

А. Н. Кузьмин,
студент III курса Института бизнеса БГУ
Научный руководитель:
старший преподаватель
Л. Н. Дукорская

ОСОБЕННОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПЕРЕВОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОКУМЕНТОВ В РАМКАХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция к цифровизации экономических процессов, что напрямую затрагивает все сектора экономики, в том числе и логистический. В результате глобализации и регионализации значительно усиливаются международные связи, что в свою очередь приводит к необходимости заключения большего числа договоров и соглашений различной направленности.

Перевод международных договоров, внешнеторговых контрактов и соглашений и его особенности не теряют своей актуальности, поскольку грамотно составленный и адекватно переведенный документ является основой успешного продолжения отношений и дальнейшего укрепления внешних хозяйственных связей между сторонами. Поскольку английский язык полисемичен, т. е. многозначен, при любительском переводе могут возникнуть проблемы с правильным толкованием того или иного пункта договора. Этого можно избежать, воспользовавшись услугами профессионального переводчика, который гарантирует качество своей работы.

Одним из наиболее важных международных документов выступает внешнеторговый контракт, который представляет собой договор, заключаемый между двумя сторонами, предусматривающий импорт, экспорт товаров, услуг и объектов интеллектуальной собственности [1]. Из этого следует, что для логистической сферы больше всего представляют интерес внешнеторговые контракты на импорт или экспорт товаров (другими словами – договоры поставки товаров).

Перед рассмотрением особенностей перевода документов данного вида необходимо изучить их общую структуру. Международный договор поставки товаров состоит из следующих частей [2]:

1. Дата, место заключения.
2. Преамбула, где должны быть указаны полные наименования сторон договора с резидентством; фамилия, имя, отчество каждого из подписантов с указанием документа, на основании которого эти лица действуют. Также даются определения сторон как контрагентов.
3. Предмет договора включает в себя наименование товара, описание его характеристик.
4. Качество и комплектность товара, где установлены качественные характеристики поставляемого товара в соответствии с нормативно-технической документацией.
5. Цена в установленной валюте и количество товара. Условие о количестве товара может быть согласовано через установление в договоре порядка его определения, например, путем отсылки к спецификациям.
6. Условия, сроки поставки. В случае с внешнеторговым договором поставки товаров условия определяются в соответствии с актуальной версией правил Incoterms. Сроки можно установить, как путем указания календарной даты, так и с использованием периода, указанием количества дней от получения продавцом заявки покупателя либо денежных средств в оплату товара.

7. Упаковка и маркировка товара. Пункт содержит в себе требования к упаковке и маркировке.
8. Валюта платежа, условия расчета.
9. Условия страхования.
10. Приемка-передача товара по количеству и качеству (сроки, время, место, способ).
11. Гарантийное обслуживание. Здесь устанавливаются порядок и сроки возврата или же замены бракованного товара, а также допоставки. Регулируются и финансовые вопросы такого обслуживания.
12. Ответственность сторон (неустойки, штрафы).
13. Порядок разрешения споров с указанием доминирующего законодательства, применимого права [3].
14. Форс-мажорные обстоятельства.
15. Иные условия.
16. Юридические адреса, банковские реквизиты сторон.
17. Подписи сторон договора.

Из вышеприведенной структуры международного договора поставки товаров можно заметить, что она достаточно сложна, в связи с чем могут возникнуть проблемы перевода с одного языка на другой, а это практически всегда требует дополнительных компетенций. Рассмотрим некоторые особенности перевода международных документов на примере типового договора поставки на английском и русском языках [4].

В процессе перевода международных документов следует придерживаться официально-делового стиля и соответствовать критериям ясности, точности, сжатости и литературности. В ходе исследования было выявлено, что по структуре предложений преобладающими являются сложные предложения. Их доля в общей структуре договора – примерно 70 %, тогда как простых – около 30 %.

Первой из особенностей составления внешнеторговых контрактов является то, что в них используется большое число обычно непереводимых узкоспециализированных терминов (например: AI – первый класс, CMV (current market value) – текущая рыночная стоимость, BOL (bill of lading), аббревиатуры Incoterms и т.д.).

В контрактах часто применяются стандартные выражения (клише). Чаще всего это заметно в разделах, где имеет место обсуждение денежных отношений между сторонами: to the amount of (на сумму); payment in amount of (платеж в размере); to reimburse smb. for all costs and expenses (возмещать кому-либо все затраты и расходы); overdue payment (просрочка платежа); indemnify against loss (гарантировать возмещение убытков) и т. п. Через клише могут быть обозначены и временные рамки: as of the date (с даты); as at the date (по состоянию на дату); at least, at the latest (не позднее, не менее, чем за); not less than, not earlier than (не ранее, чем) и другие. Стандартными выражениями описываются и обязательства, права, ответственность сторон: to have the right, be entitled to (иметь право); to assign / transmit one's rights (передавать свои права); to perform / discharge / fulfill / comply with obligations (исполнять обязательства); to bear all the obligation (нести обязательство), to undertake an obligation (брать на себя обязательство).

Такая практика признается правомерной, так как эти конструкции дают значительную экономию временных ресурсов в процессе перевода. Более того, клише являются неотъемлемым компонентом содержания договора (без них не будет в полной мере обеспечено условие юридической силы, что создает трудности в процессе разрешения споров).

Среди других особенностей – разнообразие форм выражения долженствования через модальные глаголы to be to, shall, should, to be subject to, to be obliged to, to undertake, что выражается на русском языке через глагол «должен» либо через иной глагол в форме настоящего времени, за чем необходимо следить при переводе договора поставки на русский язык, так как от правильной формулировки зависит понимание содержания документа другой стороной.

В выражении условия помимо *if*-clause используется модальный глагол *should*, который стоит в начале предложения, что в русском языке может быть выражено через словосочетание «если (условие), то». Условие может быть выражено через *where*, *in the event (of)*, *in case (of)*, то есть, «в случае». Форма *provided* означает «при условии, что», «если только». Для отрицательных условий чаще всего используются формы *unless* («при условии, что не»), *except as otherwise provided in these provisions* (если иное не предусмотрено положениями договора).

Внимание стоит уделять и структуре предложений. Как уже было отмечено, большую часть договора составляют сложные предложения, среди которых широко применяются сложные распространенные предложения, а простые, в свою очередь, осложняются вводными словами, однородными членами, причастными и деепричастными оборотами. Во избежание ошибок следует внимательно относиться к связям между членами предложения.

Стоит отметить, что на практике довольно часто происходят ситуации, когда переводчик осведомлен о всех особенностях и правилах перевода международных документов и, в частности, договора поставки товаров, однако все равно допускает ошибки, что влечет за собой серьезные последствия в виде ответственности переводчика за иную трактовку положений договора стороной и убытков вследствие этого.

В настоящее время существует несколько современных систем перевода – машинный и автоматизированный. У каждой из них имеется ряд преимуществ, но к основному относится экономия времени переводчика. Однако присутствует и ряд недостатков: сервисы машинного перевода (например, Google Translate, Яндекс Переводчик и другие) не распознают контекста и часто совершают терминологические ошибки, что особенно часто встречается в текстах официально-делового стиля [5]. Для систем автоматизированного перевода (*Trados* и *Déjà Vu* являются наиболее распространенным ПО), которые представляют из себя «базы данных» (т. н. *Translation Memory*), куда специалисты во время работы загружают наиболее часто употребляемые слова и выражения, характерны ошибки, связанные с человеческим фактором: если было загружено что-то неверное, то в дальнейшем данная неточность распространится на весь документ и повлечет за собой негативные последствия.

В качестве еще одного способа экономии временных ресурсов переводчика предлагается внедрение нейросетевых технологий, а именно генеративной модели нейронной сети посредством задания ей ограничений на выходные данные – ее первичное обучение типовым конструкциям, используемым при заключении договоров, в том числе и внешнеторговых контрактов, на русском, английском и других языках при необходимости.

Внедрение языковой генеративной нейронной сети потенциально может облегчить составление контракта как такового и процесс его перевода путем обучения нейронной сети типовым конструкциям, используемым в форме контракта на русском, английском или другом языке в зависимости от направления перевода. Реализация данной идеи возможна через проведение мероприятий по внедрению нейронной сети в существующие программные комплексы, содержащие формы договоров, контрактов и соглашений в своих базах данных или же через разработку собственного конструктора договоров с возможностью перевода. На этой основе будет производиться достаточно точный перевод по имеющимся формам благодаря первичному обучению языковой генеративной нейронной сети типовым конструкциям, используемым при заключении договоров, и задания ей ограничений, которые запрещают выход за рамки широко распространенных конструкций перевода.

Системы машинного перевода не являются оптимальным решением для документации из-за непонимания ими контекста, о чем уже упоминалось выше. Словари в обычной и онлайн-формах не могут обеспечить перевода всего документа в целом, так как они содержат отдельные слова или выражения официально-делового стиля, что также порождает необходимость затрачивать переводчику дополнительные временные ресурсы.

Платформа, совмещающая конструктор контрактов, договоров и соглашений, отфильтрованных по различным типам, с интеграцией в такую платформу языковой генеративной

модели нейронной сети, будет в процессе своей работы выдавать меньшее количество фактических ошибок, а также позволит охватить весь документ целиком без потери смысла и искажения отдельных положений.

На переводчика в случае работы с данным решением ложатся следующие обязанности:

1. Выбор формы документа, первичного языка, заполнение договора по всем его разделам на первом выбранном языке.
2. Отправка нейронной сети запроса о переводе данной формы договора на язык перевода (например, с английского на русский).
3. После реализации запроса переводчику необходимо вычитать получившийся выходной результат.

Таким образом, сокращается время на реализацию стандартных выражений, поиск значений узкоспециализированных терминов (в случае необходимости), собственно перевод должностования, условий, работе со структурой предложений и документа в целом, контроль за соблюдением принципа параллелизма (ситуация, в которой при наличии перечисления в предложении все его члены должны иметь одинаковую грамматическую форму).

Данное решение является возможной альтернативой системам автоматизированного перевода [6]. Стоит отметить, что на текущем этапе развития нейронные сети уступают существующим специализированным программным комплексам, но это дело времени. В связи с тем, что принцип базы данных присутствует в обоих решениях (языковая генеративная нейронная сеть формирует выходные данные на основе множества параметров, объединенных в базу данных), с развитием технологии возможно потенциальное ее внедрение в процесс перевода. Следует постоянно контролировать выдачу нейронной сетью результата, который, в свою очередь, получен из запроса переводчика. Отметим, что на данный момент технологии полностью автоматизированного перевода все еще находятся в разработке.

В работе рассмотрены особенности перевода международных документов в логистических системах на примере внешнеторгового контракта на экспорт/импорт товаров (договора поставки). Предложен путь экономии времени перевода документов через внедрение языковой генеративной модели нейронной сети в совокупности с конструктором договоров.

Список использованных источников

1. Внешнеторговый контракт: порядок заключения [Электронный ресурс] // Legaltime. – Режим доступа: <https://clck.ru/39oaUV>. – Дата доступа: 01.04.2024.
2. Составление договора купли-продажи товара [Электронный ресурс] // Legalgroup. – Режим доступа: <https://ubc.by/sostavlenie-dogovora-kupli-prodazhi-tovara.html>. – Дата доступа: 01.04.2024.
3. Внешнеторговый договор: условия о применимом праве и порядке разрешения споров [Электронный ресурс] // Ilex новости. – Режим доступа: <https://illex.by/news/vneshnetorgovyy-dogovor-usloviya-o-primenimom-prave-i-poryadke-razresheniya-sporov/>. – Дата доступа: 01.04.2024.
4. Важность качественного перевода юридических документов [Электронный ресурс] // Бюро переводов «Транслейт бай». – Режим доступа: <https://translate.by/o-nas/stati/vazhnost-kachestvennogo-perevoda-yuridicheskix-dokumentov?ysclid=luh5mf9ihe864386790>. – Дата доступа: 01.04.2024.
5. Сравнение нейросетей для перевода [Электронный ресурс] // Хабр. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/articles/737950/>. – Дата доступа: 01.04.2024.
6. «Трудности перевода»: как ChatGPT справился с задачей адаптации сложных текстов [Электронный ресурс] // Хабр. – Режим доступа: <https://clck.ru/39wcrP>. – Дата доступа: 01.04.2024.
7. Власенко, С. В. Договорное право: практика профессионального перевода в языковой паре английский–русский / С. В. Власенко. – М. : Вольтерс Клувер, 2006. – 320 с.