

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО И ИНФОРМАЦИОННОГО ПРАВА (НА МАТЕРИАЛЕ УСТНОГО ПЕРЕВОДА КУРСА ЛЕКЦИЙ С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

Семёнкина И.А.

*Семёнкина Ирина Артуровна - кандидат психологических наук, доцент,
кафедра иностранных языков и методик обучения,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Севастопольский государственный университет, г. Севастополь*

Аннотация: в статье рассмотрены переводческие решения, предложенные в процессе устного последовательного перевода курса лекций по предпринимательскому и информационному праву на английском языке. Курс был разработан профессорами американских университетов и практикующими юристами как сертифицированная программа для повышения квалификации. Рассмотрены условия достижения оптимального коммуникативного эффекта.

Ключевые слова: переводческая деятельность, переводческие решения, терминосистема, коммуникативный эффект.

УДК 1751

В статье представлен анализ переводческих решений, предложенных в процессе устного последовательного перевода лекций в сфере предпринимательского и информационного права. В частности, материалом для перевода стал курс “Law, IT and Entrepreneurship Program”, который продвигался американскими преподавателями университета (Cornell Law School, Harvard Law School) и практикующими юристами крупных юридических компаний (Dentons, Cooley, Wilson Sonsini, Goodich & Rosatti, Pepper Hamilton) как дополнительная сертифицированная программа для заинтересованных юристов. Содержание программы (всего 27 лекций) было разбито на три блока и включало следующие аспекты:

Публичный блок:

1. Введение в информационное право;
2. Электронное управление и «умный город»;
3. Доступ к публичной информации и свобода информации;
4. Налогообложение в сфере информационных технологий (ИТ);

Частный блок:

6. Охрана прав интеллектуальной собственности в ИТ;
7. E-коммерция, электронные услуги и финансовые технологии;
8. Организация разработки программного обеспечения
9. Договоры в ИТ;

10. Право в сфере разработки компьютерных игр;

Специальный блок от американских юридических компаний:

11. Структурирование контрактов в ИТ бизнесе;
12. Венчурное инвестирование и привлечение капитала в ИТ.

Объединение в единый курс элементов предпринимательского и информационного права обусловлено устойчиво растущим спросом на компетентных специалистов в этих сферах права в контексте современной структуры мировой экономики. Для наглядности лекторы использовали презентации, в которых были отражены базовые понятия, схемы, диаграммы и конкретные положения контрактов.

Информационное право обеспечивает нормативно-правовую базу в процессе сбора, хранения и распространения электронной информации на глобальном рынке. Юристы, практикующие в этой области, занимаются структурированием информационно-технологических трансакций, чтобы достичь максимальной экономической выгоды клиентов, гарантируя при этом соблюдение действующих законов. Значительное внимание уделяется прогнозированию потенциальных споров между участниками сделки и разработке договоров, предусматривающих такого рода ситуации, таким образом, снижая риск судебного разбирательства.

Предпринимательское право включает совокупность норм права, которые регулируют процессы построения, развития бизнеса, а затем управление им. Осуществление предпринимательской деятельности в частности затрагивает такие юридические аспекты, как права интеллектуальной собственности, посевное финансирование и привлечение капитала, соблюдение требований регулирующих органов, заключение контрактов и договоров аренды, налогообложение, купля-продажа, трудоустройство, менеджмент и т.д.

Венчурный (рисковый) капитал - которому была посвящена значительная часть материала – финансовый капитал, который инвесторы с высокой степенью риска вкладывают в развивающиеся компании (стартапы) на ранних стадиях, в расчете на высокую потенциальную прибыль в долгосрочной перспективе. Наиболее часто рискованные инвестиции осуществляются в сфере практического применения инноваций, технологических и технических новинок. Риск для инвесторов, как правило, очень высок, но предприниматели в свою очередь берут обязательство согласовывать свои решения с инвесторами.

По данным экспертов в сфере инноваций, около 22% мирового ВВП связано с цифровой экономикой, этот процент стабильно увеличивается и повышает производительность. По оценкам Майкла Фероли, главного специалиста по экономике США банка JP Morgan Chase (NYSE: JP Morgan Chase & Co [JPM]), продажи iPhone добавляют от четверти до трети процентного пункта к ежегодному росту ВВП США: «iPhone оказывает ощутимое влияние на рынки. Он дорого стоит, но, похоже, есть у каждого. Сложите эти факторы вместе — и вы поймете, что этот гаджет значит для мировой экономики» [3].

Исторически сложилось, что инновационные технологии развивались на базе крупных корпораций или финансировались представителями богатейших семей США. После Великой Депрессии и второй мировой войны экономическая среда была далека не благоприятной для развития предпринимательства. После окончания войны, когда бывшие военные получили возможность учиться в университетах, появилось новое поколение потенциальных образованных предпринимателей, которые во многом предопределили послевоенный экономический бум в США.

История современной индустрии венчурного капитала началась с создания в 1946 году Д. Дориотом Американской Корпорации Исследований и Развития. Что сделало корпорацию уникальной – это то, что впервые финансирование осуществлялось в значительной степени за счет венчурных инвесторов: миллионы долларов были вложены образовательными учреждениями и страховыми компаниями.

В США одним из первых шагов, направленных на целенаправленное развитие инвестиций в малый бизнес, упрощению процесс инвестирования и управления, стало принятие закона в 1958 году закона «Об инвестициях в малый бизнес». Как отмечают сами американцы, это решение конгресса США было продиктовано крайней обеспокоенностью, которую вызвал запуск первого советского спутника.

В 1960-70е бурно развивались компании, специализирующиеся на разработке и производстве компьютеров, электроники и комплексной обработке данных, и венчурные фирмы были готовы предоставить финансирование самым рискованным проектам. Венчурный капитал как инвестиционный инструмент стал восприниматься главным методом финансирования стартапов. В этот период появились такие компании, как Xerox, Intel, American Microsystems.

В 1979 году изменения в законодательстве США позволили пенсионным фондам заниматься венчурными инвестициями и это существенно увеличило приток инвестиций в высоко рискованные предприятия. Среди стартапов, которые появились в это время Compaq, Intel, McAfee, Hotmail, Skype, American Online.

В 1990-е годы так называемая “dot com” эра стала бумом венчурного капитала. Однако в начале 2000 х годов, когда многочисленные частные фирмы превратились в публичные и выпустили акции, казалось существуют бесконечные возможности для развития интернет стартапов, «мыльный пузырь» лопнул, и многие инвесторы понесли тяжелые убытки. Начиная с 2003 года, в венчурной индустрии наблюдалось оживление, и она постепенно возродилась.

В Советском Союзе не были сформированы экономические условия для развития венчурного бизнеса почти до конца 1980-х. В 1990-х годах начал постепенно формироваться фондовый рынок. В стране началась гиперинфляция, как следствие - долгосрочное инвестирование потеряло экономический смысл. Первый венчурный фонд с государственным участием был учрежден в 1997 году. Его целью были поддержать развитие научно-технических проектов, а также привлечь частный капитал в развитие высоких технологий под государственные гарантии.

В настоящее время венчурное финансирование в США остается на том же уровне, что и 15 лет назад, а на территории бывшего СССР динамично развивается, прежде всего, в сфере инновационных проектов.

Также именно в США впервые в мировой практике была разработана и успешно внедрена концепция создания и промышленного освоения персонального компьютера. Американские компании заняли лидирующие позиции как в выпуске продуктов программного обеспечения (Microsoft), так и в производстве самих компьютеров (Dell, Gateway, IBM). В 80-е годы в США появился Интернет, а в начале 90-х годов были разработаны веб-браузеры, которые позволили находить, обрабатывать, манипулировать содержанием вебсайтов.

Английский язык в сложившихся условиях необходимости номинации (точного маркирования) целого ряда явлений и ноу-хау в сфере ИТ стал источником формирования соответствующей терминологии, играя ведущую роль в заполнении когнитивных лакун. В настоящее время английская ИТ терминология по отношению к русской отличается большей степенью сформированности и упорядоченности. Терминосистема русского языка в сфере ИТ продолжает активно развиваться и формироваться. В целом, терминологии различных отраслей человеческой деятельности и знания всегда

были и остаются наиболее динамической составляющей лексических систем всех языков. Среди основных способов пополнения русской терминосистемы сферы следует выделить заимствование, семантическое словообразование и собственно словообразование. Современная русская терминосистема в сфере ИТ характеризуется вариативностью и нестабильностью словарного состава. Она может быть представлена как организованная совокупность взаимосвязанных единиц, включающая в себя кодифицированные термины, термины, заимствованные из различных областей научного знания, и термины общетехнического направления. Словообразовательная адаптация, как правило, сопровождается приобретением англоязычными терминами грамматических свойств русского языка, а именно категорий рода, числа, падежа у существительных, вида и времени у глаголов. Например, utility – утилита, touchpad – тачпад, plugin – плагин, installation – инсталляция, podcasting – подкастинг, cursor – курсор, emoticon – эмодзи, hosting – хостинг, hub – хаб, cluster – кластер, scan – сканировать, deinstall – деинсталлировать, ban – банить, flood – флудить, invert – инвертировать.

Таким образом, терминология русского языка, как и многих европейских языков, на современном этапе развития характеризуется чрезвычайной интенсивностью процесса заимствования лексики из английского языка (преимущественно американского варианта его).

Терминосфера рыночной экономики, и, прежде всего те ее подсистемы, которые начали активно формироваться и развиваться в последнее десятилетие XX века, также стала основной сферой употребления англо-американских заимствований. Вместе с заимствованием реалий и понятий языка-источника происходит заимствование терминов и калек целыми тематическими блоками. Существуют разные оценки интенсивных процессов заимствования и интернационализации терминологии: от непримиримого гиперпуризма до всепопустительства. Наиболее адекватной кажется взвешенная позиция терминологов, в которой учитывается объективная глобализация мировых информационных и технологических процессов.

Переводческая деятельность в любой сфере имеет познавательный характер, так как интерпретации знаний предшествует активная переработка информации, определяющая в дальнейшем понимание, выбор языковых средств и их применение при порождении текста перевода.

Перевод материала, включающего финансовую, экономическую, юридическую и информационно-технологическую тематику потребовал серьезной подготовки не только в контексте толкования терминов, но также фоновых знаний об основах венчурного предпринимательства, договорного и информационного права, понимание специфики английского языка юридических документов (legalese).

В ситуации ограничения времен, когда необходимо мгновенно подобрать эквивалент, наиболее эффективным решением для перевода терминов часто становилось использование различных видов транскодирования, например goodwill — гудвилл, buy-out – бай-аут, spin-off – спин-офф, put option – пут опцион, call option – колл-опцион, due diligence – дью дилидженс, escrow – эскроу, business incubator – бизнес инкубатор, leverage – левиредж, hedge fund – хедж-фонд, flotation – флотация, futures – фьючерс, underwriter – андеррайтер, spreadsheet – спредшит, fiduciary — фидуциар, Back Office – бэк-офис, Benchmarking — бенчмаркинг, outsourcing – аутсорсинг. Следует отметить, что такой способ перевода предполагает соответствующий уровень подготовки целевой аудитории.

Значительный массив терминов передавался с помощью калькирования:

angel investment/financing – ангельская инвестиция или ангельское финансирование, death valley – долина смерти, Mergers & Acquisitions (M&A) – слияния и поглощения, dilution protection – защита от размывания, ordinary shares – простые, или обыкновенные, акции, gentleman's agreement – джентльменское соглашение, elevator pitch – презентация в лифте, seed stage – семенная стадия проекта, take or pay принцип «бери или плати», allocation of risks – «распределение рисков», baby bond – мини-облигация, bear market – рынок медведей, black money – черные деньги, Caps, Floors and Collars – «шапка, дно и воротничок», elasticity of demand – эластичность спроса, exit strategy – стратегия выхода, golden parachute – золотой парашют.

Особенностью репрезентации финансово-экономической когнитивной сферы английского языка является высокая насыщенность метафорическими обозначениями. Практически все термины этой сферы зародились в рамках профессионального специфического сленга, в частности американского варианта английского языка. Метафоры экономического дискурса репрезентируют широкий спектр специальных концептов. Наиболее часто выделяют следующие: LIVING ORGANISM, HEALTH, WAR, SPORT, MOVEMENT, LIQUID, GAS, GAME, CRIME, PATH, ROMANCE, WEATHER, MACHINE and FAMILY [1, с. 3310].

Несмотря на универсальную природу многих концептов в современном мире, их отражения в конкретном языке и культуре не совпадают. Культурная идентичность и психология поведения общества образуют специфические концептуальные метафоры, которые характерны разным культурам и используются в релевантном дискурсе. В тех случаях, когда метафоры основываются на схожих образах, уровень эквивалентности при переводе значительно возрастает, например, money laundering – отмывание денег.

Переводчик должен стремиться максимально точно передать метафору, как эффективный прием описания, который придает убедительности сообщаемой информации, реализуя прагматическое воздействие на целевую аудиторию. При этом сохранение изначальной формы не должно вносить дисбаланс в общий стиль текста. В случае, когда одновременно сохранить форму и содержание метафоры невозможно (в особенности в экономическом и юридическом дискурсе), выбор делается в пользу содержания, например:

High flyer – спекулятивные акции, отличающиеся высокими ценами или их резким подъемом, hot money - капиталы, часто перемещаемые из страны в страну из-за опасения обесценения, incestuous share dealing – купля-продажа компаниями акций друг друга, junk bonds – необеспеченные высокорисковые облигации, shark repellent меры по защите компании от враждебного поглощения, sleeping beauty – потенциальный объект поглощения, которому не делалось соответствующих предложений.

Отдельно среди трудностей перевода следует отметить интерпретацию многозначных слов, которые также характерны для экономического дискурса. Выбор эквивалента в ряде случаев не был очевиден даже в контексте, так как значения относятся к одной сфере деятельности, например:

Trust - имущество, управляемое по доверенности и взятое на себя обязательство, transaction - урегулирование спора путём соглашения сторон или компромисса и финансовая операция, equity - акция без фиксированного дивиденда, и активы предприятия за вычетом обязательств, moral hazard - риск недобросовестности, нравственная опасность, сопряженная с риском.

Среди целей курса авторы также рассматривали изучение структурирования контрактов, что включало анализ конкретных положений реальных контрактов с интерпретацией правовых последствий разных юридических формулировок. Контракты относятся к дискурсу правовой сферы и представляют собой типичный пример, так называемого Legalese. Легализ, по утверждению П. Тиерсма, представляет собой совокупность следующих языковых характеристик: чрезмерное использование терминологии, архаичный, формальный, сложный вокабуляр, безличные и пассивные конструкции, многократные отрицания, длинные и сложные предложения, многословие [2, с. 560].

На примере одного из положений контракта, было продемонстрировано как изменение в употреблении слова “material” приводит к новому пониманию положения в целом. Примечательно, что в одном абзаце эквивалентами слова “material” в одном случае является вариант «материальный», а в другом «существенный».

- 1.14(a) Material Contracts:

For purposes of this Agreement, “Compaq Material Contract” shall mean: . . . (ii) any Contract containing any covenant: . . . (C) otherwise having an adverse effect on [Compaq’s right] to sell, distribute, or manufacture any material products or services.

Для целей данного соглашения, Материальный договор обозначает: любой договор, включающий какие-либо условия: . . . которые каким-либо способом могут осуществлять неблагоприятное воздействие на (право компании Compaq) продавать, распространять, или производить любые материальные товары и услуги. . .

- 1.14(a) Material Contracts:

For purposes of this Agreement, “Compaq Material Contract” shall mean: . . . (ii) any Contract containing any covenant: . . . (C) otherwise having a material adverse effect on [Compaq’s right] to sell, distribute, or manufacture any products or services.

Для целей данного соглашения, Материальный договор обозначает: любой договор, включающий какие-либо условия: . . . которые каким-либо способом могут осуществлять значительное неблагоприятное воздействие на (право компании Compaq) продавать, распространять, или производить любые товары и услуги. . .

- 1.14(a) Material Contracts:

For purposes of this Agreement, “Compaq Material Contract” shall mean: . . . (ii) any Contract containing any covenant: . . . (C) otherwise having a material adverse effect on [Compaq’s right] to sell, distribute, or manufacture any material products or services . . .

Для целей данного соглашения, Материальный договор обозначает: любой договор, включающий какие-либо условия: . . . которые каким-либо способом могут осуществлять значительное неблагоприятное воздействие на (право компании Compaq) продавать, распространять, или производить любые материальные товары и услуги. . .

В заключение, следует отметить, что помимо умения выявлять трудности и находить оптимальные переводческие решения, необходимо учитывать еще ряд факторов, влияющих на обеспечение оптимального коммуникативного эффекта переводческой деятельности в контексте устного специального перевода: высокая степень концентрации и переключаемости внимания, высокая скорость лексических и грамматических трансформаций, помехоустойчивость при прослушивании речевых сигналов, умение быстро адаптироваться в изменяющейся ситуации, четкость дикции.

Список литературы

1. *López A.M. and Llopis M.A.* Metaphor Pattern Analysis in Financial Texts: Framing in Positive or Negative Metaphorical Terms// *Journal of Pragmatics*42 [12], 2010. P. 3300-3313.
2. *Tiersma P.* Language of legal texts// *Encyclopedia of Language and Linguistics*. London, Amsterdam: Elsevier, 2006. P.549-566.
3. When iPhones Ring, the Economy Listens // *NY Times*: [Electronic resource]. URL: <https://www.nytimes.com/2014/10/26/your-money/when-iphones-ring-the-economy-listens.html> (date of access: 19.05.2017).