон – by one for any party

С праздником! – With a holiday!
(надпись на коробке конфет)

судебная проверка – forensic accounting

<http://fridge.com.ua>

* * *

Coat of arms – польта армии

John, dear! – Джон, олень!

На устном переводе на тренинге:

And now you will be given an introduction. А сейчас вам будет сделано введение

На табло вылетов в Домодедово:

Салоники – Saloniki

Вывеска на ресторане в г. Набережные Челны :

«Турецкая кухня», а рядом перевод
«Turkish kitchen».

Песня Шерил Кроу

All I wanna do is have some fun –

“Всё, что я хочу делать – это немножко смешно”

(ди-джей на радио два раза подряд в течение недели)

В Минске есть обувной магазин. Называется “Шаг”. Так владельцы долго не думали и транслитерировали название. Получилось “Shagg”...

Из фильма “Перл-Харбор”. Разговор японских офицеров, причем внизу подстрочный перевод на английский. На русский это перевели вот как:

– Out of 350 planes, we have lost only 29. We are prepared to launch a third wave, Admiral.

– We no longer have surprise. We will withdraw the third wave.

– Из 350 самолетов осталось 29. Мы преподали им урок, Адмирал.

– Для них это было настоящим сюрпризом. Их флот утонул в волнах.

Табличка при въезде в усадьбу Останкино (рядом с одноименным телецентром):

Машины у ворот не ставить – Not put cars at a gate.

Недавно посмотрела фильм Хостел-2. В одном эпизоде главная героиня после нападения сидит в доме, и дворецкий (по-видимому) спрашивает More tea? Затем наливает что-то из ЧАЙНИКА в ЧАШКУ. Перевод: Мартини?

Near Munich – под Мюнхом

Надпись в туалете дворца боевых искусств Динамо:

The urgent request to not throw in bathrooms hygienic packages and layings!!!

Сериал “Секретный агент” про Макгайвера на DTV.

– The professor forgot about the level of your knowledge on the subject. Can you help me to fill the blanks?

– Профессор не учла уровня ваших знаний по этому предмету. Вы можете мне заполнить бланки?

Сериал на ТВ. Название “Зов убийцы”. В оригинале – Murder Call.

There were men and women standing at the bus station. – На остановке стояли женщины и люди.

Come on, old boy!

Иди сюда, старый мальчик!

Личные местоимения – private pronouns

If we take language on the whole....- если мы запихаем язык в эту дырку...

Ложные друзья переводчика:

natural – натурал;

obviously – обвисли;

apparently – родительски;

cycle – сусл.

He stretched his legs – он протянул ноги.

To thicken the gravy – уплотнить моголку.

Do you want some Turkish delights? Хочешь пирожки с медом?

(Хроники Нарнии)

In memory of my Dad – В память о моих умерших

(Посвящение в заключительных титрах фильма “Ван Хельсинг”)

– Did you sleep well?

– No.

– Bad dreams?

– I never dream.

переводчик долго молчит а потом выдает.

– Как спалось?

– Нормально

– Видел сны?

– А... кренделя...

Меню в одном из минских ресторанов

Ананасовый сок – ananasa jus

блины с икрой – blinnies with the red shin

calm down – спустись вниз

nursery – нянька

<http://www.wtsolutions.ru>

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеева И.С. Профессиональный тренинг переводчика: учеб. пособие по устному и письменному переводу для переводчиков и преподавателей / И.С. Алексеева. – СПб.: Союз, 2005. – 288 с.
2. Англо-русский словарь по экономике и финансам // под ред. А.В. Аникина. – С.П.: Экономическая школа, 1993. – 589 с.
3. Бархударов Л.С. Язык и перевод (Вопросы общей и частной теории перевода) / Л.С. Бархударов. – М.: Междунар. отношения, 1975. – 240 с.
4. Виноградов В.С. Введение в переводоведение (общие и лексические вопросы) / В.С. Виноградов. – М.: Издательство института общего среднего образования РАО, 2001. – 224 с.
5. Виссон Л. Синхронный перевод с русского на английский / Л. Виссон. – 6-е изд. – М.: Р. Валент, 2005. – 272 с.
6. Ермолович Д.И. Детская болезнь «размазни» в последовательном переводе / Д.И. Ермолович // Мосты (журнал переводчиков). – 2005. – № 1 (5). – 96 с.
7. Живова Ж.В. Методика обучения переводу с листа французских экономических текстов: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / Ж.В. Живова. – М., 1998. – 143 с.
8. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / наук. ред. укр. вид. д-р пед. наук, проф. С.Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273 с.
9. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение: учеб. пособие / В.Н. Комиссаров. – М.: ЭТС, 2001. – 424 с.
10. Комиссаров В.Н. Теория перевода (Лингвистические аспекты) / В.Н. Комиссаров. – М.: Высшая школа, 1990. – 253 с.
11. Латышев Л.К. Технология перевода: учеб. пособие для студ. лингв. вузов и фак. / Л.К. Латышев. – М.: «Академия», 2007. – 320 с.
12. Методика навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах: підручник / О.Б. Бігич, Н.О. Бражник, С.В. Гапонова, Г.А. Гринюк і ін.; під керівн. С.Ю. Ніколаєвої. – К.: Ленвіт, 1999. – 320 с.
13. Миньяр-Белоручев Р.К. Как стать переводчиком? / Р.К. Миньяр-Белоручев. – М.: Готика, 1999. – 176 с.
14. Миньяр-Белоручев Р.К. Пособие по устному переводу / Р.К. Миньяр-Белоручев. – М.: Высшая школа, 1969. – 192 с.
15. Нелюбин Л.Л. Толковый переводческий словарь / Л.Л. Нелюбин. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 320 с.
16. Носенко Е.Л. Методологічні аспекти забезпечення запам'ятовування інформації при розробці дистанційних навчальних курсів: метод. посібник / Е.Л. Носенко, С.В. Чернишенко. – Д.: Вид-во Дніпропетровського університету, 2003. – 88 с.
17. Памухина Л.Г. Русско-английский разговорник по внешнеэкономическим связям / Л.Г. Памухина и др.. – М.: Рус. яз., 1992. – 654 с.
18. Робинсон Д. Как стать переводчиком: введение в теорию и практику перевода / Д. Робинсон; пер. с англ. – М.: Кудиц – Образ, 2005. – 304 с.
19. Самуэльян Н.А. English for banking / Н.А. Самуэльян. – М.: «Менеджер», 1999. – 240 с.

201. Сдобников В.В. Теория перевода / В.В. Сдобников, О.В. Петрова. – М.: АСТ: Восток-Запад, 2007. – 448 с.
21. Суворов В. Аквариум / В. Суворов. – М.: АСТ, 2007. – 420 [12] с.
22. Чужакин А.П. Мир перевода – 2 / А.П. Чужакин. – М.: «Р. Валент», 1999. – 168 с.
23. Чужакин А. Мир перевода, или Вечный поиск взаимопонимания / А. Чужакин, П. Палажченко. – М.: «Р. Валент», 1999. – 192 с.
24. Чужакин А.П. Последовательный перевод: практика+теория. Синхрон. Учебная серия «Мир перевода» / А.П. Чужакин. – М.: Р. Валент, 2005. – 272 с.
25. Швейцер А.Д. Теория перевода: статус, проблемы, аспекты / А.Д. Швейцер. – М.: «Наука», 1988. – 214 с.
26. Ingrid Kurz Conference Interpreting: Quality in the Ears of the User. – Meta, vol. 46, № 2, 2001, p. 394–409.
27. Sylvia Kalina Quality Assurance for Interpreting Process. – Meta: Translators' Journal. – Vol. 50, № 2, 2005. – P. 768–784.
28. Peter Kornakov Five Principles and Five Skills for Training Interpreters. – Meta: Translators' Journal. – Vol. 45, №2, 2000. – P. 241–248.
29. Franz Pochhacker Quality assessment in Conference and Community Interpreting. – Meta: Translators' Journal. – Vol. 46, №2, 2001. – P. 410–425.
30. EMCI Workshop Teaching Simultaneous Interpretation Into a “B” Language, 20–21 September, 2002. – P. 68.
31. Siegel, Joel G. Study keys to finance, Barron's Education series, Inc., 2003.
32. <http://www.fit-ift.org/en/home.php>
33. http://scic.ec.europa.eu/europa/jcms/j_8/home
34. <http://aiic.net/>
35. <http://www.imf.org/external/np/term/index.asp>
36. <http://www.iti.org.uk/indexMain.html>
37. <http://www.state.gov/>
38. [http://vocable.ru/search/Com./](http://vocable.ru/search/Com/)
39. http://dic.academic.ru/dic.nsf/eng_rus
40. <http://www.management.com.ua/finance/>
41. <http://thebanker.com/>
42. <http://www.economist.com/>
43. <http://podrobnosti.ua/>
44. <http://www.worldbank.org/>
45. <http://www.bloomberg.com/>
46. <http://www.interfax.com.ua/>
47. International Herald Tribune
48. The Times
49. FT Companies & Markets

Навчальне видання
Світлична Олена Русланівна
Зінукова Наталія Вікторівна
Зірка Віра Василівна

ПРАКТИКА УСНОГО ПЕРЕКЛАДУ

Навчальний посібник

2-ге видання

(англійською, українською та російською мовами)

Редактори: Л.В. Пилипчак, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

Підписано до друку 3.10.2014. Формат 60×84/16.
Ум. друк. арк. 24,88. Тираж 300 пр. Зам. № .

ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duer.edu
Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.