FILOZOFICKÁ FAKULTA UNIVERZITY PALACKÉHO

V OLOMOUCI

KATEDRA SLAVISTIKY

SEKCE RUSISTIKY

KOMENTOVANÝ PŘEKLAD PREZENTACE FARMACEUTICKÉ FIRMY Z ČEŠTINY DO RUŠTINY

CZECH-RUSSIAN TRANSLATION OF PRESENTATION OF PHARMACEUTICAL COMPANY WITH COMMENTARY

Bakalářská diplomová práce v českém jazyce

VYPRACOVALA: Michaela Packová

VEDOUCÍ PRÁCE: Mgr. Jindřiška Kapitánová, Ph.D.

OLOMOUC 2015

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně a uvedla všechny použité prameny.

V Olomouci dne

_____

podpis

Děkuji Mgr. Jindřišce Kapitánové, Ph.D. za cenné rady a připomínky, které mi během vypracovávání bakalářské práce poskytla.

podpis

OBSAH

ÚVOD **3**
I TEORETICKÁ ČÁST **4**
1. PŘEKLAD **5**
1.1 FÁZE PŘEKLADATELSKÉHO PROCESU 6
1.2 EKVIVALENCE PŘEKLADU 7
1.2.1 Funkční ekvivalence 8
1.3 PŘEKLADOVÉ TRANSFORMACE 10
1.3.1 Lexikální transformace 10
1.3.2 Gramatické transformace 12
1.3.3 Lexikálně-gramatické transformace 14
2 ODBORNÝ STYL A SPECIFIKA JEHO PŘEKLADU **16**
2.1 CHARAKTERISTIKA ODBORNÉHO STYLU 16
2.2 SPECIFICKÉ RYSY PŘEKLADU ODBORNÉHO TEXTU 17
2.2.1 Problematika překladu termínů 18
3 FARMACEUTICKÝ PRŮMYSL **20**
3.1 VÝVOJ V ČESKÝCH ZEMÍCH 22
3.2 FARMACEUTICKÝ PRŮMYSL V RUSKU 24
II PRAKTICKÁ ČÁST **27**
4 PŘEKLAD PREZENTACE SPOLEČNOSTI IMCOPHARMA A.S. **28**
4.1 KOMENTÁŘ K PŘEKLADU 41
4.1.1 Lexikální transformace 41
4.1.2 Gramatické transformace 46
4.1.3 Lexikálně-gramatické transformace 48
5 GLOSÁŘE K PŘEKLADU PREZENTACE SPOLEČNOSTI IMCOPHARMA A.S. **50**
5.1 ČESKO-RUSKO-ANGLICKO-UKRAJINSKÝ FARMACEUTICKÝ GLOSÁŘ 50
5.2 ČESKO-RUSKO-ANGLICKO-UKRAJINSKÝ HOSPODÁŘSKÝ GLOSÁŘ 54
ZÁVĚR **58**
РЕЗЮМЕ **59**
BIBLIOGRAFIE **64**
PŘÍLOHA - PREZENTACE FIRMY IMCOPHARMA A.S. V ČEŠTINĚ **67**

ÚVOD

Tématem této bakalářské diplomové práce je, jak už sám název napovídá, Komentovaný překlad prezentace farmaceutické firmy z češtiny do ruštiny. Pro vytvoření překladu prezentace jsme si vybrali českou farmaceutickou firmu IMCoPharma, a.s., a to především z důvodu předchozí možnosti zahraniční pracovní stáže v dceřiných společnostech IMCoPharmy, a tedy možnosti nahlédnutí do pracovního prostředí farmaceutické firmy. Stáž napomohla nejen hlubšímu pochopení struktury a fungování této firmy, ale také přispěla k bližšímu pochopení fungování farmaceutického byznysu jako celku. Velkou výhodou během samotného překladu či tvorby glosářů byla také možnost konzultace s rodilými mluvčími, kteří v této firmě již několik let pracují.

Práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. Teoretická část je zaměřena na obecné shrnutí teorie překladu se zaměřením především na odborný styl a specifické rysy jeho překladu. V této části se zabýváme typem překladových transformací, překladem vlastních názvů, ale také historií rozvoje farmaceutického průmyslu a to jak u nás, tak i v Rusku.

Praktická část je tvořena zejména samotným překladem prezentace farmaceutické firmy z češtiny do ruštiny a následným komentářem. Součástí praktické části jsou také česko-rusko-ukrajinsko-anglické glosáře, které obsahují základní slovní zásobu z oblasti farmaceutického průmyslu a obchodní sféry. Výchozím jazykem pro sestavování glosářů a celou bakalářskou práci je čeština, primárním cizím jazykem je ruský jazyk. Glosáře v anglickém a ukrajinském jazyce jsou přiloženy pouze jako doplněk. Ukrajinský jazyk jsme do glosáře zařadili z toho důvodu, že je Ukrajina pro firmu IMCoPharma, a.s. hlavním odbytištěm a znalost základní slovní zásoby, jak v oblasti farmacie, tak i v oblasti obchodní sféry, je pro zaměstnance této firmy nezbytnou nutností. Anglické ekvivalenty základních pojmů uvádíme, jelikož se domníváme, že znalost anglického jazyka je ve sféře mezinárodního obchodu rovněž nezbytná.

Cílem této bakalářské diplomové práce je tedy především vytvoření kvalitního překladu farmaceutické firmy IMCoPharma, a.s. a stručného farmaceutického a hospodářského glosáře s komentáři zaměřujícími se na praktičnost využívání překladových transformací.

TEORETICKÁ ČÁST

1. PŘEKLAD

Jak popisuje Z. Vychodilová (2011: 7), „pojem překlad ve smyslu ‚převod informace z jednoho jazyka do jiného jazyka' v sobě obsahuje dva významy, a to:

1. Překlad jako **proces** (překládání), činnost překladatele, která vede ke vzniku přeloženého textu, tedy překladu ve významu 2).
2. Překlad jako **výsledek** tohoto procesu, tzn. označení samotného přeloženého textu."

Existuje však mnoho dalších definic překladu. O. S. Achmanová například popisuje překlad jako „передачу информации, содержащейся в данном произведении речи, средствами другого языка." (Ахманова, 1966, cit. dle Žváček, 1998: 9)

L. S. Barchudarov zase uvádí, že „перевод можно считать определенным видом трансформации, а именно межъязыковой трансформации". (Бархударов, 1975, cit. dle Vychodilová, 2013: 7)

Hlavní úkol překladatele spočívá podle slov Z. Vychodilové (2013: 8) v přesném přenesení obsahu originálu pomocí jiného jazyka tak, abychom uchovali stylistické a expresivní možnosti původního textu. Jazyk originálu nazýváme **jazykem výchozím** a jazyk, do kterého překládáme, se nazývá **jazykem překladu**.

Podobný názor zastává také slovenský lingvista J. Vilikovský, který uvádí, že „úlohou prekladateľa je reprodukovať literárne dielo v inom jazyku tak, aby zachoval jeho estetický charakter a pôsobenie na čitateľa v odlišnom literárnom a kultúrnom kontexte." (Vilikovský, 1984: 91)

Jak uvádí Z. Fišer, „i když výchozí text může být neúplný či jinak defektní, od překladatele požadujeme, aby vytvořil text komunikačně celistvý a bez defektů." (Fišer, 2009: 16) Z. Fišer dále navrhuje, že překladatel může své konkrétní řešení překladového problému čtenáři vysvětlit v poznámce pod čarou.

Důležitost kvality překladu pak zdůrazňuje Zlata Kufnerová ve své knize Čtení o překládání, kde píše, že „překládat znamená ovládat nejen jazyk originálu, ale především tzv. jazyk cílový, do něhož se překládá, což bývá většinou mateřština, neboť i sebelepší literární dílo, které je v překladu zprostředkováno neadekvátně, primitivně či dokonce chybně, podstatně ztrácí na své hodnotě.“ (Kufnerová, 2009:7)

1.1 FÁZE PŘEKLADATELSKÉHO PROCESU

Zakladatel české teorie překladu Jiří Levý shrnuje ve svém díle Umění překladu tři fáze překladatelského procesu (Levý, 2012: 50-77):

a) **Pochopení předlohy** – První fází překladatelské činnosti je dle J. Levého pochopení textu jako takového, porozumění a seznámení se s jazykem originálu, reáliemi textu apod.
b) **Interpretace předlohy** – Tato fáze vychází z předpokladu, že je překladatel dokonale seznámen s textem a jazykem originálu a nyní se musí rozhodnout mezi několika možnostmi překladu. Jiří Levý zde zdůrazňuje důležitost objektivity překladatele. Běžný čtenář si totiž do díla promítá svou osobní zkušenost a text více či méně vztahuje ke svému životu nebo životu někoho známého, což vede k subjektivnímu chápání textu. Překladatel by se tedy měl od tohoto subjektivního pohledu co nejvíce oprostit a snažit se přiblížit k objektivní platnosti originálního textu. Podle slov J. Levého je však dokonalý překlad ve skutečnosti nemožný, a proto se může překladatel snažit pouze o přiblížení se k dokonalému překladu.
c) **Přestylizování předlohy** - „Od původního umělce žádáme umělecky hodnotnou stylizaci skutečnosti – od překladatele žádáme umělecky hodnotné přestylizování předlohy.“ (J. Levý, 2012: 63) Podle J. Levého by měl být dobrý překladatel především dobrým stylistou.

Na práci J. Levého navazuje současný slovenský teoretik překladu Jan Vilikovský, který rozděluje práci překladatele poněkud odlišně (Vilikovský, 1984: 96-129):

a) **Etapa interpretace** – v této etapě překladatel analyzuje jazyk textu a snaží se najít základní myšlenku a podstatu díla.
b) **Překladatelská koncepce** – v této etapě se střetává jazyk originálu a jazyk překladu. Překladatelská koncepce je odrazem poznatků o domácí kultuře, o výrazových možnostech cílového jazyka apod. Důležité pro překlad je v této etapě „nalezení jazykového klíče".
c) **Reprodukční fáze** – samotné vytvoření nového textu.

Rozdílný pohled na fáze překladatelského procesu J. Levého a J. Vilikovského spočívá především v rozdílném pojetí interpretace. J. Vilikovský, na rozdíl od J. Levého, fázi interpretace začleňuje do první fáze překladu. Oproti J. Levému pak J. Vilikovský vyděluje fázi překladatelské koncepce, která se více kloní k formulování samotného překladu než k pochopení výchozího textu. Třetí fáze je u obou lingvistů shodná.

Z ruských teoretiků překladu můžeme zmínit například L. S. Barchudarova, I. I. Revzina nebo V. J. Rozencvejga, kteří hovoří pouze o dvou fázích překladu, a to o fázi a **analýzy** a fázi **syntézy**. (Vychodilová, 2013: 27-29)

Jak je v této podkapitole vidět, teorií o procesu překladu existuje mnoho. Každý teoretik překladu vnímá překladatelský proces poněkud odlišně a nejinak tomu je i u samotných překladatelů, kteří si pak sami vybírají způsob, jakým k překladatelské činnosti přistupují.

1.2 EKVIVALENCE PŘEKLADU

Jak tvrdí lingvista E. A. Nida, překladatel by neměl opomíjet charakter sdělení, záměr autora a typ adresátů a základním cílem překladu by mělo být předání informace jak o obsahu, tak o formě. Překladatel se má tedy snažit dosáhnout ekvivalentní reakce adresáta, čehož je možné docílit vyhověním potřeb čtenáře a jeho kultury, kontextu sdělení i adresáta. (Knittlová, 2000: 7-8)

Dosažení ekvivalentního překladu je však velmi náročný proces. Jak uvádí D. Žváček (1995: 22-24), můžeme ekvivalenty rozdělit do několika stupňů:

1. **Přímé ekvivalenty** – přímými ekvivalenty nazýváme případy, kdy lze konkrétní jazykovou jednotku z výchozího jazyka přeložit do cílového jazyka rovnocennou jazykovou jednotkou a tyto jednotky jsou shodné jak ve výrazu, tak ve významu slova.
2. **Kontextové ekvivalenty** – s kontextovými ekvivalenty se setkává překladatel tehdy, když má v rámci překladu jednoho slova možnost několika ekvivalentů.
3. **Funkční ekvivalenty** – funkční ekvivalent je „náhrada jednotky výchozího jazyka jednotkou cílového jazyka, která i při různosti výrazové či významové struktury adekvátně předává informaci originálu jako celku.“ (Žváček, 1995: 24).

V současné době se za základní princip překladu pokládá **funkční přístup**, **funkční ekvivalence**, což znamená, že nezáleží na tom, použijeme-li stejných nebo jiných jazykových prostředků, ale především na tom, že překlad plní stejnou funkci jako text originálu, a to pokud možno po všech stránkách, tedy nejen významové (denotační, referenční), ale i konotační (expresívní, asociační) a pragmatické. (Knittlová, 2000: 6)

1.2.1 FUNKČNÍ EKVIVALENCE

Překlad má být ekvivalentní originálu a úkolem všech překladatelů je vytvoření tzv. funkčně ekvivalentního překladu. Základní podmínkou vytvoření funkčně ekvivalentního překladu je zachování klíčové informace (invariantu překladu), která musí zůstat nezměněna. Za funkční ekvivalent je pak považována rovnocenná paralelní jednotka, která má stejnou platnost jak ve výchozím, tak i v cizím jazyce. (Vychodilová, 2011: 7)

Jednomu slovu ve výchozím jazyce ne vždy odpovídá konkrétní jedno slovo v cílovém jazyce, a proto je vedle ekvivalentů lexikálních nezbytné pracovat také s ekvivalenty syntaktickými a výpovědními. Obecně může podle D. Knittlové nastat několik případů (Knittlová, 2000: 19-20):

1. **Ekvivalent existuje:**
   a) Úplný ekvivalent – stoprocentní shoda jak ve významové, tak i ve stylistické rovině

b) Částečný ekvivalent – zde může dojít k transpozici, překlad však nese stejnou výpovědní funkci a vyjadřuje vztah k téže situaci
c) Existuje více ekvivalentů – překladatel dle kontextu volí vhodný protějšek

2. **Ekvivalent neexistuje:**
   a) Překladatel nahrazuje neexistující výraz opisem, kalkem nebo přejatým slovem
   b) V případě, že cílová společnost nezná situaci výchozího jazyka, volí překladatel ekvivalent situace v cílovém jazyce

Ne vždy je možné najít pro konkrétní výraz ve výchozím jazyce ekvivalent v jazyce cílovém. Překladatel musí přizpůsobit text adresátovi s odlišným zázemím také na základě zkušenostního a situačního kontextu. V praxi to pak znamená, že musí překladatel najít vhodný překlad pro slova označující předměty nebo jevy těsně spjaté s historií, kulturou nebo způsobem života, které v cílovém jazyce nemají ekvivalentní označení. Nejčastěji jde například o místní názvy, názvy reálií, organizací apod. (Knittlová, 2000: 11)

Z. Vychodilová (2011: 12) uvádí 5 způsobů, jak je možné se vyrovnat s problémem bezekvivalentní slovní zásoby:

1. **transliterace a transkripce**

2. **kalkování**

3. **opisný, vysvětlující překlad**

4. **přibližný překlad**, tzn. hledání nejbližšího domácího protějšku

5. **vytvoření nového domácího výrazu, neologismu** – postup, který se pro svou náročnost příliš nedoporučuje.

1.3 PŘEKLADOVÉ TRANSFORMACE

Jak jsme již výše uvedli, překladatel by se měl vždy snažit o co nejvyšší míru ekvivalence překladu. Překladová transformace je pak operace, během které vytváří překladatel ekvivalentní jednotku v jazyce překladu.

Podle Z. Vychodilové „nazýváme překladovou transformací operaci, při níž se, při zachování obecného invariantu obsahu, změní překládaná jednotka výchozího jazyka v cílovém jazyce ve formálně jinou jednotku (ve svůj transform)“. (Vychodilová, 2011: 9) Překladové transformace zpravidla dělíme do tří základních skupin – lexikální transformace, gramatické transformace a lexikálně-gramatické transformace.

1.3.1 LEXIKÁLNÍ TRANSFORMACE

D. Žváček (1995: 24) popisuje lexikální transformaci jako operaci, která je založena na „záměně překládané lexikální jednotky jednotkou s jinou sémantickou motivací“. Mezi lexikální překladové transformace řadíme: transkripci, transliteraci, kalkování, konkretizaci, generalizaci a modulaci.

- **Transkripce**

Transkripce je často používaná překladová transformace při překladu názvů měst nebo jmen. Transkripce se provádí na základě přepisu zvukové podoby slova. (Vychodilová, 2012)

Př. *společnost* ***IMCoPharma*** *– компания* ***ИМКоФарма***

- **Transliterace**

Transliterace je, obdobně jako transkripce, často používaná překladová transformace při překladu vlastních jmen nebo názvů. Jedná se o překladovou transformaci, která je založena na přesném přepisu každého písmene slova. (Vychodilová, 2012)

Př. *město* ***Bílovec*** *– город* ***Биловец***

- **Transplantace**

Tato překladová transformace je oblíbená díky své jednoduchosti a časové nenáročnosti. Dále také zabraňuje možné deformaci grafické podoby jména nebo vlastního názvu při jeho retranskripci. (Vychodilová, 2011: 13). Transplantace spočívá v ponechání překládaného výrazu v původní podobě.

Př. *státní agentura pro podporu obchodu* ***CzechTrade*** *- государственное агентство по поддержке торговли* ***CzechTrade***

- **Kalkování**

Z. Vychodilová popisuje kalkování jako proces „vytváření nového slova nebo ustáleného slovního spojení v cílovém jazyce kopírováním struktury lexikální jednotky ve výchozím jazyce, tzn. zaměňováním morfémů jejich ekvivalenty“. (Vychodilová, 2011: 9)

Př. *Помаранчева революція – Оранжевая революция – Oranžová revoluce*

- **Konkretizace**

Konkretizace je charakterizována jako lexikální transformace, při které dochází k „záměně slova nebo slovního spojení se širším, obecnějším významem ve výchozím jazyce slovem nebo slovním spojením s užším, konkrétnějším významem v cílovém jazyce“. (Vychodilová, 2011: 9)

Př. *Daily* ***meeting*** *– ежедневное* ***собрание***

- **Generalizace**

Generalizace je ve srovnání s konkretizací postup přesně opačný. „Generalizace je záměna jednotky s užším, konkrétnějším významem ve výchozím jazyce jednotkou s širším, obecnějším významem v cílovém jazyce.“ (Vychodilová, 2011: 10)

Př. *Město s počtem obyvatel přesahujícím 5 miliónů. – крупный город*

- **Modulace**

Modulace je často nazývána také změnou hlediska nebo obměňováním. Jak popisuje Z. Vychodilová (2011: 10) jedná se nejčastěji o „záměnu slova nebo slovního spojení výchozího jazyka jednotkou cílového jazyka, jejíž význam lze logicky vyvodit z významu výchozí jednotky“.

Př. *Она заболела. – She is ill.*

1.3.2 GRAMATICKÉ TRANSFORMACE

D. Žváček (1995: 27) popisuje gramatické transformace jako operace, „při nichž se určitá věta změní v jinou, tzn. ve svůj transform, a to při zachování stejné lexikální náplně“. Mezi gramatické transformace řadíme:

- **Slovnědruhové záměny**, např. (Vychodilová 2011: 11):

  - Pronominalizace - záměna určitého slovního druhu ve výchozím jazyce zájmenem v jazyce cílovém.

  Př. ***Ondra** usnul. – **Он** уснул.*

  - Nominalizace – záměna zájmena ve výchozím jazyce podstatným jménem v jazyce cílovém.

  Př. *Chtěli **je** potrestat. – **Виновных** хотели наказать.*

  - Verbalizace – záměna určitého slovního druhu ve výchozím jazyce slovesem v jazyce cílovém.

Př. *Náš pes* ***je*** *strašně* ***uštěkaný.*** *– Наша собака очень много* ***гавкает*****.**

- **Větněčlenské záměny** – nejtypičtějším příkladem této gramatické transformace je záměna shodného přívlastku ve výchozím textu za neshodný přívlastek v textu cílovém a naopak.
  Př. *Dodací podmínky – Условия поставки*

- **Univerbizace –** Tato překladová transformace je charakterizována jako „překlad víceslovného pojmenování jednoslovným pojmenováním“ (Vychodilová, 2011: 11)
  Př. ***более крупные*** *наволочки –* ***větší*** *povlaky*

- **Multiverbizace –** multiverbizace je opakem univerbizace, tedy záměna jednoslovného pojmenování víceslovným pojmenováním v překládaném textu
  Př. *vyšetřovat – вести следствие*

- **Slovosledné transformace –** Jako slovosledné transformace označujeme ty transformace, při kterých dochází k záměně pořádku slov ve větě. Pro překlad z ruského jazyka je nejtypičtějším příkladem tzv. **interpoziční slovosled** neboli **obmykání**.
  Př. (Vychodilová, 2011: 11): *Приход* ***в регион*** *внешнего инвестора означает уяод налогов из областного бюджета в московксий. – Příchod cizího investora do regionu znamená odliv daní z oblastního rozpočtu do moskevského.*

- **Změny gramatického statutu větných konstrukcí** – Typickými příklady jsou záměny trpných konstrukcí ve výchozím jazyce za činné konstrukce v jazyce cílovém a naopak nebo záměny vět se všeobecným podmětem určitými osobními konstrukcemi (Vychodilová, 2011: 11)
  - Záměna trpných konstrukcí činnými – př. *Компания была основана – Společnost založili*

- **Záměny slovních tvarů –** záměna určitého slovního tvaru ve výchozím jazyce za jiný slovní tvar v jazyce cílovém
  - Záměna gramatické kategorie čísla **–** *Př. Sdělit základní* ***informace****. – Сообщить основную* ***информацию.***
  - Záměna gramatické kategorie vidu – Мы решили ни с кем об этом **не говорить**. – Rozhodli jsme se o tom nikomu **neříct.**

1.3.3 LEXIKÁLNĚ-GRAMATICKÉ TRANSFORMACE

Mezi lexikálně-gramatické transformace řadíme např. antonymický překlad, rozšíření informačního základu, explikaci, kompenzaci nebo celkové přeformulování.

- **Antonymický překlad –** Jak uvádí Z. Vychodilová (2013: 43) jde o překladovou transformaci, při které zaměňujeme jednotku ve výchozím jazyce jednotkou opačného významu v jazyce cílovém, přičemž význam sdělení jako celku musí zůstat zachován.
  Př. *Společnost* ***neplánuje pokračovat*** *ve vývozu tohoto zboží. – Компания* ***собирается остановить*** *вывоз данного товара.*

- **Rozšíření informačního základu –** Této metody překladatel využívá v případě, kdy předpokládá, že nemá budoucí čtenář dostatečné znalosti k pochopení obsahu sdělení a původní text doplní o rozšiřující informaci. (Vychodilová, 2012)
  Př. *Летом поедем на* ***Селигер****, хочешь? – V létě pojedeme k* ***jezeru Seliger****, chceš?*

- **Explikace –** Překladová transformace, která je někdy nazývána také jako opisný nebo vysvětlující překlad. Jde o lexikálně-gramatickou transformaci, během které se „lexikální jednotka zamění slovním spojením, které podrobněji nebo méně podrobně vysvětluje, objasňuje její význam“. (Vychodilová, 2011: 12)
  Př. *yxa – rybí polévka*

- **Kompenzace –** „způsob překladu, při němž se obsahové prvky v textu převádějí jinými prostředky, přičemž k tomu nemusí docházet na témže místě textu, na kterém se nachází daný prvek v originálu“ (Vychodilová, 2011: 12)
  Př. (Vychodilová, 2011: 12): *Убери **винище**. Только пьешь сегодня! – Dej pryč to víno. Pořád jen **chlastáš**!*

- **Celkové přeformulování –** tato metoda se používá především u překladu frazeologismů, kdy doslovný překlad nemůže být čtenářem správně pochopen, a proto se frazeologismus výchozího jazyka překládá vhodným frazeologismem cílového jazyka.
  Př. *Магазин недалеко, **рукой подать**. – Obchod je nedaleko, **co by kamenem dohodil**.*

2 ODBORNÝ STYL A SPECIFIKA JEHO PŘEKLADU

2.1 CHARAKTERISTIKA ODBORNÉHO STYLU

Odborný styl je jedním z pěti funkčních stylů. Jeho historie sahá až do období starověkého Řecka a Říma, kde byl jeho úkolem rozvoj vědy. V Rusku se odborný styl objevuje až za vlády Petra Velikého. V této době vzniká díky M. V. Lomonosovovi ruská terminologie a zakládá se akademie věd. Konečnou podobu získal odborný styl až ve druhé polovině devatenáctého století. Dnes dochází k přejímání odborných výrazů a terminologie z jiných jazyků, především pak z jazyka anglického. (Kapitánová, 2013)

Jak uvádí O. A. Krylova, „научный стиль служит целям общения в области науки. Он бытует в специальной научной литературе (научные статьи, монографии, диссертационные работыэ, в лекциях и докладах на научные темы. Таким образом научный стиль реализуется и в письменной, и в устной форме речи.“ (Крылова, 1979: 101)

„Cílem odborného textu je podat přesnou, jasnou a relativně úplnou informaci, která má jisté vnitřní logické uspořádání a je zaměřena na pojmovou stránku sdělení.“ (Knittlová, 2010: 206)

Typickými znaky odborného stylu jsou (Knittlová, 2010: 206):

- písemné zpracování (i v případech, kdy je text čten, bývá předem pečlivě připravován)
- forma monologu
- adresátem je veřejnost
- přesnost vyjadřování
- srozumitelnost a odbornost.

Jak uvádí J. Hubáček (1987: 60), můžeme odborný styl dále rozdělit na styl teoretický, praktický a popularizační:

- **Styl teoretický** – označován také jako styl vědecký nebo naučný je stylem odborných studií, vědeckých článků apod. Cílem textů napsaných v tomto stylu je přispívat k teoretickému rozvoji vědních oborů. Základním znakem je přesnost, jednoznačnost a dokonalá propracovanost větné stavby. Velmi často se zde také využívá vědecká terminologie.
- **Styl praktický** – nazýván také stylem pracovním se využívá v úřední nebo obchodní sféře. Typickými znaky jsou věcnost, přehlednost a stručnost vyjadřování, které napomáhají k rychlejšímu a snadnějšímu zpracování obsahu sdělení. Užívá se mnoho terminologie a ustálených slovních spojení (především v obchodní korespondenci).
- **Styl popularizační** – neboli také styl populárně odborný je odborným stylem, který má za úkol šířit výsledky vědeckého poznání laické veřejnosti. Ve srovnání s předchozími dvěma styly je nejvíce uvolněný a klade nejnižší nároky na přesnost vyjadřování. Odborné termíny se využívají v mnohem menší míře a často jsou doplňovány zjednodušeným vysvětlením.

2.2 SPECIFICKÉ RYSY PŘEKLADU ODBORNÉHO TEXTU

Na první pohled se může zdát, že překlad textu odborného stylu je ve srovnání s překladem textu jiných stylů o něco jednodušší. Jak však uvádí D. Knittlová (2010: 203), „jednoduchost jazyka odborného stylu je jen zdánlivá, odborný text je daleko méně dostupný a srozumitelný než text krásné literatury. Překlad odborného textu vyžaduje stejně dokonalou znalost obou jazyků jako překlad beletrie, navíc klade na překladatele nároky, pokud jde o obsah – překladatel odborného stylu musí mít nutně alespoň základní vědomosti v oboru, z něhož překládá.“ Podle názoru D. Knittlové je toho jasným důkazem také fakt, že se překladatelé odborného stylu věnují vždy pouze překladům konkrétního oboru, např. překladu textů z oboru medicíny, těžkého průmyslu apod.

Souhlasíme také s názorem D. Knittlové (2010: 203), že pro překladatele odborného stylu je velice důležitá úzká spolupráce s odborníkem v daném odvětví. Časté konzultace

a bližší vysvětlení překládané problematiky považujeme za neoddělitelnou součást práce překladatele odborného textu.

Jak uvádí Hanáková (Hanáková, 1990, cit. dle Knittlová, 2010: 204), dochází při překladu odborného textu k dvěma extrémům: 1) přílišný důraz na znalost výchozího a cílového jazyka, jehož se dopouštějí především filologové a 2) důraz na zdatnost v daném oboru, ke které tíhnou odborní konzultanti, kteří usilují především o věcnou správnost a o dokonalé přeložení termínů a překladatelovu snahu o stylistickou úpravu textu považují mnohdy za zbytečnou. Jak však Hanáková podotýká, „i ten nejexaktnější vědecký text je nejen nositelem informace, ale i estetična“. (Hanáková, 1990, cit. dle Knittlová, 2010: 204)

Na první pohled by se mohlo zdát, že se překladatel odborného stylu nemusí potýkat s lexikálními problémy překladu. Termíny jednoduše zaměňuje za ekvivalentní termíny v jazyce cílovém. I zde však můžeme narazit na řadu jazykových odlišností. Konkrétnímu termínu ve výchozím jazyce totiž může odpovídat hned několik termínů v jazyce cílovém (například při podrobnějším členění apod.). V takovýchto situacích je opět naprosto nezbytná konzultace s odborníkem v dané oblasti. (Knittlová, 2010: 205)

2.2.1 PROBLEMATIKA PŘEKLADU TERMÍNŮ

Pojem „termín“ popisuje L. L. Něljubin jako „слово или словосочетание, принятое для точного выражения специального понятия или обозначения специального предмета в той или иной области знаний. Термины отличаются от слов обиходной речи четкой семантической очерченностью границ и специфичностью выражаемых понятий.“ (Нелюбин, 2009: 108)

Jak tvrdí D. E. Rozental´ (Розенталь, 1987: 35), termíny zabírají v odborném textu okolo 15-25%, proto je nezbytné se při překladu odborného textu problematice překladu termínů hlouběji věnovat.

Ideálním překladovým řešením, jak uvádí M. Mucala (1953: 210) je odborné termíny nepřekládat, nýbrž pro ně vyhladat odpovídající termín v cílovém jazyce. Obtíže činí

termíny, jež mají ve výchozím a cílovém jazyce vzájemně jiný rozsah nebo obsah. Pak je nezbytné zohledňovat kontext v širším slova smyslu.

Termíny obecně lze dělit podle různých příznaků. Základní dělení uvádí Z. Vychodilová (Vychodilová, 2013: 65):

- Простые термины-слова – *делитель, пересортица, глоссематика,..*
- Сокращенные термины – *вт (ватт), МБ (магнитный барабан),...*
- Сложные термины – *обществоведение, биосфера,...*
- Сложносокращенные термины – *капвложения,...*
- Многословные термины – *нерв глазной, мениск суставной,...*

Jiné dělení nabízí L. L. Něljubin, který termíny dělí do tří skupin podle náročnosti na pochopení a překlad. (Нелюбин, 2009: 110-112):

- Termíny, které označují cizí reálie, které však zároveň můžeme najít i v Rusku – např. *field hospital – полевой госпиталь*
- Termíny, které označují cizí reálie, které se v Rusku nevyskytují, ale v ruském jazyce existuje vhodný ekvivalent – např. *National Guard – национальная гвардия*
- Termíny, které označují cizí reálie, které se v Rusku nevyskytují ani nemají vhodný ekvivalent v ruské terminologii – tyto termíny jsou pro překladatele z hlediska jeho práce nejnáročnější. Nejčastější metodou překladu takovýchto termínů je explikace (např. *grand time – время нахождения самолета на старте*), částečná nebo úplná transliterace (např. *master sergeant – мастер-сержант*) nebo transkripce (např. *captain – кептен*).

3 FARMACEUTICKÝ PRŮMYSL

Jak uvádí D. Broncová (2003: 9), pochází samotné slovo farmacie z řeckého označení jedovaté či léčivé látky nebo kouzelného prostředku „farmakon“. Farmacie se pak, jak ji známe v dnešní době, zabývá hledáním nových léčivých látek, vývojem léčiv, výrobou nebo kontrolou jakosti a účinnosti.

"Farmacie je společenský systém, který je, stejně jako lékařství, součástí zdravotnictví a jeho úkolem je podílet se na péči o zdraví obyvatelstva, přičemž v systému péče o zdraví plní specifickou funkci - zabezpečení léčivy a léčivými přípravky, bez nichž není možná jakákoliv léčba." (Dohnal, 2014: 9) F. Dohnal dále uvádí, že více než 90% léčebných postupů vyžaduje nasazení léčiv.

Abychom se dále mohli zabývat historií vývoje farmaceutického průmyslu, vysvětlíme si některé ze základních pojmů, které se ve farmaceutickém odvětví často používají:

- **Účinná látka** (www3) – neboli také léčivá látka je „látka, která je nositelem vlastních účinků léku. Bývá uváděna jako podtitul obchodního názvu léku. Lék obvykle obsahuje vedle vlastních účinných látek i pomocné látky zpracované do lékové formy.“

- **Pomocná látka** (www4) - Pomocné látky nemají žádný léčebný účinek a jejich hlavní funkcí je umožnit nebo usnadnit výrobu, přípravu, uchovávání a podávání léků. Zároveň svými vlastnostmi mohou příznivě ovlivnit např. rozpad tablety v organismu, pozvolné uvolňování léčivé látky apod. Pomocné látky mají své specifické názvy podle jejich funkce. Mezi ty základní patří:
    - plniva - látky, které pomáhají doplnit objem
    - pojiva - spojují léčivou látku s plnivy
    - kluzné látky - zamezují lepení tabletové směsi na tabletovacím lisu
    - rozvolňovadla - umožňují rozpad tablety v organismu
    - barviva - zajišťují estetický vzhled léku a zároveň tak zajišťují identifikaci léku

- rozpouštědla - umožňují rozpouštění léčivé látky
- protimikrobiální látky - zabraňují množení a růst mikroorganismů
- chuťová a čichová korigencia – „tlumí“ nepříjemnou chuť či vůni léčivé látky

- **Léková forma** (www2) – „konkrétní podoba léčivého přípravku, tedy jeho fyzikální, chemická a tvarová charakteristika. Rozlišujeme lékové formy tuhé (např. tablety, tobolka), tekuté (např. kloktadla, kapky, sirupy, injekce) a polotuhé (např. masti, gely). Jiné rozlišení může být podle způsobu a místa aplikace (např. perorální – užívané ústy, rektální – aplikované do konečníku, vaginální – aplikované do pochvy, topické – aplikované místně aj.).“

- **Lékopis** (www1) – Státní úřad pro kontrolu léčiv (SÚKL) přesně definuje pojem lékopis slovy: „Lékopis je základní farmaceutické dílo normativního charakteru, které přispívá k zajištění bezpečných, účinných a jakostních léčiv. Za správnost textů lékopisu odpovídá Lékopisná komise Ministerstva zdravotnictví České republiky, která spolupracuje s Evropskou lékopisnou komisí, jejímž členem je Česká republika od roku 1998.“

Farmacie jako taková je samozřejmě úzce spjata se zdravotnictvím. Hlavním úkolem farmaceutů je vyhledání léčivé látky, která se následně přetváří na léčivý přípravek a ten je lékařem nebo jiným zdravotníkem nebo lékárníkem podán ve vhodném množství a s potřebnou informací pacientovi, v jehož organismu působí jako lék.

Farmacie existuje v podstatě stejně dlouho, jako existuje člověk sám. Jak se můžeme dočíst v knize D. Broncové (2003: 11), lidé se již odpradávna snažili nejdříve metodou pokus omyl zmírnit projevy své nemoci. Původně své poznatky ohledně příčiny nemocí, jejich průběhu a možnosti léčby získával každý jednotlivec sám. Později se tyto vědomosti soustředily do rukou odborníků. Šlo především o léčitele, šamany nebo kněží, kteří si své zkušenosti předávali z generace na generaci.

3.1 VÝVOJ V ČESKÝCH ZEMÍCH

Na českou farmaceutickou výrobu měl tradičně největší vliv německý průmysl. Právě Německo bylo před 1. světovou válkou největší vývozcem léčiv a produkovalo až pětinu celosvětové výroby. Válka toto prvenství změnila a do pomyslného čela producentů léčiv se dostaly Spojené státy americké. Právě ale kvůli potížím německého farmaceutického průmyslu se snažili tamní výrobci o to více proniknout do zemí s méně vyvinutým chemickým průmyslem, jako byla např. i tehdejší Československá republika. ČSR zaplavila vlna propagace německých léčiv, ale také výrobků švýcarského a francouzského průmyslu. Důvodem byl především také fakt, že naše cla byla ve srovnání s vyspělejšími státy až několikanásobně nižší. (Broncová, 2003: str. 63)

Druhá světová válka znamenala nejen pro český farmaceutický průmysl určitou stagnaci. Důvodem byl hlavně citelný nedostatek surovin nezbytných pro výrobu léčiv. Především šlo o nedostatek jódu, který byl nahrazován jinými roztoky. Na některé látky byla zavedena speciální cenová přirážka. Rok 1940 pak znamenal zavedení přídělového hospodářství s oleji, tuky, cukry, lihem a poté i většinou léčivých látek. (Broncová, 2003: str. 73)

Konec druhé světové války přinesl mimo jiné i informaci o znárodnění tzv. klíčového průmyslu. Majitelé farmaceutických fabrik sepsali tehdejšímu ministrovi průmyslu petici se souhrnem důkazů a námitek, ve které se snažili ministra přesvědčit, že farmaceutický průmysl není průmyslem klíčovým. Dále žádali, aby byla výroba léčiv předána do rukou ministerstva zdravotnictví, aby byl vydán zákon o výrobě a distribuci léčiv nebo aby byl zřízen výzkumný farmaceutický ústav. Všechny tyto návrhy byly realizovány, nicméně až o nějakou dobu později. Mezitím totiž došlo 28. října 1945 ke znárodnění všech podniků, které měly více než 50 zaměstnanců, a proto další debaty o tom, zda je farmaceutický průmysl průmyslem klíčovým či nikoliv, neměly valný smysl. Farmaceutické podniky byly sdruženy pod organizaci, která dostala název Spojené farmaceutické závody (SFZ, později SPOFA). (Broncová, 2003: str. 77-78)

V roce 1948 proběhla druhá vlna znárodnění, která se v Česku dotkla 137 výroben léčiv. 42 z nich bylo znárodněno a zařazeno do Spojených farmaceutických závodů a zbylé,

především menší továrny, byly zrušeny úplně. Likvidace menších továren trvala ještě několik let a výroba léčiv se čím dál tím více soustřeďovala pouze do několika velkých fabrik. (Broncová, 2003: str. 78)

Co se objemu výroby týče, docházelo, i přes zjevnou neefektivitu práce, k neustálému růstu produkce. Například v roce 1960 se v Česku vyrábělo 540 léčivých přípravků a zaváděly se stále nové. Vývoz léčivých přípravků byl také vysoký. V sedmdesátých letech byla asi třetina vyrobených léčiv vyvážena do zahraničí. Na západ se vyvážely pouze léčivé látky a o hotové lékové přípravky západní země nejevily zájem, což však vyvažoval zájem ze strany socialistických zemí, především SSSR, které kupovaly velké množství našich léčiv. (Broncová, 2003: str. 81)

Do roku 1989 nejevily západní farmaceutické firmy valný zájem o československý farmaceutický trh především z důvodu přísného rozhodování dovozní komise a limitovaného celkového objemu dovážených surovin. Český trh se tedy spoléhal na vlastní zdroje nebo zdroje ostatních zemí RVHP. Rok 1989 však znamenal zásadní změnu a zahraniční firmy se snažily o co nejrychlejší proniknutí na náš trh. Prudce narůstal jak počet přihlášek k registraci léčiv, tak i sortiment léčivých přípravků. Uvolnění trhu vedlo také ke zvyšování technologické úrovně zavedením správné výrobní praxe (good manufacturing practise), zvýšení produktivity práce nebo strmému rozvoji marketingu u tuzemských výrobců. (Broncová, 2003: str. 148)

V devadesátých letech proběhla druhá vlna kupónové privatizace, do které spadaly i státní farmaceutické podniky. Státní podniky se začaly transformovat na akciové společnosti. Pro tento krok bylo nezbytné najít strategického partnera, který by vložil do daného podniku finanční prostředky a tím umožnil jeho rekonstrukci a rozvoj. Tímto procesem si prošel např. státní podnik GALENA, který byl koupen americkou společností IVAX CORPORATION. (Dohnal, 2014: 89)

Brzy vznikla také potřeba vytvoření profesních sdružení, které by zastupovaly a reprezentovaly farmaceutický průmysl. Tak vznikla v r. 2001 Česká asociace farmaceutických firem, která hájí a podporuje zájmy všech členů a dále je otevřena pro

všechny farmaceutické společnosti, působící na území ČR. (Broncová, 2003: str. 148-149)

Jedním ze základních úkolů během procesu rekonstrukce bylo dosažení úrovně pro splnění kritérií správné výrobní praxe (good manufacturing practise). Šlo o náročný proces, který si vyžádal značnou částku peněz, v současné době však můžeme konstatovat, že všechny farmaceutické společnosti v ČR splňují kritéria SVP i legislativy EU. (Dohnal, 2014: 89)

3.2 FARMACEUTICKÝ PRŮMYSL V RUSKU

Počátky vývoje farmaceutického průmyslu v Rusku se nijak výrazně nelišily od vývoje v Evropě. Zpočátku se léčivé přípravky vyráběly přímo v lékárnách a majitelé pouze nakupovali potřebné ingredience. Kontrolní funkci v té době plnil v Rusku stát. Čím více však rostl počet lékáren, tím víc bylo jasné, že bude potřeba vytvořit jasná a jednotná pravidla. To vedlo ke vzniku prvního ruského dokumentu o farmacii – Lékárenské ústavy (1789). (Trofimova, 2014)

Na počátku 20. století fungovalo v Rusku okolo 5000 lékáren a navíc 700 tzv. „lékárenských obchodů“. V roce 1918 však došlo ke znárodnění lékáren a více než 70 let pak byla farmaceutická distribuce regulována státem. (Trofimova, 2014)

Kvůli velkému nedostatku léčiv mělo farmaceutické odvětví ve své činnosti, ve srovnání s ostatními druhy průmyslu, relativní volnost. Nicméně zásobování léků v té době zajišťovaly pouze dvě společnosti - Farmtrest, který se věnoval především domácím léčivům a Gosmedtorg, který měl „na starost“ import zahraničních přípravků. V r. 1925 se tyto dvě společnosti spojily pod názvem „Gosmedpromtorg“. (Trofimova, 2014)

I přes relativní volnost farmaceutického sektoru však jeho finanční situace nebyla nijak uspokojivá. Jak uvádí A. P. Meškovskij a kol., byl v době SSSR hlavní problém farmaceutického odvětví v tom, že byly ceny za léčivé přípravky uměle udržovány na velmi nízké ceně. To vedlo k téměř nulové rentabilitě a tedy nedostatku vlastních financí

k rozvoji a modernizaci. Farmaceutický sektor byl závislý na státním rozpočtu, který ani zdaleka nepokrýval jeho potřeby na vývoj a výzkum. (A. P. Meškovskij a kol., 2015)

Situace ve farmaceutickém průmyslu se nijak dramaticky neměnila, až do rozpadu SSSR.

V roce 1992 byl, už tak téměř nefungující systém, v podstatě zrušen. Prvním krokem k zásadní změně bylo Nařízení ministerstva zdravotnictví č. 42, které přiznává všem lékárnám status právnických osob. V průběhu roku 1992 se většina velkých lékárenských zařízení, všechny sklady a místní farmaceutické výrobny stali samostatnými podnikatelskými subjekty. (Trofimova, 2014)

Hlavními distributory byli v 90. letech firmy FarmTamda 77, Chiton, Protek nebo Biotechnotronik. Tito dodavatelé nabízeli širokou škálu léčivých přípravků, byli schopni garantovat termín dodání zboží a to vše při relativně nízkých cenách. Množství druhů léčiv se v tu dobu pohybovalo kolem 1500-5000 typů. Podíl tuzemské výroby činil kolem 20-50%. (Trofimova, 2014)

V roce 1994 se poprvé uskutečnila konference Adama Smitha se zaměřením na farmaceutický průmysl. V té době začínali představitelé světového farmaceutického průmyslu uvažovat o aktivním vstupu na ruský farmaceutický trh. V roce 2014 oslavila již 20. výročí a může se chlubit vysokou prestiží. Na této každoroční konferenci jsou nejen shrnuty aktuální informace o situaci farmaceutického trhu v Rusku, ale i rozebírány další perspektivy a možnosti jeho budoucího rozvoje. (Trofimova, 2014)

V 90. letech byla konference víceméně jediným místem, kde se formovaly představy o tom, co vůbec je ruský farmaceutický trh, jaké jsou jeho perspektivy a koho je na něm možné potkat. Hlavními účastníky konference byli v té době zastupitelé zahraničních firem. Za ruskou stranu se účastnily především distributorské firmy, ale také výrobci léčivých přípravků nebo zástupci ministerstva zdravotnictví. (Trofimova, 2014)

Konference v roce 2009 se celkově úplně lišila od všech předchozích ročníků. Důvodem byla světová krize, která měla v té době již dopad na všechny účastníky konference. Ruský farmaceutický trh se však do této krize stal nejen stabilním, ale díky podpory státního financování i jedním z nejaktivněji se rozvíjejících farmaceutických trhů vůbec.

V době konference byla situace na ruském farmaceutickém trhu stejná, ne-li lepší než v některých západních zemích. (Trofimova, 2014)

Hlavním tématem konference v roce 2014 bylo zpomalení ruské ekonomiky a jeho vliv na rozvoj farmaceutického odvětví. I přes veškeré snahy účastníků nevyjadřovat se k současné politické situaci mezi západními zeměmi a RF se téma sankcí USA a EU proti Rusku odráželo v projevu téměř každého vystupujícího. Všechny mezinárodní společnosti, které jsou součástí Mezinárodní asociace farmaceutických společností se však shodly na tom, že se nechystají z Ruska odejít a dále plánují do ruského farmaceutického odvětví investovat. Mezinárodní firmy splnily své sliby z roku 2009 a investovaly do rozvoje farmaceutického průmyslu na teritoriu Ruské federace již více než 1,6 miliard dolarů. Čelní představitelé těchto firem oficiálně potvrdili svůj plán neopouštět ruský trh a překonat jakékoliv překážky. (Trofimova, 2014)

PRAKTICKÁ ČÁST

4 PŘEKLAD PREZENTACE SPOLEČNOSTI IMCOPHARMA A.S.

История компании

История компании АО «ИМКоФарма» начинается с открытия бизнеса Ивана Микеша - как физического лица - в 1995 году под названием «IMC» («Ivan Mikeš Company»). Компания с самого своего начала ориентировалась особенно на вывоз, а именно вывоз в страны СНГ.

В начале существования направление деятельности компании было более широким, но с 2000 года компания стала ориентироваться на фарамацевтическую отрасль. Главным импульсом для этого послужило начало сотрудничества с компанией АО «Инфузиа», завод Хоржатев - в то время самым значительным производителем инфузионных растворов в Чешской Республике, имеющим самую большую традицию разработок и производства инфузионных растворов.

Компания АО «Инфузиа», завод Хоржатев производила широкий диапозон инфузийных растворов - начиная с основных (кристаллоиндых растворов), сквозь (в то время современные) кровезаменители (коллоидные растворы), изготовляемые на основе декстрана 40 и декстрана 70 (например «Тенситон»), вплоть до сложных растворов парентерального питания - растворы аминокислоты (например, комплексная серия «Неонутрин») и жировые эмульсии (например, «Нутралипиды»). Сотрудничество обеих фирм длилось почти 7 лет (2000-2006) и стало началом долгосрочного направления и специализации компании «ИМК» на фармацевтическую отрасль.

Компания «ИМК» в то время преобразовалась в Акционерное общество «ИМК Острава» (2001). Основой этого бизнеса была "поддержка" местных фармацевтических производителей с помощью поставок действующих веществ и предостовления ноу-хау для производства лекартсв. Дело в том, что во многих странах СНГ дают в тендерах предпочтение лекарствам местных производителей перед импортными лекарственными средствами. Данная стратегия гораздо лучше обеспечивает долгосрочную перспективу поставок, чем поставки отделных

лекарственных средств, которые местные производители (с помощью государства = предпочтение) стараются заменить. Таким образом, «ИМК Острава» стала постепенно дистрибутором действующих веществ и фармацевтических субстанций, с первичным направлением своей деятельности на местных производителей инфузинных растворов, в странах СНГ. Далее компания «ИМК Острава» стала важным экспортером инфузионных растворов фирмы АО «Инфузиа», завод Хоржатев, а именно в страны ФРГ, Словакия, Литва, Латвия, Беларусь, РФ и Украина. В то время «Имкофарма» помогала работать над получением регистраций («Marketing Authorization») для 53 образцов готовых лекарственных средств (инфузионных растворов) в отдельных странах СНГ, и большинство из них так и получилось вывозить в данные страны. Лучших результатов, относительно продаж, достигла современная серия аминорастворов, под названием «Неонутрин» (5%, 10%, 15%), которая достигла высоких успехов, особенно, в странах Беларусь и РФ. Серия продуктов «Неутрин», в то время, в данных странах успешно конкурировала продуктам крупнейших мировых лидеров на фармацевтическом рынке, как например, компаниям «Fresenius Medical Care», «Б. Браун» или «Берлин Хеми».

Сотрудничество с компанией «Инфузиа» закончилось в 2006-ом году, когда ее купил немецкий концерн «Fresenius», производящий конкурентное портфолио парентеральных растворов аминокислот. Новый владелец прекратил производство инфузионных растворов, продал оборудование и весь завод перестроил под производство мешков для крови.

Несмотря на это, сотрудничество с чешской производственной фармацевтической компанией «Инфузиа» стало важным переломом в направлении деятельности компании «ИМК Острава». Компания получила большой опыт в областях финансирования, регистрации и дистрибуции действующих веществ и лекарственных средств во всей Европе и уже во время сотрудничества с «Инфузией» начала регулярно отправлять поставки качественных действующих веществ (европейского происхождения) для местных производителей инфузионных растворов в странах СНГ.

Таким образом, компания АО «ИМК Острава» начала строить свою позицию на фармацевтическом рынке в странах СНГ. План был основан на высоком качестве услуг и продуктах европейского происхождения, соответствующих самым строгим требованиям европейского фармацевтического законодательства.

В результате коллапсиса главного (украинского) рынка компания была вынуждена в 2007-ом году временно прекратить свою деятельность. Однако, 10 месяцев спустя компания деятельность успешно возобновила под названием ООО «ИМКоФарма».

Современность

Компания АО «ИМКоФарма» возникла в 2008-ом году и ее владелец и первые сотрудники исходили из своего предыдущего опыта в сфере международной торговли, маркетинга и экспорта. Основной деятельностью компании является трансфер лекарств, действующих и вспомогательных веществ, фармацевтических технологий и обеспечение контрактного производства из стран ЕС в страны бывшего СССР (Российская Федерация, Беларусь, Украина, Казахстан, Узбекистан, Армения, Грузия, Кыргыстан, Таджикистан, Молдова, Азербайджан, Туркменистан). Компания «ИМКоФарма» однозначно направленна на экспорт, в особенности на рынок стран СНГ. В настоящее время розвивает коммерческую деятельность также на рынке Чешской Республики.

Компания «ИМКоФарма» предлагает своим партнерам широкое портфолио действующих и вспомогательных веществ, готовых лекарственных форм, посреднические услиги в процессе оформления контрактного производства, трансфер фармацевтических технологий, инновационное решение в зависимости от потребности клиента и большое количество других услуг.

О том, что компания в данных проектах успешна, свидетельствуют не только экономические результаты, но также подписанные и реализированные контракты и сотрудничество с рядом престижных научно-производственных субъектов в ЕС. Следующим свидетельством является интерес потребителей, которые состовляют

исключительно производственные фармацевтические заводы с очень крупными научно-исследовательными центрами.

Структура собственности с начала деятельности компании не изменилась. Компания является 100% имуществом гражданки Чешской Республики - Габриелы Микешовой и в ближайшее время владелец не планирует никаких изменений.

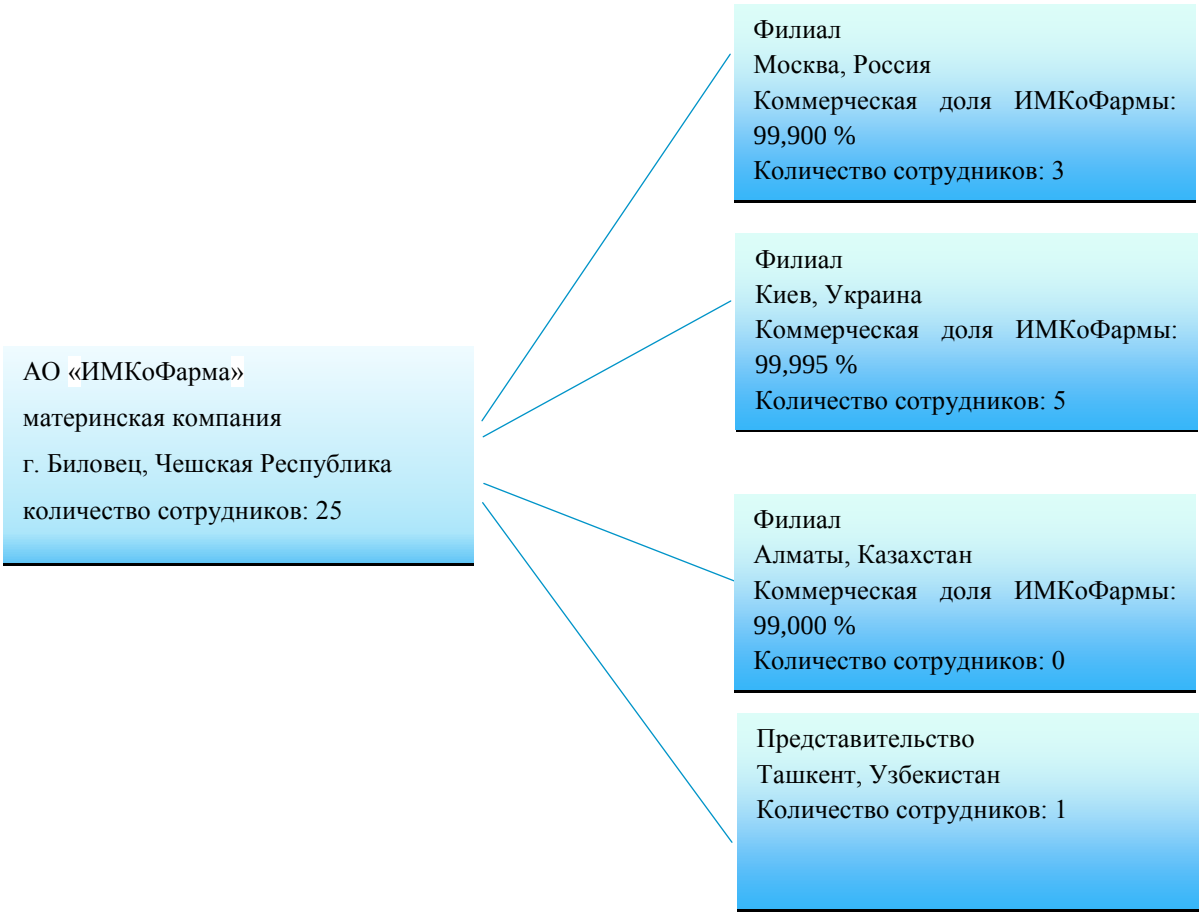
С начала 2014-ого года штаб-квартира компании «ИМКоФарма» находится в недавно отреставрированном административно-дистрибьюторском центре в г. Биловец. На территории фирмы находится также один фармацевтический склад с действующей фармацевтической лицензией для дистрибуции лекарственных средств, действующих и вспомогательных веществ. Частью компании является также завод, занимающийся производством шоколада высокого качества, целью которого является продолжение традиции периода Первой Чехословацкой Республики, когда шоколад производился непосредственно из бобов какао. В 2014-ом году компания хочет сосредоточиться на ввод в эксплуатацию производства целого ряда шоколадных изделий.

Компания дает работу, с одной стороны, квалифицированным специалистам в отделе продаж, которые помогают экономическому росту фирмы и, с другой стороны, фармацевтическим и химическим специалистам, которые занимаются в отделах стратегического развития и научно-исследовательских работ.

Структура компании

Компания «ИМКоФарма» имеет в настоящее время филиалы в Москве (Россия), в Киеве (Украина), в Алматы (Казахстан) и представительство в Ташкенте (Узбекистан).

Схематическое изображение организационной структуры компании АО «ИМКоФарма», ее филиалов и представительства:



Значительные мероприятия компании

Компания АО «ИМКоФарма» постоянно расширяет свою деятельность в области поддержки развития бизнеса и своего имиджа на мировом фармацевтическом рынке. В 2013-ом году компания принимала участие на двух крупнейших и важнейших фармацевтических выставках, а именно на «SPhI Санкт-Петербург» (Россия) и на выставке «Фарматех» в Москве (Россия). Компания в области выставок и ярмарок активно сотрудничает с организацией «Czech Trade» - чешским агентством поддержки торговли. К значительным мероприятиям 2013-го года относится также участие «ИМКоФармы» на выставке «SPhI Frankfurt» в Германии.

«ИМКоФарма» организует для своих партнеров в странах СНГ специализированные семинары, которые расширяют знания участников о специальных темах и информируют о технологических методах производства лекарств или о действующих или вспомогательных веществах избранных фармацевтических компаний. Данные семинары компания «ИМКоФарма» организует, главным образом, вместе с представителями крупных поставщиков и их профессионально подготовленными сотрудниками.

Компания принимает участие также на B2B конференциях в ЕС, как, например, «PharmaVenue» или «euroPLX», на которых ищет новые иновационные проекты и устанавливает новые деловые отношения.

Участие в конкурсах:

«ИМКоФарма» уже не первый раз принимала участие в конкурсе «Export prize DHL Unicredit» и в 2013-ом году заняла 4-ое место в категории малых компаний. В конкурсе «Экспортер 2013 года» «ИМКоФарма» заняла 5-ое место в категории средних экспортеров с наибольшим ростом экспорта в период 2011-2012 годов. Данный успех тоже свидетельствует о том, что компания, хотя и маленькая, обладает большим потенциалом экспорта и роста.

Сотрудничество с научно-исследовательскими организациями:

Компании АО «ИМКоФарма» гордится серьезными и надежными отношениями со своими деловыми партнерами. Долгосрочные отношения и понимание деловых партнеров, их сильной стороны и потенциала развития создают основное богатство компании.

Главными деловыми партнерами компании «ИМКоФарма» являются важные производственные фармацевтические компании, как в Европе, так и в странах СНГ. Транснациональное сотрудничество является результатом долгосрочной и целеустремленной работы менеджеров компании «ИМКоФарма».

У компании АО «ИМКоФарма» и ее важных партнеров в настоящее время подписано несколько договоров на долгосрочные проекты:

Деловые партнеры	Страна	Проект
iMAX	Ирландия	Иогексол
Vilana	Россия	Иогексол, пропофол
Corden Pharma	Германия	Пропофол
Neogen	Бельгия	Парацетамол
Rivopharm	Швейцария	Бисопролол
Pharmacosmos	Дания	Декстран 40, 60, 70
Serumwerk	Германия	ГЕК, Желатин, Инфукол
Salinen	Австрия	Натрия хлорид Pharmasal
Westpharma	Германия	INSOCAP
Jurabek	Узбекистан	Аминокислоты, Парацетамол
Roquette	Франция	API, Вспомогательные вещества

Компании «ИМКоФарма» также долгосрочно сотрудничает с научно-исследовательскми организациями в Чешской Республике:

Фармацевтический факультет «Ветеринарного фармацевтического университета Брно» - предметом сотрудничества является разработка специальных исследований на основе заданий «ИМКоФармы».

Кластер "МедХемБио" - «ИМКоФарма» является членом кластера "МедХемБио", целью которого является помощь развитию медицинской химии и химической биологии.

«Ассоциация научно-исследовательских организаций» - «ИМКоФарма» является членом данной ассоциации - добровольным объединением юридических и физических лиц. «Ассоциация научно-исследовательских организаций» защищает интересы прежде всего тех субъектов, результаты научной и исследовательской деятельности которых в значительной степени коммерчески используются.

Инвестиционная деятельность:

АО «ИМКоФарма», в течение прошлого года, вложила деньги в покупку и реконструкцию здания в городе Биловец, которое стало новым дистрибуторским и

административным центром компании. На территории находится один фармацевтический склад с действующей фармацевтической лицензией для дистрибьюции лекарственных средств, действующих и вспомогательных веществ.

Человеческие ресурсы:

Компания «ИМКоФарма» действует в сфере фармацевтики, в которой отдельные проекты типичны своим долгосрочным характером. Над одним проектом работают несколько месяцев или даже лет, и по-этому компания дает предпочтение людям, заинтересованным в долгосрочном сотрудничестве. Компания вкладывает деньги в развитие языковых способностей сотрудников, организует тренинги, семинары, далее компания делает акцент на высоком качестве технологического оснащения и предоставляет своим сотрудникам соответствующее техническое оборудование для их, часто непростой, работы, которая нуждается в проведении частых командировок.

Как отмечается в нижеприведенной табличке, в году возникновения компании, у нее были только три сотрудника. Со временем штатная структура компании увеличалась и в соответствии со стратегическим планом роста компании, что будет и дальше увеличиваться.

Количество сотрудников компании АО «ИМКоФарма» в 2008 - 2014

Структура образованности сотрудников

Как уже выше отмечалось, компания дает работу большому количеству специалистов по продажам и специалистов в сфере фармацевтики и химии. Следующая табличка показывает долю сотрудников с высшим образованием в общей структуре персонала компании «ИМКоФарма». Данный показатель дает сигнал того, что для систематической работы над специализированными инновационными проектами компания обладает достаточным количеством высококвалифицированных сотрудников.

Компания «ИМКоФарма» постоянно вкладывает деньги в развитие квалификации своих сотрудников. Она знает потенциал своих сотрудников и понимает, что квалифиакцию нужно все время повышать. В 2013 году компания вложила 155 тысяч крон в образование своих сотрудников.

Оценка и мотивация сотрудников является предметом обсуждения при составлении ежегодных дополнительных соглашений к трудовым договорам и исчислениям заработной платы, в которых оценка работы за истекший период

отражается в размере выплачиваемой подвижной части зарплаты. За данной оценкой каждый квартал наблюдается. В 2013 году компания израсходовала 8 852 000 крон на заработные платы для своих сотрудников.

Будущее компании

Динамическое развитие компании должно быть основано на постоянном расширении качества предоставляемых услуг, постоянных инновациях портфолио продуктов, технического и технологического оборудования компании, но также очень важны поиски новых коммерческих партнеров. Одним из способов расширения портфолио деловых партнеров является укрепление и расширение присутствия компании и ее услуг на избранных международных рынках. Реализация этого шага нуждается в тщательной подготовке. Каждый неверный шаг может означать для компании потерю имиджа и долгосрочную потерю деловых партнеров в данном регионе.

В 2011 году АО «ИМКоФарма» открыла два филиала, в которых имеет контрольный пакет акций, а именно ООО «ИМКоФарма», с офисом в Украине

(Киев) и ООО «ИМКоФарма» с офисом в Казахстане (Алматы). В 2013 году компания АО «ИМКоФарма» открыла филиал в России (Москва), (контрольным пакетом акций обладает АО «ИМКоФарма») и представительства в других странах СНГ - в частности в Узбекистане и Белоруси. Данный рост сопровождался и набором соответствующего количества новых сотрудников, обеспечивающих работу новых филиалов и представительств. Компания «ИМКоФарма» и в дальнейшем планирует укреплять свою сеть филиалов или представительств и в других регионах СНГ и Украине. Т.е., помимо уже существующих субъектов в Украине, России и Узбекистане «ИМКоФарма» будет укреплять свою позицию в Казахстане, Белоруси, Грузии, Армении и в Туркменистане. Не в последнюю очередь компания «ИМКоФарма» планирует усилить свое присутствие в ЕС и основать новый филиал в ФРГ, как в одной из технологически более развитой стране. Целью является, помимо всего прочего, быть в непосредственном контакте с новейшей технологией и источниками информации.

Долгосрочной целью компании АО «ИМКоФарма» является создание трансевропейской фармацевтической компании, стабилизированной в облатях структуры, заявок и финансов, предоставляющей высокий стандарт услуг и обладающей всемирно значительной торговой позицией на рынках стран СНГ.

Для повышения качества своих услуг (дистрибьюторских, таможенных, логистичских) в Российской Федерации и азиатских регионах СНГ «ИМКоФарма» планирует построить логистический и технологический центр недалеко от г. Санкт-Петербург. Морские порты в окрестностях Санкт-Петербурга, хорошая связь Санкт-Петербурга со всеми значительными городами РФ (с помощью относительно неплохих скоростных автодорог, но гл.образом железных дорог) и связь с азиатскими странами СНГ являются хорошим предположением для повышения эффективности (скорости) и качества всего дистрибьюторского процесса.

ИСО 9001:2008 Система менеджмента качества

Внедрением стандарта в ежедневный ход предпиятия компании «ИМКоФарма» дает возможность наблюдать и управлять качеством по ходу всего процесса, что касается закупок, продаж лекарств и субстанций для фармацевтической индустрии, документов на регистрацию лекарственных средств и трансфера фармацевтических технологий.

ИСО 14001:2004 Система экологического управления

Внедрение стандарта ситемы экологического управления дает компании «ИМКоФарма» возможность наблюдать за эффективностью системы экологического управления.

OHSAS 18001:2007 - Система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья

Введенный стандарт дает компании «ИМКоФарма» возможность контролировать риски безопасности труда и защиту здоровья во время работы, повышать безопасность в предприятии и создавать безопасную среду для нынешних сотрудников и поставщиков.

AEO сертификат - Субъект экономической деятельности

Получение AEO сертификата упрощает компании таможенный процесс и обеспечивает ускоренный процесс въезда или выезда из/в зону свободной торговли ЕС.

GDP сертификат - Надлежащей дистрибьюторской практики

GDP - это система гарантии качества, включающая в себя требования по закупке, приему, хранению и вывозу лекарств, предназначенных к потреблению человеком. Сертификат подтверждает, что данный субъект исполняет обязанности и считается субъектом, выполняющим требования надлежащей дистрибьюторской практики, указанные в директиве 2001/83/EC, статья 83. Сертификат уделяется после проведения инспекции каждой складской позиции данного дистрибьютора отдельно.

4.1 KOMENTÁŘ K PŘEKLADU

4.1.1 LEXIKÁLNÍ TRANSFORMACE

Jak jsme uvedli již v teoretické části, mezi lexikální transformace řadíme transkripci, transliteraci, kalkování, konkretizaci a generalizaci. Během překladu prezentace jsme se v lexikální rovině setkali především s překladem termínů, překladem vlastních jmen a názvů nebo také s překladem zkratek. V následující podkapitole uvádíme, jakých lexikálních transformací jsme během překladu těchto jevů využili.

Překlad termínů

Jak již bylo zmíněno v teoretické části, terminologie je nedílnou součástí textu odborného stylu, a je tedy jasné, že i v našem překladu jsme narazili na řadu termínů, především z oblasti farmacie. Překlad termínů v naší prezentaci nebyl nikterak složitý. Všechny termíny v naší prezentaci mají své ruské ekvivalenty. Postupovali jsme tak, že jsme si překládaný termín vyhledali nejdříve v odborném slovníku a následně jsme ověřovali četnost užívání přeloženého výrazu pomocí internetového vyhledávače. Během překladu prezentace podniku jsme využívali především Česko-ruský odborný slovník z oblasti ekonomické, politické a právní (Csiriková, 2008) a také konzultace s rodilými mluvčími. Při překladu termínů jsme dospěli k závěru, že odborné termíny, jak

v hospodářské, tak ve farmaceutické sféře, se překládají převážně metodou **substituce**, tj. nahrazením termínu výchozího jazyka odpovídajícím termínem cílového jazyka. Srov. př.:

lékopis – фармакопея,
kontraindikace – противопоказание,
pomocná látka – вспомогательное вещество,
koloidní roztok – коллоидный раствор.

Ke stejnému závěru jsme dospěli i během vytváření farmaceutického a hospodářského glosáře, tedy že i v ukrajinském a anglickém jazyce existují k námi překládaným termínům vhodné ekvivalentní výrazy a tedy nejvhodnějším překladem se v těchto případech jevila metoda **substituce**. Srov. př.:
látka – вещество – substance – речовина,
škrob – крахмал – starch – крохмаль,
roztok – раствор – solution – розчин,
daň – налог – tax – податок,
dodavatel – поставщик – supplier – постачальник.

Drobný problém nastal při překladu termínu „*dceřiná společnost*“. Ačkoliv slovníky uvádějí jako vhodný a jediný správný překlad termín „*дочерняя компания*“ (Csiriková, 2008; Šroufková a kol., 2005) a námi oslovený konzultant (rodilý mluvčí) nám tuto skutečnost potvrdil, společnost IMCoPharma i všichni její zaměstnanci, ať už v ČR nebo v dceřiných společnostech v zemích SNS, používají výraz „*филиал*“, což v doslovném překladu znamená „*pobočka*“. Výraz „*филиал*“ používá společnost IMCoPharma i v oficiálních propagačních materiálech a na internetových stránkách, a proto jsme se při svém překladu rozhodli pro respektování tradičního výrazu daného podniku (tedy ne pro přesný jazykový ekvivalent, ale pro ekvivalent pragmatický).

Překlad vlastních jmen a názvů

Během překladu prezentace podniku IMCoPharma, a.s. jsme pochopitelně narazili i na řadu oficiálních názvů firem, institucí a podobně. Správný ekvivalent názvů firem, které mají své zastoupení i na ruském trhu, nebylo těžké dohledat na internetu, nejčastěji přímo na jejich oficiálních webových stránkách.

Nejčastěji jsou názvy firem, uvedené v naší prezentaci, překládány metodou **transkripce** nebo **transliterace**. Př.:

IMCoPharma – «ИМКоФарма»

Infuzia, a.s. – АО «Инфузиа»

B. Braun – «Б. Браун»

V prezentaci podniku jsme se však setkali i s názvy mezinárodních firem nebo konferencí, které v ruštině využívají metody překladové transformace **transplantace**, což znamená, že se název nijak neupravuje a je ponechán ve své originální podobě. Př.:

Společnost Fresenius Medical Care – Компания «Fresenius Medical Care»

*Společnost se účastní také B2B konferencí v EU, jako je **Pharmavenue** nebo **euroPLX**,… - Компания принимает участие также на B2B конференциях в ЕС, как, например, **«Pharmavenue»** или **«euroPLX»**…*

Metoda transplantace se hojně využívá také při překladu označení mezinárodních soutěží, např.:

*IMCoPharma se již poněkolikáté účastnila soutěže **Export Prize DHL Unicredit**. - «ИМКоФарма» уже не первый раз принимала участие в конкурсе «**Export Prize DHL Unicredit**».*

Během překladu jsme se setkali i se značným množstvím geografických vlastních názvů, především pak názvů států nebo měst. Při překladu názvu českých měst jsme využili metody překладové transformace, konkrétně **transkripce.** Př.:

Ostrava – Острава,

Bílovec – Биловец,

Brno – Брно.

Jediným problémem, se kterým jsme se během překladu geografických názvů setkali, bylo slovo **Bělorusko**. Otázka, zda by se měl název Běloruské republiky překládat jako „Белоруссия“ nebo „Беларусь“ (popř. „Республика Беларусь“), se vyskytla na počátku 90. let po rozpadu SSSR a spory ohledně správného užívání názvu se vedou dodnes. Jde o komplikovaný problém a obě varianty mají řadu zastánců i odpůrců, my jsme se však ve svém překladu přiklonili k názoru L. P. Krysina (Крысин, 2011), který ve svém dopise ze dne 22. 2. 2011 vyjádřil oficiální stanovisko Ústavu ruského jazyka V. V. Vinogradova Ruské akademie věd slovy „Оба наименования – «Белоруссия» и «Беларусь» – имеют право на существование и употребление в современном русском литературном языке. Однако эти наименования имеют разный функциональный статус: Беларусь, наряду с наименованием государства «Республика Беларусь», - официальное название государства, зафиксированное в дипломатических документах на русском языке. Следовательно, во всех официальных текстах можно рекомендовать употребление наименования «Беларусь» (или «Республика Беларусь»)... «Белоруссия» – неофициальное наименование. Оно употребляется преимущественно в бытовой сфере общения, и носители русского языка вправе использовать его в соответствующих ситуациях...“. (Крысин, 2011)

Tento překladový problém jsme tedy vyřešili takto:

*... měla největší úspěch především v **Bělorusku** a Ruské federaci.- ...достигла высоких успехов, особенно, в странах **Беларусь** и РФ.*

Překlad zkratek

V překládaném textu naší práce se objevilo několik zkratek, u kterých jsme se museli rozhodnout, jakým způsobem je přeložit. Zkratky obecně můžeme přeložit několika způsoby. Ať už transkripcí, transliterací, transplantací nebo rozepsáním celého názvu (tj. multiverbizací), což usnadňuje čtenáři překládaného textu pochopit obsah. Př.:

VFU Brno - «Ветеринарный фармацевтический университет Брно»

Ačkoliv jsme v internetových diskuzích rodilých mluvčích, studujících na VFU Brno, zaznamenali tuto zkratku v podobě „ВФУ“, došli jsme k závěru, že pro běžného ruského čtenáře by byla zkratka matoucí, a proto jsme se rozhodli v překladu ponechat celý název univerzity.

Srov. další př.:

MedChemBio - «МедХемБио»

V tomto případě jsme použili překladovou metodu **transkripce.** Pro tento postup jsme se rozhodli především proto, že společnost IMCoPharma sama tento název překládá pomocí transkripce.

GDP certifikát – GDP сертификат

AEO certifikát – AEO сертификат

Zde se jedná o původně anglické zkratky s významem „Good Distribution Practise“ a „Autorized Economic Operator“, které se nepřekládají ani do jednoho z našich jazyků, a proto jsme se je rozhodli i v překladu ponechat v originální podobě, tj. využít **transplantace**.

OHSAS 18001:2007 – OHSAS 18001:2007

Jedná se o mezinárodní certifikát týkající se bezpečnosti a ochrany zdraví. V běžné praxi se používá originální anglická zkratka, proto jsme i v našem překladu využili překladové metody **transplantace**.

ISO 14001:2004 – ИСО 14001:2004

Zde se jedná o mezinárodní normu, která má svůj ruský ekvivalent. Původní výraz jsme tedy pouze **substituovali** ekvivalentím výrazem v cílovém jazyce.

Během překladu prezentace farmaceutického podniku jsme využili i dalších lexikálních transformací, např.:

Generalizace, během které, jak jsme již uvedli v teoretické části dochází v cílovém jazyce k jakémusi zobecnění původně konkrétnějšího výrazu v jazyce výchozím. Srov. př.:

*V **prvních letech** své existence… - В **начале** своего существования...*

*...majitelka v dohledné budoucnosti neplánuje **změnu vlastnické struktury**.*

*-...в ближайшее время владелец не планирует **никаких изменений**.*

4.1.2 GRAMATICKÉ TRANSFORMACE

Gramatické transformace jsou v našem ruském překladu české prezentace farmaceutické firmy zastoupeny nejčastěji, z čehož usuzujeme, že i všeobecně v jakémkoliv odborném textu se s tímto druhem transformací setkáme nejvíce. Srov. konkrétní příklady gramatických transformací:

Slovnědruhové záměny, př.:

*..., kdy **tuto společnost** koupil německý farmaceutický koncern Fresenius. – ..., когда **ее** купил немецкий концерн «Fresenius».*

Záměny gramatické kategorie rodu

Při tvorbě glosářů jsme během hledání ruských ekvivalentů narazili na řadu výrazů, které se rodově shodovaly s českým výrazem (srov. př.: *výrobek – продукт; škrob – крахмал).*

Zároveň jsme se však setkali s celou řadou výrazů, které se svým rodem od češtiny lišily. Srov. př.:
kontraindikace – противопоказание

lékopis - фармокопея

Na řadu těchto rodových rozdílů jsme poté narazili i během překladu prezentace firmy IMCoPharma. Srov. př.:

… od roku 2000 se firma začala orientovat na farmaceutický ***obor.*** *– … с 2000 года компания стала ориентироваться на фармацевтическую* ***отрасль.***

Spolupráce *obou firem trvala téměř 7 let. –* ***Сотрудничество*** *обеих фирм длилось почти 7 лет.*

...v oblasti mezinárodního ***obchodu.*** *- ...в сфере международной* ***торговли.***

majitelka – владелец

Větněčlenské záměny

Jak jsme již zmínili v teoretické části, typickým příkladem větněčlenské záměny je záměna neshodného přívlastku za shodný a naopak. Takovýchto gramatických transformací se v našem textu vyskytovalo poměrně velké množství. Srov. př.:

… je 100% vlastněná ***českou občankou****, Ing. Gabrielou Mikešovou…(přívlastek shodný) - является 100% имуществом* ***гражданки Чешской Республики*** *– Габриелы Микешовой... (přívlastek neshodný)*

kvalitní *čokoláda (přívlastek shodný) – шоколад* ***высокого качества*** *(přívlastek neshodný)*

informační *zdroje (přívlastek shodný) – источники* ***информации*** *(přívlastek neshodný)*

Kondenzace

Kondenzace větné stavby je typickým jevem při překladu z češtiny do ruštiny. Ruština užívá mnohem více přechodníků nebo přídavných jmen slovesných, které se v češtině objevují podstatně méně. Srov. př.:

Součástí společnosti je také továrna, ***která se zabývá*** *výrobou kvalitní čokolády... – Частью компании является также завод,* ***занимающийся*** *производством шоколада...*

Multiverbizace

Jak jsme již dříve zmínili, ruský jazyk je typický svou analytičností a mnoho jednoslovných výrazů v českém jazyce se do ruštiny překládá pomocí verbonominálních spojení. Srov. př.:

*Společnost se již poněkolikáté **účastnila** soutěže… - Компания уже не первый раз **принимала участие**...*

*Pro **zkvalitnění** svých služeb… - Для **повышения качества** своих услуг...*

*…jsou dobrým předpokladem k **zefektivnění**… - являются хорошим преположением для **повышения эффективности**...*

4.1.3 LEXIKÁLNĚ-GRAMATICKÉ TRANSFORMACE

Jak jsme již uvedli v teoretické části, mezi lexikálně-gramatické transformace řadíme antonymický překlad, rozšíření informačního základu nebo tzv. opisný překlad neboli explikaci. Během našeho překldu jsme lexikálně-gramatických transformací použili nejméně. Dá se říci, že se s nimi během překladu odborného textu setkáváme mininimálně a tento druh transformací se uplatňuje ve větší míře v překladu uměleckého textu. Přesto zde uvádíme několik příkladů, na které jsme během překládání narazili.

Rozšíření informačního základu, srov. př.:

*Od začátku roku 2014 je sídlem společnosti nově zrekonstruované administrativně-logistické centrum **v Bílovci**. – С начала 2014-ого года штаб-квартира компании находится в недавно отреставрированном административно-дистрибуторском центре **в городе Биловец.***

*Infuzia, a.s. Hořátev – АО «Инфузиа», **завод** Хоржатев*

U obou těchto příkladů se jedná o české místní názvy, které by měl ruský čtenář problém zařadit. Proto jsme se rozhodli využít lexikálně-gramatické transformace rozšíření informačního základu.

Explikace, př.:

prvorepubliková tradice – традиция **периода Первой Чехословацкой Республики**

V této kapitole věnované komentářům k překladu jsme se na příkladech mohli přesvědčit, že překladové transformace se hojně využívají při překladu jakéhokoliv textu. Samozřejmě se může stát, že si méně zkušený překladatel používání transformací není ani vědom, nicméně jsme došli k závěru, že znalost překladových transformací a schopnost je využívat v praxi je pro každého, kdo chce přeložit byť jen krátký text, velkou pomocí.

V průběhu překládání prezentace společnosti IMCoPharma, a.s. jsme se přesvěčili, že během překládání odborného textu využívá překladatel nejčastěji transformací gramatických a naopak s lexikálně-gramatickými transformacemi se setkává nejméně.

5 GLOSÁŘE K PŘEKLADU PREZENTACE SPOLEČNOSTI IMCOPHARMA A.S.

5.1 ČESKO-RUSKO-ANGLICKO-UKRAJINSKÝ FARMACEUTICKÝ GLOSÁŘ

balení	**упаковка**, -и, *ж.*	**packing**	**упаковка**
čípek	**суппозиторий**, -я, *м.*	**suppository**	**супозиторій**
- rektální čípky	- суппозитории ректальные	- rectal suppositories	- супозиторії ректальні
- vaginální čípky	- суппозитории вагинальные	- vaginal suppositories	- супозиторії вагінальні
- uretrální čípky	- суппозитории уретральные	- urethral suppositories	- супозиторії уретральні
dávkování a způsob užití	**способ применения и дозы**	**dosing and administration**	**спосіб застосування та дози**
dextran 40	**декстран** 40	**dextran 40**	**декстран** 40
výrobek	**продукт**, -а, *м.*	**product**	**продукт**
- finální farmaceutický výrobek	- готовое лекарственное средство	- finished pharmaceutical products	- готовий лікарський засіб
gel	**гель**, -я , *м.*	**gel**	**гель**
- gel k zevnímu použití	- гель для наружного применения	- gel for external use	- гель для зовнішнього застосування
indikace	**показание**, -я, *ср.*	**indication**	**показання**
kapsle	**капсула**, -ы, *ж.*	**capsule**	**капсула**
kontraindikace	**противопоказание**, -я, *ср.*	**contraindication**	**протипоказання**
látka	**вещество**, -а, *ср.*	**substance**	**речовина**
- pomocná látka	- вспомогательное вещество	- excipient	- допоміжна речовина
- účinná látka	- действующее вещество	- active substance	- діюча речовина
lékopis	**фармакопея**, -и, *ж.*	**pharmocopeia**	**фармокопея**

- Americký lékopis	- Фармокопея США	- United States Pharmocopeia	- Фармокопея США
- Evropský lékopis	- Европейская фармокопея	- European Pharmacopeia	- Європейська фармокопея
- Japonský lékopis	- Японская фармокопея	- Japanese Pharmacopeia	- Японська фармокопея
lék	**лекарство**	**drug**	**ліки**
- léková forma	- лекарственная форма	- dosage form	- лікарська форма
mast	**мазь**, -и, *ж.*	**ointment**	**мазь**
- mast k zevnímu použití	- мазь для наружного применения	- ointment for external use	- мазь для зовнішнього застосування
pastilka	**таблетки для рассасывания**	**lozenges**	**таблетки для розсмоктування**
kapky	**капли**	**drops**	**краплі**
- perorální kapky	- капли оральные	- oral drops	- краплі оральні
prášek	**порошок**, -шка, *м.*	**powder**	**порошок**
- prášek pro přípravu injekčního roztoku	- порошок для раствора для инъекций	- powder for solution for injection	- порошок для розчину для ін'єкцій
- prášek pro přípravu perorální suspenze	- порошок для оральной суспензии	- powder for oral suspension	- порошок для оральної суспензії
předávkování	**передозировка**, -и, *ж.*	**overdose**	**передозування**

roztok	**раствор**, -а, *м.*	**solution**	**розчин**
- infuzní roztok	- инфузионный раствор	- infusion solution	- інфузійний розчин
- injekční roztok	- раствор для инъекций	- solution for injection	- розчин для ін'єкцій
- koloidní roztok	- коллоидный раствор	- colloidal solution	- колоїдний розчин
- krystaloidní roztok	- кристаллоидный раствор	- crystalloid solution	- кристалоїдний розчин
- roztok parenterální výživy	- раствор парентерального питания	- parenteral nutrition solution	- розчин парентерального харчування
škrob	**крахмал**, -а, *м.*	**starch**	**крохмаль**
- škrob bramborový	- крахмал картофельный	- potato starch	- крохмаль картопляний
- škrob kukuřičný	- крахмал кукурузный	- corn starch	- крохмаль кукурудзяний
- škrob pšeničný	- крахмал пшеничный	- wheat starch	- крохмаль пшеничний
- hydroxyethyl škrob (HES)	- гидроксиэтилкрахмал (ГЕК)	- hydroxyethyl starch (HES)	- Гідроксиетилкрохмаль (ГЕК)
tableta	**таблетка**, -и, *ж.*	**tablet**	**таблетка**
- tablety potahované	- таблетки, покрытые пленочной оболочкой	- film-coated tablets	- таблетки, вкриті плівковою оболонкою
- tablety žvýkací	- таблетки для жевания	- chewable tablets	- таблетки для жування
účinek	**действие**	**effect**	**реакція**

- nežádoucí účinky	- побочные действия	- side effects	- побічні реакції
výbor	**комитет**	**committee**	**комітет**
- Společný výbor expertů pro potravinářská aditiva	- Объединенный комитет экспертов по пищевым добавкам	- Expert Committee on Food Additives	- Об'єднаний комітет експертів з харчових добавок
- Vědecký výbor pro potraviny	- Научный комитет по продуктам питания	- Scientific Committee for Food	- Науковий комітет по продуктах харчування
želatina	**желатин**, -а (-у), *м.*	**gelatine**	**желатин**

5.2 ČESKO-RUSKO-ANGLICKO-UKRAJINSKÝ HOSPODÁŘSKÝ GLOSÁŘ

celnice	**таможня, -и, ж.**	**customs**	**митниця**
- celní deklarace	- грузовая таможенная декларация (ГТД)	- customs declaration	- вантажна митна декларація (=ВМД)
- clo	- таможенная пошлина	- customs duties	- митні збори
- celní poplatky	- таможенные расходы	- customs charges	- митні витрати
- celní kód	- таможенный код	- custom code	- митний код
daň	**налог, -а, м.**	**tax**	**податок**
- DIČ (Daňové identifikační číslo)	- ИНН (Идентификационный номер налогоплательщика)	- VATIN (=value added tax identification number)	- ІНП(Ідентифікаційний номер платника податків)
- DPH (=daň z přidané hodnoty)	- НДС (=налог на добавленную стоимость)	- VAT (=value-added tax)	- ПДВ (=податок на додану вартість)
datum	**дата, -ы, ж.**	**date**	**дата**
- datum nákupu	- дата закупки	- date of purchase	- дата закупівлі
- datum odeslání	- дата отгрузки	- date of shipment	- дата відвантаження
dodavatel	**поставщик, -а, м.**	**supplier**	**постачальник**
dodávka	**поставка, -и, ж.**	**delivery**	**постачання**
- avizování dodávek	- извещение о поставках	- delivery notice	- сповіщення про постачання
dopis	**письмо, -а, ср.**	**letter**	**лист**
- obchodní dopis	- деловое письмо	- business letter	- діловий лист

- doporučený dopis	- заказное письмо	- registered letter	- рекомендований лист
- průvodní dopis	- сопроводительное письмо	- cover letter	- супроводжувальний лист
dopravce	**перевозчик, -а, *м.***	**carrier**	**перевізник**
- název dopravce	- название перевозчика	- name of carriers	- назва перевізника
faktura	**счет-фактура**	**invoice**	**рахунок-фактура**
- zálohová faktura	- счет-проформа	- pro forma	- проформа-рахунок
kupující	**покупатель, -я, *м.***	**buyer**	**покупець**
měna	**валюта, -ы, *ж.***	**currency**	**валюта**
místo	**место, -а, *ср.***	**place**	**місце**
- místo nakládky	- место погрузки	- place of loading	- місце завантаження
- místo vykládky	- место разгрузки	- place of unloading	- місце розвантаження
množství	**количество, -а, *ср.***	**amount**	**кількість**
- množství brutto	- количество брутто	- amount brutto	- кількість брутто
- množství netto	- количество нетто	- amount netto	- кількість нетто
nákladní list	**накладная, -ой, *ж.***	**bill of deliveries**	
náklady	**расходы, -а, *м.***	**cost**	**витрати**
- náklady za makléře, agenta	- расходы на брокера	- the cost of a broker	- витрати на брокера
- náklady za vykládku	- расходы на разгрузку	- the costs of unloading	- витрати на розвантаження

- náklady za nakládku	- расходы на погрузку	- the costs of loading	- витрати на завантаження
- náklady na přepravu	- транспортные расходы	- transport costs	- транспортні витрати
objednávka	**заказ, -а, *м.***	**order**	**замовлення**
- předběžná objednávka	- предварительный заказ	- advance order	- попереднє замовлення
osoba	**лицо, -а, *ср.***	**person**	**особа**
- fyzická osoba	- физическое лицо	- natural person	- фізична особа
- právnická osoba	- юридическое лицо	- legal person	- юридична особа
podmínka	**условие, -я, ср.**	**condition**	**умова**
- platební podmínky	- условия платежа	- payment conditions	- умови оплати
- dodací podmínky	- условия поставки	- terms of delivery	- умови поставки
prodávající	**продавец -а, *м.***	**seller**	**продавець**
série	**серия, -и, *ж.***	**batch**	**серія**
kurz	**курс, -а, *м.***	**rate**	**курс**
- směnný kurz	- обменный курс	- exchange rate	- обмінний курс
smlouva	**договор, -а, *м.***	**agreement**	**договір**
- dodatek ke smlouvě	- дополнительное соглашение	- supplement agreement	- додаткова угода
- v souladu se smlouvou	- в соответствии с договором	- in accordance with the ageement	- згідно договору
- uzavřít smlouvu	- заключить договор	- conclude an agreement	- укласти договір

- návrh smlouvy	- проект договора	- draft agreement	- проект договору
specifikace	**спецификация, -и, *ж.***	**specification**	**специфікація**
uskladnění	**хранение, -я, *ср.***	**storage**	**зберігання**
výrobce	**производитель, -я, *м.***	**producer**	**виробник**
zastoupení	**представительство, -а, *ср.***	**representation office**	**представництво**
původ	**происхождение**	**origin**	**походження**
- země původu	- страна происхождения	- country of origin	- країна походження
zisk	**прибыль, -и, *ж.***	**profit**	**прибуток**

ZÁVĚR

V této bakalářské práci jsme se věnovali překladu prezentace farmaceutického podniku z češtiny do ruštiny. Výběr farmaceutického odvětví a konkrétně firmy IMCoPharma, a.s. byl dán tím, že jsem díky čtyřměsíční zahraniční stáži v této firmě měla možnost poznat strukturu této firmy, její hlavní aktivity a pochopit základní principy fungování farmaceutického byznysu vůbec. Práce je rozdělena do dvou částí – teoretické a praktické.

Během překladu prezentace jsme se přesvědčili o tom, že nejčastějšími transformacemi jsou transformace gramatické, což dokazují četné příklady uvedené v komentáři. V rámci gramatických transformací jsme v našem překladu nejvíce využívali multiverbizace, větněčlenské záměny nebo slovnědruhové záměny. Lexikální transformace jsou zastoupeny také poměrně často, a to především díky častému výskytu termínů a vlastních jmen a názvů. Jelikož mají všechny termíny v naší prezentaci svůj ruský ekvivalent, nebyl jejich překlad nikterak složitý a využili jsme tedy metody substituce. Překlad vlastních jmen a názvů jsme řešili nejčastěji využitím překladových metod transkripce a transliterace. Během překladu mezinárodních certifikátů a soutěží jsme často využívali i metody transplantace. Lexikálně-gramatické transformace jsou v překladu naší prezentace zastoupeny nejméně.

Celkově jsme došli k závěru, že ačkoliv jsou český a ruský jazyk jazyky slovanskými a na první pohled tedy velice blízkými, při podrobnějším zkoumání můžeme nalézt řadu odlišností. Během překladu jsme využívali řadu překladových slovníků, které nám určitě usnadnily práci, přesto však můžeme konstatovat, že práce překladatele obnáší mnohem více než jen mechanický překlad a vyžaduje značné znalosti jak jazykové, tak i znalosti reálií a alespoň základní znalosti daného oboru jako celku.

РЕЗЮМЕ

Темой нашей дипломной работы является перевод презентации фармацевтической компании АО «ИМКоФарма». Фармацевтическую отрасль, а именно компанию АО «ИМКоФарма», мы выбрали из-за возможности работать в данной компании и таким образом ближе познакомиться с ее структурой, деятельностью, культурой и данной отраслью в целом. Большим плюсом для нас было не только присутствие и работа в компании АО «ИМКоФарма», но, конечно, также возможность проконсультироваться по поводу сложных мест в переводе презентации или представлении фармацевтического рынка в России. АО «ИМКоФарма» является чешской фармацевтической компанией с материнским офисом в г. Биловец и филиалами в Киеве, Москве, Алматы и представительством в Ташкенте. Главной деятельностью компании является диструбуция фармацевтического сырья в страны СНГ.

Дипломная работа несет название «Перевод презентации фармацевтической компании с чешского на русский язык» и состоит из двух частей: теоретической и практической.

Теоретическая часть включает в себя три основные главы. Первая глава посвящена проблематике перевода. В начале, опираясь на публикации лингвистов, как например, Д. Жвачека (Žváček, 1998) или З. Выходиловой (Vychodilová, 2013), приводим основные характеристики того, что такое перевод и что является главной задачей переводчика. Дальше мы представляем фазы переводческого труда, как их понимает известный чешский лингвист Й. Левы (Levý, 2012) или словацкий лингвист Й. Виликовскы (Vilikovský, 1984). В первой главе мы также касаемся проблематики эквивалентности перевода, объясняем, насколько важна эквивалентность в переводе и какими методами ее можно достигнуть. В случае когда в языке перевода подходящего эквивалента не существует, мы приводим методы, какими можно данное выражение перевести. Частью первой главы является также перечисление и определение переводческих трансформаций. Переводческие трансформации мы далее разделяем на три вида (лексические, грамматические и лексико-грамматические) и с помощью примеров представляем

наиболее используемые переводческие приемы как, например, транскрипцию, транслитерацию, генерализацию, конкретизацию, замену частей речи, антонимический перевод и др.

Вторая глава теоретической части посвящена научному стилю. В ней мы решили коротко представить научный стиль и специфические моменты его перевода. Правильный перевод терминов во время перевода научного текста для переводчика является одним из основных заданий. Именно по-этому мы также приводим во второй главе примеры разделения терминов и возможные методы их перевода.

В следующей третьей главе мы занимаемся проблематикой фармацевтической отрасли. В начале главы мы определяем, что такое фармацевтика и объясняем основные фармацевтические термины, как например, действующее вещество, вспомогательное вещество или фармакопеея, которые часто встречаются не только в переводе нашей презентации фармацевтической компании, но и в сфере фармацевтики, и медицины в общем. Далее мы приносим короткую характеристику исторического формирования фармацевтической отрасли в Чехии и России. В конце представления истории фармацевтической отрасли и развития фармацевтического рынка в России, используя статью Е. Трофимовой на тему фармацевтической конференции Адама Смита в Санкт-Петербурге в 2014г., мы касаемся также вопросов введения санкций ЕС против России и возможных последсвий для фармацевтического рынка РФ.

Практическая часть нашей работы содержит две основные главы. Одна посвящается переводу презентации фармацевтической компании и включает в себе комментарии к данному переводу, а вторая складывается из двух небольших словарей, касающихся фармацевтической и экономической сфер.

Основную часть практического раздела нашей дипломной работы, как было упомянуто выше, занимает сам перевод фармацевтической компании АО «ИМКоФарма». Компания «ИМКоФарма» является чешской фармацевтической компанией и занимается главным образом дистрибуцией действующих и вспомогательных веществ в страны СНГ. Вначале презентация описывает

историю компании: каким образом формировалась, как меняла свое направление и несколько раз даже название. Дальше идет речь о современности компании, и описывается главная деятельность компании. В презентации мы можем найти также информацию о фармацевтических выставках, ярмарках и конференциях, в которых АО «ИМКоФарма» активно участвует, информацию о семинарах, которые компания вместе с представителями крупнейших поставщиков, организовывает для своих клиентов. В данном разделе презентации мы узнаем также о ключевых деловых партнерах компании и о научно-исследовательских организациях в Чешской Республике, с которыми АО «ИМКоФарма» долгосрочно сотрудничает. Что касается человеческих ресурсов, количество сотрудников с каждым годом растет. Данный факт доказывает приведенная в презентации диаграмма, по которой можно узнать, что количество сотрудников повысилось с 3 человек в 2008 году до 30 сотрудников в 2014 году. По словам директора компании, а также в соответствии со стратегическим планом роста компании, штатная структура будет и дальше увеличиваться. В конце презентации мы узнаем о долгосрочных целях компании АО «ИМКоФарма» и разных планах на развитие и укрепление позиции на рынке СНГ.

К переведенному нами тексту мы приносим комментарии. Мы постарались продемонстрировать насколько важны для переводчика знания переводческих трансформаций, приводя в этом разделе конкретные примеры из нашего перевода. Переводческие трансформации мы разделяем также, как и в теоретической части, на лексические, грамматические и лексико-грамматические трансформации. На лексическом уровне мы прокомментировали перевод терминов, которые часто встречались в презентации компании АО «ИМКоФарма», при этом в основном мы их переводили методом субституции, так как основная масса фармацевтических терминов имеет свой полный эквивалент как в чешском, так и в русском языках. Единственной проблемой оказался перевод слова „dceřiná společnost“ – на русский язык переводимый как «дочерняя компания». Благодаря опыту работы в компании АО «ИМКоФарма» мы узнали, что сотрудники компании для перевода чешского выражения „dceřiná společnost“ используют русское слово «филиал», которое, скорее всего, соответсвует чешскому выражению „pobočka“. Исходя из опыта

работы в компании АО «ИМКоФарма», мы все таки решили руководствоваться традицией и культурой компании и выражение „dceřiná společnost“ перевели как «филиал». Переводя собственне имена и названия, мы чаще всего использовали типичные методы: транскрипцию и транслитерацию или реже трансплантацию. Что касается сокращенных слов, мы чаще всего использовали трансплантацию, транскрипцию, транслитерацию или мультивербизацию.

Грамматические трансформации встречаются в нашем переводе чаще всего. Во время перевода мы использовали все грамматические трансформации, которые мы определяли в теоретической части. Например, замену членов предложения (ср. пр.: *… je 100% vlastněná* ***českou občankou****, Ing. Gabrielou Mikešovou… - является 100% имуществом* ***гражданки Чешской Республики*** *– Габриелы Микешовой...)*, конденсацию (ср. пр.: *Součástí společnosti je také továrna,* ***která se zabývá*** *výrobou kvalitní čokolády,.. – Частью компании является также завод,* ***занимающийся*** *производством шоколада...*) или мультивербизацию (ср. пр.: *Společnost se již poněkolikáté* ***účastnila*** *soutěže… - Компания уже не первый раз* ***принимала участие...***). Так как грамматические трансформации встречаются в нашем переводе чаще, чем лексические или лексико-грамматические, считаем, что грамматические трансформации используются и во всех остальных переводах текстов научного характера больше всего.

Из лексико-грамматических трансформаций мы пользовались, например, расширение информационной основы (ср. пр.: *Od začátku roku 2014 je sídlem společnosti nově zrekonstruované administrativně-logistické centrum* ***v Bílovci.*** *– С начала 2014-ого года штаб-квартира компании находится в недавно отреставрированном административно-дистрибуторском центре* ***в городе Биловец.***) По сравнению с лексическими и грамматическими трансформациями лексико-грамматические трансформации встречаются в нашем переводе реже всего.

Так как текст презентации компании АО «ИМКоФарма» содержит много терминов и лексику из разных сфер, мы решили создать два небольших словаря: первый содержит лексику, используемую в фармацевтической сфере, а второй лексику

экономических отношений. Словарики мы создавали уже во время стажировки в филиалах компании АО «ИМКоФарма», так что в основном мы исходили из собственного опыта и своих знаний языка, более сложные выражения мы проверяли в словарях: *Rusko-český slovník pro hospodářskou sféru* (VAVREČKA, RUDINCOVÁ, HRDLIČKA, 1999) и *Anglicko-český hospodářský slovník* (STRAKOVÁ, 2000) и самые сложные моменты мы обсуждали и консультировались с носителями языка, работающими в фармацевтическом бизнесе. Данные словари мы сначала создали в чешско-русском плане, но потом мы решили добавить и английский и украинский языки. Украйинский язык мы включили из-за того, что для компании АО «ИМКоФарма» именно Украина является главным рынком сбыта, и всем сотрудникам необходимо знать хотя бы основную лексику из области фармацевтики и экономики на украинском языке. Английские эквиваленты мы решили внести в словари, потому что компания АО «ИМКоФарма» является международной компанией, принимающей участие во многих фармацевтических выставках и конкурсах не только на территории стран СНГ, и в настоящее время английский язык является языком общения не только в сфере фармацевтического бизнеса, но и в целом.

Во время создания словарей и перевода презентации мы пришли к выводу, что хотя чешский и русский языки являются славянскими языками и имеют много общего, наблюдается и целый ряд отличий. Дальше мы должны констатировать, что знание переводческих трансформаций и их правильное использование значительно облегчает и ускоряет работу переводчика. Использование словарей является неотъемлемой частью переводческого труда, однако стоит отметить, что в случае перевода научного текста в некоторых случаях необходима консультация со специалистом в данной области.

BIBLIOGRAFIE

1. BRONCOVÁ, D. *Historie farmacie v Českých zemích.* Praha 2003.
2. DOHNAL, F. *Studijní texty k dějinám farmacie.* Praha 2014.
3. FIŠER, Z. *Překlad jako kreativní proces: Teorie a praxe funkcionalistického překládání.* Brno: Host 2009.
4. HUBÁČEK, J. *Učebnice stylistiky: pro posluchače pedagogických fakult, studenty učitelství 1.-4. ročníku základní školy*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství 1987.
5. KAPITÁNOVÁ, J. Přednášky z disciplíny *Stylistika*, KSR/STYL. Olomouc, ZS 2013, Katedra slavistiky FF UPOL.
6. KNITTLOVÁ, D. *K teorii i praxi překladu*. 2. vyd. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci 2000.
7. KNITTLOVÁ, D. a kol. *Překlad a překládání.* Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci 2010.
8. KUFNEROVÁ, Z. *Čtení o překládání.* Jinočany 2009.
9. LEVÝ, J. *Umění překladu*. 4., upr. vyd. Praha: Apostrof 2012.
10. MUCALA, M. *Několik poznámek k překládání termínů z ruštiny.* In: MORAVEC J. a kol. *Kniha o překládání.* Praha 1953, s. 210-216.
11. VILIKOVSKÝ, J. *Preklad ako tvorba.* Bratislava 1984.
12. VYCHODILOVÁ, Z.: *Translatologický úvod*. In: VYSLOUŽILOVÁ, E., MACHALOVÁ, M. *Cvičebnice překladu pro rusisty: Politika, ekonomika*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci 2011, s. 7-15.
13. VYCHODILOVÁ, Z. Přednášky z disciplíny *Úvod do teorie překladu*, KSR/UTP. Olomouc, ZS 2012, Katedra slavistiky FF UPOL.
14. VYCHODILOVÁ, Z. *Введение в теорию перевода для русистов*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci 2013.
15. ŽVÁČEK, D. *Kapitoly z teorie překladu I: (odborný překlad)*. Olomouc: Vydavatelství Univerzity Palackého 1995.
16. ŽVÁČEK, D. *Úvod do teorie překladu: (pro rusisty)*. 2. vyd. Olomouc: Vydavatelství Univerzity Palackého 1998.

17. КРЫЛОВА, О. А. *Основы функциональной стилистики русского языка.* Москва 1979.
18. КРЫСИН, Л. П. *Официальная позиция ИРЯ РАН, относительно наименования государства Республика Беларусь* [электронный ресурс] 2011. Режим доступа: http://bygirl.net/wp-content/uploads/2012/03/belarusvsbelorussia.jpg (дата доступа: 2015-03-15).
19. МЕШКОВСКИЙ А. П. и кол. *К 50-летию GMP: из истории правил GMP*. В: Ремедиум, № февраль 2015, с. 32-39.
20. НЕЛЮБИН, Л. Л. *Введение в технику перевода.* Москва 2009.
21. РОЗЕНТАЛЬ, Д. Э. *Практическая стилистика русского языка*. 5-ое изд. Москва 1987.
22. ТРОФИМОВА, Е. *Прошлое и настоящее российского фармацевтического рынка. Из истории проведения в России конференции Адама Смита*: В: Ремедиум, № июнь 2014, с. 87-91.

SLOVNÍKY:

1. ARCHANGEL'S'KA, A. M., LEVČENKO O. P. a MOKIJENKO V. M. *Російсько-український та українсько-російський словник відмінної лексики: Rusko-ukrajinský a ukrajinsko-ruský slovník rozdílného lexika*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci 2014.
2. CSIRIKOVÁ, M. *Česko-ruský odborný slovník z oblasti ekonomické, politické a právní.* 2., upr. vyd. Praha: Linde Praha 2008.
3. STRAKOVÁ, M. *Anglicko-český hospodářský slovník: English-Czech dictionary of business*. Plzeň: Fraus 2000.
4. ŠROUFKOVÁ, M., VENCOVSKÁ, M., PLESKÝ, R. *Rusko-český, česko-ruský slovník.* Praha: Leda, 1998.
5. VAVREČKA, M., RUDINCOVÁ B., HRDLIČKA M. *Rusko-český slovník pro hospodářskou sféru*. Praha: Nakladatelství "Centr Evropy" 1999.
6. КУЗНЕЦОВ, С. А.: *Большой тольковый словарь русского языка*. СП6 1998. Dostupný z http://www.gramota.ru/slovari/online/.

INTERNETOVÉ ZDROJE:

1. *Lékopis – Státní ústav pro kontrolu léčiv,* [cit. 2015-03-15] dostupný z: http://www.sukl.cz/farmaceuticky-prumysl/lekopis?highlightWords=l%C3%A9kopis. (www1)
2. *Léková forma*, [cit. 2015-03-15] dostupný z: http://cs.wikipedia.org/wiki/L%C3%A9kov%C3%A1_forma. (www2)
3. *Účinné látky,* [cit. 2015-03-15] dostupný z: http://www.mojelekarna.cz/leky/ucinne-latky.html?hledej=11. (www3)
4. *Z čeho se lék skládá? Co je léčivá a pomocná látka? – Encyklopedie SÚKL,* [cit. 2015-03-15] dostupný z: http://www.olecich.cz/encyklopedie/z-ceho-se-lek-sklada-co-je-leciva-a-pomocna-latka. (www4)

PŘÍLOHA - PREZENTACE FIRMY IMCOPHARMA A.S. V ČEŠTINĚ

Historie společnosti

Společnost IMCoPharma a.s. má původ v zahájení podnikání Ing. Ivana Mikeše v roce 1995 jako fyzické osoby pod názvem Ing. Ivan Mikeš – IMC (I*van* M*ikeš* Co*mpany*). Firma se od svého založení orientovala především na vývoz, a to zejména do zemí SNS.

V prvních letech své existence bylo oborové zaměření firmy širší ale od roku 2000 se firma začala orientovat na farmaceutický obor. Hlavním impulsem bylo zahájení spolupráce se společností Infuzia, a.s. Hořátev - v té době nejvýznamnějším výrobcem infuzních roztoků v ČR a s nejdelší tradicí vývoje i výroby IR.

Společnost Infuzia, a.s. vyráběla široké spektrum infuzních roztoků – od základních (krystaloidních), přes (v té době moderní) krevní náhrady (koloidní roztoky) na bázi dextranu 40 a dextranu 70 (např. Tensiton) až po sofistikované roztoky parenterální výživy – aminoroztoky (např. ucelená řady Neonutrinů) a tukové emulze (nap. Nutralipidy). Spolupráce mezi oběma firmami trvala téměř 7 let (2000-2006) a byla počátkem dlouhodobé orientace a specializace firmy IMC na farmaceutický sektor.

Firma Ing. Ivan Mikeš – IMC se v té době transformovala na akciovou společnost IMC Ostrava, a.s. (2001). Základní myšlenka podnikání byla založena na „podpoře“ lokálních farmaceutických výrobců ve formě dodávek léčivých látek know-how pro osvojení si výroby léčiv. Lokální výrobci v řadě zemí SNS mají možnost získat v místních tendrech preference před importními léčivy. Taková strategie dlouhodobě zajišťuje mnohem delší perspektivu dodávek než je tomu u samotných léčiv, které se snaží lokální výrobci (s podporou státu = preference) nahradit. IMC se tak postupně se stala distributorem léčivých látek a farmaceutických substancí s prvotním zaměřením na lokální výrobce infuzních roztoků v zemích SNS, dále pak společnost IMC Ostrava se stala významným exportérem léčiv – infuzních roztoků firmy Infuzia a.s., Hořátev a to do zemí SRN, Slovenska, Litvy, Lotyšska, Běloruska, Ruské federace a Ukrajiny. V té době se imopharma podílela na získání registrací (Marketing Authorization) pro 53 typů (balení) finální forem (léčiv = infuzních roztoků) v jednotlivých zemích SNS a většinu z nich se i

podařilo vyvážet do těchto zemí. Největším prodejní výsledky měla moderní řada aminoroztoků pod názvem Neonutrin (5%, 10%, 15%), která měla největší úspěch především v Bělorusku a Ruské federaci. Výrobková řada Neonutrinů v té době úspěšně konkurovala v těchto zemích podobným výrobkům od největších světových hráčů na trhu jako je firma Fresenius Medical Care, B. Braun, popř. Berlin Chemie.

Spolupráce s firmou Infuzia skončila v roce 2006, kdy tuto společnost koupil německý farmaceutický koncern Fresenius, vyrábějící konkurenční portfolio parenterálních aminoroztoků. Nový vlastník zastavil celou výrobu infuzních roztoků, rozprodal zařízení a celý závod přestavěl pro výrobu krevních vaků.

Nicméně spolupráce s českou výrobní farmaceutickou firmou Infuzia znamenal důležitý předěl ve směřování společnosti IMC. Firma získala zkušenosti v oblasti financování, registrace a distribuce léčivých látek a léčiv po celé Evropě a již v průběhu spolupráce zahájila pravidelné dodávky kvalitních léčivých látek (evropského původu) pro lokální výrobce infuzních roztoků v zemích SNS.

Tímto společnost IMC Ostrava a.s. zahájila budování svého postavení na farmaceutickém trhu zemí SNS. Strategie byla postavená na vysoce kvalitních službách a produktech evropského původu, splňujících ty nejnáročnější požadavky evropské farmaceutické legislativy.

Vzhledem ke kolapsu na hlavním (ukrajinském) trhu společnosti, firma byla nucena v roce 2007 dočasně přerušit svou činnost, kterou však po cca 10 měsících úspěšně obnovila pod názvem IMCoPharma s.r.o..

Současnost

Společnost IMCoPharma a.s. vznikla v roce 2008 a majitel i první zaměstnanci navázali na své předchozí zkušenosti v oblasti zahraničního obchodu, marketingu a exportu. Hlavním zaměřením firmy je transfer farmaceutických léčiv, léčivých a pomocných látek, farmaceutických technologií a zajištění kontraktační výroby především ze zemí EU do států bývalého Sovětského svazu (Ruská federace, Bělorusko, Ukrajina, Kazachstán, Uzbekistán, Arménie, Gruzie, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Moldávie, Ázerbájdžán,

Turkmenistán). Společnost IMCoPharma je jednoznačně proexportně zaměřená, především na trhy SNS, v současné době rozvíjí obchodní aktivity také na trhu České republiky.

Společnost IMCoPharma svým partnerům může nabídnout široké portfolio aktivních a pomocných farmaceutických látek, finálních léčiv, zprostředkování kontraktační výroby, transfer farmaceutických technologií, inovativní vývoj dle potřeb zákazníků a mnoho dalšího.

To, že je firma v těchto svých aktivitách úspěšná dokládají nejen ekonomické výsledky, ale i podepsané a realizované kontrakty a spolupráce s řadou prestižních vědecky – výrobních subjektů v EU a také tuto skutečnost dokládá zájem z řad odběratelů, které tvoří výhradně výrobní farmaceutické závody s velmi silnými výzkumně – vývojovými centry.

Vlastnická struktura je od zahájení činnosti firmy neměnná, je 100% vlastněná českým občanem, Ing. Gabrielou Mikešovou, a majitelka v dohledné budoucnosti neplánuje změnu vlastnické struktury.

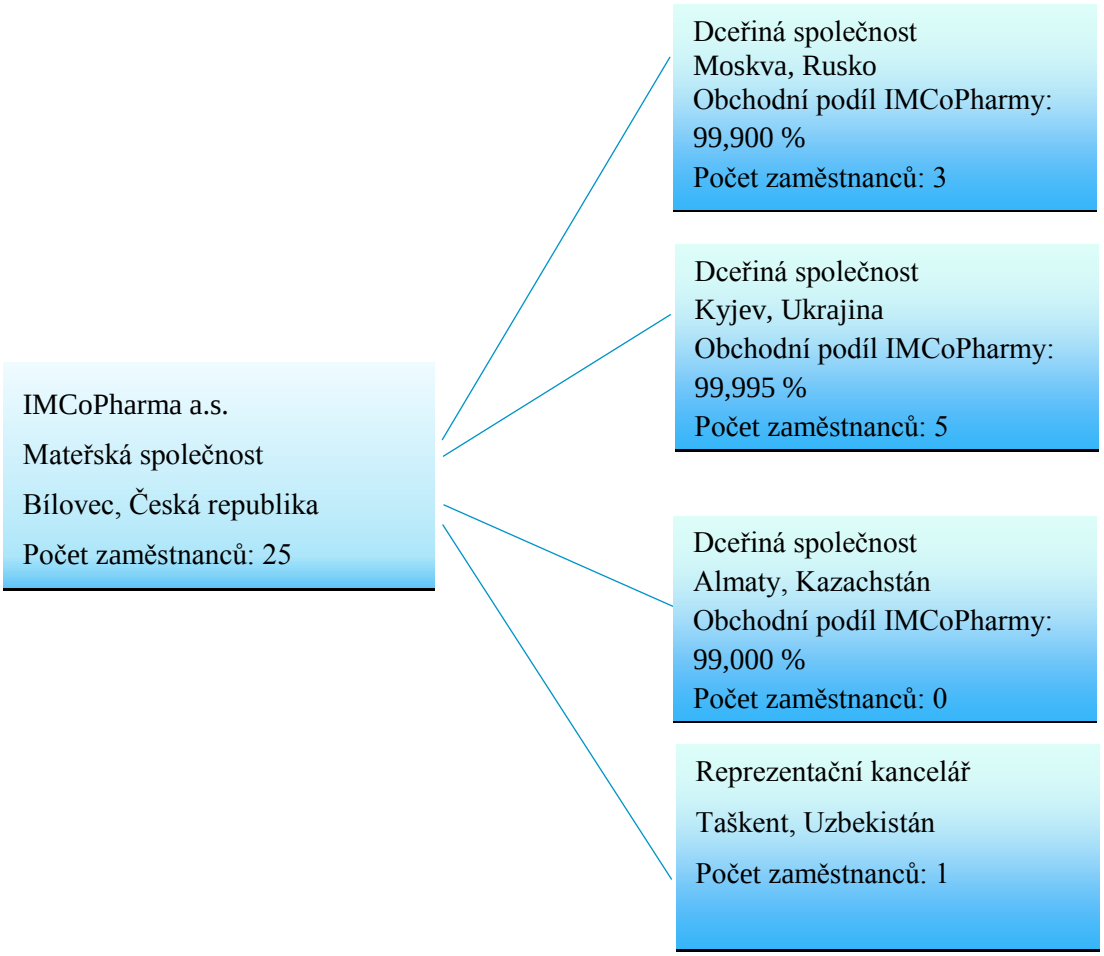
Od začátku roku 2014 je sídlem společnosti nově zrekonstruované administrativně – logistické centrum v Bílovci. V rámci areálu funguje jeden farmaceutický sklad s platnou farmaceutickou licencí pro distribuci léčivých přípravků, léčivých a pomocných látek. Součástí společnosti je také továrna, která se zabývá výrobou kvalitní čokolády, s cílem navázat na prvorepublikovou tradici výroby čokolády přímo z kakaových bobů. V roce 2014 se společnost bude soustředit na zprovoznění výroby celého sortimentu čokoládových sladkostí.

Společnost zaměstnává jak kvalifikované obchodníky, kteří se podílejí na obchodním rozvoji, tak farmaceutické a chemické odborníky, kteří se podílejí na odborné práci v rámci oddělení strategického rozvoje a R&D.

Struktura společnosti

IMCoPharma má v této chvíli dceřiné společnosti v Moskvě (Rusko), v Kyjevě (Ukrajina), v Almaty (Kazachstán) a reprezentační kancelář v Taškentu (Uzbekistán).

Schématické zobrazení organizační struktury společnosti IMCoPharma a.s., jejích dceřiných společností a reprezentační kanceláře:



Významné aktivity společnosti

Společnost IMCoPharma a.s. neustále rozšiřuje své aktivity na podporu rozvoje podnikání a povědomí společnosti na celosvětovém farmaceutickém trhu. V roce 2013 se společnost účastnila dvou největších a nejdůležitějších farmaceutických výstav, a to na CPhI v Petrohradě (Rusko) a Pharmtech v Moskvě (Rusko). Společnost v oblasti výstav a

veletrhů aktivně spolupracuje s organizací Czech Trade. Mezi významné události roku 2013 patří také účast na výstavě CPhI Frankfurt v Německu.

IMCoPharma pořádá pro své partnery v SNS odborné semináře, které tématicky vzdělávají a informují o technologických postupech výroby léčiv, aktivních či pomocných farmaceutických látek vybraných farmaceutických společností. Tyto semináře organizuje společnost IMCoPharma především společně se zástupci významných dodavatelů a jejich odborně vyškolených pracovníků.

Společnost se účastní také B2B konferencí v EU jako je Pharmavenue nebo euroPLX, kde hledá nové inovativní projekty a navazuje nové obchodní vztahy.

Účast na soutěžích:

IMCoPharma se již poněkolikáté účastnila soutěže Export Prize DHL Unicredit a v roce 2013 obsadila 4. místo v kategorii malé podniky, a také soutěže Exportér roku 2013, kde obsadila 5. místo v kategorii střední vývozce s největším nárůstem exportu v období 2011-2012. I tento úspěch svědčí o tom, že společnost, byť malá, má velký exportní a růstový potenciál.

Spolupráce s výzkumnými a vývojovými organizacemi:

Společnost IMCoPharma si zakládá na budování seriózních a důvěryhodných vztahů s obchodními partnery. Dlouhodobé vztahy a znalost svých obchodních partnerů, jejich silných stránek a vývojového potenciálu tvoří základní bohatství firmy.

Hlavními partnery společnosti IMCoPharma jsou významné výrobní farmaceutické firmy, a to jak v Evropě, tak i v SNS zemích. Nadnárodní partnerství je výsledkem dlouhodobé a cílevědomé práce manažerů společnosti IMCoPharma.

Obchodní partneři	Země	Projekt
iMAX	Irsko	Iohexol

Vilana	Rusko	Iohexol, Propofol
Corden Pharma	Německo	Propofol
Neogen	Belgie	Paracetamol
Rivopharm	Švýcarsko	Bisoprofol
Pharmacosmos	Dánsko	Dextran 40, 60, 70
Serumwerk	Německo	HES; Gelatine; Infukoll
Salinen	Rakousko	Pharmasal
Westpharma	Německo	INSOCAP
Jurabek	Uzbekistán	Aminokyseliny, Paracetamol
Roquette	Francie	API, excipients

IMCoPharma a.s. má v současné době podepsáno několik smluv na dlouhodobé projekty s více významnými partnery.

IMCoPharma také dlouhodobě spolupracuje s vědecky – výzkumnými organizacemi v České Republice:

Farmaceutická fakulta VFU Brno – předmětem spolupráce je zpracovávání odborných studií na základě zadání IMCoPharmy.

Klastr MedChemBio – IMCoPharma je členem klastru MedChemBio, jehož účelem je pomáhat rozvoji medicinální chemie a chemické biologie.

Asociace Výzkumných Organizací − IMCoPharma je členem AVO, které je dobrovolným sdružením právnických a fyzických osob. AVO zastupuje zájmy především těch subjektů, jejichž dosažené výsledky výzkumu a vývoje jsou v převážné míře komerčně využívány.

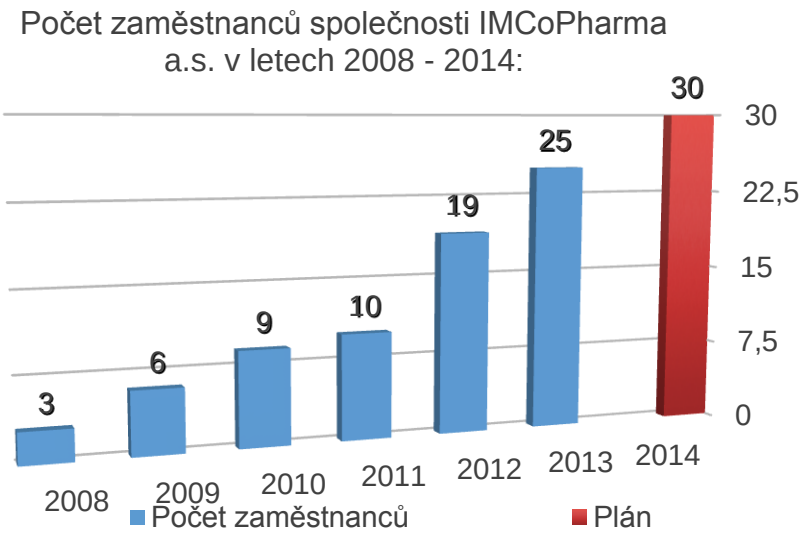
Investiční činnost

Společnost IMCoPharma a.s. v průběhu uplynulého roku investovala do koupě a rekonstrukce budovy v Bílovci, kde vzniklo nové distribuční a administrativní centrum. V rámci areálu funguje jeden farmaceutický sklad s platnou farmaceutickou licencí pro distribuci léčivých přípravků, léčivých a pomocných látek.

Lidské zdroje

IMCoPharma působí v oblasti farmacie, kde jednotlivé projekty mají dlouhodobý charakter. Na projektu se pracuje několik měsíců až několik let, firma proto dává přednost zaměstnancům, kteří preferují dlouhodobou pracovní perspektivu. Firma investuje do jazykového rozvoje zaměstnanců, školení a seminářů, klade důraz na vysokou kvalitu technologického vybavení pracoviště a poskytuje zaměstnancům odpovídající vybavení potřebné k jejich mnohdy náročné práci, která je doprovázena četnými pracovními cestami.

Jak je patrné z následující tabulky, v roce svého vzniku měla společnost IMCoPharma pouhé 3 zaměstnance. Postupem času se zaměstnanecká struktura společnosti rozrostla a v souladu s růstovou strategií firmy je předpoklad, že stále poroste.



Vzdělanostní struktura zaměstnanců

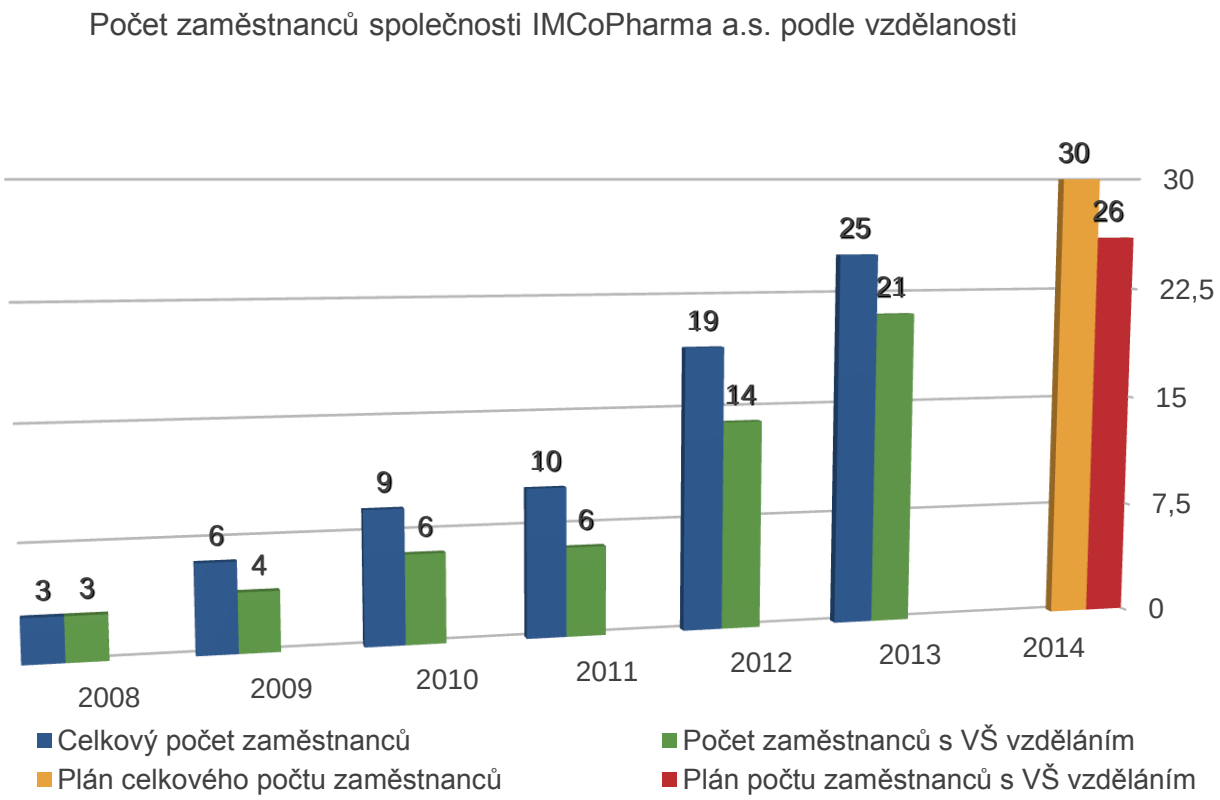
Jak již bylo uvedeno, ve společnosti je velký podíl obchodních specialistů a odborných specialistů z oblasti farmacie a chemie. Následující tabulka ukazuje podíl vysokoškolsky vzdělaných pracovníků na celkovém počtu pracovníků IMCoPharmy. Tento podíl vysoce vzdělaných zaměstnanců naznačuje, že systematická práce na specializovaných inovativních projektech má odpovídající počet kvalitních a vysoce odborných zaměstnanců.

Společnost IMCoPharma neustále investuje do kvalifikačního rozvoje svých zaměstnanců. Je si vědoma potenciálu svých zaměstnanců a toho, že kvalifikace se má neustále zvyšovat. V roce 2013 společnost investovala 155 tis. Kč do vzdělávání svých zaměstnanců.

Hodnocení a motivace zaměstnanců je předmětem projednání každoročních dodatků k pracovním smlouvám a mzdovým výměrům, kdy hodnocení za uplynulé období se odráží ve výšce vyplacené pohyblivé složky mzdy za uplynulé období. Toto roční hodnocení se tvoří během celého roku. V roce 2013 společnost vynaložila 8 852 tis. Kč na mzdové náklady pro své zaměstnance.

Budoucí vývoj společnosti

Dynamický rozvoj firmy se musí opírat o neustálé rozšiřování kvality poskytovaných služeb a permanentní inovací portfolia produktů, tak i technického a technologického vybavení firmy, ale také o vyhledávání nových obchodních partnerů. Jednou z cest jak



rozšířit portfolio obchodních partnerů je upevňování a rozšiřování přítomnosti firmy a jejich služeb na vybraných zahraničních trzích. Uskutečnění tohoto kroku vyžaduje důkladnou přípravu. Každý neúspěšný krok může znamenat ztrátu image firmy a dlouhodobou ztrátu obchodních partnerů v daném regionu.

V roce 2011 společnost IMCoPharma a.s. zřídila dvě dceřiné společnosti, kde má většinové podíly, a to IMCOPHARMA LLC, sídlící na Ukrajině (Kyjev), a IMCoChem LLC, sídlící v Kazachstánu (Almaty). V roce 2013 založila IMCoPharma a.s. dceřinou společnost v Rusku (Moskva), (většinový podíl vlastněný IMCoPharmou a.s.) a reprezentační kanceláře v dalších zemích SNS – konkrétně pak v Uzbekistánu a Bělorusku. Součástí tohoto rozvoje byl i nábor odpovídajícího počtu lidských zdrojů, zajišťujících fungování těchto dceřiných společností a reprezentačních kanceláří. IMCoPharma má i nadále v plánu posilovat svou síť dceřiných firem resp. Zastoupení i v dalších regionech CIS + UA. Tzn. Kromě již existujících subjektů na Ukrajině, v Ruské federaci a Uzbekistánu bude IMCoPharma posilovat svou přítomnost v Kazachstánu, Blorusku, Gruzii, Arménii a v Turkmenistánu. V neposlední řadě IMCoPharma plánuje posílit svou přítomnost v EU – založení své dceřiné společnosti v SRN jako jedné z technologicky nejrozvinutějších zemí. Cílem je mj. být v bezprostředním kontaktu s novými technologiemi a informačními zdroji.

Dlouhodobým cílem společnosti IMCoPharma a.s. je vytvoření strukturálně, zakázkově a finančně stabilizované transevropské farmaceutické firmy s velmi vysokým standardem služeb a celosvětově významným obchodním postavením na trzích zemí SNS.

Pro zkvalitnění svých služeb (distribučních, celních, logistických) v Ruské federaci a asijských částech SNS plánuje IMCoPharma výstavu logistického a technologického centra poblíž Snt. Petěrburgu. Námořní přístavy v okolí Snt.Peterburgu a relativně dobré dálniční a hlavně železniční spojení SNt.Petěrburgu se všemi významnými městy v Ruské federaci i s napojení na asijské země SNS jsou dobrým předpokladem k zefektivnění (zrychlení) i zkvalitnění celého distribučního procesu.

EN 9001:2008 Systém managementu kvality

Zavedením normy do každodenního provozu podniku dává společnosti IMCoPharma možnost sledovat a řídit kvalitu v celém procesu, pokud jde o nákup a prodej léčiv a substancí pro farmaceutický průmysl, registrační dokumentace na léčiva a transfer farmaceutických technologií.

ČSN ISO 14001:2004 Systém environmentálního managementu

Zavedením kritéria pro systém environmentálního managementu dává společnosti IMCoPharma možnost sledovat efektivní systém environmentálního managementu.

BS OHSAS 18001:2007 Systém managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci

Zavedená norma umožňuje společnosti IMCoPharma kontrolovat rizika pro bezpečnost práce a ochranu zdraví při práci, zdokonalovat bezpečnost v podniku a vytvářet bezpečné prostředí pro současné pracovníky a dodavatele

AEO certifikát – Schválený hospodářský subjekt

Získáním AEO certifikátu společnosti umožňuje zjednodušených celních postupů a zabezpečení zvýhodněných procesů při vstupu nebo výstupu Free Zone EU.

GDP certifikát – Správné distribuční praxe

GDP je záruční systém jakosti, který zahrnuje požadavky na nákup, příjem, skladování a vývozu léků určených k lidské spotřebě. GDP certifikát osvědčuje, že daný subjekt plní povinnosti a je považován za subjekt splňující požadavky správné distribuční praxe stanovené v článku 84 směrnice 2001/83/EC. Je vydáván po provedené inspekci pro každé skladové místo příslušného distributora zvlášť.