

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Кафедра англійської філології

**О. О. Бєляков, Н. В. Пожарська, І. В. Чарікова,
О. А. Шкамарда, В. М. Юшак**

**Методичні рекомендації
з практики навчальної перекладацької**
для здобувачів освіти за ОП «Мова і література (англійська). Переклад»

Луцьк – 2025

УДК 378.147.091.33-027.22:811.111'25(072)
М 54

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки

(Протокол № 4 від 17. 12. 2025 р.)

Рецензент:

Світліковська О. А., кандидат філологічних наук, доцент кафедри іноземних мов гуманітарних спеціальностей Волинського національного університету імені Лесі Українки

О. Беляков, Н. Пожарська, І. Чарікова, О. Шкамарда, В. Юшак, 2025

М 54

«Методичні рекомендації з практики навчальної перекладацької для здобувачів освіти за ОП «Мова і література (англійська). Переклад». Луцьк : ВНУ, 2025. 122 с.

Методичні рекомендації з практики навчальної перекладацької для здобувачів освіти за ОП «Мова і література (англійська). Переклад призначені для ознайомлення здобувачів освіти з вимогами до перекладацької практики (без відриву від виробництва). Розробка містить інформацію про перекладацьку практику, вимоги та критерії оцінювання. Здобувачі освіти ознайомляться з перекліком документів, які треба здати, зі зразком звіту та правилами оформлення титульної сторінки. Розробка містить зразки оригінальних текстів, їх перекладу та глосарії, спрямовані на відпрацювання навичок перекладу тексту, забезпечення лексичної, граматичної, стилістичної та соціокультурної еквівалентності перекладу.

Методична розробка орієнтована на здобувачів освіти за ОП «Мова і література (англійська). Переклад», а також може бути використана викладачами англійської мови та перекладу як допоміжний інструмент для організації, супроводу та оцінювання практики навчальної перекладацької. Структура та зміст методичної розробки відповідають чинним нормативним документам у сфері вищої освіти та сприяють формуванню професійної автономії, відповідальності та готовності здобувачів освіти до подальшої філологічної й перекладацької діяльності.

УДК 378.147.091.33-027.22:811.111'25(072)

© О. Беляков, Н. Пожарська, О. Шкамарда, І. Чарікова, В. Юшак, 2025

© Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2025

Зміст

1. Вступ	3
2. Мета, завдання практики та компетентності.....	4
3. Етапи практики навчальної перекладацької.....	9
4. Оцінювання результатів практики.....	11
5. Зразок звіту про практику навчальну перекладацьку.....	18
6. Зразок титульної сторінки.....	21
7. Зразки практики навчальної перекладацької.....	22
8. Практичні завдання.....	102
9. Рекомендована література та інтернет-ресурси.....	120

Вступ

Практика навчальна перекладацька спрямована на забезпечення комплексного розвитку навичок та вмінь, необхідних для здійснення різних видів усного та письмового перекладу.

Освітній компонент «Практика навчальна перекладацька» входить до циклу нормативних ОК навчального плану та передбачає застосування перекладацьких навичок при перекладі текстів різних жанрів, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп.

Навчальна практика здійснюється під керівництвом НПП кафедри англійської філології. Місцем проведення навчальної практики є кафедра англійської філології. Керівники практики формують завдання, консультують здобувачів освіти (ЗО) з питань змісту й об'єму роботи практики, контролюють виконання ЗО їхніх завдань. З метою більш міцної комунікації практикантів із керівниками практики використовуються сучасні інформаційно-комунікаційні та мережеві технології, зокрема електронна пошта, WhatsApp тощо.

Інформаційною та теоретичною базою практики навчальної перекладацької є компетентності, отримані під час вивчення наступних освітніх компонентів першого бакалаврського рівня: «Англійська мова», «Академічне письмо і риторика», «Лінгвокраїнознавство», «Вступ до перекладознавства», «Практичний курс письмового перекладу», «Практичний курс усного перекладу», «Інформаційні технології в лінгвістиці».

Постреквізити: знання та навички, здобуті під час проходження практики, можуть бути використані в освітніх компонентах «Бізнес-комунікація та переклад», «Англійська мова», «Практика виробнича перекладацька» та у подальшій професійній філологічній та перекладацькій діяльності.

Мета практики навчальної перекладацької:

- використання у практичній діяльності знань з теорії та практики перекладу, удосконалення професійних знань, навичок та умінь перекладацької майстерності;
- здійснення письмового перекладу текстів різних типів, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп;
- оволодіння сучасними формами, засобами, технологіями перекладацької діяльності;
- розвиток творчої ініціативи, реалізація особистісного творчого потенціалу.

Основними завданнями практики навчальної перекладацької є:

1) засвоєння лексичних одиниць, усталених висловів, реалій та кліше сучасної англійської мови з метою реалізації мовних інтенцій та вміння здійснювати основні перекладацькі операції на практиці;

2) забезпечення письмової комунікації;

3) робота згідно індивідуальних планів, узгоджених із керівниками практики.

Обсяг завдань передбачає виконання перекладу 5 текстів оригіналу різної тематики, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп. Кількість знаків тексту оригіналу має бути не менше 1800 друкованих знаків без пробілів.

Під час проходження практики застосовуються наступні **методи**: пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дослідницький, проблемно-пошуковий.

Для ОК «Практика навчальна перекладацька» можуть бути використані різноманітні форми роботи, спрямовані на практичне вдосконалення навичок перекладу та підготовку ЗО до професійної діяльності, зокрема: настановча конференція, консультація, переклад текстів різних жанрів і аудіо- та відеозаписів, робота зі словниками, захист результатів практики.

Відповідно до Стандарту вищої освіти України за спеціальністю «Філологія» для першого (бакалаврського) рівня, який був затверджений і введений в дію наказом Міністерства освіти і науки № 869 від 20 червня 2019 р., кінцеві вимоги до

рівня знань та вмінь випускника-філолога експлікуються в набутих ним протягом навчання компетентностях. У процесі вивчення нормативного освітнього компонента «Практика навчальна перекладацька» ЗО повинен оволодіти такими **компетентностями:**

Інтегральна компетентність (ІК):

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в галузі філології (лінгвістики, літературознавства, фольклористики, перекладу) в процесі професійної діяльності або навчання, що передбачає застосування теорій та методів філологічної науки і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК 5. Здатність учитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 6. Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 8. Здатність працювати в команді та автономно.

ЗК 9. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 10. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 11. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 12. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 13. Здатність проведення досліджень на належному рівні.

ЗК 14. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

Фахові компетентності:

ФК 2. Здатність використовувати в професійній діяльності знання про мову як особливу знакову систему, її природу, функції, рівні.

ФК 3. Здатність використовувати в професійній діяльності знання з теорії та історії мов, що вивчаються.

ФК 4. Здатність аналізувати діалектні та соціальні різновиди мов, що вивчаються, описувати соціолінгвальну ситуацію.

ФК 6. Здатність вільно, гнучко й ефективно використовувати мови, що вивчаються, в усній та письмовій формі, у різних жанрово-стильових різновидах і регістрах спілкування (офіційному, неофіційному, нейтральному), для розв'язання комунікативних завдань у різних сферах життя.

ФК 7. Здатність до збирання й аналізу, систематизації та інтерпретації мовних, літературних, фольклорних фактів, інтерпретації та перекладу тексту (залежно від обраної спеціалізації).

ФК 8. Здатність вільно оперувати спеціальною термінологією для розв'язання професійних завдань.

ФК 9. Усвідомлення засад і технологій створення текстів різних жанрів і стилів державною та іноземними мовами.

ФК 11. Здатність до надання консультацій щодо дотримання норм літературної мови та культури мовлення.

ФК 12. Здатність до організації ділової комунікації.

ФК 13. Здатність до передперекладацького аналізу оригінального тексту та застосування відповідних перекладацьких стратегій і тактик для забезпечення якісного та адекватного перекладу.

ФК 14. Здатність до забезпечення лексичної, граматичної, синтаксичної, стилістичної та соціокультурної еквівалентності в усному та письмовому перекладах різних типів текстів.

Програмні результати навчання:

ПРН 1. Вільно спілкуватися з професійних питань із фахівцями та нефахівцями державною та іноземною мовами усно й письмово, використовувати їх для організації ефективної міжкультурної комунікації.

ПРН 2. Ефективно працювати з інформацією: добирати необхідну інформацію з різних джерел, зокрема з фахової літератури та електронних баз, критично аналізувати та інтерпретувати її, впорядковувати, класифікувати й систематизувати.

ПРН 3. Організувати процес навчання та самоосвіти.

ПРН 5. Співпрацювати з колегами, представниками інших культур та релігій, прибічниками різних політичних поглядів тощо.

ПРН 6. Використовувати інформаційні й комунікаційні технології для вирішення складних спеціалізованих задач і проблем професійної діяльності.

ПРН 7. Розуміти основні проблеми філології та підходи до їх розв'язання із застосуванням доцільних методів та інноваційних підходів.

ПРН 9. Характеризувати діалектні та соціальні різновиди мов, що вивчаються, описувати соціолінгвальну ситуацію.

ПРН 10. Знати норми літературної мови та вміти їх застосовувати у практичній діяльності.

ПРН 11. Знати принципи, технології і прийоми створення усних і письмових текстів різних жанрів і стилів державною та іноземними мовами.

ПРН 14. Використовувати мови, що вивчаються, в усній та письмовій формі, у різних жанрово-стильових різновидах і реєстрах спілкування (офіційному, неофіційному, нейтральному), для розв'язання комунікативних завдань у побутовій, суспільній, навчальній, професійній, науковій сферах життя.

ПРН 16. Знати й розуміти основні поняття, теорії та концепції обраної філологічної спеціалізації, вміти застосовувати їх у професійній діяльності.

ПРН 17. Збирати, аналізувати, систематизувати й інтерпретувати факти мови й мовлення й використовувати їх для розв'язання складних задач і проблем у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання.

ПРН 18. Мати навички управління комплексними діями або проектами при розв'язанні складних проблем у професійній діяльності в галузі обраної філологічної спеціалізації та нести відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах.

ПРН 20. Володіти прийомами адекватного перекладу; забезпечувати лексичну, граматичну, синтаксичну, стилістичну та соціокультурну еквівалентність у процесі усного та письмового перекладу різних типів текстів.

ПРН 21. Робити доперекладацький аналіз тексту, на основі якого проводити адекватний підбір перекладацьких стратегій і тактик і, таким чином, забезпечувати якість перекладу.

У процесі вивчення ОК ЗО отримують можливість розвивати та вдосконалювати **soft skills** – соціально-психологічні складові професійної компетентності, а саме:

- уміння аналізувати, оцінювати та інтерпретувати інформацію;
- здатність мислити логічно і діяти креативно;
- організовувати свій час, презентувати себе та аргументувати власну позицію;
- діяти відповідально;
- критично осмислювати теоретичний та фактографічний матеріал, виконувати його аналіз і синтез;
- проявляти відкритість до інших культур і готовність до міжкультурної комунікації;
- визначати наукові проблеми та знаходити способи їх вирішення;
- усвідомлювати важливість і бути здатним до самостійної інтенсивної роботи у своїй професійній сфері;
- демонструвати повагу до наукових поглядів інших, водночас формулюючи власну позицію чітко, логічно та аргументовано.

Етапи практики

Етапи	Зміст, основні завдання, тривалість
1. Підготовчий	На настановчій конференції ЗО-практиканти дізнаються про зміст і тривалість практики, а також отримують інформацію щодо їхньої звітності за період проходження навчальної практики. Керівник практики від факультету ознайомлює ЗО з <u>Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки</u>, наголошує на <u>необхідності дотримуватися навчальної етики, толерантно ставитися до всіх учасників процесу навчання, дотримуватися часових меж та лімітів навчального процесу.</u>
2. Ознайомлювальний	На даному етапі ЗО: – зустрічаються з керівниками практики від кафедри та ознайомлюються з графіком проведення консультаційних занять керівником; – отримують завдання на період практики; – ознайомлюються зі специфікою діяльності, складають приблизний словник спеціальних термінів.
3. Основний	ЗО виконують переклад спеціалізованих текстів, аудіо або відеозаписів, які їм надає керівник практики. ЗО складають словник спеціальних термінів з коментарями відповідно до сфери знань (економіка, юриспруденція, медицина, фармакологія, лінгвістика тощо). Окрім того, ЗО отримують індивідуальне завдання, на кшталт зробити презентацію тощо. Практиканти складають звіти на основі виконаної роботи. У звіті представляють набуті компетентності щодо практичної роботи, зокрема її поетапне планування, організації робочого часу, інформаційного пошуку, методики дослідження, аналізу категоріальних даних тощо
4. Підсумковий	Підготовка і здача звітної документації: - <i>переклад</i> спеціалізованих текстів, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп з англійської мови українською і навпаки;

	- звіт ЗО про проходження перекладацької практики; - словник спеціалізованих термінів. Перекладацька практика завершується підсумковою конференцією ЗО, на якій керівники практики підсумовують результати роботи ЗО протягом навчальної перекладацької практики; ЗО обмінюються враженнями про організацію та проведення практики; озвучують основні труднощі і проблеми, з якими стикалися протягом практики.
--	---

Завдання для самостійного опрацювання

До завдань самостійного опрацювання ЗО-практиканта належить:

- ведення словника спеціалізованих термінів;
- письмовий переклад текстів різного спрямування, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп;
- виконання індивідуального завдання від керівника практики;
- підготовка портфоліо.

Оцінювання результатів практики

Зміст роботи, що оцінюється	Кількість балів
1. Теоретична підготовка: Рівень мовної підготовки практиканта та використання відповідної термінологічної бази. Укладання словника спеціалізованих термінів. Оцінювання: Представлення словника: 10 балів. Усна здача слів на захисті практики: 10 балів.	20
2. Переклад спеціалізованих текстів, аудіо- та відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп. Оцінювання: Представлення перекладу текстів: 40 балів. Доповідь-презентація на підсумковій конференції: 30 балів.	70
3. Виконання індивідуального завдання від керівника практики (оформлення звітної документації).	10
Всього	100

Критерії оцінювання якості укладання словника спеціальних термінів

8-10 балів – відмінне вміння ідентифікувати терміни у тексті оригіналу та підбирати їм термінологічні еквіваленти; адекватність передачі термінів та дефініцій; вміння обирати та користуватися різними типами термінологічних словників, довідковою літературою, енциклопедіями, Інтернет-ресурсами, комп'ютерними програмами перекладацької пам'яті; наявність джерел користування; грамотний переклад термінології, аббревіатур, скорочених слів; використання описового перекладу терміну; кількісний показник (50-100 термінів); оформлення.

1-7 балів – невміння ідентифікувати терміни у тексті оригіналу та підбирати їм термінологічні еквіваленти; неадекватність передачі термінів та дефініцій;

невміння обирати та користуватися різними типами термінологічних словників, довідковою літературою, енциклопедіями, Інтернет-ресурсами, комп'ютерними програмами перекладацької пам'яті; неграмотний переклад термінології, аббревіатур, скорочених слів; використання невдалого описового перекладу терміну; відсутність джерел користування; кількісний показник (менше 50 термінів); відсутність оформлення.

0 балів – відсутність словника.

Критерії оцінювання усної здачі слів на захисті перекладацької практики

10 балів - відмінне володіння термінологією. Усі слова відтворені правильно, без помилок у вимові, наголосах і перекладі. Чітке розуміння значень слів та їхнього контекстуального використання. Відповіді впевнені, послідовні, без вагань. Використання професійної лексики та правильна структура висловлювань.

9 балів - дуже хороше володіння термінами. Допускається одна незначна помилка у вимові, наголосі чи перекладі, яка не впливає на загальне враження. Демонструється високий рівень розуміння термінів і контекстуального використання.

8 балів - добре володіння термінологією. Можливі 2–3 несуттєві помилки у вимові чи перекладі, які не спотворюють основного змісту. Відповіді загалом впевнені, але з незначними паузами.

7 балів - задовільний рівень володіння термінами. 4–5 помилок у перекладі чи вимові. Відповіді інколи не впевнені, є вагання або плутанина у значеннях слів. Розуміння термінів частково поверхове.

6 балів - посередній рівень. Більше 5 помилок у перекладі або вимові. Часті паузи та невпевненість у відповідях. Розуміння термінології недостатнє для вільного використання.

5 балів - мінімально прийнятний рівень. Значна кількість помилок (7 і більше), включно з серйозними похибками у значеннях слів і їх перекладі. Демонструється лише базове розуміння термінології.

4 бали - низький рівень володіння термінологією. Помилки у вимові, перекладі та використанні більшості слів. Часто немає розуміння значення термінів у контексті.

3 бали - дуже слабе володіння термінологією. Майже всі слова перекладені або вимовлені з помилками. Відповіді непослідовні, відсутнє розуміння контексту.

2 бали - неприйнятний рівень. Відповіді поверхові або відсутні, значення слів не засвоєні. Дуже багато серйозних помилок.

1 бал - відсутність знань. Майже повна плутанина або невміння відтворити слова.

0 балів - завдання не виконано. Слова не відтворені, відповіді відсутні.

Критерії якості виконання перекладів

30-40 балів – адекватність передачі фактичної інформації; наявність усього фактичного матеріалу; відсутність помилок у передачі немовної інформації (цифри, графіки, схеми); український переклад відповідно до правил сучасної української мови; вміння забезпечувати смислову і комунікативну цілісність тексту; вміння досягати функціонально-стилістичної адекватності тексту перекладу; вміння сегментувати текст на одиниці перекладу; вміння правильно оцінювати й обирати мовні засоби у процесі перекладу; виконання тотожного перекладу кожної власної назви; вміння забезпечувати адекватне графічне оформлення тексту перекладу; урахування стилістичної єдності тексту-перекладу; відсутність русизмів, діалектизмів, тавтології; оформлення.

10-29 балів – відсутність декількох вищезазначених критеріїв.

1-9 балів – втрата чи спотворення важливої інформації, необґрунтоване опущення лексичних одиниць оригіналу; невиправдана заміна слів та їх форм через відсутність чи недостатність фонових знань, невірне тлумачення контексту; використання елементів розмовної мови; не дотримання перекладачем відповідного стилю; неправильна лексична та граматична насиченість тексту перекладу; велика кількість орфографічних та пунктуаційних помилок та друкарських хиб; відсутність оформлення.

0 балів – відсутність текстів перекладів.

Критерії оцінювання доповіді презентації на підсумковій конференції

20-30 балів – повідомлення на звітній конференції, чіткі відповіді на усі запитання, переконлива аргументація висновків, підготовка презентації, внесення пропозицій щодо практики, здатність критично мислити та робити власні висновки у випадку неоднозначності питання спірного чи проблемного характеру.

11-19 балів – повідомлення на звітній конференції, розмиті, нечіткі відповіді на усі запитання.

6-10 балів – повідомлення на звітній конференції, відсутні відповіді на запитання.

1-5 бали – здобувач освіти з'явився, але без повідомлення.

0 балів – здобувач освіти не з'явився.

Критерії оцінювання звіту практиканта

8-10 балів – наявність записів про жанрово-стилістичні характеристики писемного матеріалу, який було перекладено; види документів для запропонованого перекладу; загальна кількість перекладених сторінок; перелік інших виконаних робіт.

1-7 балів – відсутність одного або декількох вищезазначених критеріїв.

0 балів – відсутність звіту.

Політика оцінювання

Політика викладача щодо здобувача освіти. Учасник освітнього процесу зобов'язаний дотримуватися вимог чинного законодавства України, Статуту і Правил внутрішнього розпорядку ВНУ імені Лесі Українки, навчальної етики та корпоративної культури, толерантно та з повагою ставитися до всіх учасників процесу навчання, дотримуватися графіку проведення та термінів складання усіх видів робіт, передбачених силабусом ОК, повідомляти НПП про його зміни, бути організованим і сумлінним, нести особисту та колективну відповідальність, без вагань звертатися до НПП за консультаціями у разі потреби.

Вибір бази практики. Згідно з Положенням про проведення практики здобувачів освіти ВНУ імені Лесі Українки (<https://www.clipr.cc/1JWck>) базою для проходження навчальної практики можуть бути навчальні лабораторії, навчально-

виробничі майстерні, навчально-дослідні ділянки, кафедри та інші підрозділи Університету; підприємства, організації та установи, профіль діяльності яких забезпечує ЗО можливість реалізувати завдання навчальної практики. ЗО-практикант зобов'язаний: до початку навчальної перекладацької практики отримати від керівника практики консультації, щодо оформлення всіх необхідних документів; в повному обсязі виконувати всі завдання, передбачені програмою практики; нести відповідальність за виконану роботу; підготувати та вчасно надати на кафедру звітну документацію; своєчасно скласти залік з перекладацької практики. Комісія, у складі якої знаходяться керівники практики, приймає залік у здобувачів освіти протягом 10 днів після закінчення практики. Оцінка вноситься в заліково-екзаменаційну відомість і в індивідуальний навчальний план здобувача.

Згідно [Положення про визнання результатів навчання, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки](#) ЗО можуть бути зараховані результати навчання, отримані у формальній, неформальній та/або інформальній освіті (професійні курси/тренінги, громадянська освіта, онлайн-освіта, стажування). Для цього потрібно звернутися із заявою на ім'я декана факультету з проханням про визнання результатів навчання, набутих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті. Згідно встановленого порядку можуть бути визнаними результати навчання, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають одному заліковому модулю в цілому (але не більше 6 кредитів за навчальний рік).

Політика щодо академічної доброчесності. В академічній діяльності керуємося [Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки](#), у якому передбачено самостійну, чесну та відповідальну роботу ЗО над поставленими завданнями. Відповідальність за дотримання академічної доброчесності покладена як на НПП, так і на здобувачів освіти, які в разі виявлення порушень академічної доброчесності, несуть відповідальність, визначену Кодексом.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Захист перекладацької навчальної практики проводиться перед комісією у складі двох-трьох НПП кафедри, які є керівниками практики, що гарантує об'єктивне оцінювання.

У випадку, якщо під час захисту ЗО отримав незадовільну оцінку, він/вона має право на два перескладання: НПП та комісії. За умови успішного перескладання освітнього компонента НПП або комісії ЗО може отримати максимальну оцінку «задовільно» (60 балів).

За умови отримання незадовільної оцінки з практики під час ліквідації заборгованості комісії здобувач освіти відраховується з Університету.

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. Здобувачі освіти мають право порушити будь-яке питання, яке стосується процедури проведення чи оцінювання контрольних заходів та очікувати, що воно буде розглянуто згідно із наперед визначеними процедурами у ЗВО, окресленими у Положенні про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ВНУ імені Лесі Українки (<https://www.clipr.cc/dA6H5>).

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка для заліку
90-100	Відмінно	Зараховано
82-89	Дуже добре	
75-81	Добре	
67-74	Задовільно	
60-66	Достатньо	
1-59	Незадовільно	Незараховано (з можливістю повторного складання)

Підсумковий контроль

Підсумковий контроль (100 балів за семестровий залік) визначається в балах як сума балів за усі види діяльності навчальної перекладацької практики: укладання словника спеціальних термінів (10 балів), усне представлення глосарію (10 балів),

переклад різножанрових текстів, аудіо-, відеозаписів мовців різних діалектних та соціальних груп (40 балів), доповідь (презентація) на підсумковій конференції (30 балів), письмовий звіт, підписаний практикантом (10 балів).

Здобувачі освіти готують і здають звітну документацію (в електронному та паперовому варіантах). Комісія, у складі якої знаходяться керівники практики, приймає залік у здобувачів протягом 10 днів після закінчення практики. Оцінка за навчальну перекладацьку практику вноситься в заліково-екзаменаційну відомість, індивідуальний навчальний план здобувача.

На захист практики навчальної перекладацької ЗО повинні здати:

1. Оригінал тексту
2. Переклад тексту
3. Глосарій (не менше 50 слів)
4. Звіт про практику навчальну перекладацьку
5. Презентація для усної доповіді

Вимоги до оформлення тексту

1. Шрифт: Times New Roman; кегль 14; інтервал – 1,5
2. Поля: верхнє, нижнє і ліве – 20 мм, праве – 15 мм.
3. Абзацний відступ: – 1,25

Зразок звіту про практику навчальну перекладацьку

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Звіт

про проходження

практики навчальної перекладацької

здобувача освіти групи ...

спеціальності ...

освітньо-професійної програми *Мова і література (англійська). Переклад*

ПП

Я, _____, проходила практику навчальну перекладацьку у Волинському національному університеті імені Лесі Українки з ____ по _____.

Першочерговим кроком у підготовці до практики була участь у настановній конференції з питань практики. На цій конференції я отримала чіткі завдання щодо проходження практики, ознайомила з правилами і нормами оформлення документації.

Моїм викладачем-наставником стала _____.

1. Кількісні результати переддипломної перекладацької практики.

Укладено двомовний глосарій із 200 термінів.

Перекладено 25 спеціалізованих текстів.

2. Зміст та характеристика перекладацької роботи здобувача під час практики.

Під час проходження практики я виконувала низку перекладацьких завдань, які охоплювали письмовий переклад, редагування та роботу з термінологічним словником. Я також використовувала сучасні технології у своїй перекладацькій діяльності. Робота передбачала переклад текстів різної тематики, що вимагало уважного підходу до вибору еквівалентів та стилістичної адаптації.

У процесі виконання завдань практики я використовувала комп'ютерні програми автоматизованого перекладу (CAT tools), зокрема такі як DeepL, Google Translate, Smartcat та MateCat. Використання цих інструментів значно підвищило ефективність роботи. Використання Smartcat та MateCat стало новим досвідом для мене, я навчилася аналізувати якість машинного перекладу, визначати типові помилки та покращувати результат шляхом редакторської обробки.

Проходження практики дало мені можливість набути практичних навичок роботи з сучасними технологіями перекладу та краще зрозуміти реальні вимоги до перекладацької діяльності.

3. Аналіз здійснюваних перекладів як науковий складник практики.

Під час проходження практики я зустрілася з деякими труднощами. Найбільші проблеми виникали при перекладі реалій та культурно-специфічних понять, оскільки деякі тексти містили історичні назви, власні імена та терміни, що не мали прямих відповідників у мові перекладу. Таке траплялося рідко. У таких випадках я використовувала метод транслітерації.

Також складність викликали довгі синтаксично складні речення, які вимагали перебудови та розбивки на кілька коротших для милозвучності.

Серед найтипівіших помилок, які я виявила під час аналізу своїх перекладів, були:

1. невідповідність термінології, особливо у спеціалізованих історичних текстах;
2. неправильне узгодження часових форм у складних реченнях;
3. недостатня адаптація тексту до цільової аудиторії, що могло вплинути на його сприйняття.

4. Особисті досягнення. Методичні творчі знахідки, відкриття, нестандартні рішення.

Під час практики я удосконалила свої компетентності щодо роботи з перекладацькими технологіями та адаптації текстів до культурного контексту цільової аудиторії.

Також я розробила власну методику перекладу екскурсійних текстів, яка включає поетапне структурування матеріалу, аналіз цільової аудиторії та

адаптацію історичних і культурних реалій. Одним із найважливіших досягнень стало вміння швидко знаходити нестандартні рішення для перекладу складних термінів і культурних реалій. Наприклад, у випадках, коли дослівний переклад був неможливий або не відповідав стилю тексту, я застосовувала техніку компенсації.

5. Загальні висновки. Чого навчилися на практиці, які виявили прогалини.

Практика навчальна перекладацька поглибила та закріпила знання, здобуті в університеті, дала змогу застосувати їх на практиці. Я виробила компетентності перекладати тексти різної тематики, зокрема історичні, культурологічні та туристичні, застосовувати різні методи й форми роботи, а також удосконалила свої навички роботи з перекладацькими інструментами.

Практика також допомогла виявити певні прогалини, зокрема потребу в подальшому розвитку навичок редагування та постредагування машинного перекладу, а також у вдосконаленні підходів до передачі культурно-специфічних реалій. Вона стала важливим етапом у моєму професійному розвитку.

Зразок титульної сторінки

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
Кафедра англійської філології

Практика навчальна перекладацька

Виконав / ла здобувач / ка освіти групи Англ-31
факультету іноземної філології
спеціальності 035 Філологія
ОП «Мова і література (англійська). Переклад»
Прізвище ім'я по батькові

Керівник практики:
канд. філол. наук, доцент / доктор філол. наук, професор
Прізвище ім'я по батькові

Зразки практики навчальної перекладацької

Зразок 1.

Knowledge and the internet

A. Knowledge creation

Ikujiro Nonaka and Hirotaka Takeuchi suggest a model of **knowledge creation** - the way that knowledge in a company is built up. They see this as a process that is continually growing and developing. To understand and manage it effectively, they suggest **the SECI model**. They see this as a repeated process that will build up an organization's knowledge over time.

These steps are to be found in a **learning organization**, one that is able to produce **innovation** - new ideas and products (see Unit 20). Knowledge is a company's **intellectual capital**.

- a. **Socialization**: spreading **tacit** - unspoken - knowledge by sharing experience in working on something.
- b. **Externalization**: developing concepts, often with **analogies** - when one idea is used to increase understanding of another - that allow them to be communicated.
- c. **Combination**: sorting, adding and combining ideas to 'make' new knowledge.
- d. **Internalization**: through **learning by doing** and **hands-on experience**, the knowledge becomes part of the individual's **knowledge base** - what they know - and thus becomes an **asset** - something valuable - for the organization.

B. Intranets

One way of making knowledge available to everyone in a company is through a **company** or **corporate intranet** - a website specifically for a company's employees. For example, in project development, they can look at how past projects were organized, how much they cost, etc. They can see new ideas that were proposed but that were never taken up. Employees can tap into a vast amount of information. There can be **chat rooms** and **forums** (see Unit 34) for discussion of ideas and the spreading of knowledge.

A possible problem is managing this knowledge and making it available in usable ways. The information has to be well-organized, otherwise there is a danger that people

will be overwhelmed by **information overload**. There has to be **metadata** - information about where the **content** is to be found.

C. Global communities

Rob McEwen is the CEO of Goldcorp Inc, a gold mining company:

«We completely changed our approach to knowledge. We were having trouble finding gold in a particular place, so we made all the information we had accessible on a **collaborative site** on the internet. Until then, a lot of this information had been **proprietary** - we owned it and didn't share it.

This is **mass collaboration**, **collective intelligence**, **crowd intelligence** or **crowdsourcing**, call it what you will; anyone who wants to can **collaborate on** an online project. We gave prize money for successful suggestions about where to find gold, but there are cases, such as the online encyclopedia Wikipedia, where **networks** of people do this for enjoyment, recognition by others, or opportunities to socialize with others. They may be referred to as **prosumers** - contributors to the «product» that result. »

Internet security

A. Attack and defence

Melissa Vorster is a consultant on **internet security**:

'I work with companies to try to prevent **hackers** from **infiltrating** - illegally penetrating - the companies computer systems in order to steal or destroy the information on them. Hackers may write programs designed to **overload** an organization's system with requests for information so that users cannot access it. This is a **denial of service attack**, and it causes huge inconvenience for customers and lost business for companies.

'Another problem is **viruses**. A virus is a small program designed to make computers malfunction, despite the **firewalls** and **anti-virus programs** that we install as the technical defenses to prevent computers being **infected**. Computers may also be **hijacked** - used to send viruses on to other computers. Viruses designed to do this are **Trojan horses**. These are just some examples of **malicious software** or **malware**. '

B. Cybercrime

'**Cybercrime** is criminal activity on the internet. Companies that sell goods and services over the internet need to reassure customers that their credit card details will not be stolen by **cybercriminals**. Confidential information is encrypted - coded - so that it cannot be read by others. Companies that sell on the internet will display the level of **encryption** that users of their site benefit from.

'Internet bank accounts are protected by **passwords**. **Phishing** is when criminals try to obtain this information by sending emails that pretend to be from someone's bank, telling them to reconfirm their **security details** - passwords, etc. - and allowing criminals access to the account. Or they may manage to put **spyware** on your computer that records passwords, etc. as you type them. This is **identity theft**.

'You might get an email telling you that you have won a lottery or that someone's uncle has died and left money that you can claim. These, of course, are **scams**.'

C. Privacy and confidentiality

'When someone uses the internet, they leave an **electronic trail** - a record of the sites they visit - and if they buy something, their personal details. This raises issues of **privacy** and **confidentiality**. Who should have the right to access and analyze this information?

'This is all part of the debate about the powers of **surveillance** - the powers to watch and examine the activities of private individuals - that **law enforcement agencies**, such as the police, should have. Critics say that the authorities should not **snoop into** people's private lives; they say that there are big issues of **civil liberties** at stake. These are freedoms that ordinary people should have without being watched by **Big Brother** - a term from George Orwell's novel 1984 describing a society that was under constant surveillance.'

Glossary of Units

Knowledge and the internet

Word	Pronunciation	Translation
Knowledge and the internet		
Knowledge creation	['nɒlɪdʒ] [kri'eɪʃn]	Створення знань. Безперервний процес, коли формальні (явні) та

		<i>неформальні (приховані) знання взаємодіють на різних рівнях організації.)</i>
The SECL model	[ðə] SECL ['mɒdʒl]	Модель SECI. <i>Процес створення знань в організаціях (Соціалізація, Екстерналізація, Комбінація, Інтерналізація)</i>
Learning organization	['lɜ:nɪŋ] [,ɔ:gənai'zeɪʃn]	Навчальна організація. <i>Компанія, де працівники постійно вдосконалюють свої знання й навички, щоб сприяти успіху організації.</i>
Innovation	[,ɪnə'veɪʃn]	Інноваційність (ім. <i>Інновація</i>) <i>Нововведення, зміна, оновлення; новий підхід.</i>
Intellectual capital	[,ɪntəl'ektʃuəl] ['kæpɪtəl]	Інтелектуальний капітал. <i>Інформація й знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід.</i>
Socialization	[,səʊʃlaɪ'zeɪʃn]	Соціалізація. <i>Процес, коли людина засвоює та відтворює соціальний та культурний досвід через свою активність, спілкування та взаємодію з іншими людьми, що є важливим для її розвитку.</i>
Tacit	['tæsɪt]	Невисловлений, Неявний. <i>Зрозумілий без прямого висловлювання</i>

Externalization	[ɪkˌstɜːˌnəl.əˈzeɪʃən]	Екстерналізація. Надання конкретної форми, уречевлення; втілення; уособлення
Analogies	[əˈnælədʒiz]	Аналогії. Подібність.
Combination	[ˌkɒmbɪˈneɪʃən]	Комбінація. Поєднання, сполучення.
Internalization	Internalization	Інтерналізація. Навчання (цінностей або ставлень тощо), яке закладено в вас самих.
Learning by doing	[ˈlɜːnɪŋ] [baɪ] [ˈduːɪŋ]	Навчання на досвіді.
Hands-on experience	[hændz]-[ɒn] [ɪkˈspɪəriəns]	Власний досвід.
Knowledge base	[ˈnɒlɪdʒ] [beɪs]	База знань людини.
Asset	[ˈæset]	Актив. Позитивна якість, перевага, плюс.
Company	[ˈkʌmpəni]	Компанія, товариство.
Corporate intranet	[ˈkɔːpərət] [ˈɪntrənət]	Корпоративний інтранет. Приватна мережа в межах підприємства, яка використовується для безпечного обміну інформацією компанії та обчислювальними ресурсами між співробітниками.
Chat rooms	[tʃæt] [ruːmz]	Чат-кімната. Онлайн-платформа, яка дозволяє користувачам спілкуватися один з одним у режимі реального часу.
Forums	[ˈfɔːrəmz]	Форум. Сайт для обговорення.

Information overload	[, infə' meɪʃn] ['əʊvələʊd]	Інформаційне перевантаження. <i>Надлишкова інформація; надлишок інформації; надлишок даних.</i>
Metadata	['met.ə, dei.tə]	Метадані. Дані, що описують інші.
Content	['kɒntent]	Вміст.
Collaborative site	[kə'ləbərətɪv] [saɪt]	Спільний сайт. Онлайн-платформа, де кілька користувачів можуть вносити, редагувати та ділитися вмістом у режимі реального часу.
Proprietary	[prə'praɪətəri]	Конфіденційний. Власницький, що становить власність.
Mass collaboration	[mæs] [kə'ləbə'reɪʃn]	Масова співпраця. Спільна.
Collective intelligence	[kə'lektɪv] [ɪn'telɪdʒəns]	Колективний інтелект. Процес, за допомогою якого велика група людей збирає та ділиться своїми знаннями, даними та навичками з метою вирішення суспільних проблем.
Crowd intelligence	[kraʊd] [ɪn'telɪdʒəns]	Натовпний інтелект.
Crowdsourcing	crowdsourcing	Краудсорсинг. Практика звернення до групи людей для отримання необхідних знань, товарів або послуг.
Collaborate on	[kə'ləbəreɪt] [ɒn]	Співпрацювати над чимось. <i>Ситуація, коли двоє або більше людей працюють разом, щоб виконати завдання</i>
Networks	['netwɜ:ks]	Мережі.

Prosumers	[prəʊ'sju:.məɹ]	Прос'юмери. Люди, які можуть як виробляти, так і споживати певний продукт.
------------------	-----------------	---

Word	Pronunciation	Translation
Internet security		
Hackers	['hækəz]	Хакери. Хакер
Infiltrating	['ɪnfɪltreɪtɪŋ]	Проникнення
Overload	['əʊvələʊd]	Перенавантаження
Viruses	['vaɪərəsɪz]	Віруси. Шкідливі програми.
Firewalls	['faɪəwɔ:lz]	Брандмауери. Комп'ютерні програми для блокування доступу.
Anti-virus programs	[,ænti'vaɪərəs] ['prəʊgræmz]	Антивірусні програми
Infected	[ɪn'fektɪd]	Заражений
Hijacked	['haɪdʒækt]	Викрадений
Trojan horses	['trəʊdʒən] ['hɔ:sɪz]	Троянський кінь. <i>Прихована загроза.</i>
Malicious software	[mə'liʃəs] ['sɒftweə]	Шкідливе програмне забезпечення
Malware	['mælwɛə]	Зловмисного програмного забезпечення
Cybercrime	['saɪbəkraɪm]	Кіберзлочинність
Cybercriminals	['saɪ.bər 'krɪm.l.nəl]	Кіберзлочинці

Encryption	[ɪnˈkrɪptʃn]	Шифрування. <i>Приховування особистої інформації</i>
Passwords	[ˈpɑːswɜːdz]	Паролі
Phishing	[ˈfɪʃɪŋ]	Фішинг. <i>Різновид шахрайства в Інтернеті</i>
Security details	[sɪˈkjʊərəti] [ˈdiːteɪlz]	Інформація про безпеку. <i>Дані про безпеку.</i>
Spyware	[ˈspaɪweə]	Шпигунське програмне забезпечення
Identity theft	[aɪˈdɛntəti] [θɛft]	Крадіжки особистих даних
Scams	[skæmz]	Шахрайство
Electronic trail	[ˌɛləkˈtrɒnɪk] [treɪl]	Електронний слід
Privacy	[ˈprɪvəsi]	Конфіденційність.
Confidentiality	[ˌkɒnfɪdənsiˈæləti]	Приватність. <i>Конфіденційність</i>
Surveillance	[səˈveɪləns]	Спостереження. Нагляд.
Law enforcement agencies	[lɔː] [ɪnˈfɔːsmənt] [ˈeɪdʒənsɪz]	Правоохоронні органи
Snoop into	[snuːp] [ˈɪntuː]	Вникати. <i>Наглядати, підглядати.</i>
Civil liberties	[ˈsɪvəl] [ˈlɪbətiːz]	Громадянські свободи
Big Brother	[bɪɡ] [ˈbrʌðə]	Старший брат.

Translation of Units

Знання та Інтернет.

А. Створення знань

Ікудзіро Нонака та Хіротака Такеучі пропонують модель **створення знань** — спосіб, головною метою якого є накопичення знань у компанії. Вони сприймають це як процес, який постійно зростає та розвивається. Щоб зрозуміти це та ефективно керувати ним, вони пропонують **модель “SECI”**. Вони розглядають це як повторюваний процес, який з часом накопичуватиме знання організації.

Ці кроки можна знайти в **навчальній організації**, здатній створювати **інновації** — нові ідеї та продукти (див. Розділ 20). Знання — це **інтелектуальний капітал** компанії.

А. Соціалізація: поширення **неявних** — невисловлених — знань через обмін досвідом у роботі над чимось.

Б. Екстерналізація: розробка концепцій, часто з використанням **аналогій**, коли одна ідея використовується для покращення розуміння іншої, що дозволяє їх передати.

В. Комбінація: сортування, додавання та комбінування ідей для «створення» нових знань.

Г. Інтерналізація: через **навчання на практиці** та **власний досвід**, знання стають частиною **бази знань людини** того, що вони знають і, таким чином, стають **активом** — чимось цінним для організації.

Б. Інтрамережі

Одним зі способів зробити знання доступними для всіх у **компанії** є використання **корпоративного інтранету** — вебсайту, призначеного спеціально для співробітників компанії. Наприклад, під час розробки проекту вони можуть подивитися, як були організовані минулі проекти, скільки вони коштували тощо. Вони можуть побачити нові ідеї, які були запропоновані, але так і не були реалізовані. Співробітники можуть скористатися величезною кількістю інформації. Можуть бути **чат-кімнати** та **форуми** (див. Розділ 34) для обговорення ідей і поширення знань.

Можливою проблемою є управління цими знаннями та їх надання у зручний для використання спосіб. Інформація повинна бути добре організована, інакше існує

ризик, що люди будуть перевантажені **надлишком інформації**. Повинні бути **метадані** – інформація про те, де можна знайти **вміст**.

В. Глобальні спільноти

Роб Мак'юен є генеральним директором *Goldcorp Inc*, компанії з видобутку золота:

«Ми повністю змінили підхід до знань. У нас виникли труднощі з пошуком золота в певному місці, тому ми зробили всю наявну у нас інформацію доступною на **спільному сайті** в інтернеті.. До того часу велика частина цієї інформації була **конфіденційною** – ми нею володіли і не ділилися нею.

Це **масова співпраця, колективний інтелект, краудсорсинг**, називайте це як завгодно; будь-хто, хто хоче, може **співпрацювати над** онлайн-проєктом. Ми призначили грошові винагороди за успішні пропозиції щодо місць знаходження золота, але є випадки, такі як онлайн-енциклопедія Вікіпедія, де **мережі** людей роблять це задля задоволення, визнання іншими або можливості спілкуватися з іншими Їх можна назвати **прос'юмерами** — учасниками, які вносять свій вклад у «продукт», що виходить у результаті.»

Безпека в Інтернеті

А. Бий або втікай

Мелісса Форстер – консультант з **безпеки в Інтернеті**:

«Я працюю з компаніями, щоб запобігти **проникненню хакерів** - незаконному вторгненню - в комп'ютерні системи компаній з метою крадіжки або знищення інформації на них. Хакери можуть створювати програми, призначені для **перевантаження** системи організації запитами на інформацію, щоб користувачі не мали до неї доступу. Це **атака на відмову в обслуговуванні**, яка створює величезні незручності для клієнтів і втрачає бізнес для компаній.

«Ще одна проблема — **віруси**. Вірус - це невелика програма, розроблена для того, щоб виводити комп'ютери з ладу, незважаючи на **брандмауери** та **антивірусні програми**, які ми встановлюємо як технічний захист для запобігання **зараженню** комп'ютерів. Комп'ютери також можуть бути **захоплені** – використовуватися для надсилання вірусів на інші комп'ютери. Віруси, призначені для цього, називаються

“троянськими кіньми”. Це лише деякі приклади **шкідливого** або **зловмисного** програмного забезпечення. '

Б. Кіберзлочинність

«**Кіберзлочинність** — це злочинна діяльність в Інтернеті. Компанії, які продають товари та послуги через Інтернет, повинні запевнити клієнтів, що дані їхніх кредитних карток не будуть викрадені **кіберзлочинцями**. Конфіденційна інформація шифрується — кодується — таким чином, щоб її не могли прочитати інші. Компанії, які продають через інтернет, вказують рівень **шифрування**, який використовують користувачі їхнього сайту.

Інтернет-банківські рахунки захищені **паролями**. **Фішинг** — це коли зловмисники намагаються отримати цю інформацію, надсилаючи електронні листи, нібито від чийогось банку, з проханням повторно підтвердити свої **дані безпеки** (паролі тощо) і дозволяючи зловмисникам отримати доступ до рахунку. Або вони можуть встановити **шпигунське програмне забезпечення** на ваш комп'ютер, яке записує паролі та іншу інформацію під час їх введення. Це **крадіжка особистих даних**.

Ви можете отримати електронний лист, що повідомляє про виграш у лотереї або про смерть дядька, який залишив спадок, який ви можете отримати. Це, звичайно, **шахрайство**.»

В. Приватність і конфіденційність

«Коли хтось користується Інтернетом, він залишає **електронний слід** — запис сайтів, які він відвідує, — і якщо він щось купує, свої особисті дані. Це піднімає питання **приватності** та **конфіденційності**. Хто повинен мати право доступу та аналізу цієї інформації?

Це все є частиною дебатів про повноваження щодо **спостереження** — повноваження щодо спостереження за діяльністю приватних осіб — які мають мати **правоохоронні органи**, такі як поліція. Критики кажуть, що влада не повинна **вникати** в приватне життя людей; вони кажуть, що на карту поставлені великі питання **громадянських свобод**. Це свободи, які звичайні люди повинні мати без

постійного нагляду **Старшого Брата**— термін із роману Джорджа Орвелла «1984», який описує суспільство, яке перебувало під постійним наглядом».

Використані джерела

1. <https://cdn.knute.edu.ua/mod/glossary/view.php?id=3484&mode=search&hook=&fullsearch=1>
2. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/>
3. <https://en-ua-computer-dict.slovaronline.com/search?s=>
4. https://e2u.org.ua/s?w=&dicts=all&highlight=on&filter_lines=on

Зразок 2

The sharing economy

A The Uberisation process

Uber offers transport by car. Users enter details into the Uber **smartphone app**, and the nearest driver arrives to pick them up and drops them at their destination. Drivers provide their own cars.

Apps allow the same **business model** - way to make money - to be used for a particular activity all over the world, and this is sometimes referred to as **Uberisation**. For example, Deliveroo provides deliveries from restaurants with workers using their own motorcycles or bicycles. Companies like this, and the people working for them, rely heavily on **mobile apps** - specific software on smartphones.

Users pay the company directly and providers receive payment by smartphone, with the company taking its **commission**, a percentage of the price paid by the user. There are similar platforms for hairdressing, house cleaning, building work and so on.

People driving for Uber or making deliveries for Deliveroo are said to be participating in what is informally known as the **gig economy** - part of the wider picture of increasing use of **self-employed** contractors, rather than permanent employees, for many tasks.

B Disruption

Some say that working for companies like Uber gives them **flexibility** to arrange the hours they work as they wish. Others think that the companies are avoiding

employment laws, for example on the **minimum wage**, and that their workers should have the **benefits** of employees, such as sick pay and holiday pay. They say that there should be more **regulation**.

This is one of the outcomes of the **disruption** of traditional industries. Some commentators talk about the **sharing economy**, where people can 'share' their assets such as cars or houses. The internet has changed the relationship between providers and users, thanks to **feedback** from users and providers giving **reviews** of each other. Providers and users with 'bad behaviour' can be eliminated in this way.

C Crowdfunding

One form of disruption is **crowdfunding**. Many new business ideas were traditionally **funded** - financed - by **bank loans**. Crowdfunding on the internet allows **entrepreneurs** - people who start new companies, or **startups** - to appeal directly to **backers**, who put money directly into projects that interest them. For example, Kickstarter is a site that invites people to invest in **creative projects** such as independent films or music. Some are **equity-based**, where backers have a stake in the business and get a share of any profits, and some are **rewards-based**, where backers get particular fixed **rewards** - benefits - decided in advance.

Intellectual property

A Downloading

Joe Reggiano is a music industry executive:

'Sales of CDs have decreased dramatically. People can **download** music from **online music stores** such as iTunes for very reasonable amounts. We **license** the stores to do this. We even organize downloads of concerts just after they have happened. So the whole **business model** in our industry is changing. This is the new way to **generate revenue** - make money - with our **content**, in other words our music, pay **royalties** to its **creators** - the performers - and make a profit and stay in business.

'Of course, **illegal downloading** and **file sharing**, when people make copies for their friends on **peer-to-peer (P2P) sites**, is still going on. But we think that legal downloading is a better alternative for consumers?'

B Copyright infringement

Julia Kaprisky is a film industry executive:

“We have problems with films appearing on the internet even before their **release** - before they come out in cinemas. And when they do come out, there are people who **pirate** our films by using cameras in cinemas. This **piracy** is **infringing our copyright**. **Content providers** like film companies face a big challenge through **copyright theft** such as this. Our **assets** - our films - are our **intellectual property**. The companies can only be profitable if these assets are **copyrighted** and **protected**.

Everything on the internet is in **digitized** form - the language of computers and the internet. People can make perfect copies of music or films without any loss of quality. We have technical means of **encryption** so that records and films cannot be copied. We also use a system of **electronic** or **digital watermarks** - technical means to identify the source of all material. But of course, there will always be people who find ways of breaking this encryption; our defences will have to become more and more technically advanced.'

Note: Another form of digitized is digitalized.

C Digital rights management

Julia Kaprisky continues:

'There is a lot of discussion about **digital rights management (DRM)**. Some people say that films and music should not be **copy-protected**, but we argue that films need to make money and be profitable if we are going to be able to pay film makers, actors, etc. and to invest in new films.

'We want a system of digital rights management to make sure that people pay for the films that they watch. We want total **copyright protection** for all our products whereby we receive payment for all use of our property. We want to fight any idea that a record or film can be "free".

Словник-глосарій

The sharing economy - економіка спільної участі

1. smartphone app /'smɑ:t.fəʊn /æp/ – мобільний додаток
2. business model /'biz.nɪs /'mɒd.əl / – бізнес модель
3. Uberisation /,u:.bə.raɪ'zeɪ.ʃən/ - уберизація

4. mobile app /'məʊ.baɪl/ /æp/ – мобільний застосунок
5. commission /kə'mɪʃ.ən/ – комісія
6. gig economy /'gɪɡ ɪ,kɒn.ə.mi/ – гіг-економіка
7. self-employed contractor /,self.ɪm'plɔɪd/ – фізична особа-підприємець
8. flexibility /,flek.sə'bɪl.ə.ti/ – гнучкість
9. minimum wage /,mɪn.ɪ.məm 'weɪdʒ/ – мінімальна заробітна плата
10. benefit /'ben.ɪ.fɪt/ – пільга
11. regulation /,reg.jə'leɪ.ʃən/ – регулювання, регламентація
12. disruption /dɪs'rʌp.ʃən/ – підрив ринку, збій ринкового механізму;
13. sharing economy /'ʃeə.rɪŋ ɪ,kɒn.ə.mi/ – економіка спільної участі
14. feedback /'fiːd.bæk/ – зворотній зв'язок
15. review /rɪ'vjuː/ – відгук
16. crowdfunding /'kraʊd.fʌn.dɪŋ/ – краудфандинг
17. to fund /fʌnd/ - фінансувати
18. bank loan /bæŋk ləʊn/ – банківський кредит
19. entrepreneur /,ɒn.trə.prə'nɜːr/ – підприємець
20. startup /stɑːtʌp/ – стартап
21. backer /'bæk.ər/ – інвестор, спонсор
22. creative project /kri'eɪ.tɪv 'prɒdʒ.ekt/ - творчий проєкт
23. equity-based /'ek.wɪ.ti -beɪst/ – акціонерний капітал
24. rewards-based /rɪ'wɔːdz-beɪst/ – капітал, що базується на винагороді
25. reward /rɪ'wɔːd/ – винагорода, грошова премія

Intellectual property – інтелектуальна власність

1. download /,daʊn'ləʊd/ /'daʊn.ləʊd/ – завантажити
2. online music store /'ɒn.laɪn 'mjuː.zɪk 'stɔː/ – інтернет-магазин музичних товарів
3. license /'laɪ.səns/ – ліцензія
4. business model /'bɪz.nɪs 'mɒd.əl/ – бізнес модель
5. to generate revenue /'dʒen.ə.reɪt /'rev.ən.juː/ – отримувати прибуток
6. content /kən'tent/ – контент

7. royalty /'rɔɪ.əl.ti/ – роялті
8. creator /kri'eɪ.tər/ – автор, творець, розробник
9. illegal downloading /ɪ'liː.gəl/ – незаконне завантажування
10. file sharing /'faɪl ʃeə.rɪŋ/ – обмін файлами
11. peer-to-peer (P2P) site /,pi:tə'piə/ /saɪt/ – комп'ютерні мережі типу peer-to-peer, піринговий сайт
12. release /rɪ'liːs/ – реліз, випуск
13. to pirate /'paɪ.rət/ – займатися піратством
14. piracy /'paɪ.rə.si/ – піратство
15. infringing copyright /ɪn'frɪndʒ/ /'kɒp.i.raɪt/ – порушення авторських прав
16. Content provider /kən'tent/ /prə'vaɪ.dər/ – контент-провайдер, постачальники контенту
17. copyright theft /'kɒp.i.raɪt θeft/ – крадіжка авторських прав
18. asset /'æs.ət/ – актив
19. intellectual property /ɪn.təl'ek.tʃu.əl 'prɒp.ə.ti/ – інтелектуальна власність
20. to be copyrighted – бути захищеним авторським правом
21. to be protected /prə'tek.tɪd/ – бути захищеним
22. digitized /'dɪdʒ.ɪ.taɪz/ – цифровий
23. encryption /ɪn'krip.tʃən/ – шифрування
24. electronic/digital watermark /,el.ek'trɒn.ɪk/ /'dɪdʒ.ɪ.təl/ /'wɔː.tə.mɑːk/ – електронний/цифровий водяний знак
25. digital rights management (DRM) 'dɪdʒ.ɪ.təl/ /raɪts/ /'mæn.ɪdʒ.mənt/ – керування цифровими даними
26. copy-protected /'kɒp.i prə'tek.tɪd/ – захищений від копіювання
27. copyright protection /'kɒp.i.raɪt/ /prə'tek.tʃən/ – захист авторського права

Економіка спільної участі

А Процес уберизації

Компанія «Uber» пропонує автомобільні перевезення. Користувачі вводять дані в **мобільний додаток Uber**. Далі, найближчий водій приїжджає, щоб забрати і відвезти до місця призначення. Водії надають власні автомобілі.

Додатки дозволяють використовувати ту саму **бізнес-модель** - спосіб заробітку грошей - для певного виду діяльності в усьому світі, та іноді це називають терміном «**уберизація**». Наприклад, Deliveroo забезпечує доставку їжі з ресторанів, а працівники використовують власний транспорт: мотоцикли або велосипеди. Такі компанії та їхні працівники значною мірою покладаються на **мобільні застосунки** - спеціальне програмне забезпечення на смартфонах.

Користувачі платять компанії напряму, а провайдери отримують оплату за допомогою смартфона, при цьому компанія отримує свою **комісію** - відсоток від ціни, сплаченої користувачем. Подібні платформи існують для перукарень, прибирання будинків, будівельних робіт тощо.

Вважається, що люди, які залучені в Uber або здійснюють доставку Deliveroo, беруть участь у тому, що неофіційно називають **гіг-економікою** - частиною ширшої картини все більшого використання **підприємців**, а не постійних працівників, для виконання багатьох завдань.

Б Підрив ринку

Дехто каже, що робота в таких компаніях, як Uber, дає їм можливість **гнучко** планувати свій робочий час на власний розсуд. Інші вважають, що компанії уникають трудового законодавства, наприклад, щодо **мінімальної заробітної плати**, і що їхні працівники повинні мати певні **пільги** найманих працівників, такі як оплата лікарняних та відпускних. Вони кажуть, що це має бути більше упорядковано та **регламентовано**.

Це є одним із наслідків **збою ринкового механізму** у традиційних галузях промисловості. У дискусіях часто згадується про **економіку спільної участі**, коли люди можуть «ділитися» своїми активами, такими як автомобілі чи будинки. Інтернет змінив відносини між провайдерами та користувачами завдяки **зворотному зв'язку**, де люди дають **відгуки** один про одного. Таким чином, провайдери та користувачі з «поганою поведінкою» можуть бути відсіяні.

С Краудфандинг

Однією із форм зриву є **краудфандинг**. Багато нових бізнес-ідей традиційно **фінансувалися** за рахунок **банківських кредитів**. Краудфандинг в інтернеті дозволяє **підприємцям** - людям, які відкривають нові компанії або **стартапи** - звертатися безпосередньо до **спонсорів**, які вкладають гроші в проекти, що їх цікавлять. Хорошим прикладом є Kickstarter - це сайт, який запрошує людей інвестувати у **творчі проекти**, такі як незалежні фільми або музика. Деякі з них **базуються на акціонерному капіталі**, коли інвестори мають частку в бізнесі та отримують частку будь-якого прибутку, а деякі - **на винагороді**, коли спонсорами надається певна фіксована **грошова премія**.

Інтелектуальна власність

А Завантаження

Джо Реджано - керівник музичної індустрії:

«Продажі компакт-дисків різко скоротилися, адже люди можуть **завантажувати** музику з **онлайн-магазинів**, таких як iTunes, за достатньо приємні ціни. На це ми **надаємо** магазинам **ліцензію**. Ми навіть організовуємо завантаження на платформу концертів одразу після того, як вони відбулися. Таким чином, змінюється вся **бізнес-модель** в нашій індустрії. Це новий спосіб **отримувати дохід**, заробляти гроші, і це все за допомогою нашого **контенту**, тобто нашої музики, платити **роялті** її **авторам**, отримувати прибуток та залишатися на плаву в бізнесі.

«Звичайно, **нелегальне завантаження** та **обмін файлами**, коли люди роблять копії для своїх друзів на **пірінгових (P2P) сайтах**, все ще триває. Але ми вважаємо, що легальне завантаження є кращою альтернативою для споживачів».

Б Порухення авторських прав

Джулія Капріски - менеджер кіноіндустрії:

«У нас є проблеми з тим, що фільми з'являються в інтернеті ще до їх **виходу в прокат**. А коли вони виходять, то їх **піратськи копіюють**, використовуючи камери в кінотеатрах. Це **піратство** порушує наші **авторські права**. Контент-

провайдери, такі як кінокомпанії, стикаються з великими проблемами через подібні **крадіжки авторських прав**. Наші **активи** (у цьому випадку – фільми) - наша **інтелектуальна власність**. Компанії можуть бути прибутковими лише тоді, коли ці активи **захищені авторським правом**.

У інтернеті все є в **оцифрованому вигляді**, тобто відтворено мовою комп'ютерів та в інтернеті. Люди можуть робити ідеальні копії музики чи фільмів без втрати якості. Ми маємо технічні засоби **шифрування**, щоб аудіо та фільми не можна було скопіювати. Ми також використовуємо систему **електронних або цифрових водяних знаків** - технічних засобів для ідентифікації джерела всіх матеріалів. Але, звичайно, завжди знайдуться люди, які знайдуть способи зламати це шифрування; наші засоби захисту повинні ставати все більш і більш технічно досконалішими».

Примітка: слова digitized та digitized мають однакове значення: оцифрований.

В Управління цифровими правами

Джулія Капріски продовжує:

«Про **керування цифровими правами (DRM)** точиться багато дискусій. Дехто каже, що фільми та музика не повинні бути **захищені від копіювання**, але ми стверджуємо, що фільми повинні заробляти гроші і бути прибутковими, адже це дасть можливість платити гроші виробникам, акторам і т.д., а також інвестувати у майбутні фільми.

«Ми хочемо, щоб система управління цифровими правами гарантувала, що люди платять за фільми, які вони дивляться. Ми хочемо **повного захисту авторських прав** на всі наші продукти, щоб ми отримували плату за будь-яке використання нашої власності. Ми хочемо боротися з будь-якою ідеєю, що запис або фільм може бути «безкоштовним».

Список літератури

1. Про сайт | Горох – українські словники. Про сайт | Горох – українські словники. URL: <https://goroh.pp.ua/> (дата звернення: 06.05.2024).

2. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus. URL: <https://dictionary.cambridge.org/> (date of access: 29.04.2024).
3. DeepL Translate: The world's most accurate translator. DeepL Translate: The world's most accurate translator. URL: <https://www.deepl.com/translator> (date of access: 30.04.2024).
4. Reverso Context | Переклад у контексті | англійська - українська. Reverso Context Translation in context - Arabic, German, Spanish, French, Hebrew, Italian, Japanese, Korean, Dutch, Polish, Portuguese, Romanian, Russian, Swedish, Turkish, Ukrainian, Chinese, English. URL: <https://context.reverso.net/переклад/англійська-українська/> (дата звернення: 04.05.2024).
5. SLOVARonline. Англо-український бізнес-словник онлайн. URL: <https://878.slovaronline.com/> (date of access: 07.05.2024).

Зразок 3

Managing talent 1

A: Talent

People with special skills and abilities have **talent** (uncountable) or particular talents (countable). You can also refer to the people themselves as **talents**. They are **talented**. Companies talk about managing and developing their **talent pool** – the talent that they have available in the organization.

B: Recruiting talent

Preston Bottger and Jean-Louis Barsoux* put the management of a company's talent under these headings:

a Spot and recruit the raw talent - find and employ untrained people. This requires identifying **candidates** - possible recruits - who match the needs of the business system and selecting those who are most likely to fit with the firm's **culture** - the way it does things.

b Induction The recruits then need to be educated on the key success factors of the business system and their role within it.

c Training and development After the induction to the firm and its culture, training and development ensure that the employee has the **capabilities** - skills - necessary to get the job done.

C: Managing talent

d Performance assessment - evaluation (see Unit 8) - is a seemingly simple concept, but it is difficult to carry out without tremendous effort and expense. Managers need a high degree of training in order to standardize the approach so that all managers use the same **criteria** - ways of judging their employees.

e Performance improvement interventions The purpose of these is to provide experiences to help the person increase their capabilities. Such experiences include:

- **job rotation** where employees do different jobs
- **executive education** - management training
- **360-degree analysis** where managers assess employees and employees assess their managers, and this is followed up with **coaching** - individual training (see Unit 8)

f Culture or fit interventions are aimed at those who cannot or will not adapt to the company's culture. People are given early and forceful **feedback** - information on how they are doing.

g Succession planning The chief human resources officer (CHRO) needs to plan the future **staffing** needs of the organization in relation to its objectives. Specifically, the CHRO must identify and provide the managers who will take over and continue to put into practice the firm's **business model** - the ways it makes money.

h Compensation for contribution Each employee has a 'deal' with the company: the performance of tasks in exchange for **rewards** - salary, increased responsibilities, etc. The CHRO oversees this deal and ensures that it works. Firms expect a lot from their employees, in terms of performance, **commitment** - belief in and support for the firm - and **mobility** - moving to different jobs in the company.

ГЛОСАРИЙ:

Talent/ talents/ talented-['tæl.ən.t],['tæl.ən.t s], ['tæl.ən.tɪd]- талант, таланти, талановитий.

talent pool- [tæl.ən.t pu:l] – кадровий потенціал

Spot and recruit the raw talent- [spɒt ænd rɪ'kru:t ði: rɔ: 'tæl.ən.t] - виявити та залучити небізнаних людей.

Candidates- [kæ.n.dɪ.dəts] - кандидат

Culture- [kʌl.tʃər] - культура

Induction- [ɪn'dʌk.ʃən]- наведення, індукція

Training and development-[treɪ.nɪŋ ænd dɪ'vel.əp.mənt]- навчання та розвиток

Capabilities-[,keɪ.pə'bil.ə.ti]- здібність, спроможність

Performance assessment-[pə'fɔ:.məns ə'ses.mənt]- оцінка виконання, оцінка ефективності

Criteria-[kraɪ'tɪ(ə)riə] - критерія

Performance improvement interventions-[pə'fɔ:.məns ɪm'pru:v.mənt ɪn.tə'ven.ʃən]- Втручання з покращення продуктивності

job rotation-[dʒɒb rəʊ'teɪ.ʃən]- чергування посад

executive education-[ɪg'zek.jə.tɪv edʒ.ʊ'keɪ.ʃən]- виконавча освіта

360-degree analysis-[dɪ'gri: ə'næl.ə.sɪs] -всебічний аналіз

Coaching-[kəʊ.tʃɪŋ]- тренування, навчання

Culture or fit interventions-[kʌl.tʃər fɪt ɪn.tə'ven.ʃən]- культурні або відповідні втручання

Feedback-[fi:d.bæk]- зворотній зв'язок, відгук

Succession planning-[/sək'seɪ.ʃən 'plæn.ɪŋ]- планування послідовності

Staffing-['sta: fɪŋ]- укомплектування персоналом

business model-[bɪznɪs mɒdl]- бізнес-модель

Compensation for contribution-[kɒm.pen'seɪ.ʃən fɔ:r kɒn.trɪ'bju:ʃən]- компенсація внеску

Rewards-[ɾɪ'wɔ:d]- винагорода

commitment –[kə'mɪt.mənt]- зобов'язання, відданість

mobility- [məʊ'bɪl.ə.ti]- рухливість, мобільність

ПЕРЕКЛАД:

Управління потенціалом

А: Талант

Люди з особливими навичками та здібностями мають талант (незлічена кількість) або особливі таланти (певна кількість). Ви також можете називати людей -талантами. Вони обдаровані. Компанії говорять про управління та розвиток свого кадрового потенціалу– талантів, які вони мають в організації.

В: Залучення талантів

Престон Ботгер і Жан-Луї Барсу* поділяють управління талантами компанії під такі заголовки:

а Виявити та залучити необізнаних людей - знайдіть і працевлаштуйте непідготовлених людей. Це вимагає виявлення кандидатів – можливих новобранців – які відповідають потребам бізнес-системи, і відбору тих, хто, швидше за все, відповідатиме культурі фірми – тому, як вона працює.

б. Введення. Після цього новобранців необхідно ознайомити з ключовими факторами успіху бізнес-системи та їхньою роллю в ній.

с Навчання та розвиток. Після ознайомлення з фірмою та її культурою, навчання та розвиток гарантують, що працівник має здібності – навички – необхідні для виконання роботи.

С: Управління потенціалом

d Оцінка навчання– оцінювання– це, здавалося б, проста концепція, але її важко здійснити без величезних зусиль і витрат. Менеджерам потрібен високий рівень підготовки, щоб нормувати підхід, для того, аби усі керівники використовували однакові критерії – способи оцінки своїх працівників.

е Втручання з покращення продуктивності. Метою цього є надання досвіду, який допоможе людині збільшити свої можливості. До цього належать:

- чергування посад, коли працівники виконують різні роботи

- виконавча освіта - навчання менеджменту

- всебічний аналіз, коли менеджери оцінюють співробітників, а працівники – своїх керівників, і це супроводжується тренуванням– індивідуальним навчанням.

f Культурні або відповідні втручання спрямовані на тих, хто не може або не хоче адаптуватися до культури компанії. Людям надають ранній і сильний зворотній зв'язок – інформацію про їхні справи.

g Планування послідовності. Головному спеціалісту з кадрів (CHRO) необхідно спланувати майбутні потреби з організації укомплектування персоналом відповідно до її цілей. Зокрема, CHRO має визначити та надати керівників, які візьмуть на себе керівництво та продовжуватимуть втілювати в життя бізнес-модель фірми – способи заробітку.

h Компенсація внеску. Кожен працівник має «угоду» з компанією: виконання завдань в обмін на винагороду - зарплату, збільшення обов'язків тощо. CHRO наглядає за цією угодою та гарантує, що вона працює. Компанії багато чого очікують від своїх співробітників з точки зору продуктивності, відданості, віри в фірму та її підтримки, а також рухливості– переходу на іншу роботу в компанії.

Managing talent 2

A: Talent management 1

An expert in management trends says:

«More and more organizations put effort into identifying the **key people** - the specially talented people - in their **talent pool**. Some experts call these **super-talents** or **core competents**. (Compare this with a company's **core competencies** - see Unit 18.) One study found that a computer company had identified 100 core competents out of its staff of 16,000; these were people who were **mission-critical** - essential to the firm's success.

«This relates to the **ABC approach**, practised in organizations like Microsoft and McKinsey. In **performance assessment** (see Unit 7), managers identify three groups: the As are the **top performers** - the core competents, the best 10 or 20 per cent; the Bs are the middle group who perform well; and the Cs are the bottom 10 per cent, who are

encouraged to improve or leave the organization. Executives making judgements like this are **talent managers**.»

Note: The people in an organization who are seen to have the potential to become part of its senior management may be referred to, slightly informally, as **high fliers**.

B: Talent management 2

The expert continues:

'And in some businesses, there is a clear division between **creatives** - the people with ideas - and their managers. For example, in advertising the creatives are the people who devise the campaigns and the **suits** are those who manage them.

Note: **Suits** is mostly used in the plural and is quite informal.

«In some industries, people come together for a particular project and then **disband**. For example, in software development, managers and programmers may come together to contribute to a particular project and then leave to work on others. Such workers are part of a **virtual organization**».

C: Mentoring and coaching

Mentoring is when a **mentor** - a more senior manager - gives advice to a **mentee** - a younger colleague - on their career, how to improve their job performance, etc. **Reverse mentoring** is when a younger employee mentors an older manager, for example to inform them about new technology, social trends, etc. These are two forms of **mentoring** or **mentorship**.

Mentoring is related to **coaching** (see Unit 7), where the **coach** - the senior person - gives personal, one-to-one training to a **coachee** - an employee.

ГЛОСАРИЙ:

key people- [ki: 'pi:.pəl] – ключові люди

talent pool- ['tæl.ən.t pu:l] – кадровий потенціал

super-talents- [su:.pər tæl.ənt]- супер-таланти

core competents- [kɔ:r kɒm.pi.tənts] - ключові компетенції

core competencies- [kɔːr kɒm.pɪ.tən.sɪs] - ключові компетенції

mission-critical- [mɪʃ.ən kɪt.ɪ.kəl]- критично важливий

ABC approach-[eɪ.biːˈsiː əˈprəʊtʃ]- підхід ABC

performance assessment- -[pəˈfɔː.məns əˈses.mənt]- оцінка виконання, оцінка ефективності

top performers- [tɒp pəˈfɔː.mər]- найкращі виконавці

talent managers- [tæl.ən.t mən.ɪ.dʒərs]- менеджери талантів

high fliers- [haɪ flaɪ.ər]- високий політ

creatives- [kriˈeɪ.tɪvs]- креативні люди

suits- [suːt]- костюми

disband- [dɪsˈbænd]- розпускати, розпадатися

virtual organization- [vɜː.tʃʊ.əl ɔː.gən.aɪˈzeɪ.ʃən]- віртуальна організація

Mentoring- [men.tɔːrɪ]- наставництво

Mentor- [men.tɔːr]- наставник

Mentee- [menˈtiː]- підопічний

Reverse mentoring- [rɪˈvɜːs men.tɔːrɪ]- зворотнє наставництво

mentorship- [men.tɔː.ʃɪp]- наставництво, менторство

coaching- [kəʊ.tʃɪŋ]- тренування, навчання

coach- [kəʊtʃ]- тренер

coachee- [kəʊˈtʃiː]- тренер, людина яка навчається у тренера

ПЕРЕКЛАД:

Керування потенціалом 2

A: Управління талантами 1

Експерт з трендів менеджменту каже:

«Все більше організацій докладають зусиль для виявлення ключових людей — особливо талановитих — у своєму кадровому потенціалі. Деякі експерти називають ці супер-таланти або ключові компетенції. Одне дослідження показало, що комп'ютерна компанія визначила 100 основних компетенцій із 16 000 співробітників; це були люди, які були критично важливими для успіху фірми.

«Це стосується підходу ABC, який практикується в таких організаціях, як Microsoft і McKinsey. В оцінці продуктивності керівники виділяють три групи: найкращі виконавці – основні компетентності, найкращі 10 або 20 відсотків; Б - це середня група, яка добре працює; а Cs — це 10 відсотків найнижчих, яких заохочують вдосконалюватись або залишати організацію. Керівники, які роблять такі судження, є менеджерами талантів».

Примітка. Людей в організації, які, як вважають, мають потенціал стати частиною її вищого керівництва, можна назвати, трохи неофіційно, високолітними.

В: Управління талантами 2

Експерт продовжує:

«І в деяких компаніях існує чіткий розподіл між креативними людьми — людьми з ідеями — та їхніми менеджерами. Наприклад, у рекламі креативні люди — це люди, які розробляють кампанії, а костюми — це ті, хто ними керує.

Примітка. Костюми здебільшого вживаються у множині та є досить неформальними.

«У деяких галузях люди збираються разом для певного проекту, а потім розпадаються. Наприклад, у розробці програмного забезпечення менеджери та програмісти можуть зібратися разом, щоб внести свій внесок у певний проект, а потім піти працювати над іншими. Такі працівники є частиною віртуальної організації».

С: Наставництво та тренування

Наставництво — це коли наставник — старший керівник — дає поради підопічному — молодшому колезі — щодо їх кар'єри, як покращити ефективність роботи тощо. Зворотнє наставництво — це коли молодший працівник наставляє старшого керівника, наприклад, щоб поінформувати їх про нові технології, соціальні тенденції тощо. Це дві форми наставництва або менторства.

Наставництво пов'язане з навчанням (див. Розділ 7), де тренер— старша особа — проводить особисте, індивідуальне навчання — працівника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. <https://dictionary.cambridge.org/uk/dictionary/english/>
2. <https://e2u.org.ua/>

Зразок 4

Accessing the Internet

Broadband internet

High-speed **broadband access** to the internet, making it easier to **download** text, pictures and video, etc. has now become well-established

Higher **bandwidth** - connection speed - allows better use of some **applications** such as **webcams**, for two-way video communication, and **video-conferencing**, where people in two or more locations can see and talk to each other.

Internet TV has also emerged, with users able to watch television as it is **streamed** over the internet and with **video-on-demand (VOD)** services such as the BBC's Player to watch programmes later.

Internet access is increasingly available on **wireless LAN (local area network)** systems, commonly known as Wi-Fi. To access the internet in this way, you have to be in a particular **hotspot** - a place such as a cafe, airport terminal, etc. equipped with the network

Mobile internet

This relates to accessing the internet via **mobile devices** such as mobile phones, **tablets** and **handhelds**. In this area, a new category of computer has emerged: the **netbook**, a small, portable laptop computer with no moving parts, specifically designed to **browse** or **surf the internet**. The standard mobile communications technology for doing this is **3G** or **4G**.

Mobile devices increasingly come **loaded** - equipped - with different applications or **apps** - programs for different uses, for example **email**, a **music player** such as Apple's iPod, etc. Another of these applications is **SatNav** - **satellite navigation** using **GPS (Global Positioning System)** – with **mapping** to see where you are and to **navigate** - plan and follow routes

Moore's law

As ever, **Moore's law** is playing its part in bringing down the price of different devices. This is the principle that the **computing power** of a particular size of **computer chip** - the basic component of computers - will roughly double every 18 months. This means that the cost of a particular unit of computing power will continue to halve every 18 months for the foreseeable future. The law is named after Gordon Moore, co-founder of the chip company Intel, who made the prediction in 1965.

ONLINE COMMUNICATION

Web 2.0

The internet is evolving. Many internet companies went out of business when the **dotcom bubble burst** in 2000-1.

What has emerged is **Web 2.0**. “Web 2.0 is the business revolution in the computer industry caused by the move to the internet as a **platform**, and an attempt to understand the rules for success on that new platform”. It emphasizes:

- **Communication**
- **Information sharing**
- **Interoperability** – the ability of different computers and computer systems to work together.
- **Collaboration** – users working together, for example on **wikis** – websites that anyone can **edit** – contribute to and change; the most famous wiki is the online encyclopedia Wikipedia.

Keeping in touch

Instant messaging allows internet users to send short messages to each other that are received immediately.

Social networking sites allow users to **post** – make available – details and pictures about themselves in their **profiles**, say who their friends are, etc.

Some are **external social networking sites** open to everyone. There are also **internal social networking sites** open only to particular groups, for example medical workers in a particular speciality, who exchange information and advice with each other

in a **specialized forum**. Here, users may be **vett**ed – checked – to see if they are properly qualified.

Video -sharing sites such as YouTube have created another **online community** – internet users seen as a group. Users **upload** videos they have made to the site for all to view. (When users upload material copied from elsewhere, there are problems – see Unit 38.)

Other online communities make up the **blogosphere** and include:

- **Blogs** – online diaries written by bloggers, with readers able to react and comment
- **Vlogs** – online video diaries written by vloggers
- **Chat rooms** – users conversing with each other in written form to socialize
- **Forums** – where people discuss a particular subject

Website attractiveness

Websites are judged by their **attractiveness** - how nice they are to look at - and their **user-friendliness** - how easy they are to use. By their nature, some applications are more **interactive** than others, requiring more activity on the part of the user.

Many websites are free to use and they **generate revenue** - make money - with advertising. Advertisers, like site owners, want to know how many **hits** they are getting - how often the site is **visited** - or in other words, the amount of **traffic** they have, as well as the number of **unique users** – different visitors to the site. There is also the number of **page views** – the total number of times that people look at the site's pages. Another factor is whether a site is **sticky** – whether users stay on the site for some time. The related noun is **stickiness**.

There are specialized **internet rating agencies** that measure user numbers, stickiness, etc. One task of **website management companies** is to ensure that when people enter particular words in a **search engine** like Google, a site is near the top of the **rankings** – the list of sites that appear first.

Website developers are always looking for the next **killer app** – the next very popular and profitable application.

Словник – глосарій

1. broadband access - ['brɔ:dbænd 'ækses] - широкосмуговий доступ до Інтернету
2. download – ['daʊn,ləʊd] - завантаження
3. bandwidth – ['bændwɪðθ] - швидкість з'єднання
4. applications – [ˌæplɪ'keɪʃənz] - додаток, застосунок
5. webcams – ['web,kæmz] - веб-камера
6. video-conferencing – ['vɪdɪoʊ 'kɒnfərənsɪŋ] - відео-конференція, відео-зустріч
7. Internet TV – ['ɪntənet 'ti:vi:] - інтернет-телебачення
8. Streamed – [stri:md] - трансляція
9. video-on-demand (VOD) – ['vɪdɪoʊ ɒn dɪ'mænd] - відео на вимогу
10. wireless LAN (local area network) – ['waɪrlɪs] - бездротова локальна мережа
11. hotspot – ['hɒtspɒt] - точка доступу
12. mobile devices – ['moʊbəl dɪ'vaɪsɪz] - мобільні пристрої
13. tablets – ['tæblɪts] - планшети
14. handhelds – ['hændhɛldz] - кишенькові комп'ютери
15. netbook – ['net,bʊk] - невеликий портативний комп'ютер
16. browse – [braʊz] - переглядати
17. surf the internet – [sɜ:rf ðə 'ɪntər,nɛt] - користуватися інтернетом, «лазити» в інтернеті
18. 3G or 4G – [θri: dʒi: ɔ:r fɔ:r dʒi:] - 3дж або 4дж потужність інтернету
19. Loaded – ['ləʊdɪd] - завантаження
20. Apps – [æps] - додатки
21. Email – ['i,meɪl] - електронна пошта
22. music player – ['mju:zɪk 'pleɪər] - музичний плеєр
23. SatNav - satellite navigation – ['sætəlaɪt ,nævɪ'geɪʃən] - супутникова навігація
24. GPS (Global Positioning System) – ['gləʊbəl pə'zɪʃənɪŋ 'sɪstəm] - система глобального позиціонування
25. Mapping – ['mæpɪŋ] – картографія, карти
26. Navigate – ['nævɪ,geɪt] - навігація
27. Moore's law – [mʊrɪz lɔ] - закон Мура
28. computing power – [kəm'pjʊ:tɪŋ 'paʊər] - обчислювальна потужність

29. computer chip – [kəm'pjʊ:tər tʃɪp] - комп'ютерний чіп
30. dotcom bubble – [ˈdɒtkɒm ˈbʌbəl] - бульбашка дотком (економічна бульбашка)
31. Web 2.0 – [wɛb tuː pɔɪnt ˈoʊ] - веб-сайт 2.0
32. Platform – [ˈplæt, fɔrm] - інтернет-платформа
33. Communication – [kə,mjʊnɪ'keɪʃən] - комунікація
34. Information sharing – [ˌɪnfər'meɪʃən ˈʃeɪɪŋ] - поширення інформації
35. Interoperability – [ˌɪntərˌɒpərə'bɪləti] - взаємодія, сумісність
36. Collaboration – [kə,læbə'reɪʃən] - співробітництво
37. Wikis – [ˈwɪkɪz] - вікіпедія
38. Edit – [ˈɛdɪt] - редагувати
39. Instant messaging – [ˈɪnstənt ˈmesɪdʒɪŋ] - обмін миттєвими повідомленнями
40. Social networking sites – [ˈsoʊʃəl ˈnet,wɜrkɪŋ saɪts] - соціальні мережі
41. Post – [pəʊst] - пост, допис на сторінці, публікація
42. Profiles – [ˈproʊ,faɪlz] - профіль (в соц.мережі)
43. external social networking sites – [ɪk'stɜrnəl ˈsoʊʃəl ˈnet,wɜrkɪŋ saɪts] - зовнішні соціальні мережі
44. internal social networking sites – [ɪn'tɜrnəl ˈsoʊʃəl ˈnet,wɜrkɪŋ saɪts] - внутрішні соціальні мережі
45. specialized forum – [ˈspeʃəlaɪzd ˈfɔrəm] - спеціалізований форум (на певну тему)
46. Vetted – [ˈvɛtɪd] - перевірений
47. Video -sharing sites – [ˈvɪdɪoʊ ˈʃeɪɪŋ saɪts] - сайт для обміну відео
48. online community – [ˈɒn,lain kə'mju:nɪti] - онлайн спільнота
49. upload – [ˈʌp,ləʊd] - завантажити, встановити
50. blogosphere – [ˈblɒɡoʊ,sfɪr] - блогосфера, блог
51. Blogs – [blɒgz] - блог, власний онлайн-щоденник
52. Vlogs – [vlɒgz] - влог, відео-онлайн щоденник
53. Chat rooms – [tʃæt rumz] - чат, чат-кімната
54. Forums – [ˈfɔrəmz] - форум, платформа для спілкування на певну тему
55. Attractiveness – [ə'træktɪvnəs] - привабливість

- 56.user-friendliness – ['ju:zər 'frɛndlɪnəs] - зручність для користувача
- 57.interactive – [ɪntər'æktɪv] - інтерактивний
- 58.generate revenue – ['dʒenə'reɪt 'revə,nju] - приносити дохід
- 59.hits – [hɪts] - хіти
- 60.visited – ['vɪzɪtɪd] - відвідали
- 61.traffic – ['træfɪk] - трафік, рух
- 62.unique users – [ju'nik 'ju:zəz] - унікальні користувачі
- 63.page views – [peɪdʒ vju:z] - відвідувачі сторінки
- 64.sticky – ['stɪki] - найбільш цікаве місце на сторінці («липке місце»)
- 65.stickiness – ['stɪkɪnəs] - «липкість»
- 66.internet rating agencies – ['ɪntənet 'reɪtɪŋ 'eɪdʒənsɪz] - рейтингові агенства
- 67.website management companies – ['wɛb,sait 'mænɪdʒmənt 'kʌmpənɪz] - сайт керуючих компаній
- 68.search engine – [sɜ:tʃ 'ɛndʒɪn] - пошукова система
- 69.rankings - ['ræŋkɪŋz] - рейтинги
- 70.killer app – ['kɪlə ɹæp] - додаток-вбивця, перспективний додаток

Переклад

Доступ до Інтернету

Широкосмуговий інтернет

Високошвидкісний широкосмуговий доступ до Інтернету, що полегшує завантаження тексту, зображень, відео тощо, вже давно став загальноприйнятим.

Вища пропускна здатність - швидкість з'єднання - дозволяє краще використовувати деякі програми, такі як веб-камери, для двостороннього відеозв'язку та відеоконференцій, коли люди в двох або більше місцях можуть бачити і розмовляти один з одним.

Також з'явилося інтернет-телебачення, завдяки якому користувачі можуть дивитися телевізійні програми, що транслюються через інтернет, а також відео на вимогу (VOD), наприклад, плеєр BBC, щоб переглядати програми пізніше.

Доступ до Інтернету стає все більш доступним через бездротові локальні мережі (LAN), широко відомі як Wi-Fi. Щоб отримати доступ до Інтернету в такий

спосіб, ви маєте перебувати в певному хот-споті - місці, наприклад, кафе, терміналі аеропорту тощо, обладнаному мережею.

Мобільний інтернет

Це стосується доступу до інтернету через мобільні пристрої, такі як мобільні телефони, планшети та кишенькові комп'ютери. У цій сфері з'явилася нова категорія комп'ютерів: нетбук - невеликий портативний портативний комп'ютер без рухомих частин, спеціально розроблений для перегляду веб-сторінок або серфінгу в Інтернеті. Стандартна технологія мобільного зв'язку для цього - 3G або 4G.

Мобільні пристрої все частіше завантажуються - оснащуються - різними додатками або програмами - програмами для різних цілей, наприклад, електронною поштою, музичним плеєром, таким як iPod від Apple, тощо. Ще однією з таких програм є SatNav - супутникова навігація за допомогою GPS (система глобального позиціонування) - з картами, щоб побачити, де ви знаходитесь, і для навігації - планування і проходження маршрутів

Закон Мура

Як і раніше, закон Мура відіграє свою роль у зниженні цін на різні пристрої. Це принцип, згідно з яким обчислювальна потужність комп'ютерного чіпа певного розміру - основного компонента комп'ютера - приблизно подвоюється кожні 18 місяців. Це означає, що вартість конкретної одиниці обчислювальної потужності буде продовжувати зменшуватися вдвічі кожні 18 місяців в осяжному майбутньому. Закон названий на честь Гордона Мура, співзасновника компанії Intel, який зробив цей прогноз у 1965 році.

СПІЛКУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ

Веб 2.0

Інтернет розвивається. Багато інтернет-компаній збанкрутували, коли у 2000-1 роках луснула бульбашка доткомів.

Натомість з'явився веб 2.0. "Веб 2.0 - це бізнес-революція в комп'ютерній індустрії, спричинена переходом до Інтернету як платформи, і спроба зрозуміти правила успіху на цій новій платформі". підкреслює він:

- Спілкування

- Обмін інформацією

- Інтероперабельність - здатність різних комп'ютерів і комп'ютерних систем працювати разом.

- Співпраця - спільна робота користувачів, наприклад, на вікі - веб-сайтах, які будь-хто може редагувати, робити внески і змінювати; найвідомішою вікі є онлайн-енциклопедія "Вікіпедія".

Підтримувати зв'язок

Обмін миттєвими повідомленнями дозволяє користувачам інтернету надсилати один одному короткі повідомлення, які отримуються миттєво.

Соціальні мережі дозволяють користувачам розміщувати - робити доступними - деталі та фотографії про себе у своїх профілях, розповідати, хто їхні друзі тощо.

Деякі з них є зовнішніми соціальними мережами, відкритими для всіх. Існують також внутрішні соціальні мережі, відкриті лише для певних груп, наприклад, медичних працівників певної спеціальності, які обмінюються інформацією та порадами один з одним на спеціалізованому форумі. Тут користувачів можуть перевіряти, щоб переконатися, що вони мають належну кваліфікацію.

Сайти для обміну відео, такі як YouTube, створили ще одну онлайн-спільноту - інтернет-користувачів, які розглядаються як група. Користувачі завантажують створені ними відео на сайт для загального перегляду. (Коли користувачі завантажують матеріали, скопійовані з інших джерел, виникають проблеми - див. Розділ 38).

Інші онлайн-спільноти складають блогосферу і включають

- Блоги - онлайн-щоденники, написані блогерами, на які читачі можуть реагувати і коментувати

- відеоблоги - онлайн-щоденники, які ведуть відеоблогери

- чати - користувачі спілкуються один з одним у письмовій формі з метою соціалізації

- Форуми - де люди обговорюють певну тему

Привабливість веб-сайту

Веб-сайти оцінюють за їхньою привабливістю - наскільки вони приємні на вигляд - та зручністю для користувача - наскільки вони прості у використанні. За своєю природою деякі додатки є більш інтерактивними, ніж інші, і вимагають більшої активності з боку користувача.

Багато веб-сайтів є безкоштовними у використанні, і вони приносять дохід - заробляють гроші - за рахунок реклами. Рекламодавці, як і власники сайтів, хочуть знати, скільки переглядів вони отримують - як часто відвідують сайт - або, іншими словами, скільки трафіку вони мають, а також кількість унікальних користувачів - різних відвідувачів сайту. Існує також кількість переглядів сторінок - загальна кількість разів, коли люди переглядають сторінки сайту. Ще одним фактором є те, чи є сайт "липким" - чи залишаються користувачі на сайті протягом певного часу. Відповідний іменник - "липкість".

Існують спеціалізовані інтернет-рейтингові агентства, які вимірюють кількість користувачів, липкість тощо. Одне із завдань компаній, що займаються управлінням веб-сайтами, полягає в тому, щоб при введенні певних слів у пошуковій системі, наприклад, Google, сайт знаходився на вершині рейтингу - у списку сайтів, які з'являються першими.

Розробники веб-сайтів завжди шукають наступний додаток-вбивцю - наступний дуже популярний і прибутковий додаток.

Зразок 5

The four Ps and beyond

The four Ps

Susanna Chang is marketing manager at a mobile phone company:

'Of course, marketing is often defined in terms of the following:

- **Product** - deciding what products or services to sell. The word 'product' for us can refer to a product or a service, or a combination of these. We have to decide what our **offers** or **offerings** products, services and combinations of these - will be.

- **Pricing** - setting prices that are attractive to customers and that are profitable for the company.
- **Place** - finding suitable **distribution channels** and **outlets** to reach these customer groups.
- **Promotion** - all the activities, not just **advertising** and other forms of **communication**, used to support the product. This includes everything from pre-sales information to after-sales service.

'These are the traditional **four Ps** of the **marketing mix** - the factors that we use in different combinations for different products and different potential buyers.

Three more Ps

'But in services such as mobile phone communications, we also have to think about the following:

- **People** - The people **in contact with** our customers must have the right **attitude** - way of behaving, etc. - whether in our shops or in our call centres. They have to be **helpful**, **well trained** and **highly informed** about our products and **highly motivated** to sell them. They are the public face of the company, not only during the **sales process** but afterwards. Customers can come back with their phones to get more "training" from our sales assistants on how to use them. This **after-sales service** is all part of the overall **sales support**.
- **Process** - This is the whole series of events from initial interest in our company's services, purchase of a phone, connection, invoicing, etc. This should be as **efficient** - well-run, problem free, etc. - as possible and contribute to a positive **customer experience**.
- **Physical evidence** - Customers can see our phones in our shops or on our website, but they have to be convinced of the benefits of our service as a whole. Until they do, the service remains **intangible** - not visible. We provide physical evidence of services by giving in-store demonstrations of people using our phones, accessing the internet, etc.

'So my job is much more than organizing advertising campaigns. I work with engineers, finance people and other senior managers to find offerings that will appeal to customers.

GLOSSARY

1. **Product** ['prɒdʌkt] – товар;
2. **Offers** ['ɒfəz] – пропозиції;
3. **Offerings** ['ɒfərɪŋz] – пропозиції;
4. **Pricing** ['praɪsɪŋ] – ціноутворення;
5. **Place** [pleɪs] – місце;
6. **Distribution channels** [ˌdɪstrɪ'bjuːʃn 'tʃænəlz] - канали збуту;
7. **Outlets** ['aʊtlɛts] - точки збуту;
8. **Promotion** [prə'məʊʃn]- просування;
9. **Advertising** ['ædvətæɪzɪŋ] – реклама;
10. **Communication** [kəmjuːnɪ'keɪʃ(ə)n] - комунікація;
11. **Four Ps** [fɔː pɪz] – чотири «П»;
12. **Marketing mix** ['mɑːkɪtɪŋ mɪks] - комплекс маркетингу;
13. **People** ['piːp(ə)l] – люди;
14. **In contact with** [ɪn 'kɒntækt wɪð] – контактувати з;
15. **Attitude** ['ætɪtjuːd] – ставлення;
16. **Helpful** ['helpfʊl] – корисний;
17. **Well trained** [wel treɪnd] – добре навчений;
18. **Highly informed** ['haɪli ɪn'fɔːmd] – добре поінформований;
19. **Highly motivated** [haɪli 'məʊtɪveɪtɪd] – високо мотивований;
20. **Sales process** [seɪlz 'prəʊses] – процес продажу;
21. **After-sales service** ['ɑːftə-seɪlz 'sɜːvɪs] – післяпродажне обслуговування;
22. **Sales support** [seɪlz sə'pɔːt] – підтримка продажів;
23. **Process** ['prəʊses] – процес;
24. **Efficient** ['fɪʃnt] – ефективний;
25. **Customer experience** ['kʌstəmə ɪk'spiəriəns] – досвід клієнта;

26. **Physical evidence** [fɪzɪkəl 'eɪdʒəns] – фізичні докази;

27. **Intangible** [ɪn'tændʒəbəl] – нематеріальний, невловимий.

Чотири «П» і навіть більше

Чотири «П»

Сюзанна Чанг – менеджер з маркетингу в компанії мобільного зв'язку:

«Звичайно, маркетинг часто визначають в таких термінах:

- **Товар** - прийняття рішення про те, які товари або послуги продавати. Слово «продукт» для нас може означати продукт або послугу, або їх комбінацію. Ми повинні вирішити, якими будуть наші **пропозиції** або **пропоновані продукти**, послуги та їх комбінації.

- **Ціноутворення** - встановлення цін, привабливих для клієнтів і вигідних для компанії.

- **Місце** - пошук відповідних **каналів збуту** і **точок збуту** для охоплення цих груп клієнтів.

- **Просування** - всі заходи, а не тільки **реклама** та інші форми **комунікації**, що використовуються для підтримки продукту. Це включає все: від передпродажної інформації до післяпродажного обслуговування.

«Це традиційні **чотири «П»** комплексу маркетингу – фактори, які ми використовуємо в різних комбінаціях для різних продуктів і різних потенційних покупців.

Ще три «П»

«Але в таких послугах, як мобільний зв'язок, ми також повинні думати про наступне:

- **Люди** - люди, які **контактують** з нашими клієнтами, повинні мати правильне **ставлення** - манеру поведінки і т.д. - як в наших магазинах, так і в наших колл-центрах. Вони повинні бути **корисними**, **добре навченими**, **добре поінформованими** про нашу продукцію та **високо мотивованими** її продавати. Вони є публічним обличчям компанії не тільки в **процесі продажу**, але і після нього. Клієнти можуть повернутися зі своїми телефонами, щоб отримати більше

«навчання» від наших продавців-консультантів щодо того, як ними користуватися. Це післяпродажне обслуговування є частиною загальної підтримки продажів.

- **Процес** - це вся низка подій від початкового інтересу до послуг нашої компанії, покупки телефону, підключення, виставлення рахунків і т.д. Це має бути максимально **ефективним** – добре керованим, безпроблемним тощо – і сприяти позитивному **клієнтському досвіду**.

- **Фізичні докази** - клієнти можуть бачити наші телефони в наших магазинах або на нашому веб-сайті, але вони повинні бути впевнені в перевагах нашого сервісу в цілому. Поки вони цього не зроблять, послуга залишається **нематеріальною** - невидимою. Ми надаємо речові докази послуг, демонструючи в магазині людей, які використовують наші телефони, мають доступ до Інтернету тощо.

«Тож моя робота – це набагато більше, ніж організація рекламних кампаній. Я працюю з інженерами, фінансистами та іншими менеджерами вищої ланки, щоб знайти пропозиції, які сподобаються клієнтам.

Customer satisfaction

The four Cs

Susanna Chang, mobile phone marketing manager (see Unit 23), continues:

"The whole marketing effort can be looked at from the point of view of customers, rather than the company, with the **four Cs**:

- **Customer solution** - we aim to find a solution to a customer "problem" by offering the right combination of product(s) and service(s) to satisfy particular customer needs. For example pay-as-you-go was a dream solution for parents worried about children running up big phone bills.

- **Customer cost** - the price paid by the customer for the product. It includes the "price" relative to not buying another product of the same or another type. For example, someone who buys a sophisticated mobile may not then have the money to buy a laptop or tablet that they wanted.

- **Convenience** - distributing our products in the way that is most convenient for each type of customer. We have to decide, for instance, how many new shops to open

and where they should be. We also have to think about the people who prefer to buy online.

- **Communication** with the customer – customers are informed about products through advertising, and so on, but the communication is two-way. Customers also communicate with us, for example through telephone helplines. This is a good way for us to find out more about what our customers want. We can then change or improve our offering, and get ideas for new offerings.

'Thinking of the marketing mix in these terms helps us maintain a true **customer orientation** or **customer focus**.

Customer expectations

When customers get what they hoped for, their **expectations** are **met** and there is **customer satisfaction**. Products, sadly, often **fall below expectations**.

When expectations are **exceeded** - you get more than you expected - there may even be **customer delight** (see Unit 12), but this partly depends on how **involved** you are in the purchase. There is a difference in your degree of involvement when you buy different products. For example, there is low **involvement** when you buy something ordinary like petrol, and high involvement when you purchase something emotionally important such as a family holiday.

Customer dissatisfaction

Research shows that 95 per cent of dissatisfied customers don't complain; they just change suppliers. Satisfied customers create new business by telling up to 12 other people. Dissatisfied ones will tell up to 20 people*. **Word-of-mouth** is a powerful form of advertising.

Some say that encouraging **customer loyalty** or **allegiance** is important for profitability. They say that **customer retention** - keeping existing customers - is key. Getting **repeat business** is five times cheaper than finding new customers.

Customer defection must be reduced as much as possible of course, but a company can learn from **lost customer analysis** - analysing its mistakes by asking those who do leave why they **defected**.

Services like mobile phone and broadcasting companies have to reduce **churn** - the percentage of customers who change suppliers or who stop using the service altogether each year. This is very costly; the companies would prefer, of course, to keep existing customers and add more in order to build their **customer base**.

GLOSSARY

1. **Customer solution** ['kʌstəmə sə'lu:ʃən] – клієнтське рішення;
2. **Customer cost** ['kʌstəmə kɒst] – вартість клієнта;
3. **Convenience** [kən'vi:niəns] – зручність;
4. **Communication** [kə,mju:ni'keɪʃən] – комунікація;
5. **Customer orientation** ['kʌstəmər ,ɔ:riən'teɪʃən] – клієнтоорієнтованість;
6. **Customer focus** ['kʌstəmə 'fəʊkəs] – фокус на клієнтах;
7. **Expectations** [ˌekspek'teɪʃnz] – сподівання;
8. **Meet** [mi:t] – зустрічати;
9. **Customer satisfaction** ['kʌstəmə ,sætɪs'fækʃən] – задоволеність клієнтів;
10. **Fall below expectations** [fɔ:l bi'ləʊ ˌekspek'teɪʃnz] – не відповідати очікуванням;
11. **Exceed** [ɪk'si:d] – перевищити;
12. **Customer delight** ['kʌstəmə drɪ'laɪt] – задоволення клієнтів;
13. **Involve** [ɪn'vɒlv] – залучити;
14. **Involvement** [ɪn'vɒlvmənt] – залучення;
15. **Word-of-mouth** [wɜ:d-ɒv-maʊθ] – з вуст в уста;
16. **Customer loyalty** ['kʌstəmə 'ləɪəlti] – лояльність клієнтів;
17. **Allegiance** [ə'li:dʒəns] – вірність, прихильність;
18. **Customer retention** ['kʌstəmə rɪ'tenʃən] – утримання клієнтів;
19. **Repeat business** [rɪ'pi:t 'biznis] – повторне замовлення;
20. **Customer defection** ['kʌstəmə drɪ'fekʃən] – втеча (відтік) клієнта;
21. **Lost customer analysis** [lɒst 'kʌstəmər ə'næləsis] – аналіз втрачених клієнтів;
22. **Defect** [drɪ'fekt] – втікати, піти;
23. **Churn** [tʃɜ:n] – відтік;

24. Customer base ['kʌstəmə beɪs] – клієнтська база.

Задоволеність клієнтів

Чотири «С»

Сюзанна Чанг, менеджер з маркетингу мобільних телефонів (див. розділ 23), продовжує:

«Всі маркетингові зусилля можна розглядати з точки зору клієнтів, а не компанії, за допомогою **чотирьох «С»**:

- **Клієнтське рішення** - ми прагнемо знайти рішення «проблеми» клієнта, пропонуючи комбінацію продукту (продуктів) і послуги (послуг) для задоволення конкретних потреб клієнта. Наприклад, оплата по факту була рішенням, про яке мріяли батьки, стурбовані тим, що їхні діти виставляють великі рахунки за телефонні дзвінки.

- **Вартість клієнта** - ціна, сплачена замовником за товар. Він включає в себе «ціну», пов'язану з тим, щоб не купувати інший товар такого ж або іншого типу. Наприклад, у когось, у кого є складний мобільний телефон, може не вистачити грошей, щоб купити ноутбук або планшет, який він хотів.

- **Зручність** - розподіл нашої продукції таким чином, щоб це було найбільш зручно для кожного типу клієнтів. Ми повинні вирішити, наприклад, скільки нових магазинів відкрити і де вони повинні бути. Ми також повинні думати про людей, які вважають за краще купувати онлайн.

- **Комунікація з клієнтом** – клієнтів інформують про продукцію за допомогою реклами і так далі, але комунікація двостороння. Клієнти також спілкуються з нами, наприклад, через телефонні гарячі лінії. Це хороший спосіб для нас дізнатися більше про те, чого хочуть наші клієнти. Потім ми можемо змінити або вдосконалити нашу пропозицію та отримати ідеї для нових пропозицій.

«Розгляд комплексу маркетингу в цих термінах допомагає нам підтримувати справжню **клієнтоорієнтованість** або **фокус на клієнтах**.

Очікування клієнтів

Коли клієнти отримують те, на що **сподівалися**, їхні **очікування виправдовуються**, і клієнти **задоволені**. Продукція, на жаль, часто **не відповідає очікуванням**.

Коли очікування **перевершуються** - ви отримуєте більше, ніж очікували - може навіть виникнути **задоволення клієнтів**, але це частково залежить від того, наскільки ви **залучені** в покупку. Є різниця в ступені **залученості**, коли ви купуєте різні товари. Наприклад, низька залученість, коли ви купуєте щось звичайне, наприклад, бензин, і висока залученість, коли ви купуєте щось емоційно важливе, наприклад, сімейне свято.

Незадоволеність клієнтів

Дослідження показують, що 95% незадоволених клієнтів не скаржаться, а просто змінюють постачальника. Задоволені клієнти створюють новий бізнес, розповідаючи про нього до 12 іншим людям. Незадоволені розкажуть до 20 осіб*. **З вуст в уста** є потужна форма реклами.

Дехто каже, що заохочення **лояльності** або **прихильності клієнтів** є важливим для прибутковості. Інші кажуть, що **утримання клієнтів** - збереження існуючих клієнтів - є ключовим фактором. Отримання **повторних замовлень** у п'ять разів дешевше, ніж пошук нових клієнтів.

Звичайно, **відтік клієнтів** потрібно максимально зменшити, але компанія може вчитися на аналізі втрачених клієнтів - аналізувати свої помилки, запитуючи тих, хто пішов, чому вони **пішли**.

Такі компанії, як мобільний зв'язок та телерадіокомпанії, повинні зменшувати **відтік** клієнтів - відсоток клієнтів, які щороку змінюють постачальників або взагалі припиняють користуватися послугами. Це дуже дорого коштує; компанії, звісно, воліли б утримувати існуючих клієнтів і залучати нових, щоб розширювати свою **клієнтську базу**.

REFERENCES

1. <https://dictionary.cambridge.org/uk/translate/>
2. <https://www.reverso.net/text-translation#sl=eng&tl=ukr&text='Thinking%2520of%2520the%2520marketing%2520of%2520the%2520company%2520and%2520the%2520customer%2520experience'>

2520mix%2520in%2520these%2520terms%2520helps%2520us%2520maintain
%2520a%2520true%2520customer%2520orientation%2520or%2520customer%2
520focus.

3. <https://vocabulary.com.ua/translate>
4. <https://www.mtranslate.org.ua/perekladach/english/language#text=%D0%94%D0%B6%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%B0&direction=a-en>
5. <https://www.deepl.com/uk/translator>

Зразок 6

Shareholder value

1. **yield** [ji:ld] –видача, дохід
2. **Dividend** ['divɪ,dend] - дивіденд, часткою прибутку, яку отримують акціонери підприємства.
3. **dividend per share** ['divɪ,dend pərʃɛr] - дивіденд на акцію
4. **dividend payouts** ['divɪ,dend 'paʊt] - виплати дивідендів
5. **income shares** ['ɪn,kʌmʃɛrz] - акції доходу
6. **growth shares** [grəʊθʃɛrz] - акції зростання
7. **earnings** ['ɜːnɪŋz] - прибуток
8. **distributed** [dɪ'strɪbjʊtɪd] - розподілений
9. **retained earnings** [rɪ'teɪnd 'ɜːnɪŋz] - нерозподілені прибутки
10. **earnings per share (EPS)** ['ɜːnɪŋz pərʃɛr] - прибуток на акцію (EPS)
11. **shares outstanding** [ʃɛrz ,aʊt'stændɪŋ] - випущені акції
12. **price-earnings ratio (PE ratio)** [praɪs 'ɜːnɪŋz 'reɪʃiəʊ (PE ratio)] - коефіцієнт ціни до прибутку (PE-коефіцієнт)
13. **return on investment (ROI)** [rɪ'tɜːn ɒn ɪn'vestmənt (ROI)] - прибуток від інвестицій (ROI)
14. **return** [rɪ'tɜːn] - прибуток, повернення
15. **shareholder value** ['ʃɛr,həʊldər 'vælju:] - вартість акціонера
16. **maximize shareholder value** ['mæksɪ,maɪz 'ʃɛr,həʊldər 'vælju:] - максимізувати вартість акціонера
17. **strategic decision** [strə'tiːdʒɪk dɪ'sɪʒən] - стратегічне рішення

18. **acquisitions** [ˌækwiˈziʃənz] - придбання

19. **divestment** [daɪˈvestmənt] - відчуження

SECTION A

Yield

Investors look at the **yield** of a company's shares - the **dividend per share** that it pays out in relation to the share price. For example, a company whose shares are worth €20 and that pays a dividend of €1 has a yield of 5 per cent.

Those investors interested in high **dividend payouts** look for **income shares**

- shares that have high dividends in relation to their prices. Others look **for growth shares**, typically with lower yields, if they think the company's profits will grow over the coming years and that the shares will increase in value.

SECTION B

Price-earnings ratio

But companies do not pay out all their **earnings** in dividends each period. Not all earnings are **distributed** to shareholders; companies keep some as **retained earnings** (see Units 40 and 42).

Investors want to know how well their money is working for them and one way of doing this is to look at the **earnings per share (EPS)**. This is calculated by dividing the after-tax profit by the number of **shares outstanding** - the number issued and in existence. For example, if a company has an after-tax profit of €1 million and has four million shares outstanding, it has EPS of 25 cents.

Investors can also use the earnings per share to work out the **price-earnings ratio (PE ratio)** - this is the share price divided by the earnings per share. A company with EPS of 25 cents and a current share price of €5 has a PE ratio of 20.

This ratio gives an idea of how expensive a share is in relation to the profit the company is making. If investors are willing to pay for shares with a higher-than-average PE ratio, it may be because they expect the company to have higher-than-average profits growth in the future and they are thus willing to pay more for these higher predicted earnings.

SECTION C

Maximizing shareholder value

Shareholders in a company obviously want to maximize **their return on investment (ROI) or return**.

They increasingly look at how the company is managed in terms of **shareholder value** - the total amount the shares they hold are paying out in dividends - and the increase in the value of their shares during the time that they hold them.

Note: singular: return on investment; plural: returns on investment.

If the company's shareholders could get the same or better ROI by putting their money on deposit in a bank they will not be too pleased with the company's managers. So shareholders are watching senior managers decisions increasingly closely. A company may say that it wants to **maximize shareholder value**, and use its assets and potential assets in the most profitable way. This implies key **strategic decisions** such as making the right **acquisitions**, and **divestment** (see Unit 19) of business units that do not make enough profit even if they are not actually loss-making.

РОЗДІЛ А

Дохідність

Інвестори оцінюють **дохідність** акцій компанії - це **дивіденд на акцію**, який вона виплачує відносно ціни на акції. Наприклад, компанія, акції якої коштують 20€ і яка виплачує дивіденд у розмірі 1€, має дохідність 5 відсотків.

Ті інвестори, які цікавляться високими **виплатами дивідендів**, шукають акції – **акції доходу**, які мають високі дивіденди відносно їхніх цін. Інші шукають **акції зростання**, які, як правило, мають нижчі доходи, якщо вони вважають, що прибуток компанії зростатиме у наступні роки і акції будуть збільшуватися в ціні.

РОЗДІЛ Б

Коефіцієнт ціни до прибутку

Проте компанії не виплачують всі свої **прибутки** у вигляді дивідендів кожний період. Не всі прибутки **розподіляються** між акціонерами; компанії зберігають частину як **нерозподілені прибутки** (див. Розділи 40 та 42).

Інвестори хочуть знати, наскільки добре їхні гроші працюють на них, і один із способів зробити це - подивитися на **прибуток на акцію (EPS)**. Це розраховується шляхом ділення прибутку після оподаткування на кількість **виpusчених акцій** - кількість випущених і існуючих. Наприклад, якщо компанія має прибуток після оподаткування в розмірі 1 млн євро і має чотири мільйони акцій, вона має EPS 25 центів.

Інвестори також можуть використовувати прибуток на акцію для розрахунку **коефіцієнта ціни до прибутку (PE-коефіцієнт)** - це ціна акції, поділена на прибуток на акцію. Компанія з EPS 25 центів і поточною ціною акцій в 5 євро має PE-коефіцієнт 20.

Цей коефіцієнт дає уявлення про те, наскільки дорогий акціонеру акціонерний пакет у відношенні до прибутку, який отримує компанія. Якщо інвестори готові платити за акції з вищим, ніж середній, PE-коефіцієнтом, це може бути через те, що вони очікують, що компанія матиме зростання прибутків в майбутньому, і вони готові платити більше за ці прогнозовані вищі доходи.

РОЗДІЛ V

Максимізація вартості акціонерів

Акціонери компанії очевидно бажають максимізувати **свій прибуток від інвестицій (ROI)** або **повернення**. Вони все більше звертають увагу на те, як керується компанія з точки зору **вартості акціонера** - загальна сума дивідендів, які вони отримують за акції, та зростання вартості своїх акцій протягом періоду їх утримання. Зауваження: однина: прибуток від інвестицій; множина: прибутки від інвестицій. Якщо акціонери компанії можуть отримати такий самий або кращий ROI, поклавши свої гроші на депозит у банк, вони не будуть занадто задоволені діями менеджерів компанії. Тому акціонери все уважніше спостерігають за рішеннями вищого рівня менеджменту. Компанія може заявляти, що бажає **максимізувати вартість акціонерів** і використовувати свої активи та потенційні

активи найбільш прибутковим чином. Це передбачає ключові **стратегічні рішення**, такі як правильні **придбання** та **відчуження** (див. Розділ 19) бізнес-одиниць, які не приносять достатньої прибутковості, навіть якщо вони фактично не зазнають втрат.

Accounting standards

1. **auditors** - ['ɔ:ditərz] – Аудітори, авдітори
2. **audit** - ['ɔ:dit] – аудит, перевірка
3. **true and fair view** - [tru: ənd feər vju:] - правдиве та об'єктивне становище
4. **qualifications** - [ˌkwɒlɪfɪ'keɪʃənz] - зауваження
5. **misleading** - [ˌmɪs'li:diŋ] - вводить в оману, недостовірний
6. **information** - [ˌɪnfə'meɪʃən] - інформація
7. **cook the book** - [kʊk ðə bʊk] - фальсифікувати фінансову звітність
8. **overstate** - [ˌəʊvə'steɪt] - завищувати
9. **understate** - [ˌʌndə'steɪt] - занижувати
10. **fraud** - [frɔ:d] - шахрайство
11. **expectation gap** - [ˌekspek'teɪʃən ɡæp] - розбіжність очікувань
12. **corporate collapses** - ['kɔ:pərət kə'læpsɪz] - корпоративні крахи, занепади
13. **accounting irregularities or false accounting** - [ə'kaʊntɪŋ ɪ'regju'lærɪtiz ɔ:r fɔ:ls ə'kaʊntɪŋ] - бухгалтерські неправомірності або фальшивий облік
14. **regulated** - ['regjuleɪtɪd] - регульований
15. **supervise** - ['su:pəvaɪz] - контролювати
16. **Regulators** - ['regjʊˌleɪtərz] - регулятори
17. **transparency** - [træns'pærənsɪ] - прозорість
18. **auditor rotation** - ['ɔ:ditə rəʊ'teɪʃən] - ротація аудиторів
19. **conflict of interests** - ['kɒnflɪkt əv 'ɪntrɪsts] - конфлікт інтересів
20. **Financial Reporting Council (FRC)** - [faɪ'nænsjəl rɪ'pɔ:ɪtɪŋ 'kaʊnsəl] Фінансова рада звітності (FRC).
21. **Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)** - ['dʒenərəli æk'septɪd ə'kaʊntɪŋ 'prɪnsəplz] - Загальноприйняті принципи обліку (GAAP)

22. Financial Accounting Standards Board (FASB) - [faɪ'nænʃəl ə'kaʊntɪŋ 'stændərdz bɔ:rd] - Рада стандартів фінансового обліку (FASB)

23. International Accounting Standards (IAS) - [ˌɪntə'næʃənl ə'kaʊntɪŋ 'stændərdz] - Міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS)

24. Bodies – ['bɒd.i] - органи

25. International Organization of Securities Commissions (IOSCO) - [ˌɪntə'næʃənl ˌɔ:gənaɪ'zeɪʃən əv 'sɪkjʊrɪtɪz kə'mɪʃənz] - Міжнародна організація регулювання цінних паперів (IOSCO)

26. Securities and Exchange Commission (SEC) - [sɪ'kjʊrɪtɪz ænd ɪks'tʃeɪndʒ kə'mɪʃən] - Комісія з цінних паперів і бірж (SEC)

27. regulatory powers - ['regjʊlətəri 'paʊərz] - регулятивні повноваження

28. oversight - ['əʊvəsaɪt] - контроль, нагляд

SECTION A

Audits and their transparency

Every company appoints **auditors** - specialist external accountants - who **audit** its accounts, The auditors approve the accounts if they think they give a **true and fair view** of the company's situation. If not, they specify the **qualifications** they have about the accounts. If auditors do this, it certainly gets investors worried!

Companies that give **misleading** - false - **information** in their accounts are said to **cook the books**. They may **overstate** or **understate** particular amounts - indicating that they are more or less than they really are. Companies that do this are guilty of **fraud**.

But auditors complain that there may be an **expectation gap** between what they are required by law to do and what clients and investors sometimes expect them to do; auditors say that they should not be expected to pick up every problem.

Following the scandal of Enron and other **corporate collapses** in the US, investors became increasingly worried about **accounting irregularities** or **false accounting**, and they are demanding that auditors should be more strictly **regulated** - the authorities should **supervise** them more closely.

Regulators - government agencies checking that the law is applied - are demanding more **transparency**; they say audits should ensure that the company's accounts should give a clear picture of its true financial situation.

They are particularly concerned with:

- **auditor rotation** - the principle that companies should be obliged to change their auditors regularly
- **conflict of interests** - some say that a company's auditors should not be allowed to do its consultancy work, for example giving tax advice or doing management consultancy

SECTION B

International standards

In the UK, the way accounts are presented is governed by regulators such as the **Financial Reporting Council (FRC)**.

In the US, they have the **Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)**, promoted by the **Financial Accounting Standards Board (FASB)**.

People and institutions invest in companies worldwide. Therefore it is important for financial reporting to be in a form that means the same thing to people all over the world. This is why accountants worldwide are moving **towards International Accounting Standards (IAS) - standards** or rules that companies all over the world will, ideally, end up using.

These standards will eventually be accepted by **bodies** - organizations - such as the **International Organization of Securities Commissions (IOSCO)** representing stock markets all over the world, including the all-important **Securities and Exchange Commission (SEC)** in the US. This acceptance will facilitate investment by allowing investors from every continent to understand and trust the accounts of companies, wherever they are based.

The SEC has come under attack for not using its **regulatory powers** - its right to control financial activities - to prevent the excesses that led to the banking crisis of the years 2007-9. Critics said that its **oversight** - control - of the financial services industry was not strict enough.

РОЗДІЛ А

Перевірки та їхня прозорість

Кожна компанія призначає **аудиторів** - спеціалізованих зовнішніх бухгалтерів - які **перевіряють** її облікові записи. Аудитори затверджують звіти, якщо вони вважають, що вони відображають **правдиве та об'єктивне становище** компанії. Якщо ні, вони вказують на **зауваження**, які вони мають стосовно звітів. Якщо аудитори це роблять, це викликає серйозні хвилювання серед інвесторів!

Компанії, які надають в своїх звітах **недостовірну** - фальшиву - **інформацію**, кажуть, що вони фальсифікують фінансову звітність. Вони можуть **завищувати** або **занижувати** певні суми - вказуючи, що вони більше чи менше, ніж вони насправді є. Компанії, які це роблять, звинувачуються у **шахрайстві**.

Але аудитори скаржаться на те, що можуть існувати **розбіжності очікувань** між тим, що вони зобов'язані робити за законом і тим, що часом вимагають від них їх клієнти та інвестори; аудитори кажуть, що не можна очікувати, що вони будуть виявляти кожную проблему.

Після скандалу з Enron та іншими **корпоративними крахами** у США інвестори стали все більше турбуватися про **бухгалтерські неправомірності** або **фальшивий облік**, і вони вимагають, щоб аудиторів було суворіше **регульовано** - влада має більш тісно їх **контролювати**.

Регулятори - урядові агентства, які перевіряють виконання закону - вимагають більшої **прозорості**; вони кажуть, що аудити мають забезпечити, щоб фінансове становище компанії відображалось у звітах чітко.

Вони особливо турбуються про:

- **ротацію аудиторів** - принцип, згідно з яким компаніям слід обов'язково змінювати своїх аудиторів регулярно;
- **конфлікт інтересів** - деякі вважають, що аудитори компанії не повинні мати право виконувати її консультативну роботу, наприклад, надавати податкові консультації або здійснювати управлінські консультації.

РОЗДІЛ Б

Міжнародні стандарти

У Великобританії представлення облікових записів регулюється органами, такими як **Фінансова рада звітності (FRC)**.

У США існують загальноприйняті принципи обліку (GAAP), які підтримує Рада стандартів фінансового обліку (FASB).

Люди та установи інвестують у компанії по всьому світу. Тому важливо, щоб фінансова звітність була в такій формі, що має однакове значення для людей по всьому світу. Тому бухгалтери по всьому світу переходять до **Міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS) - стандартів** чи правил, які, як правило, використовуватимуть компанії по всьому світу.

Ці стандарти в кінцевому підсумку будуть прийняті **органами** - організаціями, такими як **Міжнародна організація регулювання цінних паперів (IOSCO)**, що представляє фондові ринки по всьому світу, включаючи важливу **Комісію з цінних паперів та бірж США (SEC)**. Це прийняття сприятиме інвестиціям, дозволяючи інвесторам з кожного континенту розуміти та довіряти фінансовим звітам компаній, незалежно від їхньої місцевості.

Комісія з цінних паперів та бірж США стала об'єктом критики за те, що вона не використовувала свої **регулятивні повноваження** - право контролю фінансових діяльностей - для запобігання зловживань, які призвели до банківської кризи у роки 2007-2009. Критики стверджували, що її **нагляд** за фінансовою сферою не був достатньо строгим.

Список використаних джерел

1. Cambridge Dictionary | Словник, переклади й тезаурус англійської мови. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus. URL: <https://dictionary.cambridge.org/uk/> (дата звернення: 03.05.2024).
2. Slovnyk.me – Словники й енциклопедії. Slovnyk.me. URL: <https://slovnyk.me/> (дата звернення: 03.05.2024).
3. SLOVNYKonline. Financial and business terms онлайн. URL: <https://1726.slovaronline.com/> (date of access: 03.05.2024).

GLOBAL BRANDS

1. **appointed** /ə'pɔɪntɪd/ – назначений, призначений
2. **agent** /'eɪ.dʒənt/ – представник, діюча сила, агент
3. **indirect export** /,ɪn.daɪ'rekt/ /ɪk'spɔ:t/ – непрямий, побічний експорт
4. **represent** /,rep.rɪ'zent/ – представляти, репрезентувати, зображати
5. **exclusive agent** /ɪk'sklu:.sɪv/ /'eɪ.dʒənt/ – єдиний представник, посередник
6. **sales area** /seɪlz/ /'eə.rɪ.ə/ – зона збуту, торговий зал
7. **direct export** /daɪ'rekt/ /ɪk'spɔ:t/ – прямий, безпосередній експорт
8. **export manager** /ɪk'spɔ:t/ /'mæn.ɪ.dʒər/ – менеджер з питань експорту
9. **licensing** /'laɪ.sən.sɪŋ/ – ліцензування
10. **rights** /raɪts/ – права
11. **manufacture** /mænju'fæktʃə/ – виробляти
12. **under licence** /'ʌn.dər/ /'laɪ.səns/ – за ліцензією
13. **licensing agreement** (arrangement, deal, pact) /'laɪ.sən.sɪŋ/ /ə'gri:mənt/ – ліцензійна угода, домовленість
14. **joint venture** /dʒɔɪnt/ /'ventʃə/ – спільне підприємство
15. **direct investment** /daɪ'rekt/ /ɪn'vest.mənt/ – прямі інвестиції; експорт капіталу шляхом стратегічних вкладень в іноземні компанії
16. **global offering** /'gləʊ.bəl/ /'ɒf.ər.ɪŋ/ – міжнародна, глобальна пропозиція
17. **homogenous** /hə'mɒdʒ.ɪn.əs/ – однорідний, одночасний
18. **adapt** /ə'dæpt/ – адаптуватися, пристосуватися
19. **glocalization** /,gləʊ.kəl.aɪ'zeɪ.ʃən/ – глобалізація на місцевому рівні
20. **global brand** /'gləʊ.bəl/ /brænd/ – всесвітній бренд

SECTION A

Katrin Braun is marketing manager for a German company that makes forklifts:

'We started to get inquiries from Asia so we **appointed** - found and used - **agents** there who could help us with **indirect export**. They **represented** us and sold our

machinery. These **exclusive agents** each had their own **sales area** - the agent in each area was the only person allowed to sell our products there.

'Sales grew, and we moved on to **direct export** - we no longer used agents but handled exports ourselves. We had an **export manager** based here in Germany, but she spent ten months a year travelling in our different markets.'

SECTION B

'Then we started **licensing** our production techniques to companies abroad - we sold them the **rights** to **manufacture** our forklifts **under licence** for their markets. In China, for example, we had a **licensing agreement** with a company to produce and market our forklifts there. But in India, we signed a **joint venture** agreement with an established materials handling company who knew the market well.

We worked with them as equal partners. We set up a special company and we each invested the same amount of money in the project. In addition, personnel from both companies were involved.

'The agreement worked very well for five years, but then we decided to make a **direct investment** in India; we decided to build a forklift production plant near Hyderabad and market our products ourselves.'

SECTION C. Think global, act local?

'We have **global offerings** - we offer exactly the same products all over the world - as requirements in forklifts are the same everywhere. We treat the world as a **homogenous** market - we don't need to **adapt** our forklifts to individual markets. Companies that do this talk, informally, about **glocalization**.

'AFL is now a **global brand** - our products are enjoyed in 120 countries all over the world.'

РОЗДІЛ А

Кетрін Браун - менеджер з маркетингу німецької компанії, що виробляє навантажувачі:

"Ми почали отримувати запити з Азії, тому ми **призначили**, тобто знайшли і найняли представників, які могли б допомогти нам з **непрямим експортом**. Вони **представляли** нас і продавали нашу техніку. Кожен посередник мав свою зону

збуту. Агент у кожній зоні був єдиною особою, яка мала право продавати нашу продукцію в цій країні.

"Продажі зростали, і ми перейшли до **прямого експорту** - ми більше не користувалися послугами агентів, а займалися експортом самостійно. У нас був **менеджер з експорту**, який базувався тут, у Німеччині, але вона десять місяців на рік подорожувала різними ринками".

РОЗДІЛ Б

"Потім ми почали **ліцензувати** наші виробничі технології компаніям за кордоном - ми продавали їм **права на виробництво** наших навантажувачів **за ліцензією** для їхніх ринків. Наприклад, у Китаї ми уклали **ліцензійну угоду** з компанією, яка виробляла та продавала наші навантажувачі там. А в Індії ми підписали угоду про **спільне підприємство** з відомою компанією, що займається вантажно-розвантажувальними роботами, яка добре знала ринок.

Ми працювали з ними як рівноправні партнери. Ми створили спеціальну компанію, і кожен з нас інвестував у проект однакову суму грошей. Крім того, був задіяний персонал обох компаній.

Угода працювала дуже добре протягом п'яти років, але потім ми вирішили зробити **прямую інвестицію** в Індію - побудувати завод з виробництва навантажувачів поблизу Хайдарабаду і самостійно продавати нашу продукцію".

РОЗДІЛ В. Мислити глобально, діяти локально?

"У нас **глобальна пропозиція** - ми пропонуємо абсолютно однакову продукцію в усьому світі, оскільки вимоги до навантажувачів скрізь однакові. Ми розглядаємо світ, як **однорідний ринок**, де не потрібно пристосовувати наші навантажувачі до окремих ринків. Компанії, які так роблять, неофіційно говорять про **глокалізацію**, тобто глобалізацію на місцевому рівні.

"«AFL» - зараз є глобальним брендом. нашою продукцією користуються у 120 країнах світу."

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

1. **manufacturing plant** /,mæn.jə'fæk.tʃə.rɪn/ /plɑ:nt/ – виробничий завод

2. **factory** /'fæk.tər.i/ – завод

3. **works** /wɜːks/ – заводи, виробня

4. **fab plant** /fæb/ /plɑːnt/ – фабрика, фабричний завод

5. **silicon chips** /'sɪl.ɪ.kən/ /tʃɪps/ – кремнієві чіпи, мікросхеми

6. **assembly plant** /ə'sem.bli/ /plɑːnt/ – складальний цех, підприємство

7. **ramp up** /ræmp/ – збільшитись

8. **operate at full capacity** /'ɒp.ər.eɪt/ /kə'pæs.ə.ti/ – працювати на повну потужність

9. **below capacity** /bɪ'ləʊ/ /kə'pæs.ə.ti/ – нижче потужності; той, що не дотягує до норми

10. **idle** /'aɪ.dəl/ – бездіяльний, марний

11. **supplier** /sə'plaɪ.ər/ – постачальник

12. **raw materials** /rɔː/ /mə'tiə.ri.əl/ – сировина

13. **components** /kəm'pəʊ.nənt/ – складові, компоненти

14. **supply chain** /sə'plaɪ/ /tʃeɪn/ – ланцюг поставок

15. **supply chain management** /sə'plaɪ/ /tʃeɪn/ /'mæn.ɪdʒ.mənt/ – управління ланцюгами поставок

16. **vertical integration** /'vɜː.tɪ.kəl/ /,ɪn.tɪ'greɪ.ʃən/ – вертикальна інтеграція

17. **outsource** /'aʊt.sɔːs/ – аутсорсинг, залучення чогось поза межами компанії

18. **buy in** – закуповувати, викуповувати

19. **procurement** /prə'kjʊə.mənt/ – закупівля

20. **integrated into** /'ɪn.tɪ.greɪ.tɪd/ – інтегровані в, об'єднані

21. **just-in-time** /,dʒʌst.ɪn'taɪm/ – вчасно, точно в строк

22. **warehousing** /'weə.haʊ.zɪŋ/ – складування, зберігання на складі

23. **handling** /'hænd.lɪŋ/ – обробка, управління

24. **storage** /'stɔː.rɪdʒ/ – зберігання, накопичення

25. **warehouse** /'weə.haʊs/ – товарний склад

26. **production lines** /prə'dʌk.ʃən/ /laɪnz/ – виробничі лінії

27. **cluster** /'klʌs.tər/ – потік, скупчення

28. **captive plant** /'kæp.tɪv/ /plɑːnt/ – залежний завод

29. **retail** /'ri:.teɪl/ – роздрібна торгівля, купувати вроздріб
30. **transport** /'træn.spɔ:t/ – транспортування
31. **distribution** /,dɪs.trɪ'bjʊ:.ʃən/ – розподіл, поширення
32. **automated warehouses** /'ɔ:.tə.meɪ.tɪd/ /'weə.haʊs/ – автоматизовані склади
33. **logistics** /lə'dʒɪs.tɪks/ – логістика, матеріально-технічне забезпечення
34. **output** /'aʊt.pʊt/ - випуск; продуктивність
35. **assembly lines** /ə'sem.bli/ - конвеєр

SECTION A. Manufacturing

Here are some frequent combinations with 'manufacturing':

- *manufacturing sector* - the sector that makes things, rather than other sectors of the economy
- *manufacturing plant* - a factory
- *manufacturing jobs* - work making things, rather than in other sectors
- *manufacturing productivity* - the amount produced by each worker, or group of workers - their **output**
- *manufacturing capacity* - the amount that can be made at a particular plant, or at plants as a whole
- *manufacturing operations* - activities related to making things
- *manufacturing process* - all the stages involved in making something

Manufacturing plant sounds more modern than **factory** or **works**. **Fab plant** is used to talk about one where hi-tech manufacturing of **silicon chips** - the main components of computers - takes place. An **assembly plant** is one where products such as cars are put together on **assembly lines**.

A new plant is built and production is **ramped up** - progressively increased. Perhaps the plant will **operate at full capacity** - produce as much as it is able to - or **below capacity**. A plant that is not operating at all is **idle**.

Manufacturing operations depend on networks of **suppliers** of **raw materials**, **components**, etc. that have to be ordered and delivered at the right time. These suppliers

make up the **supply chain**, and organizing and managing it efficiently is **supply chain management**.

SECTION B. Vertical integration

When Ford started making cars, it raised its own sheep to provide wool for the seat covers! This is an example of **vertical integration** - when a company produces everything internally that it needs, owning all the stages of the supply chain itself.

Many organizations **outsource** some of their requirements and **buy** them **in** from outside. The buying-in process is known formally as **procurement**.

In advanced manufacturing, suppliers are **integrated into** a manufacturer's information systems. They often deliver required parts **just-in-time**, eliminating the need for **warehousing - handling** and **storage** in expensive **warehouses**. Managers from the manufacturer often supervise the supplier's own **production lines**. This leads to **clusters** - groups - of suppliers located very near the manufacturer, their main or only customer. Plants such as these that provide components to only one nearby manufacturer are **captive plants**.

SECTION C. Retailing

Services such as **retail** that involve the movement of physical goods also depend, of course, on managing the supply chain efficiently. The efficient **transport** or **distribution** of goods, and their storage, especially in **automated warehouses** managed by sophisticated computer programs, is known as **logistics**.

РОЗДІЛ А. Виробництво

Нижче наведено кілька найпоширеніших словосполучень зі словом "виробництво":

- *виробничий сектор* - сектор, який виробляє речі, а не інші сектори економіки
- *виробничий завод*
- *виробничі робочі місця* - робота у виробництві, а не в інших секторах
- *продуктивність виробництва* - кількість продукції, виробленої кожним працівником або групою працівників - їхній **випуск**

- *виробнича потужність* - кількість продукції, яка може бути вироблена на конкретному заводі або на заводах загалом
- *виробничі операції* - діяльність, пов'язана з виготовленням речей
- *виробничий процес* - усі етапи, пов'язані з виробництвом чогось

Виробничий завод звучить більш сучасно, ніж просто **фабрика** або **виробня**. Фабричний завод називають підприємство, на якому відбувається високотехнологічне виробництво **кремнієвих мікросхем** - основних компонентів комп'ютерів. **Складальний завод** - це завод, де на **конвеєрі** збирають такі продукти, як автомобілі.

Будується новий завод, і виробництво **збільшується** - поступово зростає. Можливо, завод **працюватиме на повну потужність** - вироблятиме стільки продукції, скільки зможе - або на **меншу потужність**. Завод, який взагалі не працює, **простоює**.

Виробничі операції залежать від мереж **постачальників сировини, складових** тощо, які мають бути замовлені та доставлені в потрібний час. Ці постачальники складають **ланцюг поставок**, а його організація та ефективне управління - це **управління ланцюгами поставок**.

РОЗДІЛ Б. Вертикальна інтеграція

Коли компанія «Ford» почала виробляти автомобілі, вона розводила власних овець, щоб забезпечити вовною чохла для сидінь! Це приклад **вертикальної інтеграції** - коли компанія виробляє все, що їй потрібно, всередині себе, володіючи всіма етапами ланцюга постачання.

Багато організацій передають частину своїх потреб на **аутсорсинг** і **викуповують їх ззовні**. Процес купівлі офіційно називається **закупівлею**.

У сучасному виробництві постачальники **інтегровані в** інформаційні системи виробника. Вони часто доставляють необхідні деталі **точно в строк**, усуваючи потребу в **складуванні - обробці та зберіганні** на дорогих складах. Менеджери від виробника часто контролюють **виробничі лінії** постачальника. Це призводить до утворення **кластерів** – груп постачальників, розташованих дуже близько до виробника, їхнього основного або єдиного клієнта. Такі заводи, які

постачають компоненти лише одному сусідньому виробнику, є **залежними заводами**.

РОЗДІЛ В. Роздрібна торгівля

Такі послуги, як **роздрібна торгівля**, що передбачають переміщення фізичних товарів, також залежать, звичайно, від ефективного управління ланцюгом поставок. Ефективне **транспортування** або **розподіл** товарів, а також їх зберігання, особливо на **автоматизованих складах**, керованих складними комп'ютерними програмами, відоме як **логістика**.

Список використаних джерел

1. Cambridge Dictionary | Словник, переклади й тезаурус англійської мови. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus. URL: <https://dictionary.cambridge.org/uk/> (дата звернення: 03.05.2024).
2. Slovnyk.me – Словники й енциклопедії. Slovnyk.me. URL: <https://slovnyk.me/> (дата звернення: 03.05.2024).
3. SLOVNYKonline. Financial and business terms онлайн. URL: <https://1726.slovaronline.com/> (date of access: 03.05.2024).

Зразок 8

GREEN ISSUES

1. stringent - ['strɪndʒənt] - суворий, обмежуючий
2. environmental regulation - [ɪnˌvaɪrən'mentl ˌrɛɡjʊ'leɪʃən] - регулювання екологічних питань
3. environmental pollution - [ɪnˌvaɪrən'mentl pə'luːʃən] - забруднення довкілля
4. to pollute - [pə'lu:t] - забруднювати
5. toxic emissions - ['tɒksɪk ɪ'mɪʃənz] - токсичні викиди
6. effluents - ['ɛflʊənt] - стічні води
7. to discharge - [dɪs'tʃɑ:dʒ] - викидати, скидати
8. to dispose of waste - [dɪ'spəʊz əv weɪst] - утилізувати відходи
9. to export - [ɪk'spɔ:tɪd] - експортувати
10. radioactivity - [ˌreɪdɪəʊæk'tɪvɪti] - радіоактивність

11. pollutants - [pə'lu:tənts] - забруднювачі
12. carcinogenic - [ˌkɑ:sɪnə'dʒenɪk] - канцерогенний
13. climate change - ['klaɪmət tʃeɪndʒ] - зміна клімату
14. global warming - ['gləʊbl 'wɔ:mnɪŋ] - глобальне потепління
15. overfishing - [ˌəʊvə'fɪʃɪŋ] – надмірний вилов риби
16. overfarming - [ˌəʊvə'fɑ:rmɪŋ] - надмірне землеробство
17. logging - ['lɒɡɪŋ] – заготівля деревини
18. deforestation - [diːˌfɒrɪ'steɪʃən] - вирубка лісів
19. reafforestation - [ˌriːˌæfɔ:ri'steɪʃən] - відновлення лісів
20. sustainability - [səˌsteɪnə'bɪlɪti] – стійкість, сталість
21. renewable resources - [rɪ'nju:əbl rɪ'sɔ:sɪz] - відновлювані ресурси
22. alternative energy sources - [ɔ:l'tɜ:nətɪv 'enədʒi 'sɔ:rsɪz] - альтернативні джерела енергії
23. wind power - [wɪnd paʊər] - вітрова енергія
24. solar power - ['səʊlə paʊər] - сонячна енергія
25. tidal power - ['taɪdəl paʊər] - припливна енергія
26. renewables - [rɪ'nju:əbls] - відновлювані джерела енергії
27. environmental - [ɪnˌvaɪrən'mentl] - екологічний
28. green issues - [ɡri:n 'ɪʃu:z] – питання довкілля
29. eco-friendly - ['i:kəʊ'frendli] - екологічно чистий
30. sustainable - [sə'steɪnəbl] - стійкий, екологічно безпечний
31. greenwash - ['ɡri:nwɒʃ] – екологічним гіпнозом (фальшива екологічна реклама)
32. recyclable - [rɪ'saɪkləbl] - піддається переробці
33. proportion - [prə'pɔ:ʃən] - відношення, частка
34. content - ['kɒntənt] - вміст
35. recycled - [rɪ'saɪkld] - перероблений
36. Household - ['haʊshəʊld] - побутовий
37. industrial waste - [ɪn'dʌstriəl weɪst] - промислові відходи

38.corporate social responsibility - ['kɔ:pərət 'səʊʃəl rɪˌspɒnsə'bɪlɪti] -
корпоративна соціальна відповідальність

SECTION A

Environmental damage

For over 40 years, governments in many developed countries have imposed **stringent-** strict- **environmental regulation** to combat **environmental pollution** - damage to the land, sea, etc. caused by industry. For example, companies should not **pollute** the air with **toxic emissions** from chimneys or with **effluent** - toxic liquids that they **discharge** into rivers of the sea. They should **dispose of waste** in acceptable ways.

Critics who say that manufacturing is often moved to countries with less strict regulations complain that pollution is being **exported**.

Nuclear power plants are required to monitor levels of **radioactivity** - a form of energy that can harm humans, animals, etc. - but critics say that even minimum levels of radioactivity are unacceptable. And some **pollutants** are **carcinogenic** - they cause cancer. The nuclear energy debate has now been reactivated in the context of **climate change**. Supporters of nuclear power say that it can help to combat **global warming**.

SECTION B

Eco-friendly products

Deep-sea fishing has to be done in a way that maintains fish stocks and avoids **overfishing**. Agricultural products should be produced in ways that can be continued and that avoid **overfarming**.

Ideally those engaged in **logging** that causes **deforestation** should have an incentive to maintain future timber stocks through **reafforestation**.

Another aspect of **sustainability** is **renewable resources**, including **alternative energy sources** such as **wind power**, **solar power** from the sun and **tidal power** from the natural rises and falls in sea level. These are together known as **renewables**.

These are some of the **environmental** or **green issues** that governments and companies are facing.

Companies may say that their products and activities are **eco-friendly**. (**Eco-** is used in many other combinations to refer to the environment.)

All this is part of the idea that businesses should be run in ways that are **sustainable** - in ways that maintain the resources that they rely on. Companies may say, for example, that their products come from sustainable forests or their seafood from sustainable fishing methods.

Some companies produce reports on this issues that give a more favourable impression than is justified by the facts. This is called **greenwash** by critics.

SECTION C

Recycling

Product should be made of materials that are **recyclable**- reusable in new products.the European Union, for example, has regulations about the **proportion** or percentage **content** of products and packaging that must be reused and **recycled**. **Household** and **industrial waste** should also be recycled. Some companies, for examples, are recycling their products by reusing parts in new products. All this is part of the wider picture of **corporate social responsibility**.

РОЗДІЛ А Шкода для навколишнього середовища

Понад 40 років уряди багатьох розвинених країн запроваджують **суворе - жорстке - екологічне регулювання** для боротьби із **забрудненням довкілля** - шкодою, яку промисловість завдає землі, морю тощо. Наприклад, компанії не повинні **забруднювати** повітря **токсичними викидами** з димарів або **стічними водами** - токсичними рідинами, які вони **скидають** у морські річки. Вони повинні **утилізувати відходи** у прийнятні способи.

Критики, які кажуть, що виробництво часто розміщують у країнах з менш суворими нормами, скаржаться на те, що забруднення **експортується**.

Атомні електростанції зобов'язані контролювати рівень **радіоактивності** - форми енергії, яка може завдати шкоди людям, тваринам

тощо. - але критики кажуть, що навіть мінімальний рівень радіоактивності є неприйнятним. А деякі **забруднювачі є канцерогенними** - вони викликають рак. Дискусія про ядерну енергетику зараз знову активізувалася в контексті **зміни клімату**. Прихильники ядерної енергетики кажуть, що вона може допомогти в боротьбі з **глобальним потеплінням**.

РОЗДІЛ В Екологічно чисті продукти

Глибоководна риболовля повинна здійснюватися таким чином, щоб підтримувати рибні запаси та уникати **надмірного вилову риби**. Сільськогосподарська продукція повинна вироблятися таким чином, щоб її можна було надалі використовувати та уникати **надмірного землеробства**.

В ідеалі, ті, хто займається **заготівлею деревини**, що призводить до **вирубки лісів**, повинні мати стимул підтримувати майбутні запаси деревини шляхом **лісовідновлення**.

Іншим аспектом **сталого розвитку** є **відновлювані ресурси**, включаючи **альтернативні джерела енергії**, такі як **енергія вітру, сонячна енергія та припливна енергія**, що виникає внаслідок природних стрибків і падінь рівня моря. Разом вони відомі як **відновлювані джерела енергії**. Це деякі з **екологічних** або **питань довкілля**, з якими стикаються уряди та компанії.

Компанії можуть стверджувати, що їхня продукція та діяльність є **екологічно сприятливими**(слово "еко" використовується в багатьох інших комбінаціях для позначення навколишнього середовища).

Усе це є частиною ідеї про те, що бізнес має вестися у спосіб, який є **сталим** - у спосіб, який зберігає ресурси, на які він спирається. Наприклад, компанії можуть стверджувати, що їхня продукція походить зі сталих лісів або що їхні морепродукти отримані завдяки сталим методам вилову риби.

Деякі компанії готують звіти з цих питань, які створюють більш сприятливе враження, ніж це виправдано фактами. Критики називають це "**екологічним гіпнозом**".

SECTION C Переробка вторинної сировини

Продукт повинен бути виготовлений з матеріалів, які можна **переробляти** - повторно використовувати у нових виробках. У Європейському Союзі, наприклад, існують правила щодо **частки** або **відсоткового вмісту** продуктів та упаковки, які підлягають повторному використанню та **переробці**. **Побутові** та **промислові відходи** також підлягають утилізації. Деякі компанії, наприклад, переробляють свою продукцію, повторно використовуючи її частини в нових продуктах. Все це є частиною ширшої картини **корпоративної соціальної відповідальності**.

CLIMAT CHANGE

1. industrial revolution - /ɪnˈdʌstriəl rɪvəˈluːʃən/ - промислова революція
2. emissions - /ɪˈmɪʃənz/ - викиди
3. fossil fuels - /ˈfɒsl fjuəlz/ - кам'яновугільні палива
4. carbon dioxide - /ˈkɑːbən daɪˈɒksaɪd/ - вуглекислий газ
5. greenhouse gases - /ˈɡriːnhaʊs ˈɡæsɪz/ - парникові гази
6. greenhouse effect - /ˈɡriːnhaʊs ɪˈfekt/ - парниковий ефект
7. global warming - /ˈɡləʊbəl ˈwɔːmɪŋ/ - глобальне потепління
8. storms - /stɔːmz/ - шторми
9. rising sea levels - /ˈraɪzɪŋ siː ˈlevəlz/ - підйом рівня моря
10. floods - /flʌdz/ - повені
11. droughts - /draʊts/ - посухи
12. infrastructure - /ˈɪnfəˌstrʌktʃər/ - інфраструктура
13. carbon footprint - /ˈkɑːbən ˈfʊtprɪnt/ - вуглецевий 'слід'
14. carbon levels - /ˈkɑːbən ˈlevəlz/ - рівні вуглецю
15. climate treaties - /ˈklaɪmət ˈtriːtiz/ - кліматичні протоколи
16. to emit - /ɪˈmɪt/ - викидати
17. Kyoto Protocol - /kaɪˈoʊtoʊ ˈproʊtəˌkɒl/ - Кіотський протокол
18. United Nations Climate Change Convention - /juːˈnaɪtɪd ˈneɪʃənz ˈklaɪmət ʃeɪmɪdʒ kənˈvɛnʃən/ - Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату
19. global temperatures - /ˈɡləʊbəl ˈtɛmpərətʃərz/ - глобальні температури

- 20.capped - /kæpt/ - обмежений
- 21.carbon trading - /'kɑ:bən 'treɪdɪŋ/ - торгівлі квотами на викиди вуглецю
- 22.carbon credits - /'kɑ:bən 'krɛdɪts/ - вуглецеві одиниці
- 23.traded - /treɪdɪd/ - торгований
- 24.carbon offsets - /'kɑ:bən 'ɒf,sets/ - вуглецеві компенсації
- 25.offsets - /'ɒf,sets/ - компенсації
- 26.to absorb - /əb'sɔ:rb/ - поглинати
- 27.carbon-neutral - /'kɑ:bən 'nju:trəl/ - вуглецево-нейтральний
- 28.capturing - /'kæptʃərɪŋ/ - вилучення
- 29.carbon capture or carbon sequestration - /'kɑ:bən 'kæptʃər ə:r 'kɑ:bən sɪkwə'streɪʃən/ - вилучення вуглецю або вуглецеве зберігання.

SECTION A Global warming

Since the beginning of the **industrial revolution** about 250 years ago, **emissions** from the burning of **fossil fuels** such as oil and coal have led to increasing amounts of **carbon dioxide** and other **greenhouse gases** in the atmosphere. This **greenhouse effect** has led to **global warming** – an increase in temperatures around the world. Experts predict serious consequences if this continues, with among other things, **storms** and **rising sea levels** causing **floods**, and **droughts** - periods of low or no rainfall. This in turn will lead to severe effects on **infrastructure** - transport, communication , etc, - with large numbers of people forced to move away from affected areas.

SECTION B Carbon management

Individuals and companies are increasingly aware of their **carbon footprint** - the amount of carbon dioxide that their activities produce - and take measures to reduce it. Governments talk about the need to reduce **carbon levels** and have signed **climate treaties** - international agreements - that oblige countries to take measures to reduce the amount of carbon that they **emit**. The first of these was the **Kyoto Protocol** of 1997, designed to put the **United Nations Climate Change Convention** into effect. Change has been slow, however, and in 2014 the UN Intergovernmental

Panel on Climate Change forecast that by 2100 **global temperatures** would increase by between about 3 and 5 degrees Celsius.

SECTION C Carbon trading

The maximum amount of carbon that a company is allowed to produce is **capped** - limited to a particular level. With **carbon trading**, a company can emit more than this by buying **carbon credits** from another company that emits less than the permitted amount. These credits can be **traded**- bought and sold.

With **carbon offsets**, the carbon dioxide produced by a company's activities or products can be **offset** - compensated for elsewhere. For example, a car company can arrange for trees to be planted to **absorb** the equivalent amount of carbon that its cars produce. If by doing this the amount of carbon produced does not increase, the company can claim that its activities are **carbon-neutral**.

SECTION D Carbon capture

Some scientists say that the above measures will not be enough to reverse climate change. They say that the greenhouse gases already in the atmosphere need to be removed from it, for example by **capturing** it and storing it underground. This is **carbon capture** or **carbon sequestration**.

РОЗДІЛ А. Глобальне потепління

З початку **промислової революції** близько 250 років тому **викиди** від спалювання **горючих корисних копалин**, таких як нафта та вугілля, призвели до збільшення кількості **вуглекислого газу** та інших **парникових газів** в атмосфері. Цей **парниковий ефект** призвів до **глобального потепління** – зростання температури в усьому світі. Експерти прогнозують серйозні наслідки, якщо так триватиме й надалі: шторми та підвищення рівня моря, що спричинятимуть **повені**, а також **посухи** - періоди з низькою кількістю опадів або взагалі без них. Це, в свою чергу, призведе до серйозних наслідків для **інфраструктури** - транспорту, зв'язку і т.д. - з великою кількістю людей, які будуть змушені переїхати з уражених районів.

РОЗДІЛ Б Облік викидів вуглекислого газу

Приватні особи та компанії дедалі більше усвідомлюють свій **вуглецевий " слід"** - кількість вуглекислого газу, що виробляється в результаті їхньої діяльності - і вживають заходів для його зменшення. Уряди говорять про необхідність зниження **рівня викидів вуглецю** і підписали **кліматичні протоколи** - міжнародні угоди, які зобов'язують країни вживати заходів для зменшення кількості вуглецю, який вони викидають в атмосферу. Першим з них був **Київський протокол 1997 року**, покликаний ввести в дію **Рамкову Конвенцію ООН про зміну клімату**. Однак зміни відбувалися не надто швидко, і в 2014 році Міжурядова кліматична комісія ООН прогнозувала, що до 2100 року **глобальна температура** зросте приблизно на 3-5 градусів за Цельсієм.

РОЗДІЛ С Торгівля квотами на викиди вуглецю

Максимальна кількість вуглецю, яку компанія має право виробляти, **обмежена** певним рівнем. Завдяки **торгівлі квотами** на викиди вуглецю компанія може викидати більше, купуючи **вуглецеві одиниці** в іншій компанії, яка викидає менше, ніж дозволено. Ці квоти можуть бути предметом **купівлі-продажу**.

За допомогою **вуглецевих компенсацій** вуглекислий газ, вироблений в результаті діяльності компанії або її продукції, може бути **компенсований** - тобто відшкодований в іншому місці. Наприклад, автомобільна компанія може організувати висаджування дерев, які **поглинатимуть** еквівалентну кількість вуглецю, що виробляється її автомобілями. Якщо при цьому кількість виробленого вуглецю не збільшиться, компанія може стверджувати, що її діяльність є **вуглецево-нейтральною**.

РОЗДІЛ Д Вилучення вуглецю

Деякі вчені стверджують, що перерахованих вище заходів буде недостатньо для того, щоб зупинити зміну клімату. Вони кажуть, що парникові гази, які вже є в атмосфері, потрібно вилучати з неї, наприклад, **уловлюючи** їх і зберігаючи під землею. Це і є **уловлювання** або **секвестрація вуглецю**.

Список використаних джерел

1. Cambridge Dictionary | Словник, переклади й тезаурус англійської мови. Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus. URL: <https://dictionary.cambridge.org/uk/> (дата звернення: 15.05.2024).
2. Merriam Webster – Словники й енциклопедії. URL: <https://www.merriam-webster.com/thesaurus> (дата звернення: 15.05.2024).

Зразок 9

Benchmarking and best practice

Benchmarking is when a firm finds out which company performs a particular task best and models its **performance** on this **best practice** - ways of doing things that have produced the best results elsewhere and can be adapted to a new situation. Companies talk about carrying out a **benchmarking exercise**. To do this, they **benchmark themselves against** other companies.

Large companies can measure the performance of different departments in relation to each other in an **internal benchmarking** exercise.

Competitive benchmarking involves looking outside the company at how other companies in the same industry do things.

Functional benchmarking looks at how the same function such as manufacturing or personnel recruitment is done by non-competitors. Companies can learn a lot from firms who are not their direct competitors. For example, a train company can learn how to clean its trains in a better way by looking at how an airline organizes the cleaning of its planes.

One way of seeing how a competitor's product is made is by **reverse engineering** - taking the product apart to see how it is made. The same principle can also be applied to services. This technique can also be used in benchmarking.

Six Sigma quality

Quality can be measured in terms of the number of defects per million parts, operations, etc. For example, with 45,000 **defects per million** parts, this is **Two Sigma**

quality. With this level of quality, the chances of a manufactured product such as a mobile phone being defective are quite high.

Motorola was the first company to aim for Six Sigma quality. In manufacturing, **Six Sigma quality** is when there is less than one defect in 300,000 components. Motorola saved \$15 billion over an 11-year period with Six Sigma.

This idea can also be applied in areas outside manufacturing. In invoicing, for example, it means fewer than three or four mistakes per million transactions.

Six Sigma quality has been taken up by several other companies.

And the ultimate goal is **zero defects** - no defects at all.

Strategic thinking

Strategy

A **strategy** (countable) is a plan or series of plans for achieving success. **Strategy** (uncountable) is the study of the skills, knowledge, etc. required to make such plans. **Strategic success** in a commercial organization is often measured in terms of **profitability** - the amount of money it makes in relation to the amount invested.

An important part of **planning** is **resource allocation**. This is the way that **resources** such as finance, people and **assets** - equipment, buildings, know-how, etc. - are used to achieve a particular **objective**.

A company's senior executives decide or **formulate strategy**. Many organizations state their main overall objective or **vision** in a **mission statement**.

A strategy requires **commitment**. Everyone in the organization must work towards the **implementation** of the strategy - putting it into practice - and its success.

Glossary

1. Benchmarking - /'bentʃ,ma:.kiŋ/ бенчмаркінг (порівняльний аналіз)
2. Performance - /pə'fɔ:.məns/ ефективність
3. Best practice - /,best 'præk.tɪs/ найкраща практика
4. Benchmarking exercise - /'bentʃ,ma:.kiŋ 'ek.sə.saɪz/ порівняльний аналіз
5. Benchmark themselves against - /'bentʃ,ma:k ðəm'selvz ə'genst/ порівнювати себе з

6. Internal benchmarking - /ɪn'tɜːnəl 'bentʃ,mɑː.kɪŋ/ внутрішній порівняльний аналіз
7. Competitive benchmarking - /kəm'pet.ɪ.tɪv 'bentʃ,mɑː.kɪŋ/ конкурентний бенчмаркінг
8. Functional benchmarking - /'fʌŋk.ʃən.əl 'bentʃ,mɑː.kɪŋ/ функціональний бенчмаркінг
9. Reverse engineering – /rɪ,vɜːs ,en.dʒɪ'niə.rɪŋ/ зворотне проектування
10. Defects per million - /'diː.fekts pə 'mɪl.jən/ дефекти на мільйон
11. Two Sigma quality - /tuː 'sɪɡ.mə 'kwɒl.ə.ti/ якість на рівні двох сигм
12. Six Sigma quality - /sɪks 'sɪɡ.mə 'kwɒl.ə.ti/ якість на рівні шести сигм
13. Zero defects - /'ziə.rəʊ 'diː.fekts/ нуль дефектів
14. Strategy - /'stræt.ə.dʒi/ стратегія
15. Strategic success - /strə'tiː.dʒɪk sək'ses/ стратегічний успіх
16. Profitability - /,prɒf.ɪ.tə'bil.ə.ti/ прибутковість
17. Planning - /'plæn.ɪŋ/ планування
18. Resource allocation - /'riː.sɔːs ,æl.ə'keɪ.ʃən/ розподіл ресурсів
19. Resources - /rɪ'zɔː.sɪz/ ресурси
20. Assets - /'æs.et/ активи
21. Objective - /əb'dʒek.tɪv/ ціль, мета
22. Formulate strategy - /'fɔː.mjə.leɪt 'stræt.ə.dʒi/ формулювати стратегію
23. Vision - /'vɪʒ.ən/ бачення
24. Mission statement – /'mɪʃ.ən ,steɪt.mənt/ заява про цілі
25. Commitment - /kə'mɪt.mənt/ відданість
26. Implementation – /,ɪm.plɪ.men'teɪ.ʃən/ впровадження, реалізація
27. Strategic move - /strə'tiː.dʒɪk muːv/ стратегічний крок
28. Strategic partnership - /strə'tiː.dʒɪk 'pɑːt.nə.ʃɪp/ стратегічне партнерство
29. Strategic decision - /strə'tiː.dʒɪk dɪ'sɪʒ.ən/ стратегічне рішення
30. Strategic acquisition - /strə'tiː.dʒɪk ,æk.wɪ'zɪʃ.ən/ стратегічне придбання
31. Strategic goal - /strə'tiː.dʒɪk gəʊl/ стратегічна ціль
32. Strategic vision – /strə'tiː.dʒɪk 'vɪʒ.ən/ стратегічне бачення

33. Defend a market - /dɪ'fend ə 'mɑː.kɪt/ захищати ринок
34. Attack a market - /ə'tæk ə 'mɑː.kɪt/ атакувати ринок
35. Establish a foothold/toehold in a market - /ɪ'stæb.lɪʃ ə 'fʊt.həʊld/'təʊ.həʊld ə 'mɑː.kɪt/ зайняти позицію на ринку
36. Invade a market - /ɪn'veɪd ə 'mɑː.kɪt/ вторгнутися на ринок
37. Dominate a market - /'dɒm.ɪ.neɪt ə 'mɑː.kɪt/ домінувати на ринку
38. Withdraw from a market - /wɪð'drɔː frəm ə 'mɑː.kɪt/ вийти з ринку

Прагнення до досконалості

Бенчмаркінг і передовий досвід

Бенчмаркінг – це коли фірма з'ясовує, яка компанія найкраще виконує конкретне завдання, і моделює свою ефективність на основі цієї найкращої практики – способів виконання речей, які дали найкращі результати в іншому місці та можуть бути адаптовані до нової ситуації. Компанії говорять про проведення порівняльного аналізу. Для цього вони порівнюють себе з іншими компаніями.

Великі компанії можуть вимірювати продуктивність різних відділів по відношенню один до одного за допомогою внутрішнього порівняльного аналізу.

Конкурентний бенчмаркінг передбачає пошук за межами компанії того, як роблять інші компанії в тій самій галузі.

Функціональний бенчмаркінг розглядає, як ті самі функції, такі як виробництво чи найм персоналу, виконуються неконкурентами. Компанії можуть багато чого навчитися у фірм, які не є їхніми прямими конкурентами. Наприклад, залізнична компанія може дізнатися, як краще прибирати свої поїзди, подивившись на те, як авіакомпанія організовує прибирання своїх літаків.

Один із способів побачити, як зроблений продукт конкурента, — це зворотне проектування — розібрати продукт, щоб побачити, як він зроблений. Цей же принцип можна застосувати і до послуг. Цю техніку також можна використовувати в бенчмаркінгу.

Якість на рівні Шести Сигм

Якість можна виміряти за кількістю дефектів на мільйон частин, операцій тощо. Наприклад, якщо кількість дефектів становить 45 000 на мільйон частин, то

це якість на рівні «Двох сигм». З таким рівнем якості ймовірність того, що вироблений продукт, наприклад мобільний телефон, буде несправним, досить висока.

Моторола була першою компанією, яка прагнула до якості Шести Сигм. У виробництві якість «Шість сигм» — це коли є менше одного дефекту на 300 000 частин. Завдяки цьому, Моторола заощадила 15 мільярдів доларів за 11 років.

Цю ідею також можна застосувати в сферах за межами виробництва. У виставленні рахунків, наприклад, це означає менше трьох-чотирьох помилок на мільйон транзакцій.

Це підхопили кілька інших компаній.

І кінцева мета — нуль дефектів — взагалі відсутність дефектів.

Стратегічне мислення

Стратегія

Стратегія (зліченна) - це план або серія планів для досягнення успіху. Стратегія (незліченна) — це вивчення навичок, знань тощо, необхідних для складання таких планів. Стратегічний успіх комерційної організації часто вимірюється в термінах прибутковості - кількості грошей, які вона заробляє, по відношенню до суми інвестованих коштів.

Важливою частиною планування є розподіл ресурсів. Це спосіб, у який такі ресурси, як фінанси, люди та активи – обладнання, будівлі, ноу-хау тощо – використовуються для досягнення певної мети.

Вищі керівники компанії вирішують або формулюють стратегію. Багато організацій зазначають свою головну загальну мету або бачення в заяві про цілі.

Стратегія вимагає відданості. Кожен в організації повинен працювати над реалізацією стратегії – втіленням її на практиці – та її успіхом.

Список використаних джерел

1. Cambridge Dictionary | Словник, переклади й тезаурус англійської мови. *Cambridge Dictionary | English Dictionary, Translations & Thesaurus*. URL: <https://dictionary.cambridge.org/uk/>

2. Пошук | Англійсько-українські словники. Головна | Англійсько-українські словники.

URL: https://e2u.org.ua/s?w=&dicts=all&highlight=on&filter_line_s=on

Зразок 10

TRADE

1. **EEA (European Economic Area)** - [ˌjuːrəˈpiːən ɪˈkɒnəmɪk ˈɛəriə] - ЄСП (Європейська економічна зона)
2. **NAFTA (North American Free Trade Area)** - [ˌnɔːrθ əˈmɛrɪkən friː treɪd ˈɛəriə] - НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі)
3. **GAFTA (Greater Arab Free Trade Area)** - [ˈɡreɪtər ˈærəb friː treɪd ˈɛəriə] - ГАФТА (Велика арабська зона вільної торгівлі)
4. **Mercosur** - [ˈmɜːrkəsʊr] - МЕРКОСУР (Південний загальний ринок)
5. **dismantled** - [dɪsˈmæntəld] - демонтувати
6. **trade barriers** - [treɪd ˈbæriəz] - торговельні бар'єри
7. **quotas** - [ˈkwɒtəz] - квоти
8. **free trade** - [friː treɪd] - вільна торгівля
9. **World Trade Organization (WTO)** - [wɜːrld treɪd ˌɔːrgənəɪˈzeɪʃən] - Світова організація торгівлі (СОТ)
10. **open up their markets** - [ˈoʊpən ʌp ðeɪr ˈmɑːrkɪts] - відкрити свої ринки
11. **dumping** - [ˈdʌmpɪŋ] - демпінг
12. **unfair trade practices** - [ʌnˈfeɪr treɪd ˈpræktɪsɪz] - недобросовісна торгова практика
13. **protectionism** - [prəˈtɛkʃənɪzəm] - протекціонізм
14. **repatriate** - [riːˈpætriət] - репатріювати
15. **fair trade** - [feɪr treɪd] - справедлива торгівля
16. **commodities** - [kəˈmɒdɪtɪz] - товари
17. **Fairtrade mark** - [ˈfeɪtreɪd mɑːrk] - знак Fairtrade
18. **Fairtrade** - [ˈfeɪtreɪd] - Fairtrade

19. **producers** - [prə'dju:sərz] - виробники
20. **growers** - ['grəʊərz] - виробники
21. **smallholders** - ['smɔ:lhaʊldərz] - дрібні фермери
22. **co-operatives** - [kou'ɒpərətɪvz] - кооперативи
23. **middlemen** - ['mɪdə,mɛn] - посередники
24. **overproduction** - [ˌoʊvərprə'dʌkʃən] - надвиробництво

РОЗДІЛ А. Розбирання бар'єрів

Вільні торговельні зони або блоки, такі як Європейська економічна зона

- **(ЄЕЗ)** - включаючи Європейський Союз та кілька інших країн,
- **NAFTA** (Північноамериканська зона вільної торгівлі) - Канада, США

та Мексика,

- **GAFTA** (Велика арабська зона вільної торгівлі),
- **Mercosur** - об'єднання країн Південної Америки - **розібрали** -

відмінили - **торговельні бар'єри** між своїми членами або рухалися в напрямку їх розбирання.

Ці бар'єри включають:

- **мита** - податки на імпортовані товари
- **квоти** - обмеження на кількість товарів, що можуть бути імпортовані

Прихильники **вільної торгівлі** вважають, що збільшується процвітання для всіх, якщо товари та послуги можна вільно купувати і продавати по всьому світу.

Всесвітня організація торгівлі (СОТ) працює над видаленням або розбиранням торговельних бар'єрів та вирішенням **торгових спорів** – розбіжностей щодо торгівлі.

Однак країни Півночі ще не **відкрили повністю свої ринки** для сільськогосподарської продукції з Південної. Переговори в СОТ тривають постійно. Останній етап переговорів відомий як **раунд Доха**, за назвою затоки в Катарі, де вони розпочалися у 2001 році.

РОЗДІЛ Б. Захищені галузі

Американські виробники сталі скаржаться на те, що у них вищі витрати, ніж у багатьох інших країн-виробників сталі, і що вони не можуть конкурувати за цінами. Вони кажуть, що деякі країни реалізують свою сталь по **демпінговим** цінам - продають її за менше, ніж коштує її виробництво. Тому вони звернулися до уряду з проханням встановити мита на імпортовану сталь.

Але виробники сталі в інших країнах вважають, що США займаються **недобросовісною практикою в торгівлі**; з їх точки зору це – **протекціонізм**. Вони кажуть, що вони вірять в вільну торгівлю, і що їм слід мати можливість конкурувати на відкритому світовому ринку сталі.

І навіть у межах вільних торговельних зон, під час економічної кризи 2007-2009 років деякі політики закликали підприємства **повертати** виробництво в свої батьківщини, щоб мати можливість отримати фінансову допомогу від уряду.

РОЗДІЛ В. Справедлива торгівля

Клер Лонгдон - споживачка в Британії:

«Я вірю у **справедливу торгівлю**. Коли я купую **товари**, особливо такі, як кава чи банани, я шукаю **марку Fairtrade**. Організація **Fairtrade** переконується, що **виробники** та **вирощувачі**, часто **малих власників** - дрібні фермери отримують справедливу ціну, а не лише ринкову, яка може бути катастрофічно низькою. Виробників стимулюють створювати **спілки - організації**, спільно власні, щоб продавати свій продукт без залучення звичайних **посередників** - оптовиків.»

«Ціни можуть раптово впасти, коли у світі виникає **перепродукція**, що призводить до **перевищення** певної сировини, але Fairtrade гарантує ціни, що виплачуються виробникам».

INTERNATIONAL AID

1. **aid agencies** - [eid 'eidʒənsi:z] - агенції допомоги
2. **natural disasters** - ['nætʃrəl di'zæstərz] - природні катастрофи
3. **earthquakes** - ['zɜθkweɪks] - землетруси
4. **floods** - [flʌdz] - повені
5. **epidemics** - [ˌepɪ'demɪks] - епідемії
6. **famine** - ['fæmɪn] - голод
7. **crop failure** - [krɒp 'feɪljər] - неврожай
8. **emergency relief** - [ɪ'mɜdʒənsi ri'lɪf] - надзвичайна допомога
9. **humanitarian aid** - [ˌhju:məni'teəriən eid] - гуманітарна допомога
10. **NGOs (non-governmental organizations)** - [ˌendʒi:'oʊz (ˌnɒnˌɡʌvərnməntl ˌɔrgənə'zeɪʃənz)] - НУО (неурядові організації)
11. **development projects** - [di'veləpmənt 'prɒdʒekts] - проекти розвитку
12. **infrastructure** - ['ɪnfɹəˌstrʌktʃər] - інфраструктура
13. **seed money** - [si:d 'mʌni] - стартовий капітал
14. **viable** - ['vaɪəbl] - життєздатний
15. **development aid** - [di'veləpmənt eid] - допомога у розвитку
16. **official development assistance (ODA)** - [ə'fɪʃəl di'veləpmənt ə'sɪstəns (ˌoʊdi:'eɪ)] - офіційна допомога у розвитку (ОДР)
17. **donor countries** - ['doʊnər 'kʌntriz] - країни-донори
18. **generous** - ['dʒenərəs] - щедрий
19. **wealth** - [welθ] - багатство
20. **pressure groups** - ['preʃər gru:ps] - групи тиску
21. **recipients** - [rɪ'sɪpiənts] - отримувачі
22. **tied aid** - [taɪd eid] - зв'язана допомога
23. **poverty reduction** - ['pɒvərti ri'dʌkʃən] - зменшення бідності
24. **economic development** - [ˌi:kə'nɒmɪk di'veləpmənt] - економічний розвиток

РОЗДІЛ А. Гуманітарна допомога

У ситуаціях надзвичайних обставин **гуманітарні організації**, такі як Оксфам чи Лікарі без кордонів, відіграють важливу роль. Ці ситуації включають: війну; **природні катастрофи**, такі як землетруси, повені, **епідемії** - масове захворювання; та **голод** - коли людям не вистачає їжі, наприклад після провалу врожаю, коли врожаї не збираються як завжди. Надається **невідкладна допомога** у вигляді постачання матеріальних ресурсів, медичної допомоги і так далі. Це частина **гуманітарної допомоги**. Гуманітарні організації є **НУО (неприбуткові організації)**, навіть якщо у деяких випадках вони повністю або частково фінансуються урядами.

РОЗДІЛ Б. Розвиткова допомога

Гуманітарні організації також сприяють економічному розвитку через конкретні **розвиткові проекти**. Ці проекти можуть використовувати **проміжні технології** - обладнання та машини, придатні для місцевих умов, якими можуть керувати та підтримувати місцеві мешканці.

Деякі з цих проектів призначені для покращення **інфраструктури** – водопостачання країни, дороги тощо.

Деякі надають **початковий капітал** для малих підприємств - гроші, які їм потрібні для початку діяльності - до того часу, поки вони не стануть **життєздатними** та здатними розвиватися самостійно.

Це **розвиткова допомога**, технічно відома як **офіційна допомога розвитку (ОДР)**.

РОЗДІЛ В. Цілі допомоги

Розвиткова допомога часто також надходить від **донорських країн**. Деякі країни більш **щедрі**, ніж інші, надаючи вищу частку свого національного **багатства**. Місця, куди відправляється допомога, та цілі, на які вона використовується, впливають **групи тиску**, такі як згадані вище НУО. Держави, що отримують допомогу, є **отримувачами**. Деякі донори

надають **зв'язану допомогу** - вони вимагають від своїх отримувачів використовувати гроші для закупівлі обладнання тощо у них.

Багато людей стверджують, що ціллю допомоги є **зменшення бідності**. Проте є багато обговорень про те, як цього можна досягти. Деякі експерти стверджують, що найкраще використання допомоги - це інвестування у проекти, що сприяють **економічному розвитку**.

Список використаних джерел

1. Cambridge Dictionary URL: <https://dictionary.cambridge.org/uk/> (дата звернення: 22.05.2024).
2. Oxford Learner's Dictionaries URL: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com> (дата звернення 22.05.2024).
3. Slovnyk.me URL: <https://slovnyk.me/> (дата звернення: 22.05.2024).

Практичні завдання

Тексти для перекладу

Завдання 1

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Russia is preparing for winter, and Ukraine should focus on defense and response to terrorists – address by President Volodymyr Zelenskyy, 12 November 2023 - 20:44:

I wish you health, fellow Ukrainians! Every time another week of the war – our defense, our active steps – comes to an end, it is important to say one thing: thank you.

Thank you to everyone who defends our country and gives Ukraine the opportunity to be truly Ukraine: itself, a vibrant and powerful country. It is important to thank everyone who fights for the sake of the state, everyone who helps fight and who champions Ukraine's interests in the world. Everyone who trains our soldiers, who treats them, who develops our combat medicine and our military production, who provides our people with everything they need. We must always realize how many people are involved in the defense of Ukraine and Ukrainians. And each of these people is important, all of them together are the Ukrainian force. First of all, these are our warriors. Those who physically restrain the enemy, who destroy the occupier, who protect us from Russian missiles and drones.

And today I would like to especially recognize the units of our National Guard of Ukraine, which are fighting alongside all defense and security forces. Fighting vigorously, strongly, and effectively.

I thank you, warriors! The 3rd and 14th operational brigades of the National Guard, involved in the offensive in the south. The 12th brigade of the National Guard – the eastern direction. The guys are holding their ground and defending every meter of Ukrainian land. Thank you for your strength! Thank you for repelling the Russian assaults! The 4th operational brigade of the National Guard – fighting in the Bakhmut sector. I am especially grateful to the artillery and anti-aircraft gunners of the 4th brigade. Well done to you guys! And, of course, the Avdiivka sector: the National Guard's special

forces units are fighting heroically there alongside all our warriors. Thank you for your resilience, guys!

It's also important to remember the warriors and units of the State Border Guard Service of Ukraine, who are fighting alongside everyone else as part of the defense forces on the frontline, as well as protecting our border and ensuring the safety of border traffic. They are not often talked about, but they are also doing a great job.

Donetsk region, Avdiivka sector – I thank the warriors of the Zhytomyr border guard detachment. Senior sergeants Nazar Siryi and Serhiy Solozhuk particularly distinguished themselves. Lyman sector – I thank the guys from the Izmil border guard detachment. And special thanks to Chief Sergeant Oleksandr Atmazhov and Senior Sergeant Yurii Panasenko. Thank you for your bravery! And the Dozor special forces unit, which performs missions in various areas. I thank all of you guys! I would also like to mention the border guards of the Sumy detachment – thank you for protecting us from saboteurs and for shooting down Russian drones!

We are almost halfway through November and we must be prepared for the possibility that the enemy may increase the number of drone or missile strikes against our infrastructure. Russia is preparing for winter. And in Ukraine, all our attention should be focused on defense, on response to terrorists, on everything Ukraine can do to make it easier for our people to get through this winter and to increase the capabilities of our troops.

I thank all our partners who have helped Ukraine with air defense. These are different countries: the United States, Germany, France, Britain, Norway, Italy, Romania, Sweden, the Netherlands, Slovakia, the Czech Republic, Bulgaria, Poland, the Baltic States and other countries. Patriot, NASAMS, IRIS-T, RAVEN, Hawk, and other systems. We can't talk openly about everything now, but the Ukrainian sky shield is already more powerful compared to last year. It has greater capabilities, but unfortunately, it does not yet fully protect the entire territory. And we are working to make it even better. Every country, every leader who helps us bolster our air defense helps protect lives. And I urge all Ukrainians, all those whose voice is heard in the world, our journalists, all those who support Ukraine in the world, to help boost the defense. To help! We are capable of

overcoming the most difficult challenges. But only together, in unity, when we take care of each other and when millions of people help their defenders and their country. It is imperative to be united and grateful.

Glory to our people – the people of Ukraine! **Glory to Ukraine!**

Завдання 2

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Our defense and security forces will respond to the Russian army's strikes on Kherson and the villages of Kherson region – address by the President of Ukraine, 11 November 2023 - 20:44:

Dear Ukrainians! Before the end of this day, a few important things should be said. First – about our Kherson. Today marks the anniversary of the liberation of the city, and I am grateful to everyone who remembers how the people of Kherson resisted the occupiers, awaited the return of the Ukrainian flag, and welcomed our soldiers. I thank everyone who today honored the memory of those who gave their lives for Kherson and for our entire state to be free. It is crucial to remember who and how fought for Ukraine, who and how saved lives and our country. I thank all journalists who remind us of this, and every person who preserves the memory of the liberation of Kherson and the bravery of its residents.

On the eve, I signed a decree on state awards for soldiers and civilians who distinguished themselves there – in the defense of Kherson. Those who fought for the state. Those who assisted in resistance. Those who saved and continue to save lives. And those who are as courageous as the world now knows the courage of Ukrainians. Alongside our soldiers, the decree also honors local government officials. These are people who did not abandon their communities, helped defend against occupiers, assisted in resistance. They treated and continue to treat, organized assistance for those who could not take care of themselves, saved children from deportation, and rescued people from Russian terror. They are saving lives even now, under constant bombings and in the face of ongoing attacks. I thank all of you for your courage and dedication to your work and Ukraine. Thanks to each and every one who stays and works right there – in the communities along the front line.

Of course, our security and defense forces will respond to the Russian army's strikes on Kherson and the villages of Kherson region, just as it always happens. This week has shown that in the Black Sea, in the territory of Crimea, and anywhere else, we will reach the occupier. Glory to all our guys who are bringing justice back to Ukraine in this way!

Secondly, there's something important to say today. I spoke today with President Duda of Poland. A good conversation. I congratulated Andrzej and all Poles on the Independence Day of Poland. This day is as important for Poland as it is for us, Ukrainians. The history of our nations is intertwined, and in this, it reflects the restoration of independence in our states and how we now take care to protect it. Ukraine and Poland must stand together so that our people are always free. I thank Andrzej for his kind words today about Ukraine and Ukrainians. Thank you for the extremely valuable support that Poland provides to our state and people. And one more thing. We continue the evacuation of Ukrainian citizens from the Gaza sector. This work has been ongoing literally all day. The number of those successfully rescued changes almost every hour. Already 214 of our people. We are also assisting citizens of Moldova. We expect this number to increase. I thank Defense Intelligence, the Ministry of Foreign Affairs, the Ukrainian embassies in the region, and all those who are helping us with this work.

Today, I also held a meeting with international experts regarding negotiations and meetings that can strengthen Ukraine – both our defense and international attention to Ukraine. Every day we add strength to the state.

Glory to our soldiers! Glory to our strong people! Glory to Ukraine!

Завдання 3

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Ukraine always returns – President Volodymyr Zelenskyy's address on the occasion of the first anniversary of the liberation of Kherson from Russian occupation, 11 November 2023 - 11:48:

Dear Ukrainian men and women!

Today marks the first anniversary of the liberation of Kherson from Russian occupation. The city-hero. The city-symbol. The city of hope. The city of our people who

did not surrender to the enemy force and inspired everyone around us and the whole world with their resistance. These are our blue and yellow flags, which repeatedly proved on the streets of Kherson and in many homes and apartments that Ukraine is one, from the northern border to our sea. These are months without communication, without information, but with faith – faith in Ukraine. These are the efforts of many people who saved, helped, approached... And, of course, these are emotions – special emotions when you see your people are returning, and when you know that Ukraine does not forget about its cities and villages occupied by the enemy, just like about Kherson. The entire south of Ukraine learned last year that Russia never comes "forever," no matter how many times they repeat it. Because Ukraine always returns – always! When we know our goal. When it's a shared goal. When we are united. And when we unite others around the Ukrainian goal. Today is one of the anniversaries that shapes our Ukrainian confidence that we can.

Thanks to the Kherson operation, the right bank of the Dnipro was cleared of the occupant. Our warriors then liberated a significant part of Kherson region, provided additional protection to Mykolaiv, Odesa, and other cities and villages in the south of our state, and solidified Ukraine's success in the battle for the Black Sea. Crimea then in the smiles of the people of Kherson, in the words of joy when they welcomed our soldiers – Crimea also felt its future, saw how close we were.

I am proud of all our warriors – all brigades, every battalion, all soldiers and commanders who fought last year. And everyone who is now leading our state through a difficult, painful, but essential – vitally essential! – marathon to the guaranteed freedom of Ukraine. Independence, which has the power to transcend from generation to generation, is truly achieved in battles, draws energy from the unity of the people, and fortifies its spirit precisely when it hears the gratitude of those liberated from the enemy – those who waited for Ukraine, and whose faith has been fulfilled. **Dear people!**

Throughout this year, Russia has been seeking revenge for the freedom of Kherson and our other liberated cities. Daily shelling. Bombs, artillery, rockets... Just from yesterday evening until this morning, almost forty drones and rockets... Ballistic attacks against Kyiv, drones, and rockets against Odesa, Kharkiv region. Deliberate torture by the enemy. Every day! But not a single day of despair for us!

None of us should underestimate the strength of the enemy against us. Ukraine knows that the enemy is not weak, restless. But Ukraine knows how to overcome it! Like last year, Russia seeks to destroy our country, our lives. Like last year, we must destroy the occupier. Ukraine is doing this... And today, dear Ukrainians, please thank those who have put their strength and lives on the line to defend Ukraine and Ukrainians. Those who are fighting now. Those on combat posts now. Those who are training to reinforce combat brigades. And those who are working now to ensure our soldiers have ammunition and weapons, armor and aviation, air defense and electronic warfare... So that we can provide protection to Ukrainians and so that Ukraine can reclaim freedom for its land.

I thank everyone who is currently working in Kherson to protect our people! Thanks to all who are fighting on the left bank of Kherson region for the sake of Ukraine! Thanks to all who defend Ukrainian lives!

Our lives will surely triumph. Glory to Ukraine!

Завдання 4

Зробить переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

The cooperation and unity of all who truly value peace that can prevent catastrophes and stop the suffering of peoples – address of the President of Ukraine to the participants of the Paris Peace Forum, 10 November 2023 - 21:10:

Dear leaders! Ladies and gentlemen!

I am pleased to have the opportunity to address you and am grateful that in such difficult,

turbulent times, the Paris Peace Forum remains active and contributes to global cooperation. And what is really important for global stability – it adds to the cooperation between Europe and Africa, Asia, Latin America...

Now, in our time, the world is at a crossroads. Local wars can provoke a global collapse. The suffering in which a particular nation is thrown can drag neighboring nations into the abyss. But the world is not doomed to disasters and suffering...

We are capable of making the right turn!

It is precisely the cooperation and unity of all who truly value peace that can prevent catastrophes and stop the suffering of peoples. In this, every nation matters! It's

important to remember this. There are no few “great” ones who supposedly can decide something in the world for everyone... All nations are equal, and every nation deserves respect. Only such an approach can realize the right of every child of every nation to a world in which there are more examples of achieving peace than stories of its destruction.

So, when I proposed the Ukrainian Peace Formula to protect our people and to create a globally significant precedent for the restoration of honest peace, I counted on global efforts, on the unification of the world's majority, on cooperation that unites all continents. And gradually, we are achieving this.

I am grateful to each of you who supports these efforts! And I call on you to multiply unity and joint work for the sake of providing the world with the necessary answers to existing global issues... Complex issues. But there are no difficulties that cannot be overcome by the unity of people.

I thank France and President Macron personally for the unwavering belief in global cooperation, for new formats of such cooperation, and for their relentless energy in working towards uniting the world. Emmanuel, thank you for your vision of a safer world turning into real actions. Charles, Mr. President, thank you for your leadership and for directing Europe's strength for the global good. And I thank all the leaders who are here at the Forum, and our colleagues who likewise value unity and consolidated work...

May our joint efforts be fruitful! Thank you for your attention!

Завдання 5

Зробити переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

We will do everything to bolster Ukraine's strength – address by President Volodymyr Zelensky, 10 November 2023 - 19:06:

Dear Ukrainians, I wish you good health! Report for the day.

I held a Staff meeting – special, focusing specifically on strategic issues. On preparations for our future defensive and offensive operations.

Several important reports were presented at the Staff meeting today. The first one was about the defense budget for the next year, specific capabilities. The second report covered ammunition and equipment for ongoing operations. The third one – Kherson, the details of strengthening the defense of the city against Russian terror.

Intelligence reported on the evacuation of our citizens from the Gaza sector, we are continuing our ongoing efforts. We also assist citizens of other countries, our partners whenever possible. I thank everyone involved in this work: the General Staff, Ministry of Foreign Affairs, embassies. Well done! By the way, thankful to the Defense Intelligence units performing combat missions on the front lines – on land and at sea.

Of course, there were front-line reports from commanders today. I thank every unit, every brigade carrying out tasks in Kharkiv region, Donetsk region, and the south of our country. Warriors, I thank you! To all those in battle, at combat posts, and those providing assistance.

Artillerymen of the 55th Brigade – as always, I am proud of you! Mariyinka direction – soldiers of the 79th Separate Airborne Assault Brigade, thank you! Avdiyivka – the 53rd and 110th Separate Mechanized Brigades, thank you! Kupiansk – the 14th Separate Mechanized Brigade, the 57th Separate Motorized Infantry Brigade, the 13th Battalion of the 95th Airborne Assault Brigade, the 3rd Battalion of the 54th Separate Mechanized Brigade, the 2nd Battalion of the 30th Separate Mechanized Brigade, and the 40th Separate Artillery Brigade – I thank all of you, soldiers!

Today, I addressed the participants of the important forum in France – the Paris Peace Forum. The forum brought together leaders from Europe and other continents. It is crucial that all existing challenges, especially security challenges, receive global responses from the majority of the world. The more the world is united, the more lines of cooperation we have, the fewer chances there are for those who do not value human life to dominate. I am grateful to President Macron for organizing such international platforms.

In recent days, the First Lady of Ukraine visited France as part of our cultural diplomacy. Olena took part in the opening of the representation of the Ukrainian Institute in Paris – an institution that promotes Ukrainian culture worldwide, unites our people, and people around the world based on culture. There is a memorandum of cooperation between the Ukrainian Institute and the University of Sorbonne. Olena also participated in the UNESCO conference – this organization helps us unite the world to protect Ukrainian cultural heritage from Russian attacks. There was a meeting between the First

Lady of Ukraine and Emmanuel and Brigitte Macron. The highest level of attention to Ukraine. Thank you.

A visit to France of First Deputy Prime Minister of Ukraine Yulia Svyrydenko also took place. She discussed the establishment of a fund for the restoration of our critical infrastructure. The initiation of collaboration with the French Development Agency for Ukraine is also in progress.

Today, I had a meeting with the Minister of National Defence of Lithuania – a good conversation. I expressed gratitude for the support already provided to Ukraine – it is significant. This includes weapons, political support, and the sincere support of Lithuanian society for Ukraine and Ukrainians. Our alliance is truly felt. I requested to convey our Ukrainian gratitude to President Nausėda. We also discussed further defense cooperation between Ukraine and Lithuania. We are working on the supply of armored medical evacuation vehicles for the troops on the front lines.

We are preparing for other international communications and events – we will do everything to bolster Ukraine's strength.

Thank you to everyone who supports!

Glory to our people! Glory to Ukraine!

Завдання 6

Зробить переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

We are working with all partners to bolster air defense for Ukraine – address by President Volodymyr Zelenskyy, 9 November 2023 - 18:45

I wish you health, fellow Ukrainians!

We continue to build our relations with all countries of the Global South – Ukraine needs understanding in all parts of the world.

Today I spoke with the President of Indonesia. By the way, it is the country where our Peace Formula was first presented a year ago at the G20 Summit. I have now informed Mr. President about the results we have achieved in attracting the world majority to the Peace Formula. I hope Indonesia will become part of this global effort.

We also discussed the issue of global food security – our maritime export corridors. This is one of Ukraine's greatest successes – clearing our sea of Russian warships. This

gives more security both for us and for the whole world. I am grateful to all our warriors, all port workers, and everyone who helps, for keeping the Black Sea a living sea for global relations, not a zone of Russian terror.

Of course, the suffering of people in the Middle East was one of the main topics of our conversation with the President of Indonesia. It is very important that as many civilians as possible are protected and that the war that is going on in the Middle East does not lead to a full-scale collapse of international stability. Everyone needs security and peace.

I also spoke with Mr. President of Paraguay – Ukraine's attention to Latin America and Latin America's attention to our country should only increase. It is right for Latin American countries to be involved in global affairs, in the protection of human rights and the sovereignty of nations.

Among all the things we discussed today with the President of Paraguay, I would like to emphasize our diplomatic efforts on the Peace Formula and our joint work on international platforms. I am grateful for supporting Ukraine.

I would also like to thank Azerbaijan today. As we agreed with Mr. President Aliyev, on the eve of the winter, we have received appropriate assistance for our energy sector. We realize that this winter's difficulties may be no less than last year's. We are getting ready. And the support for Ukraine, our people, and our energy sector is critically important.

We are also working with all our partners to get air defense systems for Ukraine – we are trying to add strength to our sky shield virtually every week. The more protected the Ukrainian sky, Ukrainian cities and villages are, the more opportunities our people will have for economic activity. For production, in particular, for defense production. No matter what happens in the world, Ukraine will have its own strength to defend its sovereignty.

Today, I had meetings with the Prime Minister on current issues and needs of the state, and with the Minister of Foreign Affairs on his meetings and conversations with partners, new agreements that can be reached. I also held a meeting with the Main Intelligence Directorate – there are important intelligence results. I thank you guys. We

continue to evacuate our citizens from the Gaza Strip – 89 of our people have been rescued so far. We continue this work. It is a very painstaking and delicate process. Today I also heard a report from the Security Service of Ukraine on countering collaborators. Well done, guys.

Of course, the frontline. I am in touch with the military throughout the day. The hottest areas over the past day are Avdiivka, Maryinka, Kupyansk, and Bakhmut. I am grateful to all our brigades, to each unit for their resilience, for their strength, for the destruction of the occupiers. Southern directions – guys, I thank you for your strength. Our artillery, our missile forces and everyone who helps in the special services – I thank you for your accuracy. There are encouraging results. There will be more.

Glory to Ukraine!

Завдання 7

Зробити переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Regarding Russian strike on soldiers of 128th Separate Mountain Infantry Brigade: The main thing is to establish the truth about what happened and prevent such incidents from happening again – address by the President of Ukraine, 5 November 2023 - 18:18

Dear Ukrainians, First and foremost, regarding the Russian strike on the soldiers of the 128th Separate Mountain Infantry Brigade occurred in Zaporizhzhia region.

My condolences to all the families and loved ones of the fallen soldiers! It is a tragedy that could have been avoided. Defense Minister Umerov has reported to me on the measures taken to clarify all the circumstances of what happened, who was specifically involved, and what orders were given.

Criminal proceedings have been initiated in response to this tragedy. The relevant investigation is ongoing.

The main thing is to establish the complete truth about what happened and prevent such incidents from happening again. Every soldier in the combat zone – in the enemy's

line of fire and aerial reconnaissance – knows how to behave in the open, how to ensure safety.

Now, the investigation must provide honest answers to the families of the fallen soldiers and the society about how this tragedy occurred and whether any improper orders were issued.

Secondly, what I would like to say today. When we go through weeks like this, filled with pain and difficult discussions, it is important for people to understand that what weighs on their hearts is seen, and the necessary changes will be made.

This applies to many things, from negligence that can occur to the Soviet legacy and the terrible bureaucracy that prevents Ukraine and many in our defense forces from realizing their potential correctly and effectively.

We must protect Ukraine. And we will protect it – I have no doubt about that. Believing in Ukraine is knowing that Ukraine and Ukrainians can preserve their independence, will preserve it and reclaim their own.

But, just like after February 24th, this can be done together – and only together, in unity, caring for the state, for those next to you, for Ukrainians, no matter where they are. Preserving the unity of the people is the most important. And I am grateful to all those who make efforts for this.

And one more thing. Avdiyivka. Mariyinka. Lyman. Bakhmut. Kupiansk. Melitopol direction. Kherson region. The artillerymen of the 55th Zaporizhzhia Sich brigade. The 95th Separate Airborne Assault Brigade. The 68th Separate Hunting Brigade. The 79th Separate Airborne Assault Brigade. The 33rd and 31st separate mechanized brigades. Our powerful 54th Separate Mechanized Brigade. The 57th Separate Motorized Infantry Brigade. The 82nd Separate Airborne Assault Brigade. I thank all of you, soldiers, who fight for Ukraine, who believe in Ukraine! Thank you to all the commanders who truly care for the people! And thank you to all who work for Ukraine and help Ukraine in the world!

Every week should make Ukraine stronger. It is essential. And it is a shared task for everyone in the state. All of us. Glory to Ukraine!

Завдання 8

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Ukraine can accomplish significant achievements when working together in the interests of its independence and all Ukrainians – President Volodymyr Zelenskyy's address, 4 November 2023 - 17:32

Dear Ukrainians, I wish you good health! Today, a very important visit took place. Ursula von der Leyen, the President of the European Commission. Just before the European Commission's report on our compliance with the recommendations for opening accession negotiations. We expect such a political decision later this year.

We have been very active throughout the year in fulfilling these recommendations. We have passed legislation, implemented systemic solutions, and are strengthening our state institutions. We are providing law enforcement and anti-corruption agencies with more opportunities to work effectively. We have also addressed the issues of national communities. The full spectrum defined by the European Commission.

However, I want to emphasize that this is not something that someone in Europe, in Brussels, tells Ukraine to do. The transformation of our state is something that we need ourselves. Ukraine has passed an enormous path – from a point where many didn't believe in the possibility of our alignment with the European Union during a full-scale war to achieving the status of a candidate country at record speed and fulfilling the necessary prerequisites for opening negotiations.

This is proof, time and time again, that Ukraine can accomplish significant achievements when working unitedly, confidently, in the interests of our independence and all Ukrainians. We continue to transform our state to be genuinely prepared for full EU accession, adapting all our institutions, all our standards to European rules.

As of now, we understand the next steps our country will take. Today, after the meeting with Ursula von der Leyen, I've already mentioned some of them, such as a bill that provides the Specialized Anti-Corruption Prosecutor's Office with more opportunities to work effectively and a lobbying law, which should have been enacted decades ago. We will address other necessary issues as well.

We all in Ukraine should already get used to the fact that our domestic policy is the policy of European integration, and it is what brings us closer to the moment when the

Ukrainian flag will be in Brussels alongside all the other flags of EU member states. Today, from the President of the European Commission, I heard positive signals regarding our progress towards the start of negotiations.

Of course, we discussed all our fundamental issues: support for Ukraine – long-lasting and diverse, new sanctions against the occupier, our joint efforts regarding frozen Russian assets, which should be used to compensate for the damage from Russian aggression.

I thank President von der Leyen for her strong and principled support. One more thing for today. In the morning, I had the honor of joining Ursula in congratulating our railway workers on their professional day. Now, during the full-scale war, it has become evident to everyone just how important the work of our railway workers is for the country and the normal lives of our people.

It goes beyond just transportation; it is one of the cornerstones of our resilience. It is a salvation of people. It often involves the heroism of many men and women who, under constant threat and particularly in the early weeks of the full-scale war, continued to work for the sake of people and our defense.

It is crucial to remember each and every one who has dedicated their life to ensure Ukraine's endurance. Different people. Our heroes on the frontlines. People of various professions who contribute. We must be grateful. We must preserve unity. We must ensure that we walk together the path destined for us by our fate. To protect Ukraine and pass on a guaranteed safe life to our children, grandchildren.

Glory to all who fight for Ukraine! Warriors, I thank you! I thank everyone who helps! Ukraine is and will remain independent and free. I am confident in this. Glory to Ukraine!

Завдання 9

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

Every time I meet with our soldiers, I see not just a readiness to defend Ukraine, but a determination to win this war – President Volodymyr Zelenskyy's address, 3 November 2023 - 19:22, I wish good health to all Ukrainian men and women!
Today, I had the honor to visit and greet our soldiers – artillery, missile forces, and

engineering troops. Today is the professional day of these branches of the military. I awarded our defenders with state honors and expressed my gratitude to their commanders. I want to say to every artillery soldier, every missile force warrior, and every engineering troop member – you are truly our backbone, the backbone of all defense and security forces. It's what allows everyone to be resilient and specified divisions to move forward, to advance on the frontlines, and to gain new positions every day. Every five hundred meters, every kilometer that our guys pass, are new operational capabilities for Ukraine, especially for our missiles. By the way, this autumn, we've achieved good and very important results in destroying the Russian air defense systems and the enemy's combat aircraft. We will continue this work, and I thank everyone who helps us with this.

I ordered a reshuffle in the command structure of the Armed Forces of Ukraine – I appointed Colonel Serhiy Lupanchuk as the new commander of the Special Operations Forces of the Armed Forces of Ukraine. He is an experienced officer, a combat officer, the right man in command, and someone who can bring greater power to our Special Operations Forces. We look forward to new results. General Viktor Khorenko, who commanded the Special Operations Forces, will continue to perform special tasks as part of Defense Intelligence of the Ministry of Defense of Ukraine.

I held a preparatory meeting regarding the next week – political work and our steps together with the European Union. We use every day to add substance to the preparation for the decision to start negotiations on our country's accession to the European Union. We understand the time limits and political steps clearly. And today, I signed an important law regarding national communities. We've implemented another criterion for our European integration. Additional guarantees for national communities in Ukraine, additional guarantees for our movement toward the European Union. We continue our work in implementing the recommendations of the European Commission.

And one more thing.

Every time I meet with our soldiers – those on the frontlines, those preparing to return to the front, those deserving of state honors... Every time I meet with them, I see not just a readiness to defend Ukraine but a determination to win for Ukraine. To win in this war. We have our part to do. It's our need. I remember well how people were feeling

on February 24 and in the early days of the full-scale war. I remember what was said and who said it. Who believed and who was mistaken by not believing in Ukraine. It's important to be as confident in Ukraine now as we were back then. Russia wanted Kyiv, but they were forced to flee. They wanted Kharkiv and claimed it as a Russian city, but our Kharkiv is and always will be free. The same goes for Kherson. The same goes for Odesa. And we will not abandon our people in the occupied territories – I want them to hear this now. It's about millions of destinies. All our partners know what's needed... For the front, for our skies, for our cities, and for our movement.

I thank everyone in the world who is helping! I thank everyone who is fighting and working for Ukraine! Glory to Ukraine!

Завдання 10

Зробіть переклад промов президента України В. Зеленського до народу України:

**I am confident that Ukraine will make our Europe stronger than ever –
address by President Volodymyr Zelensky 1 November 2023 - 18:55**

I wish good health to all Ukrainians, both men and women!

First and foremost, gratitude to our sky defenders – the soldiers of mobile fire groups, Ukrainian pilots, and soldiers of anti-aircraft missile units, all units that destroy Russian aircraft, missiles, and drones... Last night, 18 Shahed drones and one guided air missile were shot down. Unfortunately, there are several hits. But most of the enemy targets have been destroyed. Including in Poltava region, Chernihiv region, Sumy region, Vinnytsia region, and Khmelnytsky region, in other regions of our country. I thank our soldiers for this. We all need to remember clearly: every such downing means saving lives and infrastructure. And I ask all Ukrainians to pay attention to air raid alerts and to understand that, even though we are strengthening our air defense as much as possible, the danger is still significant. Especially in cities like Kharkiv, Zaporizhzhia, Kherson. In the cities and villages of Kherson region, Donetsk region. In Chernihiv, Sumy regions. It's important to be cautious and not take the danger lightly.

Today, I held several important meetings and, as always, a video conference: with the military, intelligence, government officials, and those responsible for the situation in the regions. I also had a meeting with our team that represented Ukraine at the advisors'

meeting on the Peace Formula. We discussed the main details and outcomes of this summit. We are not revealing at the moment some things, which are very beneficial for Ukraine and international law in general. The reason is clear: we don't want to give Russia a chance to undermine our international efforts. But I can say that this, the third advisors' meeting, was even stronger than the two held before it. It continued to consolidate the world. There is a joint statement of the co-chairs of the advisors' meeting in Malta. And there are many signals from representatives of states, including the Global South and our partners in Europe and in the United States, confirming the correctness of our course to unite the world around the Peace Formula, so that the principles of a just peace and the full restoration of international law become a common plan for the world's majority. Today, during the meeting, we identified the main steps we will take in the coming months to add new substance to the Peace Formula.

Another very important thing. Today's date has a special geopolitical and values-based meaning. This day, November 1, is practically celebrated as the birth of the European Union. Thirty years ago, the Maastricht Treaty came into force, laying the foundations for modern European unity. There was a lot of resistance to Europe to be united, a lot of doubt about a united Europe. And even today, anti-European policies are quite vocal in various countries, including those where European optimism is critically important for maintaining peace and normalcy in Europe and the world. However, the European Union has proven time and again that it can overcome crises, defend itself, preserve its valuable leadership in the world, and become stronger when Europe's enemies expect only weakness.

We value our Europe, the Europe of cooperation, not confrontation, the Europe of people, not ideologies, because only in this way can our continent protect and defend human lives both in European countries and in the world. I am confident that Ukraine will make our Europe stronger than ever, and we are working actively to remove any obstacles to our accession to the European Union. I am also confident that no matter how events unfold in the world, among our partners in the United States and elsewhere, unity will prevail. Unity, not division. Unity, not calls for isolation.

I thank everyone for their support for Ukraine, for our joint efforts to defend our European values. I also thank everyone in the world who helps to preserve unity, from Washington to every capital where people value human lives.

Glory to all who fight for freedom! Glory to our soldiers! Glory to Ukraine!

Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна:

1. Кальниченко О. А., Черноватий Л. М. Енциклопедія перекладознавства. Handbook of Translation Studies. Т. 1. 2020. 560 с.
2. Недайнова І. В. Англійська мова: Переклад текстів засобів масової інформації : навч. посіб. Харків : ФОП Панов А.М., 2020. 232 с.
3. Яровенко Л. С. Теорія перекладу : метод. посіб. Одеса : видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2021. 88 с.
4. Robinson D. Becoming a Translator: An Introduction to the Theory and Practice of Translation. Routledge, 2019. 318 p.
5. The Routledge Handbook of Translation and Education. Ed by Laviosa S., Gonzales-Davies M., 2019. Routledge. 470 p.

Додаткова:

1. Богданова Т. В., Черноватий Л. М. Переклад англійських галузевих термінів українською мовою. In *Statu Nascendi*. 2019. Вип. 19. С. 15–21.
2. Карабан В. І. Переклад англійської наукової і технічної літератури. Граматичні труднощі, лексичні, термінологічні та жанрово-стилістичні проблеми : навч. посібник Вид. 5-те, випр. Вінниця : Нова книга, 2018. 656 с.
3. Черноватий Л. М. Переклад англійських текстів у сфері надання медичної допомоги: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. Частина І: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти (автор і редактор, співавтори: Ребрій О.В., Коваленко Л.А., Кальниченко О.А., Каминін І.М., Ковальчук Н.М.). Вінниця : Нова Книга, 2019. 279 с.
4. Chernovaty L., Schochenmaier E. Reference Dictionary of Ukrainian Names: English-Ukrainian and Ukrainian-English with pronunciation and etymology Zagreb, 2023. 468 p.
5. Translating Texts: An Introductory Coursebook on Translation and Text Formation. Ed by Baer B. J., Mellinger C. D. 2019, Routledge. 288 p.

Інтернет-ресурси:

1. http://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/Karaban_2004_576.pdf
2. <https://dictionary.cambridge.org/>
3. <https://passport.org.ua/faq/transliteration>
4. <https://www.vocabulary.com/>
5. www.merriam-webster.com/dictionary/