

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
міжнародних відносин і права

Юрій МУДРИК
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

29 серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційний переклад документів

Призначення Робочої програми
Рівень вищої освіти
Мова навчання
Обсяг дисципліни, кредитів ЄКТС
Статус дисципліни
Факультет
Кафедра

Для освітніх програм різних спеціальностей
Другий (магістерський)
Англійська
4
Вибіркова
Міжнародних відносин і права
Германської філології та перекладознавства

Форма здобуття освіти	Обсяг дисципліни		Кількість годин						Форма семестрового контролю
			Аудиторні заняття					Самостійна робота (в т.ч. ІРС)	Залік
	Кредити ЄКТС	Години	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття		
Д	4	120	50			50		70	+
З	4	120	10			10		110	+

Робоча програма складена на основі освітньо-професійних програм другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Робоча програма складена


Підпис(и) автора(ів)

канд. філол. наук., доц. Юлія КУПЧИШИНА
Науковий ступінь, учене звання, Ім'я, ПРІЗВИЩЕ автора(ів)

Схвалена на засіданні кафедри германської філології та перекладознавства
Протокол № 1 від 29 серпня 2025

Зав. кафедри


Підпис

Юлія БОЙКО
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ім'я, ПРІЗВИЩЕ
Зав. кафедри германської філології та перекладознавства	Міжнародних відносин і права		Юлія БОЙКО

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

До дисципліни «Комерційний переклад документів»

Курс «Комерційний переклад документів» є однією із вибірових дисциплін і займає провідне місце у підготовці фахівців освітнього рівня «магістр» за спеціальністю В11 Філологія (за спеціалізаціями), та спеціалізацією – В11.041 Германськимови та літератури (переклад включно), перша – англійська. Відповідно до Стандарту вищої освіти зі спеціальності 035 Філологія за спеціалізацією 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша-англійська, дисципліна має забезпечити:

компетентності: Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). Здатність застосовувати поглиблені знання з обраної філологічної спеціалізації для вирішення професійних завдань. Здатність вільно користуватися спеціальною термінологією в обраній галузі філологічних досліджень.

програмні результати навчання: Дотримуватися правил академічної доброчесності; Створювати, аналізувати й редагувати тексти різних стилів та жанрів. Обирати оптимальні дослідницькі підходи й методи для аналізу конкретного лінгвістичного чи літературного матеріалу. Здатність створювати, аналізувати та редагувати тексти різних стилів і жанрів, використовуючи спеціалізовані концептуальні знання з лінгвістики та перекладознавства; ефективно вирішувати складні завдання, застосовуючи різноманітні перекладацькі стратегії та методи, а також планувати й здійснювати дослідження, обираючи оптимальні підходи для аналізу мовного матеріалу.

Предмет дисципліни. Лексико-граматичні та стилістичні особливості комерційної тематики.

Метою викладання курсу є розвиток у студентів навичок і умінь, необхідних для їх подальшої професійної діяльності згідно з потенційними комунікативними потребами майбутніх фахівців в офіційно-діловому дискурсі, а саме: формування у студентів професійної перекладацької компетенції, тренування окремих специфічних навичок та умінь перекладацької діяльності, розширення активного лексичного запасу для перекладу документів визначеного зразка, комерційних документів зокрема.

Завдання дисципліни: навчити студентів здійснювати усні та письмові переклади комерційних текстів з англійської мови на рідну.

Результати навчання: студент, який успішно завершив вивчення дисципліни, повинен: демонструвати здатність до аналізу функціоналістських підходів до перекладу комерційних документів; застосовувати різні перекладацькі стратегії і тактики до створення комерційних текстів на мові перекладу та вирішувати проблеми, пов'язані з їх перекладом; застосовувати модель комерційного перекладу запропоновану Х.К. Сагером; вміти створювати та оцінювати перекладені тексти; застосовувати перекладацькі ІТ технології у т.ч. технології автоматизованого перекладу, машинного перекладу; редагувати комерційні документи, використовуючи мовні кліше і лексичні одиниці характерні для ділового англійського і американського мовлення.

2. СТРУКТУРА І ЗМІСТ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1 Структура залікових кредитів дисципліни

Назва теми	Кількість годин, відведених на			
	Денна форма		Заочна форма	
	Практичну роботу	Самостійну роботу	Практичну роботу	Самостійну роботу
Тема 1. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад.	5	7	1	12
Тема 2. Модель перекладацького процесу Х.К. Сагера як усвідомлення перекладацького процесу з погляду комерції.	5	7	1	12
Тема 3. Види ділових документів. Інформаційні документи (оголошення, заява). Запит: композиція, лексичні особливості та переклад.	5	7	1	12
Тема 4. Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію.	5	7	1	12
Тема 5. Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування).	5	7	1	12
Тема 6. Комерційна скарга. Зміст та складові скарги. Рекламация. Скарги пов'язані із доставкою товару. Скарги пов'язані із пошкодженням товару.	5	7	1	10
Тема 7. Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Особливості складання і перекладу бізнес-планів.	5	7	1	10
Тема 8. Методи і форми розрахунків у міжнародній торгівлі. Транспортування товарів. Види транспортування. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів. Морське страхування.	5	7	1	10

Тема 9. Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів.	5	7	1	10
Тема 10. Якість у перекладі. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів.	3	7	1	10
Final Test	2			
Разом:	50	70	10	110

3. Програма навчальної дисципліни

3.1. Перелік практичних занять для студентів *денної* форми навчання

Теми практичних занять	Кількість годин
Тема 1. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад.	5
Тема 2. Модель перекладацького процесу Х.К. Сагера як усвідомлення перекладацького процесу з погляду комерції.	5
Тема 3. Види ділових документів. Інформаційні документи (оголошення, заява). Запит: композиція, лексичні особливості та переклад.	3
Тема 4. Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію.	3
Тема 5. Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування).	5
Тема 6. Комерційна скарга. Зміст та складові скарги. Рекламачії. Скарги пов'язані із доставкою товару. Скарги пов'язані із пошкодженням товару.	6
Тема 7. Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Особливості складання і перекладу бізнес-планів.	6
Тема 8. Методи і форми розрахунків у міжнародній торгівлі. Транспортування товарів. Види транспортування. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів. Морське страхування.	6
Тема 9. Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів.	6
Тема 10. Якість у перекладі. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів.	3
Контрольна робота	2
Разом	50

Програма навчальної дисципліни
3.2. Перелік практичних занять для студентів заочної форми навчання

№ з/п	Теми практичних занять	Кількість годин
1	Офіційно-діловий стиль та його особливості. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад. Модель перекладацького процесу Х.К. Сагера. Переклад текстів [3; 4; 5].	2
2	Запит: композиція, лексичні особливості та переклад. Відповіді на запити. Пропозиції (оферти): структура, мовні особливості та переклад [3; 4; 5; 6] Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Замовлення. Комерційна скарга. Зміст та складові скарги [1; 3; 5]. Переклад текстів. Тренувальні вправи для перекладу.	2
3	Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Бізнес-план. Особливості складання бізнес-плану та його переклад за допомогою перекладацьких САТПрограм [1; 2; 3; 4; 6]. Переклад текстів. Тренувальні вправи для перекладу	2
4	Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів [1; 2; 3; 4; 10]. Переклад текстів. Тренувальні вправи для перекладу.	2
5	Якість у перекладі. Принципи редагування. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів [3; 4; 10].	2
	Разом:	10

3.3. Зміст самостійної роботи
Зміст самостійної роботи для студентів денної форми навчання

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу. Самостійний пошук інформації на тему: Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад. Модель перекладацького процесу Х. К. Сагера [1; 2; 3].	8
2	Опрацювання теоретичного матеріалу. Самостійний пошук інформації на тему: Комерційний переклад як переклад, що виконують у діловому світі. Здійснення перекладу текстів і виконання вправ [1; 2; 3; 10; 11; 12; 13].	8
3	Опрацювання теоретичного матеріалу на тему: Запит: композиція, лексичні особливості та переклад. Відповіді на запити. Пропозиції (оферти), підготовка до практичного заняття, здійснення перекладу текстів. Робота з лексикографічними джерелами [1; 2; 3; 10].	8
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття, опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Комерційні пропозиції. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію [3; 4; 5]. Робота з тлумачними словниками. Підготовка доповідей за темами: Переклад комерційних пропозицій».	8
5	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування). Види транспортування вантажу, підготовка до практичного заняття, здійснення перекладу текстів і виконання вправ. Робота з лексикографічними джерелами. Виконання вправ на переклад комерційних замовлень [4; 5; 10; 11; 12].	6
6	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Комерційна скарга. Зміст та складові скарги, підготовка до практичного заняття, здійснення	6

	перекладу текстів і виконання вправ [3; 4; 6; 7; 10; 11].	
7	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Бізнес-план. Особливості складання бізнес-плану та його переклад за допомогою перекладацьких САТ програм. Підготовка до практичного заняття, здійснення перекладу текстів і виконання вправ. Письмовий переклад договорів провідних українських компаній, що працюють на міжнародному ринку[1; 2; 3; 4; 10].	6
8	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Методи і форми розрахунків у міжнародній торгівлі. Транспортування товарів. Види транспортування. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів. Морське страхування. Підготовка до практичного заняття, виконання вправ. Переклад транспортних документів за вибором[1; 2; 3; 10; 11; 12; 13].	6
9	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів. Підготовка до практичного заняття, виконання вправ. Переклад рекламних слоганів та реклами провідних комерційних агенцій[1; 2; 3; 5; 10]. Виконання індивідуального проєкту за темою.	7
10	Опрацювання теоретичного матеріалу за темою: Якість у перекладі. Принципи редагування. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів [3; 4; 10]. Переклад текстів та їх редагування.	7
Разом:		70

Зміст самостійної роботи
Зміст самостійної роботи для студентів заочної форми навчання

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Офіційно-діловий стиль та його особливості. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад [1; 2; 4; 10; 12].	11
2	Тема 2. Модель перекладацького процесу Х. К. Сагера як усвідомлення перекладацького процесу з погляду комерції. Комерційний переклад як переклад, що виконують у діловому світі [4; 10, с. 6-17; 18-25; 12].	11
3	Тема 3. Види ділових документів. Інформаційні документи (оголошення, заява). Запит: композиція, лексичні особливості та переклад.	11
4	Тема 4. Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію [3; 4; 10]	11
5	Тема 5. Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування). Види транспортування вантажу[1; 2; 3; 4; 10]	11
6	Тема 6. Комерційна скарга. Зміст та складові скарги. Рекламация. Скарги пов'язані із доставкою товару. Скарги пов'язані із пошкодженням товару [4; 10, 12].	11
7	Тема 7. Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Особливості складання і перекладу бізнес-планів[1; 3; 4; 12; 13].	11
8	Тема 8. Методи і форми розрахунків у міжнародній торгівлі. Транспортування товарів. Види транспортування. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів. Морське страхування.	11
9	Тема 9. Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів [3; 4; 6].	11
10	Тема 10. Якість у перекладі. Принципи редагування. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів. [3; 4; 10; 12].	11
Разом:		110

4.ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних методів. Практичні заняття проводяться в основному словесними методами, з використанням інформаційних технологій і мають за мету – набуття студентами практичних навичок володіння усним та писемним мовленням англійською мовою в умовах проведення переговорів (міжнародних переговорів тощо).

5. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочим планом дисципліни. Семестровий контроль проводиться у формі заліку. При цьому при виведенні остаточної оцінки враховуються результати поточного контролю. Використовуються наступні методи поточного контролю: усне опитування; виконання запланованих контрольних робіт; виконання домашніх завдань. При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контрольного заходу. Студент, який набрав позитивний середньозважений бал за поточну роботу і не здав підсумковий контрольний захід (залік/іспит), вважається невстигаючим.

Студенти заочної форми навчання зобов'язані відвідати заняття для начитки навчального матеріалу, виконати контрольну роботу та з'явитися на залік або іспит відповідно до складеного графіку. Консультації зі студенти заочного відділення проводяться двічі на місяць, згідно графіку проведення консультацій викладачем або у домовлений час. Консультація до заліку проводиться під час залікового тижня відповідно до складеного графіку. Контрольна робота повинна бути здана за 1 тиждень до початку сесії, теоретичний та практичний матеріал – опрацьовані в повному обсязі.

6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

При оцінюванні студентів з курсу «Комерційний переклад» використовуються різні форми контролю знань: усне опитування, поточний контроль, тестові завдання, контрольна робота у кінці вивченого розділу, залік. При оцінюванні заліку враховується рівень виконання її практичної та теоретичної частин.

Практичне питання:

Оцінка «**відмінно**» ставиться, якщо студент демонструє відмінні вміння перекладацького аналізу і адекватного (допускає 1 – 3 незначні помилки) перекладу «з аркуша» незнайомого тексту з української на іноземну мову та з іноземної на українську мову з тематики, що вивчалася протягом курсу.

Оцінка «**добре**» ставиться, якщо студент демонструє добрі вміння перекладацького аналізу і в цілому адекватного перекладу «з аркуша» незнайомого тексту з української на іноземну мову та з іноземної на українську мову з тематики, що вивчалася протягом курсу, але допускає 4 – 5 незначних помилок, які суттєво не змінюють зміст тексту, що аналізується і перекладається.

Оцінка «**задовільно**» ставиться, якщо студент демонструє навички задовільного перекладацького аналізу та перекладу незнайомого письмового тексту «з аркуша» з української на іноземну мову та з іноземної на українську мову з тематики, що вивчалася протягом курсу, тобто допускає пропуски та відхилення від змісту оригіналу, граматичні та стилістичні помилки (від 8 до 10 помилок), які докорінно не змінюють зміст тексту, що аналізується і перекладається.

Оцінка «**незадовільно**» ставиться, якщо студент не може продемонструвати задовільний перекладацький аналіз та переклад незнайомого письмового тексту «з аркуша» з української на іноземну мову та з іноземної на українську мову з тематики, що вивчалася протягом курсу, тобто допускає пропуски та відхилення від змісту оригіналу, граматичні та

стилістичні помилки (більше 10 помилок), які суттєво змінюють або спотворюють зміст тексту, що аналізується і перекладається.

Оцінка, що виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування теоретичного матеріалу, перевірка домашнього завдання, виконання усних та письмових перекладів, запропонованих на практичному занятті. Пропущене заняття студент повинен відпрацювати в аудиторіях кафедри.

Для того, щоб успішно скласти залік з курсу «Комерційний переклад», студенти-магістри повинні оволодіти теоретичним та практичним матеріалом із таких розділів програми курсу: перекладу документації офіційно-ділового стилю, фінансової документації, транспортних документів та розрахунків у міжнародній торгівлі.

Залік виставляється при виконанні підсумкової контрольної роботи.

Загальна оцінка для студентів заочної форми навчання складається з оцінки за контрольну роботу, усне опитування теоретичного та практичного матеріалу, відповіді на заліку (переклад запропонованого тексту). Усний матеріал здається під час консультацій.

Семестрова підсумкова оцінка визначається як середньозважена з усіх видів навчальної роботи, виконаних і зданих **позитивно** з урахуванням коефіцієнта вагомості і встановлюється в автоматизованому режимі після внесення викладачем усіх оцінок до електронного журналу.

Співвідношення національної та європейської шкал оцінювання

Оцінка ЄКТС	Інтервальна шкала балів	За новою системою навчального закладу
A	4,75–5,00 (відмінно)	90-100
B	4,25–4,74 (добре)	83-89
C	3,75–4,24 (добре)	73-82
D	3,25–3,74 (задовільно)	66-72
E	3,00–3,24 (задовільно)	60-65
FX	2,00–2,99 (незадовільно)	40-59
F	0,00–1,99 (незадовільно)	0-39

Структурування дисципліни за видами робіт і оцінювання результатів навчання студентів *денної* форми навчання у семестрі за ваговими коефіцієнтами

Види занять та відповідні вагові коефіцієнти			
ПР (практичні заняття)	СР (самостійна робота)	КР (контрольна робота)	Залік Залікова оцінка (за рейтингом)
ВК: 0,4	0,2	0,4	-

7. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗДОБУТИХ СТУДЕНТАМИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад.
2. Модель перекладацького процесу Х.К. Сагера як усвідомлення перекладацького процесу з погляду комерції. Комерційний переклад як переклад, що виконують у діловому світі.
3. Види ділових документів. Інформаційні документи (оголошення, заява).
4. Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Особливості перекладу бізнес-планів.
5. Особливості перекладу рекламних текстів. Якість у перекладі. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів.
6. Запит: композиція, лексичні особливості та переклад.

7. Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію.
8. Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування). Види транспортування вантажу.
9. Комерційна скарга. Зміст та складові скарги. Рекламації. Скарги пов'язані із доставкою товару. Скарги пов'язані із пошкодженням товару.
10. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів.
11. Морське страхування. Правила добровільного страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту).
12. Особливості перекладу рекламних текстів.
13. Якість у перекладі. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів.

8. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Translation of Legal, Economic, Social and Political Literature. Practice for Students of Translation Department / С.М. Антонюк, Л.Д. Бурковська. Хмельницький: ХНУ, 2008. 72 с.
2. Practice of Translation: tasks for developing practical skills of legal documents translation for students of Translation department / Л.Д. Бурковська. Хмельницький: ХНУ, 2011. 56 с.
3. Купчишина Ю. А. Комерційний переклад. Методичні рекомендації до проведення практичних занять для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 035.041 «Філологія. Германські мови та літератури (переклад включно), перша - англійська»)/ Бойко Ю. П., д-р філол. наук, Купчишина Ю.А., канд. філол. наук Хмельницький : ХНУ, 2022. 44 с.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

4. Гон О.М. Практикум з усного перекладу: Мультимедійний формат. Навчальний посібник з англійської мови для студентів вищих навчальних закладів / В.П. Морозов, М.О. Нощенко, П.П. Мовчан, В.О. Гулик. К.: ТОВ «Імідж Принт», 2011.
5. Дайнеко В.В., Васильєв С.В., Грищенко М.В. Англійська мова в дипломатичному листуванні: Навч. посіб. К.: «Три крапки», 2009. 344 с.
6. Дайнеко В.В., Грищенко М.В., Васильєв С.В., Борисенко І.І., Євтушенко Л.І. Англійська мова в міжнародній торгівлі: Навч. посіб. К.: «АРІЙ», 2007. 305 с.

Допоміжна

7. Карабан В.І. Переклад англійської наукової і технічної літератури на українську мову: Граматичні труднощі, лексичні, термінологічні та жанрово- стилістичні проблеми. Вінниця: Нова Книга, 2002. 564 с.
8. Карабан В.І., Мейс Дж. Теорія і практика перекладу з української мови на англійську мову: Навч. посібник-довідник для студентів вищих закладів освіти. Вінниця: Нова Книга, 2003. 608 с.
9. Циганюк, В. М. Особливості перекладу англійських економічних текстів українською мовою. Закарпатські філологічні студії / редкол.: І. М. Зимомря (гол. ред.), М. М. Палінчак, Ю. М. Бідзіля та ін. Ужгород : Видавничий дім "Гельветика", 2021. Вип. 16. С. 208–213.

10. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Електронний університет:

10. Модульне середовище для навчання. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua/>
11. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: <https://library.khmnu.edu.ua/>

КОМЕРЦІЙНИЙ ПЕРЕКЛАД ДОКУМЕНТІВ

Статус дисципліни	Вибіркова
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова навчання	Англійська
Семестр	-
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	4
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Денна, заочна

Результати навчання. студент, який успішно завершив вивчення дисципліни, повинен: демонструвати здатність до аналізу функціоналістських підходів до перекладу комерційних документів; застосовувати різні перекладацькі стратегії і тактики до створення комерційних текстів на мові перекладу та вирішувати проблеми, пов'язані з їх перекладом; застосовувати модель комерційного перекладу запропоновану Х.К. Сагером; вміти створювати та оцінювати перекладені тексти; застосовувати перекладацькі ІТ технології у т.ч. технології автоматизованого перекладу, машинного перекладу; редагувати комерційні документи, використовуючи мовні кліше і лексичні одиниці характерні для ділового англійського і американського мовлення.

Зміст навчальної дисципліни. Комерційний переклад: номенклатура текстів. Глобалізація та переклад. Модель перекладацького процесу Х.К. Сегера як усвідомлення перекладацького процесу з погляду комерції. Види ділових документів. Інформаційні документи (оголошення, заява). Запит: композиція, лексичні особливості та переклад. Комерційні пропозиції. Лексичні та граматичні особливості перекладу комерційних пропозицій. Переклад листів, що містять комерційну пропозицію. Замовлення: композиційні, мовні особливості та переклад. Переклад видів вантажу (пакування). Комерційна скарга. Зміст та складові скарги. Рекламачі. Скарги пов'язані із доставкою товару. Скарги пов'язані із пошкодженням товару. Офіційні документи. Трудова угода (контракт). Особливості складання і перекладу бізнес-планів. Методи і форми розрахунків у міжнародній торгівлі. Транспортування товарів. Види транспортування. Особливості перекладу сертифікатів, тендерних документів, транспортних документів. Морське страхування. Особливості перекладу рекламних текстів та реклами. Переклад слоганів. Якість у перекладі. Редагування перекладів та оцінка якості перекладів.

Запланована навчальна діяльність. практичні заняття – 50 год., самостійна робота – 70 год., разом – 120 год.

Форми (методи) навчання: практичні заняття (з використанням засобів мультимедіа, ігрових та інформаційних технологій, (метод практичних ситуацій)); самостійна робота (індивідуальні завдання: проекти, пов'язані із темами курсу); словесні (розповідь, бесіда, пояснення); наочні (ілюстрування навчального матеріалу, показ слайдів).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, тестування, перевірка індивідуальних проектів, контроль усного перекладу.

Вид семестрового контролю: залік.

Навчальні ресурси:

1. Translation of Legal, Economic, Social and Political Literature. Practice for Students of Translation Department / С.М. Антонюк, Л.Д. Бурковська. Хмельницький: ХНУ, 2008. 72 с.
2. Practice of Translation: tasks for developing practical skills of legal documents translation for students of Translation department / Л.Д. Бурковська. Хмельницький: ХНУ, 2011. 56 с.
3. Купчишина Ю. А. Комерційний переклад. Методичні рекомендації до проведення практичних занять для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 035.041 «Філологія. Германські мови та літератури (переклад включно), перша - англійська»)/ Бойко Ю. П., д-р філол. наук, Купчишина Ю.А., канд. філол. наук Хмельницький : ХНУ, 2022. 44 с.
4. Гон О.М. Практикум з усного перекладу: Мультимедійний формат. Навчальний посібник з англійської мови для студентів вищих навчальних закладів / В.П. Морозов, М.О. Нощенко, П.П. Мовчан, В.О. Гулик. К.: ТОВ “Імідж Принт”, 2011.

5. Дайнеко В.В., Васильєв С.В., Грищенко М.В. Англійська мова в дипломатичному листуванні: Навч. посіб. К.: «Три крапки», 2009. 344 с.
6. Дайнеко В.В., Грищенко М.В., Васильєв С.В., Борисенко І.І., Євтушенко Л.І. Англійська мова в міжнародній торгівлі: Навч. посіб. К.: «АРІЙ», 2007. 305 с.
7. Карабан В.І. Переклад англійської наукової і технічної літератури на українську мову: Граматичні труднощі, лексичні, термінологічні та жанрово- стилістичні проблеми. Вінниця: Нова Книга, 2002. 564 с.
8. Карабан В.І., Мейс Дж. Теорія і практика перекладу з української мови на англійську мову: Навч. посібник-довідник для студентів вищих закладів освіти. Вінниця: Нова Книга, 2003. 608 с.
9. Циганюк, В. М. Особливості перекладу англійських економічних текстів українською мовою. Закарпатські філологічні студії / редкол.: І. М. Зимомря (гол. ред.), М. М. Палінчак, Ю. М. Бідзіля та ін. Ужгород : Видавничий дім "Гельветика", 2021. Вип. 16. С. 208–213.

Викладач: к. філол. наук, доц. Юлія КУПЧИШИНА