

## ОПТИМИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПЕРЕВОДЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ И ПЕРЕВОДЧИКАМИ

*Протокол заседания круглого стола  
(составлен на основе видеозаписи, для рассылки по линии МПК)*

25 августа 2018 года на ТФР в Екатеринбурге был проведен круглый стол «Оптимизация отношений между переводческими компаниями и переводчиками». Это был уже 3-й КС на подобную тему на ТФР (до этого были КС в Казани и на Красной поляне; протокол КС на Красной поляне см. по этой ссылке - <http://www.russian-translators.ru/about/editorial/dogovornye/>).

Сомодераторами КС выступили Алексей Шестериков («Awatera») и Николай Дупленский (НЛП).

В составе экспертной группы были Александр Поддубный, переводчик, Павел Дунаев, руководитель отдела переводов компании «Спортмастер», Татьяна Ярошенко, переводчица, Марклен Конурбаев, переводчик, профессор МГУ, руководитель ПК «Et cetera», организатор конкурса синхронных переводчиков «COSINES Pi», Кирилл Ельцов, переводчик, партнер в ПК «Омника», Максим Берендяев, зам. директора ПК «АКМ Вест» по производственным вопросам.

Состоялась дискуссия с активным участием аудитории; в частности, своими мыслями с собравшимися поделились А. Козуляев, А. Фалалеев, П. Акопян, С. Рыбкин, А. Зайцева и др. Намечены некоторые шаги в направлении развития разговора на эту тему.

### **А. Шестериков**

Я буду говорить, представляя согласованное мнение тех руководителей ПК, которым интересна эта тема, но которые по разным причинам не могут принять личное участие в нашей встрече. В частности, К. Иоселиани уже сейчас должен улететь в Москву, но мы, как я только что сказал, обсудили вопросы повестки дня КС, поэтому мнение моих коллег не потеряется.

Предлагаю участникам КС говорить открыто, не замазывая больших вопросов, поскольку они есть и их надо «лечить».

Начну с того, что у нас нет общего понимания роли переводчика в производственном процессе ПК, о его месте, значимости.

Есть ли конкуренция между переводчиком и ПК? Я убежден в том, что переводчики и ПК – не конкуренты, никогда ими не были и не будут. Если переводчик предлагает компании – конечному клиенту те услуги, которые эту компанию полностью удовлетворяют, то между ними нет места для ПК. Если же такой компании нужны процессы, полный отстроенный цикл, то очевидно, что ни один индивидуальный переводчик не сможет это обеспечить. У каждого подрядчика на рынке есть своя ниша. Никакой даже самый опытный автослесарь не сможет изготовить автомобиль «от начала и до конца», поэтому я и говорю, что мы – не конкуренты.



Но есть некоторые моменты, на которые надо обращать внимание. Если переводчик и ПК работают вместе, то переводчик становится частью производственного процесса ПК. Возможно, я сейчас выражу спорное мнение, которое может не всем понравиться, но надо признать, что в настоящее время роль переводчика в рамках производственного процесса ПК меняется. Меняется значительно и будет меняться и дальше.

Это хорошо видно на примере письменных переводов – всем, думаю, знакомы и даже, может быть, уже надоели разговоры о том, как в нашу профессиональную жизнь входят новые технологии. Переводчики уже чувствуют на себе последствия этого процесса. В дальнейшем события будут развиваться именно в этом направлении, и переводчики должны меняться вместе с меняющимся миром. Да, останутся ниши, «бутиковые» зоны, где услуги индивидуальных переводчиков будут по-прежнему востребованы, но с внедрением CAT tools, NMT, развитием AI большой объем работы ушел от ручного труда в сторону автоматизированных систем. И эта тенденция будет только усиливаться. Человек все больше будет заниматься творческой, созидательной деятельностью, а все остальное отойдет машине.

Устных переводов это касается сейчас в меньшей степени, но в ближайшее время ситуация тоже будет меняться. Мы уже наблюдаем тенденцию к тому, чтобы синхронные переводчики не присутствовали на месте проведения мероприятия, а выполняли свои функции удаленно. Яркий пример – организация синхронного перевода на недавно прошедшем в нашей стране чемпионате мира по футболу, о чем на пленарном заседании рассказывал А. Моисеев. Это была уже третья попытка организовать дело таким образом на чемпионатах мира, но только сейчас она удалась в полной мере. С высокой степенью вероятности можно говорить, что через несколько лет такой подход станет распространённым явлением, и переводчики не обязательно будут находиться на месте события. Когда будет налажена надежная связь и передача данных, то отпадет надобность в поездках переводчиков – будут существовать студии, из которых будут работать синхронисты, или даже из дома (есть уже и такие технологии, которые будут развиваться). Логика тут предельно понятная, и о ней говорили сегодня Ренато и Андрей: поездки переводчиков – это издержки заказчика, которые он стремится любыми путями сократить. Что будет дальше – можно только фантазировать. Уже существуют технологии распознавания голоса, которые – вкупе с какими-то новыми разработками – могут подвести нас к автоматизации устного перевода.

Поэтому-то я и говорю, что надо меняться вместе с меняющимся миром.

У нас есть и другие вопросы, которые надо осветить – это и ставки, и вопросы взаимодействия между фрилансерами и ПК в правовом поле и т.д. Наверно, это сделают участники КС по ходу дискуссии.

### **Н. Дупленский**

Я сейчас с большим интересом слушал Алексея, и когда он говорил о том, что роль письменного переводчика в функционировании «завода» переводческой компании меняется, что переводчик, образно говоря, все больше превращается в винтик, в оператора, я вспомнил «Манифест Коммунистической партии» Карла Маркса – читал его в самолете по пути сюда из Москвы. То, что писал Маркс в 1847 году об отношениях между капиталистами и пролетариатом, удивительно ладным образом проецируется на то, что мы видим на рынке письменного перевода в наши дни: «Рабочий становится простым придатком машины, от него требуются только самые простые, самые однообразные, легче всего усваиваемые приемы».



Ладно, к делу. Идея о проведении такого КС возникла в ходе моего разговора с Еленой Кисловой в декабре прошлого года. Она выразила желание, чтобы он был проведен в конструктивном ключе, без словесной и «пропагандистской» трескотни.

Меня тревожит отсутствие надлежащего диалога между ПК и переводчиками, приводящее к возникновению шероховатостей в производственных отношениях, от чего страдают обе стороны. Есть ряд вопросов, которые без особых усилий, при наличии лишь доброй воли, можно снять с повестки дня. Я не говорю сейчас о ставках, так как это – вечная проблема в отношениях между продавцом и покупателем.

Для того чтобы это произошло, участники переводческого рынка должны вести себя по-взрослому и общаться друг с другом так, чтобы разговор не сводился к взаимным претензиям и обвинениям. Стереотипное представление переводчиков – «ПК их угнетают и на них нажимаются». Стереотипное представление ПК – наличие в переводческой среде широко разлитого «фрилансерского менталитета» со всеми вытекающими из этого дерогативного определения последствиями.

Мы же должны говорить о прояснении позиций, чтобы и самые «ортодоксальные» фрилансеры понимали возможности и интересы ПК, а последние – нужды исполнителей.

Начиная с января, я провел 20-25 встреч/интервью с руководителями ПК – членами МПК и тех ПК, которые можно отнести к среднему эшелону, а также переводчиками-фрилансерами. Правда, это были переводчики моего круга общения, а не те, которые постоянно жалуются в «Фейсбуке» на то, что их мошеннически обманывают переводческие компании.

Наше мнение по необходимости является субъективным, а наши знания – ограниченными. Вспомните известный рассказ о том, как группу слепых людей подвели к слону, чтобы они составили себе представление об этом животном. В зависимости от того, какую часть слона они ощущали тактильно, они и формировали свое мнение. Любое обобщение страдает упрощением. Это, однако, не должно обескураживать нас и заставлять воздерживаться от обмена мнениями о путях решения тех проблем, которые существуют в нашей профессиональной жизни.

Отправной точкой в моей работе по подготовке этого мероприятия было то, что в декабре-январе я подряд несколько раз слышал высказывания типа «Надо создать профсоюз переводчиков», «Надо создать у нас русский аналог AISC». Я подумал, что это – знак свыше, и начал разрабатывать эту тему.

Естественно, у меня не было ригидного и упрощенного представления об отношениях между переводчиками и ПК, на которое я сослался в самом начале своего доклада, но в результате проведенных 20-25 бесед моя персональная картина переводческого «мира» в РФ стала более объемной и многоцветной.

В моем выступлении будут рассмотрены три группы вопросов:

1. Мнение участников рынка о ситуации на рынке.
2. Мнение участников рынка о характере отношений между ПК и переводчиками – есть ли отношения, возможны ли отношения или все определяет чистоган?
3. Претензии переводчиков к ПК, претензии ПК к переводчикам – не в претензиях как таковых суть, а в понимании через их изложение позиций друг друга, и даже в самоидентификации. Психологи знают, что есть какую-то беспокоящую тебя проблему вербализировать, то, выраженная в словах, она отделяется от тебя и становится менее тягостной.

Можно ли что-то сделать для снижения остроты вопросов, вызывающих дискомфорт в отношениях между ПК и переводчиками? Заранее скажу, что готовых рецептов у меня нет, и «до-

машинные заготовки» я предложу собранию в конце заседания с учетом того обсуждения, которое у нас состоится. Думаю, что готовых рецептов нет и ни у кого из собравшихся в этом зале.

## **ПУНКТ № 1**

Появилась мозаичная и трехмерная картина ситуации на рынке – в пределах знаний моих собеседников. Но, поскольку мои собеседники – все люди опытные, то и мнения их весомые. Мнения разнятся, даже полярно различные. Моя задача – представить вам наиболее интересные мнения из собранных мной, не подвергая их особенно критической оценке, чтобы дать участникам КС «пищу» для дискуссии.

Рынок очень разноплановый, и приводить его «в относительный порядок» нужно без драки, совместными усилиями (Е. Кислова).

Есть нужные переводчики и менее опытные, а разница в оплате объясняется, в том числе, и юрисдикцией проживания переводчика (уровень жизни разный). Мэтры работают за 1000, выпускники готовы за 100 рублей. Московские переводчики ощущают конкуренцию со стороны украинских и белорусских.

В письменном переводе происходит обезличивание переводчика. Вот есть условия, предлагаемые заказчиком (ПК): согласен – работай, нет – иди гуляй. Идет процесс замены перевода, выполненного живыми переводчиками, машинным переводом с постредактированием. Качество машинного перевода улучшается, в том числе и мобильных «переводчиков». Существуют платные продвинутые программы машинного перевода (Microsoft Custom Translate, Google AutoML Translate, IBM Cloud Custom NMT, Globalease, KantanMT, PROMPT, PangeaMT, etc.).

Через 5 лет все будет «через машину». Схлопываются сферы для работы живых переводчиков. Мир перевода идет к UBER'у, считает В. Шебанов («Ройд»).

Андрей Ачкасов (СПб), выступая вчера на открытии ТФР, разъяснил, почему в переводческом бизнесе невозможна UBERизация – невозможно каталогизировать создаваемую в отрасли продукцию, считает он. Его аргументация, которую сейчас не место приводить в развернутом виде, мне лично представляется убедительной.

На рынке письменного перевода ситуация плачевная. Существует явный дисбаланс между спросом на услуги перевода и избыточным предложением. Все новые «переводчики» вливаются в рынок и дают на расценки.

В докладе И. С. Алексеевой на ТФР в Уфе было сказано, что каждый год различные учебные заведения выплескивают на рынок 30 тысяч (вроде бы) переводчиков! Перепроизводство переводчиков должно закончиться с новыми ФГОСами, из которых убрали «перевод». Минвуз считает, что так много переводчиков не надо. Будут обучать переводу только в платных магистратурах. Система образования повернулась спиной к переводчикам. Государство не хочет их готовить, государство поднимает руки вверх перед теми частными школами, которые успешно готовят переводчиков, за ними и будущее. Должен быть постоянный разговор ПК-переводчики-вузы, уверена Ирина Сергеевна.

Демпинг разрушает переводческий бизнес (в нашей отрасли мы употребляем это слово не в строгом политэкономическом его значении, это надо понимать и помнить<sup>1</sup>). Тендеры – боль-

---

<sup>1</sup> Строгое определение демпинга – «продажа товаров на внешнем рынке по искусственно заниженным ценам с целью завоевания рынка и вытеснения конкурентов» (– НД).

шая головная боль для ПК. Стихийный демпинг может осуществляться только за счет качества (это мнение ПК, правильное и единственное логически возможное!). Рынок стал неинтересен из-за демпинга. Уровень зрелости заказчиков неудовлетворителен, не все понимают, что такое качество, и готовы платить за него. Росатом – яркий отрицательный пример. Стартовой ценой нового тендера Росатомом объявляется цена победителя прошлого тендера (низшая из предложенных). Надо создать барьер для неадекватных участников тендеров.

Российский рынок – незрелый, в отличие от американского, например, поэтому ПК в РФ закладывают большую маржу, чем в США. Норма прибыли снижается по мере развития рынка, заставить российские компании работать с более низкой маржой нельзя. Высокая маржа российских ПК еще и является страховым полисом от рисков (когда переводчики подводят, а заказчик не платит, или когда перераспределяются деньги между видами перевода или заказами).

Заметно снизилось качество исходных текстов. Заказчики не умеют писать документы.

Расхожее мнение – «Заказчик не понимает подчас, где хороший перевод, где плохой». Но дураков нигде нет, и заказчик будет ценить качество, если перевод нужен компании для ее основной деятельности (юристы, инвесторы). И они еще должны были обжечься в прошлом на плохом переводе. Только такие будут платить хорошие деньги.

Меня несколько раз поправляли руководители переводческих компаний, когда я по традиции называл их «бюро перевода». Они сами четко разграничивают эти две бизнес-модели. ПК создают сложный продукт и прибавочную стоимость, а БП работают в формате «купи-продай». Бизнес-модель агентства очень распространена, особенно в среде малых компаний – заплатил 200 рублей, продал за 400 рублей. По ощущениям респондентов, более 60% компаний на нашем рынке работают по агентской модели<sup>2</sup>.

Мы (говорят руководители ПК) страдаем от демпинга – все компании МПК страдают, это плохая бизнес-модель. Поэтому интересы ПК и переводчиков совпадают – в определенной степени, хотя мы и стоим по разные стороны прилавка. В одном из интервью с ПК ее руководитель «всплкнул», как Ярославна на городской стене в Путивле, сказав: «О, если бы только переводчики могли удержаться и не соглашались работать по дешевке!»

Владельцы маленьких компаний (БП) подчас думают только об удовлетворении своих личных текущих интересов, они вырастают за счет демпинга, но не задумываются о будущем, о развитии. Занимаются самострелом.

Но есть и иные мнения о ситуации на рынке.

Володя Шебанов, например, заявляет, что у РОЙДа работа есть, есть хорошие заказчики. «Коллапса нет, задержек в производстве платежей не допускаем. Вообще, работа на рынке есть, только на этой неделе разговаривал с двумя маркетинговыми компаниями, им нужен подрядчик для немереной по объему работы, но их требования очень высоки, даже мы это признаем. Платят же очень много. Живые переводчики уже вытесняются машинным переводом, а дальше будет еще больше. Будущего у них особого нет. Вместе с тем, говоря о механизации труда переводчика, надо сказать, что есть виды перевода, где пока не приходится говорить о заме-

---

<sup>2</sup> Как выяснилось на МПК-9 в декабре 2018 г., за рубежом ситуация такая же. Более 60% ПК имеют менее 10 работников, включая руководителей – где же тут место для редакторов, верстальщиков и проч.? Outsourcing? (– НД)

нах, где индивидуальность переводчика очень много значит. Это – аудиовизуальный и синхронный перевод».

Есть коллеги и среди переводчиков, которые считают, что все отлично, что ситуация на рынке – очень хорошая, а если что-то вам не нравится, посмотритесь в зеркало – что-то в вас не так.

Кирилл Ельцов, участник нашей панели экспертов, – яркий выразитель этого мнения. Он считает, что если переводчики будут вести себя как трудящиеся, то им всегда будет трудно, богатыми они не станут. ПК и переводчики не хотели выйти из зоны комфорта, в которой пребывали в «тучные» годы непосредственно до и после 2000 года. Заказчики же сейчас считают, что переводчики и так слишком много получают, и надо, дескать, переводчикам исходить из этого факта. В спросе синхрон, но не по правилам и привычкам ООН, а обслуживание переговоров на двусторонней основе в режиме соло-перевод + полное аппаратное обеспечение мероприятия заказчика своим переносным оборудованием<sup>3</sup>. В общем, надо лечь под заказчика. Не устраивает ситуация на рынке – уходи!

В этой связи мне на ум приходят строки из арии Германа из «Пиковой дамы»:

*Пусть неудачник плачет,  
Кляня, кляня свою судьбу!*

И. Лихтенштейн: ПК считают, что без них – никуда, а мы без них обходимся в нашем агентстве авторских прав. Это – миф, который создали сами бюро. С нашими первоклассными переводчиками в Казани замечательно работает без ПК. Это компаниям надо с нами дружить. У ПК слишком большая вера в технологии, к этой технике надо мозги человеческие. Работа переводчика – творческая, ее в производство не втиснешь. Не единым бюро жив переводчик, надо искать другие источники. Мы должны говорить переводчикам, что им надо формировать свой портфель заказов. А ПК могли бы стать учебной базой, переводчики могут учиться, лишь работая с редактором. Редактор – это учеба (смешно, когда некоторые переводчики в ответ на критику говорят: «А нашим предыдущим заказчикам нравилось, они все понимали!»).

Другой хорошо знакомый мне переводчик сказал: «Те, кто говорит: «Все хорошо», лукавят. Интерес к России иностранцев упал с 2014 года. С рынка ушли компании, ушли проекты. Кроме китайских, у которых – все ОК. Аудиторы еще ходят, так как прежние партнеры ссорятся из-за денег. Российские компании не активны. Заказов мало, в кулуарах конференций сейчас не нахожу клиентов. Только старые заказчики. Способов поиска новых заказчиков не появилось. Количество заказов сокращается как шагреневая кожа. Я не вижу возможности роста рынка переводов в ближайшие несколько лет».

К. Иоселиани высказал такую мысль: «Переводческий мир сильно меняется, и на первый план выходят новые направления работы: локализация, тестирование сайтов и игр, а перевод в т.н. «чистом» виде уходит».

---

<sup>3</sup> **Мой комментарий к методике Кирилла Ельцова.** Это – нишевый формат. Такой уровень аппаратного обеспечения в сочетании с приобретенными навыками аудиоинженера – удел очень немногих. Таким образом, «все мы» к этому точно не придем. Заниматься коммутацией, менять батарейки каждые 1,5 часа, отвечать за работу аппаратуры и при этом синхронить одному – sorry, comrade! Далее: если есть такие ленивые и высокомерные заказчики, которые не заботятся об успехе своего мероприятия в такой степени, что их «смущает» головная боль, связанная с «железом», с раздачей и сбором приемников на 100-200 человек, значит, такая деланка на нашем переводческом рынке действительно есть. Что же, пусть на ней работают желающие (– НД).

**Промежуточный вывод – пока отрасль не будет консолидирована, положение не изменится.**  
Чем меньше будет игроков, тем лучше. Это относится и к ПК, и к переводчикам.

## **ПУНКТ № 2**

Возможны ли отношения между переводчиками и ПК? По этому пункту мнения существенно разнятся.

Есть такие виды перевода, в которых не может не быть нормальных отношений между организаторами и переводчиками. Яркий пример – команда специалистов разного профиля в аудио-визуальном переводе – там по-другому и быть не может. Сам смысл производственного процесса обуславливает совместную дружную работу. Присутствующий здесь А. Козуляев, полагаю, подтвердит это мнение.

Но другие полагают, что хорошие отношения между ПК и переводчиками – редкость.

Руководитель ПК: «Не следует питать иллюзии относительно того, что между ПК и переводчиками могут быть отношения. ПК – волки, а переводчики – коровы, которых надо грызть. ПК ненавидят слово «профсоюз», их бог – чистоган, по доброй воле они не будут готовы пойти на уступки. Их позиция – «драть, драть и драть!».

Е.Тарасова (в ФБ): «Высказывания менеджеров в стиле "переводчик – раб бюро", участились в последние годы. Раньше такого не было. Я лично по-прежнему не верю ни в какую классовую борьбу и во многом в этом плане не согласна со своими коллегами и друзьями, но поднимать голос в защиту некоторых представителей БП становится все труднее и труднее».

Опытный переводчик: Мое личное мнение – общей точки не найти между ПК и переводчиками.

К. Иоселиани: «Я поддерживаю тематику протокола встречи в офисе «АВВУУ LS – Трактат». Надо ПК и фрилансерам объединять свои усилия и обсуждения свои вести гласно. Сотрудничество идет на пользу всем. Пользу получают и сотрудники ПК. Должна быть гласность в обсуждении проблем отрасли».

## **ПУНКТ № 3**

Претензии переводчиков к ПК, претензии ПК к переводчикам (почти без комментариев).

### Претензии переводчиков к ПК:

- **Крайне низкие тарифы** – *заметьте, что с позиции переводчиков именно это главное!*
- Требования, несообразные оплате.
- Неоплата или задержка оплаты.
- Нет оплаты за усложняющие элементы (неразборчивые сканы, нередактируемый формат и т. п.).
- Жесткие сроки.
- Неуважение к личному времени переводчика (обращение в позднее время, выходные). Заказы «с пятницы на понедельник» без доплаты за работу в выходные.

- Грубость менеджеров. Отсутствует (в должной мере) уважительное отношение заказчиков (в том числе и менеджеров ПК) к переводчикам. «Эй ты, переводчик!». «Телефонов заказчиков не даем» и проч.
- Некомпетентность менеджеров.
- Неприемлемые условия договора (штрафы). О штрафах не сообщают **до** начала работ. *(Comment: Не могу не выразить удивление тем, что переводчики приступают к работе без заключения договора, в котором все условия должны быть прописаны. Будьте подкованы юридически, коллеги-переводчики!)*
- Отсутствие организации процесса (нет справочных материалов, глоссариев, возможности задать вопрос автору, унифицировать терминологию при совместной работе нескольких переводчиков). Отсутствие обратной связи.
- Неадекватная редакторская правка.
- Навязываемые глоссарии некорректны.
- Нет компенсации устному переводчику при поздней отмене заказа.
- Отсутствие материалов, связи с клиентом, неэффективная организация труда устных переводчиков.

Но переводчики отмечают и плюсы работы с ПК!

А. Поддубный (в ФБ): «Вот примерно за эти плюсы я готов отдавать БП часть заработанных мною денег:

- взаимодействие с профессионалами, которым ничего не надо объяснять про вашу общую работу; общая работа над высоким качеством перевода, возможность глубокого освоения тематики за счет обратной связи от опытных редакторов и грамотного подбора справочных материалов; доступ к редким справочным материалам, освоение новых предметных областей; реализация принципа четырех-шести глаз по четко отработанным схемам;
- горизонтальный нетворкинг, то есть возможность познакомиться с коллегами примерно своего уровня, выполняющими для БП аналогичную работу, что, как правило, открывает для всех коллег новые возможности в плане получения заказов; поиск новых возможностей для собственного бизнеса; поиск новых контактов, новые знания от более опытных коллег;
- понимание своей роли в технологической цепочке (это, например, когда переводчику глоссарий заказчика не нравится – заказчик лучше знает);
- постоянное повышение квалификации, изучение новых технологий;
- при работе с разными БП – возможность сравнить алгоритмы сотрудничества и правильно определить направление отбора заказчиков на будущее».

Претензии переводческих компаний к переводчикам – «С фрилансерами просто беда, и это крайне неприятная и тревожная данность. Отсутствует ответственное отношение к тому делу, за которое взялся переводчик».

Это проявляется по-разному:

- **Главное – некачественный перевод, но высокие ожидания по оплате.** Завышенная самооценка без достаточных на то оснований. Переводчик, прежде чем говорить о деньгах, должен создать себе репутацию качества – *заметьте, что с позиции ПК именно качество является главной проблемой в отношениях с переводчиками!*
- Несоблюдение требований ТЗ *(Comment: Не только не соблюдают, но и не считают нужным соблюдать, приводя массу "аргументов" в пользу несоблюдения – я и сам*



читал в ФБ такие «откровения» переводчиков!). С. Сант в ФБ: «Вот скажите, чего еще надо? Требования есть, менеджеры, которые могут объяснить эти требования, тоже есть, редакторы, с которыми можно общаться, есть, верстать не надо, техподдержка по ТМ есть, ставки согласованы, объемы есть, что еще надо?».

- Неинформирование ПК о ходе работы и возможных задержках.
- Пьянство на выездных мероприятиях устных переводчиков, неявка в кабину для работы на утро (*Comment: Мне было стыдно слышать такие обоснованные претензии ПК, и это – не наговоры, сам был свидетелем такого поведения коллег*).
- Отсутствие понятий о правилах поведения в приличном обществе – что есть комильфо, что нет (*то же самое*).
- Правовая и организационная инфантильность.
- Первое время кучу денег не заработаешь. Наберись опыта в ПК, а затем иди, куда хочешь. Этот опыт мало где можно приобрести.
- Агрессивность в соцсетях, отсутствие конструктивного подхода.
- У ПК есть выражение «freelance mentality» с отрицательной коннотацией.
- Переводчик должен быть ответственным и деликатным, переводчик склочный долго не протянет на рынке. У ПК есть свой черный список переводчиков.
- Народ не хочет напрягаться. Подавляющее большинство привыкли делать все левой ногой и требовать за это "достойную оплату". Безответственное отношение к делу стало массовым явлением. «БП же чистые посредники, ничего не проверяют, только наживаются на бедных фрилансерах, значит любая туфта сойдет».
- Сложность оплаты. Фрилансер же не хочет оформлять ИП, потому что такой статус у него не окупится из-за нерегулярности заказов. Хочет получать налом.

Возникает вопрос: «Почему же ПК сотрудничает с фрилансером, который не обеспечивает должного качества перевода?», и вот ответ:

- а) «После первой «халтуры» выносим предупреждение, предоставляем отредактированный текст, просим сделать выводы. После второй «халтуры» штрафует на 50%. После третьей «халтуры» прекращаем работать.
- б) Иногда все-таки приходится работать «под строгим контролем» в силу нехватки качественных переводчиков».

К. Иоселиани: «Единственная серьезная проблема - это дефицит квалифицированных переводчиков и редакторов, особенно по сложным тематикам».

Казалось бы – платите больше и получите лучших переводчиков! А вот С. Сант считает, что тут нет линейной зависимости и сколько ни заплати, все равно уверенным в хорошем результате быть не можешь.

На эту тему емко высказался Артемий Лебедев, дизайнер (нецензурные слова я убрал из его энергичного высказывания):

### **«Главное правило про хорошую работу»**

*Есть люди, которые говорят «как нам платят, так мы и работаем». И делают г...о. Это довольно распространенная точка зрения. Но нужно очень хорошо понимать: таким людям нельзя доверять никакой работы. Если человек плохо («запикано») работает, то он плохо («запикано») работает. Это уже не изменить.*

*И наоборот - если человек плохо («запикано») работает (под предлогом, что ему мало платят), то он ничему не учится. И если ему предложить большие деньги, то он все равно*

сделает г...о.

*Мой совет всем на все века: всегда нужно работать максимально хорошо независимо от обстоятельств. Потому что работу можно поменять, а собственные умения так быстро не меняются.*

*Ну и еще простой совет: не нравится работа – уйди. А если работаешь, то не трынди («запикано»), а работай хорошо».*

### **А. Шестериков**

Я бы предложил говорить не об «отношениях между переводчиками и ПК», а об отношениях между работодателем и исполнителем. Не только ведь отношения возникают между переводчиками и ПК, но и между ПК возникают аналогичные отношения в рамках, скажем, субподряда. Это я хотел бы называть «рабочими отношениями», существующими на основании правовых положений, записанных в договорах. Мне не представляется уместным говорить о «хороших» или «плохих» отношениях – если компанию устраивает работа переводчика (по качеству, сроками и т.д.), то она будет работать с таким переводчиком. Последствия невыполнения обязательств с той и другой стороны должны быть зафиксированы в договоре.

### **М. Конурбаев**



Мне кажется, что у нас есть 4 болезни, которые нам надо постараться сообща вылечить. Это – качество, квалификация, деньги и время. По этим пунктам мнения переводчика и заказчика очень часто расходятся, если не оказываются вообще диаметрально противоположными. Можно даже назвать эти пункты болевыми точками в отношениях между переводчиками и заказчиками.

У вас, например, есть сложный текст, который надо перевести. Как вы оцениваете, справится ли исполнитель с таким текстом? По каким критериям вы оцениваете кандидата?

### **А. Козуляев**

В нашей сфере аудиовизуального перевода каждая работа – это комплексный проект. И я беру такого переводчика в свой проект, который обеспечит мне надежность. Есть некоторые специфические особенности аудиовизуального перевода, которые оказываются значимыми в этом смысле. Скажем, переводчик так удачно перевел текст фильма, что нам (редакторам) не надо тратить дополнительные усилия и время, чтобы уложить слова персонажей фильма в движение губ (это на профессиональном языке называется липсинк). Такой переводчик, с точки зрения моих интересов, – надежный. Если все участники проекта понимают, что перед ними стоит общая задача – обеспечить выход передачи в эфир в нужное время, и не пытаются изображать из себя «солистов», то такие сотрудники – надежные люди.



### **М. Конурбаев**

Изменились по характеру сами тексты, которые мы переводим. Я 10 лет проработал в компании «Делойт» старшим менеджером по созданию документов. Моя задача состояла в том,

чтобы максимально упростить тексты, которые отправляются клиенту. То есть, я должен был брать текст и максимально его структурировать, прежде чем отдавать переводчику. И я тогда понял, что сами тексты сейчас подстраиваются под машинный перевод, с каждым годом становясь проще. Раз они становятся все алгоритмичнее, то и машине становится их легче перевести. Это значит, что когда мы упрощаем тексты, то мы сдаем свои позиции переводчика машине. Этот процесс идет объективно, и мы, живые переводчики, будем неизбежно терять свои позиции.

Как оценивается работа переводчика, который уже много лет работает на рынке? Нет никакой универсальной «линейки», которую можно было бы приложить. Нужна какая-то СРО, которая бы раз в 5 лет, скажем, оценивала квалификацию переводчика. Такая текущая и возобновляемая через разумное время оценка квалификации переводчика очень важна, так как перерывы в работе неизбежно приводят к утрате профессиональных навыков. Поэтому, когда любой переводчик приносит вам свое резюме, вы должны спросить его, насколько регулярно он работает, потому что может так случиться, что этот хороший переводчик потерял свою «хорошесть» за последние полгода.

Поэтому нам и нужна в отрасли какая-то организация (СРО), экспертам которой мы бы доверяли в деле оценки профессиональных качеств переводчиков. Я бы продолжил разговор на тему, затронутую Н. Дупленским, о профсоюзе, но не просто как об организации, защищающей материальные интересы переводчиков, а, скорее, как о некоем Совете отрасли, который бы отстаивал права тех, кто лучше, и не обращал бы внимания на крики тех, кто похуже.

#### **Н. Дупленский**

Так можно создать русский АИС или нет?

#### **М. Конурбаев**

Насчет русского АИС я не знаю, но орган, о котором я говорил, нам на рынке нужен!

#### **А. Шестериков**

Насчет русского АИС я тоже не уверен, но какая-то ассоциация, которая будет регулировать отношения между сторонами – я употребляю именно слово «сторонами», выходя за границы отношений «фрилансер – ПК», нужна. Она может и сертифицировать переводчиков. Сама по себе идея сертификации только тогда превратится в «материальную силу», когда большинство участников рынка или, по крайней мере, лидеры рынка согласятся признавать ее результаты. Заставить никого нельзя.

#### **Т. Ярошенко**

Мне бы, конечно, хотелось быть оптимисткой, но сейчас я пребываю в «растрепанных чувствах». В 2015 году мы начали этот процесс на ТФР в Казани проведением первого круглого стола на тему «Переводчики – ПК», и нам казалось тогда, что эта нарождающаяся дискуссионная платформа будет активно использоваться для обсуждения отношений между переводчиками и компаниями. На этой базе мы потом создали Этический кодекс переводчика и рады тому, что он работает. Сегодня, кстати, у нас прошло здесь мероприятие как раз по ЭК, и мы смогли на практике увидеть, как можно применять положения кодекса в нашей работе и жизни. Как было бы хорошо, если бы мы нашли в этике ключ к нашим проблемам!



Но мой оптимизм охлаждается тем, что переводчики, активно участвующие в форумах отрасли, в частности, присутствующие на ТФР, составляет не более 1% от всех переводчиков. Основная масса переводчиков ни в каких этических обсуждениях участия не принимает, при этом занимается откровенным демпингом и они работают по 100 рублей за страницу. Эти люди, как правило, достаточно случайные в нашей отрасли. Это – очень большой и больной вопрос, и если мы не решим его, то нам вообще ничего и не решить!

Поэтому основным вопросом остается вопрос крайне низких ставок, что и отметили фрилансеры в своем большинстве, отвечая на вопросы в рамках анкетирования, которое мы недавно провели в группе «Этический кодекс в Фейсбуке». Надо практически заняться этим вопросом, иначе все будет сводиться к рассуждениям и только.

Можно было бы составить и предложить рынку типовой договор и оговорить в нем те штрафы, который так возмущают фрилансеров. Кстати, на практике штрафы за общение с конечным заказчиком, например, крайне редко взимаются все равно. Надо договориться всем и исключить это положение из всех договоров. И наоборот, можно включить положение о том, что все мы руководствуемся ЭК переводчика.

#### **А. Шестериков**

Спасибо Татьяне за то, что подняла вопрос об «Этическом кодексе». В его подготовке принимала участие довольно большая группа товарищей. Он показывает нам, как можно сделать наш рынок более цивилизованным. Думаю, что наступает следующий этап в применении ЭК. В настоящее время переводческие компании рассматривают вопрос о создании на его основе ЭК для переводческих компаний, потому что те же самые проблемы, которые существуют в отношениях между переводчиками и ПК, существуют и в отношениях между ПК.

#### **Н. Дупленский**

Что же касается создания ЭК для ПК, то напомним о том, что наш коллега А. Поддубный с самого начала выступал за то, что должно быть два отдельных ЭК – для переводчиков и для ПК.

#### **П. Дунаев**

Я имею опыт работы переводчиком, в ПК редактором и менеджером проектов, а сейчас представляю заказчика переводов.



Мы говорим о ситуации, когда у сторон есть выбор. Чаще всего выбирает ПК и делает это по простым 3 критериям. Первое: возможно ли вообще работать с этим переводчиком? Вменяемый ли он? Тут сразу много отсекается людей... Второе: способен ли переводчик в принципе выполнить определенную работу? Есть ли основания думать, что он с этой работой справиться? И третье: соглашается ли переводчик работать по той ставке, которая делает проект рентабельным, либо его следует нанять по другим причинам (не все проекты рентабельны)? Со своей стороны, переводчик руководствуется теми же самыми критериями – удобство, надежность, стоимость. То

есть, может ли он вообще работать с этой ПК? По самым разным параметрам. Второе: способен ли он выполнить конкретную работу? Надо помнить, что у переводчика производственная загрузка может распределяться крайне неравномерно – то пусто, то густо. И третье: обещает ли ПК ему заплатить столько, сколько он хочет? Вот и все.

Поэтому нам надо говорить о том, есть ли у нас одинаково трактуемые всеми участниками процесса понятия о том, что есть «выполненная работа», о своего рода «ИНКОТЕРМС»<sup>4</sup> переводческой отрасли. Например, если заказан устный перевод, то надо явиться в кабину вовремя, трезвым и с полным набором зубов во рту. Если заказан, скажем, письменный перевод, то он должен быть на самом деле полным. Это – то единственное, о чем нам надо договориться, потому что личные качества всегда останутся такими, какие они есть, а деньги – ну, знаете, кому-то жемчуга мелкие, а кому-то щи жидкие. Мы должны договориться только об одном – что мы понимаем под выполненной работой.

### **М. Берендяев**

Основная проблема – свобода договора, с одной стороны, а с другой – правовая инфантильность людей, с которыми мы работаем (то есть, переводчиков).

Если ко мне приходит достаточно серьезный заказчик и предлагает свой проект договора, то я вначале рассматриваю этот проект, затем мы говорим о цене, посмотрев, конечно, на текст, подлежащий переводу. Если же я вижу, что договор – кабальный, то я на него не соглашаюсь. Конечно, помимо меня – зама по производственным вопросам, в компании есть еще финдиректор и другие товарищи, и мы можем начать дискуссию, но тем не менее. Так вот, почему же точно такой процесс не может идти между переводчиком и ПК? Мне это непонятно. Когда кто-то говорит, что ПК выставляет требования, выходящие за рамки этических норм отрасли, то мне это непонятно. Все должно быть описано в договоре. А если переводчик говорит мне, что он не хочет заморачиваться налоговыми делами и, дескать, платите мне налог, а остальное меня не касается, то у меня на этом разговор с таким переводчиком заканчивается.



Поэтому, дорогие господа-товарищи, давайте поднимать нашу правовую грамотность! Мне иногда приходится видеть такие проекты договора от подрядчиков, что волосы дыбом встают.

Вместе с тем, нельзя описать все в договоре, то есть, нельзя все предусмотреть в договоре. В нашей отрасли почти нет стандартов, на которые было бы не стыдно сослаться. Как только мы с вами в договоре сможем договариваться об основном, а во всем остальном будем писать – «см. стандарт №...», прошедший государственное утверждение, то тогда нам всем будет легче. Я думаю, что со временем мы сами в нашей отрасли напишем сами для себя стандарты – люди у нас умные и подготовленные, общее понимание есть, так что я думаю, что единственный выход – это повышение договорной и в целом правовой культуры.

### **А. Поддубный**

После института я работал 4 года гидом-переводчиком, потом 5 лет я фрилансил, потом работал 5 лет на инофирму, потом опять фрилансил. Потом пришел в «Неотек» и проработал там 10

---

<sup>4</sup> Справочно: Инкотёрмс (International commercial terms) — международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли частного характера, прежде всего, относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе, в частности, используются в стандартном контракте купли-продажи, разработанном Международной торговой палатой (– ИД).

лет главным редактором и опять вернулся во фриланс. Я считаю, что знаю очень разные стороны нашей профессии, и я для себя выбор сделал – я фриланс! И то, о чем я сейчас буду говорить, будет ориентировано, в первую очередь, на фрилансеров.



Фрилансер – это такой же хозяин ПК, только маленькой. У фрилансера есть свой бизнес. Если в ПК от ее руководства, от ее хозяина зависят 50 человек, то от бизнеса фрилансера зависят 5 человек – его семья. Поэтому подход к зарабатыванию денег – что у ПК, что у фрилансера – должен быть примерно один и тот же.

Господь распорядился так, что эти две субстанции должно существовать в контакте, соответственно, возникают некоторые отношения. Я всегда говорил, что наш переводческий бизнес строится на человеческих отношениях, что со своими контрагентами надо строить и поддерживать нормальные отношения, но при этом я, как руководитель своего маленького бизнеса, не должен забывать о своих бизнес-интересах.

Что получается? Роль ПК в жизни фрилансера значительна. Если ПК не может жить без фрилансеров, то фрилансер может жить без ПК, но не пройти эту школу будет неправильно.

Начинающий переводчик ищет сферу приложения своих способностей, и чаще всего его первым заказчиком становится ПК. Они входят в контакт, присматриваются друг к другу, и каким-то образом между ними возникают отношения. ПК – это не зло, это – школа и очень хороший трамплин для будущего. Ты знакомишься с производственным процессом, ты нарабатываешь контакты, ищешь и реализуешь новые возможности.

В один прекрасный момент перед фрилансером встает вопрос: что делать дальше? Вот сегодня Павел Дунаев сказал: «Вначале я был фрилансером, а потом мне повезло». Ну, ради Бога, если тебе больше нравится административный путь, пожалуйста.

Можно продолжать быть фрилансером, тщательно формируя и поддерживая свой собственный портфель прямых заказчиков.

Но как бы то ни было, надо ясно сказать: базовые знания в нашей отрасли, в нашей профессии ПК очень хорошо дает. Поэтому брезговать отношениями с ПК не надо, не надо, конечно, и становиться оператором машинного перевода. Но все, что можно взять от ПК и использовать для развития собственного бизнеса, надо взять и использовать.

#### **А. Шестериков**

Я не хочу «обижать» фрилансеров, я в принципе говорю о переводчиках и о других специалистах, занятых в производственном процессе. Так или иначе, дело движется к тому, что они превращаются в таких операторов.

#### **А. Поддубный**

Вот смотрите. По оценкам, 95% текстов, которые сейчас переводятся живыми переводчиками, завтра будут переводиться машиной. На эти 95% приходится 80% денег. Так вот, задача переводчика-профессионала попасть в те 5% заказов, которые дают 20% денег.

## А. Шестериков

Согласен.

## К. Ельцов

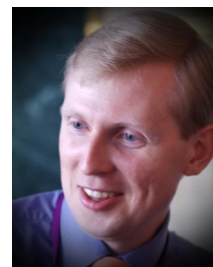
(стенограмма выступления дополнена материалом, представленным позднее в письменном виде)

Россия – действительно лучший рынок мира и уступает она, возможно, только Китаю. В остальных странах – хуже. У нас синхронисту в день платят 2,5 средней зарплаты в РФ, это что – плохо?

**Из зала:** «Вы еще с уровнем нищеты сравните, тогда совсем много получится!»

## К. Ельцов

Я не хочу обсуждать вопросы ставок сейчас. На всякий случай скажу, что в нашей компании обеспечивается полная прозрачность расчетов с клиентами и получаемого каждым членом нашей команды вознаграждением. Поэтому то вознаграждение, которое я получаю как один из руководителей переводческих проектов, работая с клиентом в организационном плане, я получил бы, переводя клиенту. Все у нас это видят и понимают.



Естественно, что любая компания с клиента берет больше, чем платит переводчикам, это часто порождает понятные подозрения. Было бы здорово, если бы ПК начали проводить политику «открытой книги», из которой всем – и переводчикам, и редакторам, и верстальщикам и т.д. – было бы видно, сколько компания заработала, сколько заплатила, сколько уплатила в виде налогов!

Основной же темой своего краткого выступления я выбрал то, что меня беспокоит в последнее время – болезненное стремление синхронистов к соблюдению своих авторских прав на устный перевод. В «Этическом кодексе переводчика» записано, что устный переводчик исходит из того, что вопросы авторского права на оригинальное выступление докладчика и его перевод на конференции организаторы конференции (заказчик) решены *a priori* между организаторами и докладчиками. Мы же, переводчики, не должны полагаться на кого-либо, мы все должны делать сами, так как мы сами для себя – собственный «Газпром», как тут сказали. В этой связи у меня есть предложение, которое я сейчас изложу.

Давайте рассмотрим вопрос авторского права переводчика, наиболее выпукло проявляющийся в устном переводе (по сравнению с письменным, где вопрос авторского права размывается тем сильнее, чем больше операций производится и чем больше людей задействовано в производственном процессе). Меня действительно беспокоят случаи, когда аудио- и видеозапись переводимых мероприятий клиентами встречается с неприятием со стороны переводчиков, которые в том числе апеллируют к статье 1260 ГК РФ, указывая на то, что обладают исключительным правом на свой перевод, и требуя от клиентов либо дополнительных выплат за запись, либо отказа от записи. О том же говорит и AIIC <https://aiic.net/page/58/>, и притом, что переводчикам рекомендуется обо всем договариваться с заказчиком заранее, что нельзя не приветствовать, явное предпочтение отдается тезису «No interpreter may be recorded without his/her knowledge and without his/her consent». Этот тезис как минимум бессмыслен, поскольку на практике отследить его выполнение невозможно, а как максимум, по-моему, опасен для нашей профессии, в случае, если переводчики все же будут настаивать на его выполнении.

Обывательски кажется, что закон об авторских правах действительно «сдвинут» в сторону переводчика. Но, если вчитаться в ГК, по букве закона первичны все-таки права авторов оригинальных текстов (ст. 1260, п.3). Соответственно, переводчик в принципе может заводить разговор об авторском праве, только когда он имеет надлежаще оформленное право осуществлять перевод. Поскольку ни я, ни мои коллеги за более чем 15 лет работы в синхронном переводе подобные документы ни разу не оформляли, у меня есть серьезные сомнения в том, что это вообще кем-либо практикуется. Как минимум, коллег, создающих подобные прецеденты, нужно спрашивать, что они сделали для исполнения закона перед тем, как требуют этого от других.

Да, многие организаторы конференций подписывают с авторами соглашения о переходе исключительного права авторов докладов к ним. Однако – и это я хотел бы подчеркнуть – для того, чтобы такие соглашения автоматически начинали действовать в отношении переводчиков, у них должны быть с организаторами либо трудовые, либо агентские отношения. Договор об оказании услуг – документ, подписываемый в рамках гражданско-правовых отношений, предусматривающих свободу договора и равенство сторон, то есть если ваш контрагент в договоре не указал, что дает вам принадлежащее ему право создать перевод на основе оригинального выступления, у вас этого права формально нет. Следовательно, авторские права на перевод у вас возникнут, но осуществить их Вы сможете только по договору с владельцем исключительного права на оригинал. Я связал бы это с тезисом Максима Берендяева о правовом инфантилизме фрилансеров и с докладом о литературном переводе Софьи Гуткиной, где она довольно подробно описала процесс получения права на перевод в литературном переводе.

Если уж встает вопрос о том, что проблему авторских прав переводчиков нужно как следует отрефлексировать, я бы предложил подойти к ней больше с коммерческих и отчасти с этических, нежели с формально-правовых позиций.

Мы (переводчики «Омники») никогда не ограничиваем заказчиков и участников мероприятий в возможности записывать наш перевод и не требуем с заказчиков дополнительных денег за «разрешение на запись».

Лично для меня уровень безразличия переводчика к тому, будут его записывать или нет и скажут ему об этом или нет – тест на его уверенность в своем профессионализме и ответственное отношение к результатам своего труда. Когда я слышу «я не хочу, чтобы меня записывали», я мысленно продолжаю эту фразу «потому что боюсь сам услышать это еще раз».

Моя позиция и как переводчика, и как руководителя переводческих проектов такая: синхронисты в России и так зарабатывают достаточно, чтобы не искать в «разрешении на запись» дополнительные источники дохода.

Если принять тезис о том, что рынок синхронного перевода сжимается (я этого не вижу, но, тем не менее), логичнее было бы думать, чем мы можем сделать синхронный перевод привлекательнее для тех, кто еще им не пользуется, а не сколько еще можно стрясти с клиентов, которым мы пока не надоели.

Категорий авторских прав всего пять (ст. 1255, п.2):

1. исключительное право на произведение;
2. право авторства;
3. право автора на имя;
4. право на неприкосновенность произведения;
5. право на обнародование произведения.



Конечно, использовать авторское право для расширения бизнеса можно и нужно, и мое предложение (и моя практика в общении с заказчиками) в этом отношении такое.

При заключении договора переводчик по собственной инициативе вносит в него пункт о том, что добровольно и в полном объеме безвозмездно передает исключительное право на свой перевод (ст. 1229) и право на его обнаружение заказчику.

С этической точки зрения это снимает вопрос о страхе фиксации переводческих ошибок. С коммерческой точки зрения это по факту ничего не стоит, поскольку невозможно переводчику обеспечить выполнение запрета на запись. Я очень бы хотел посмотреть на тех, кто попробует это сделать. При этом (если заказчик тоже не вчитывался в ст.1260) этот жест выглядит красиво и создает хорошую почву для нижеследующего действия.

При заключении договора переводчик просит заказчика зафиксировать, что при создании аудио- и видеозаписей с его переводом заказчик обеспечивает переводчику исполнение права авторства и права автора на имя. На практике это означает, что к аудиозаписи добавляется произнесение имени переводчика (по согласованию – и названия компании, которую он представляет), а к видеозаписи добавляются соответствующие титры. Как вариант, организаторы в инструкции ведущим секций могут указывать, что представлять нужно не только выступающего на иностранном языке, но и переводчика; это момент более чувствительный, но, как мне представляется, заказчик может на это пойти, если переводчик действительно хорошо себя зарекомендовал. Некоторые наши заказчики уже так делают, причем мы их даже об этом еще не просили.

С этической точки зрения это красивый размен уступками: мы заказчику исключительное право, он нам – право авторства, которое – это важно – и так неотчуждаемо наше (ст. 1265)<sup>5</sup>.

С коммерческой точки зрения это реклама. Причем реклама этичная: хорошие переводчики получают белый пиар, плохие – черный, как и должно быть.

Текущая редакция соответствующего положения в «Этическом кодексе переводчика»:  
*Переводчик/Переводческая компания соблюдает законные права авторов оригинальных текстов. Если перевод выполняется по заказу, по умолчанию предполагается, что вопросы авторских прав решены заказчиком. Авторские права переводчика на создаваемое им произведение (перевод) регулируются и охраняются действующим законодательством.*

Предлагаемая редакция:  
*Авторские права автора оригинального текста и переводчика регулируются и охраняются действующим законодательством. Как Переводчики, так и Переводческие компании, вне зависимости от формы договорных отношений между собой, принимают все разумные меры в дополнение к предусмотренным действующим законодательством для обеспечения соблюдения законных прав авторов оригинальных текстов и переводов.*

#### **А. Фалалеев, переводчик-синхронист и преподаватель Монтерейской школы перевода**

Представим себе, что какой-то компании впервые в ее жизни потребовался переводчик – устный или письменный, неважно. Владелец компании – член каких-то своих клубов, он звонит знакомым и спрашивает, была ли у них такая ситуация, когда нужен переводчик. Понравился

---

<sup>5</sup> Неплохой маркетинговый ход, можно взять на заметку. Правовая же аргументация Кирилла не вызывает желания безоговорочно принять ее (– НД).



ли он вам? Да? Дайте его координаты. Когда ему потребуются 10 переводчиков, то он через этого одного найдет десятерых. С любыми иными языками, неважно, какими.

Вы, по-моему, исключили из дискуссии самое важное понятие – репутацию. Репутацию вуза, который окончил переводчик, репутацию его преподавателей, что они не были самозванцами, репутацию его на рынке – если он существует на рынке Москвы 5 лет, то репутация у него есть. Для меня все начинается с репутации и кончается репутацией. Если вы нашли хорошего переводчика один раз, то он найдет вам остальных хороших переводчиков, потому что он с плохими – не общается. На этом держится все остальное!

### **А.Козуляев, генеральный директор РуФилмс и школы аудиовизуального перевода**

У фрилансеров и у работодателей один общий враг. К сожалению, сегодня так складывается ситуация на рынке, что приходящие из учебных заведений кадры не умеют работать и их приходится доучивать. Качество переводческого образования крайне низкое – уж извините меня, присутствующие здесь преподаватели, но я скажу это вам прямо! Фрилансерам такие «переводчики» роняют цены, работая за гроши, а нам нарушают надежность производственного процесса.

В нашей компании мы указываем фамилии всех переводчиков в выходных данных. Всем от этого хорошо, и от нас никто не уходит. Я полностью согласен с триадой П. Дунаева и готов ее всегда цитировать: «Удобство, надежность, стоимость» – именно в этой последовательности. Мне должно быть удобно работать с переводчиком, он должен быть надежным, а репутация, естественно, является частью понятия «надежность», ну, и стоимость, само собой. Молодые переводчики часто переворачивают эту последовательность, заявляя, что я, дескать, столько стою, и с этого начинают разговор. В ФБ немало скандалистов, которые много заявляют о себе, но мало значат. Для меня такие переводчики – кандидаты в мой черный список. Не секрет, что ПК ведут свои списки, сообщая друг другу фамилии плохих переводчиков.

### **Т. Ярошенко**

К сожалению, из трех желаемых пунктов на практике выбрать удается только два, три никак не выходит. Это – проверенный на практике факт.

### **С. Рыбкин, переводчик, преподаватель**

Хотя И. Алексеева и говорит, что учебные заведения выпускают каждый год 30000 «переводчиков», я предложу эту цифру делить на 20 или на 30. Как преподаватель скажу, что очень мало выпускников университета идут на рынок работать переводчиками. Может быть, потом, когда-то они и приходят к переводу, но не сразу. Это значит, что такого огромного давления на рынок, о котором говорили, на деле нет.

Во-вторых, в ответ на критику о недостаточной подготовленности выпускников вузов, я утверждаю, что любому выпускнику надо год-два интенсивнейшим образом поработать с ПК, на производстве, чтобы приобрести опыт. Без такой выучки у него ничего никогда не выйдет.



### **А. Зайцева, «Шатскморнефтегаз»**

Меняется не только мир вокруг нас, но и мы меняемся. Вот я, руководитель отдела переводов в своей компании, тоже для кого-то – «серость». Но все больше и больше сейчас умных заказчиков, которые в состоянии проверять работу переводчика, и знание иностранного языка уже давно перестало быть уделом немногих. Раньше переводчик был один на 100000, и проверить тебя мог только такой же «редкий» переводчик.



В этой связи мне представляются неправомерными разговоры о противостоянии переводчиков и ПК, ПК и заказчиков, переводчиков и заказчиков. Мы все – разные уровни одного сервиса, ступеньки лестницы и в силу этого мы должны быть в состоянии понять друг друга. Я являюсь переводчиком для кого-то, а для кого-то – заказчиком. Роли, которые мы играем, постоянно меняются, и я могу предложить для достижения большего взаимопонимания обучение, воспитание и развитие. Я выдвигаю такую триаду. Обучение не только переводу, но и праву. Если фрилансер вложит какие-то деньги в свое правовое образование, то у него не будет проблем с составлением договоров, с обсуждением условий.

### **П. Акопян, Стар СПб**

Мне кажется почти невозможным для нас прийти к единому пониманию того, что из себя представляет то или иное правило и как должно вести себя<sup>6</sup>, именно поэтому я со скепсисом отношусь к различным ассоциациям и этическим кодексам, уж извините. Но это обстоятельство не должно препятствовать обсуждению нами существующих проблем, хотя вряд ли в результате такого обсуждения получится «отлитый в медь» директивный документ, жестко регламентирующий наше поведение на рынке – все равно мы будем договариваться между собой.



Положительную сторону нашего сегодняшнего обсуждения я вижу в том, что мы можем из него выделить то, в чем мы, наша компания, например, недорабатывает, взять это на заметку и исправить. Соответственно, ПК вправе ожидать от переводчиков, что и они будут внимательно вслушиваться в претензии ПК к ним и адекватно реагировать. Для ПК очень важно, чтобы переводчики имели статус ИП, очень важно. Ну, так прислушайтесь к этому, коллеги! Не надо воспринимать подобные предложения со стороны ПК враждебно, рассматривая их как очередные козни против переводчиков. Взаимопонимание возможно только на платформе взаимного уважения. Если же встречается грубый менеджер в компании, то это – жизнь, всякое бывает.

### **Н. Дупленский**

А как быть с тезисом о волках и коровах? Прокомментируйте, пожалуйста.

### **П. Акопян, Стар СПб**

В этом зале нет ни волков, ни коров, мы все – ступеньки одной лесенки. Я вот слушаю претензии переводчиков к ПК и думаю: «Я ведь все это могу сказать о наших заказчиков, прямо по пунктам!». Но мне не нравится, когда переводчик пришел/позвонил для того, чтобы поругать-

---

<sup>6</sup> А как же Incoterms? (– НД)

ся, выплеснуть эмоции, после чего он будет готов вести разговор и договариваться. Давайте беречь друг друга и не разрушать отношения, которые все-таки строятся, а без них – никак!

#### **А. Шестериков**

Поддерживаю мысль о том, что мы все – звенья одной цепочки и пребываем поочередно в роли переводчика и заказчика. Надо выстраивать отношения и беречь их.

#### **Н. Дупленский**

Я набросал несколько мыслей относительно того, что можно сделать. Простые шаги. Существующие реально проблемы надо формулировать и проговаривать вслух. Должна быть гласность в обсуждении проблем отрасли. Следует «ударять в колокол», как это делал в свое время Герцен. Сейчас работаем над организацией выступления переводчицы-фрилансера Ольги Милениной на декабрьском заседании МПК в целом по теме сегодняшнего КС (ее публикация на сайте НПЛ - <http://www.russian-translators.ru/about/editorial/cateopoldsyndrom/>).

Андрей Яковлев ведет «Черный список переводческих компаний – неплательщиков» в ФБ (до него этим занимался Лев Пороховник) – общественный контроль полезен, но тон обсуждений в группе больно уж резкий. В этой группе 4000 подписчиков, и они постоянно жалуются на то, что их обманывают. Зачем тогда переводчики находят мошеннические ПК, которые их «кидают»? Почему не идут в «Неотек», «Ройд» и т.д., которые не допускают срывов при оплате? Разницы в тарифах особой не будет, думаю, но надежности прибавится. Для того чтобы работать с ними, надо, конечно, пройти квалификационные испытания.

Уже было упомянуто, что ПК ведут свой «черный список» переводчиков. Предлагаю переводчикам помнить об этом.

Гласность при обсуждении острых тем – механизм, который может обеспечить движение в сторону построения и поддержания цивилизованных деловых отношений между участниками переводческого рынка, в том числе, и между самими ПК. Возможно и желательно создание временных, а затем и постоянных органов взаимодействия ПК и переводчиков.

Идея профсоюза переводчиков в чистом виде вряд ли может быть реализована<sup>7</sup>, но поразмышлять на эту тему стоит. Кем наполнятся ряды «профсоюза» переводчиков, как бы он ни назывался? Всех ли подряд принимать? Что можно делать со штрейкбрехерами? Надо бы создать внутри СПР секцию под условным названием «Профсоюз» и начать работу. Хорошо бы найти своего Леха Валенсу, который бы возглавил это движение. Кадровый вопрос, как всегда, главный.

С другой стороны, должна быть структурированная отраслевая ассоциация ПК с надлежащим уровнем доверия между ее членами, которого пока еще нет (по отзывам самих же ПК).

Когда есть организация переводчиков и организация ПК, то взаимодействие переходит на уровень организаций. Потом просыпается государство и возникает теоретическая возможность выработки тройственного соглашения. Отраслевое тарифное соглашение – единственный шанс

---

<sup>7</sup> Профсоюз – инструмент для проведения переговоров между коллективом рабочих предприятия (отрасли, если брать шире) с владельцами предприятия (объединением работодателей в отрасли) с целью заключения коллективного договора об условиях труда и вознаграждении за него. Переводчики распилены и не образуют единый коллектив, и нет единого работодателя, поэтому профсоюз переводчиков в классическом понимании вряд ли возможен (– НД).

получить типовой текст договора и тарифные ставки через официальные отношения между организациями с участием государства.

Вот еще тема – государственное регулирование минимальных тарифов. Это очень важно, потому что именно из-за гостендеров и начинается демпинг. Маловероятно это, конечно, но обозначить тему следует. В Германии есть установленные законом минимальные расценки, правда, только для присяжных переводчиков.

Отметим существующие и нарождающиеся формы самоорганизации переводческого сообщества (*«Мастерская синхронного перевода» К. Ельцова, Международный форум устных переводчиков «Глобальный диалог»*). Надо поддерживать такие формы, а не бойкотировать их втихомолку или явно. Мне особенно нравится «Мастерская» Кирилла Ельцова, и я прошу его не прекращать свои усилия, а толковые переводчики его обязательно поддержат.

Интересы ПК и хороших переводчиков совпадают в намерении истребить «переводческую плесень» («пену»). Возможно, сертификация переводчиков поможет, так как порог входа в рынок очень низкий. Дело спасения переводчиков – в руках самих переводчиков, это ведь для нас жизнь, а не подработка. К переводу нельзя относиться как к шашке.

#### **А. Шестериков**

Всем спасибо. Мне кажется, что состоялся содержательный разговор. Из-за нехватки времени мы не обсудили вопросы тарифов, правовых отношений между участниками рынка. Надо общаться дальше и дело будет продвигаться вперед.