

23 години преводаческа одисея (20.07.2014)

Преди 23 години започна моята преводаческа одисея. В края на юли 1991 бях нает от загребската фирма „Домоинвест“ като преводач.

Дотогава обаче имах сигурна държавна работа и превеждах предимно по поръчка на местното Бюро Преводи към СПБ. Можете да се досетите, че писмените преводи правех обикновено в извънработно време, включително и нощем. Понякога „крадях“ и от работното си време, още повече, че единственият компютър, с който разполагах през 1980-те години, беше на работното ми място. Това все пак се случваше рядко. Тогава все още пишещата машина беше основното ми средство за производство като преводач (освен, разбира се, мозъкът ми). За устни преводи си вземах неплатен отпуск.

След „промените“ през 1989 изчислителният център, в който работех като програмист, започна да запада. Затова, когато се появи „Домоинвест“, не се поколебах да напусна вече несигурната си държавна работа.

И така, започнах да работя като преводач на

строителния обект на казиното в Албена. Освен устните преводи на обекта извършвах и множество писмени преводи: писма от и до директора на обекта, договори и анекси към тях, както и цялата документация, свързана със строежа. Отначало използвах електронна пишеща машина с ограничена памет, но през 1992 купих първия си преносим компютър, който до голяма степен облекчи работата ми.

Освен преводите за „Домоинвест“, върших и редица други работи. Основно това беше куриерската работа - разнасях кореспонденцията до и от инвеститора на обекта в управлението на курорта. Също така често ходех и до София, където се намираще офиса на надзорния орган, и носех купища документи. Но най-характерната функция, която изпълнявах сутрин, беше да сваря кафето за директора и техническия персонал. Този ритуал беше най-важният във фирмата и на мен се падна честта да го изпълнявам :)

През 1994 казиното в Албена беше построено и „Домоинвест“ напусна България. Аз останах без добре платената си работа. От колеги подочух, че мога да си регистрирам фирма и да сключа договор с външно, за да мога да правя официални преводи. На 4 юли 1994 фирма „Софтис“ официално започна работа. Отначало единственият преводач във

фирмата бях аз. По примера на другите фирми за преводи и аз започнах да „набирам“ преводачи, съставих списък и го изпратих във външно. Списъкът ми включваше няколко преводача по най-разпространените езици. Скоро обаче се убедих, че този списък е неприложим. Всеки от преводачите, когато го потърсех, или беше зает, или болен, или баба му починала или безброй други причини, и нямаше възможност да поеме превода, който му предлагаш. Наложих се да търся услугите на другите фирми и по този начин постепенно се отказах от посредничество. Опитите ми да стана посредник завършиха само една-две години след основаването на фирмата.

Основната причина обаче да се откажа от посредничество беше, че се смятах, а и сега продължавам да се смятам, за преводач, а не за посредник. Моята гледна точка е: преводачът произвежда превода, а не посредникът. Преводаческият бранш се нарича така по преводачите, а не по посредниците. Най-голямото недоразумение според мен беше, че посредническите фирми се наричаха „преводачески“.

Отначало, макар и собственик на фирма за преводи, бях търсен от посредниците, които успяха да ме подведат да им дам клетвена декларация с подписа си. Лека-полека по-

средниците престанаха да ме търсят. Аз се усъмних, че използват името и подписа ми без мое знание. Подобни твърдения бях дочул от други колеги, включително от преводачи, работещи в агенции. Тези твърдения обаче бяха трудно доказуеми, да не кажа недоказуеми, затова единствената мярка, която можех да предприема, беше да прекратя да давам клетвени декларации на агенции. В края на 2001 започна т.нар. „пререгистрация“ на фирмите във външно и оттогава единствената клетвена декларация, която подписах, беше за моята фирма.

Както е известно, през 2012 външно прекрати договорите и аз си останах просто независим професионален преводач.⁸³

През изтеклите 23 години съм превел по груба преценка над 12 хиляди стандартни страници, съдържащи се в около 7 хиляди файла. Понеже през цялото това време цените определях аз, се случиха две неща: успях да оцелея като преводач (макар и с периодични финансови затруднения) и си спечелих гнева на собствениците на агенции. Те не можеха да ме възприемат като равен и ме смятаха за „свой“ неблагодарен работник, а когато ги принудих да ми превеждат дължимите суми по банков път, някои от тях ди-

83 Вж. Приложение 6 „Писмо от КО за прекратяване на договора със Софтис“

ректно престанаха да ме търсят, а други рязко намалиха поръчките. Все пак, плащането по банков път оставя следи :)

Негативното отношение на собствениците на агенции към мен и фирмата ми е отразено синтезирано по цветист начин в едно култово писмо, публикувано в навечерието на 1 април 2014 във форума към петицията срещу така наречените „нови изисквания“.⁸⁴

Всъщност това негативно отношение към мен, създадо се с течение на времето у собствениците на агенции, може да бъде обяснено по следния начин:

Интуитивно съзнавайки, че не мога да лъжа клиентите, че имам ресурси да правя преводи на всички езици, аз бързо се отказах от посредничеството. Това не беше добър ход в очите на собствениците на агенции. Те, също интуитивно, осъзнаха, че в мое лице се появява заплаха за възможността им безнаказано да лъжат клиентите си, че „разполагат“ с преводачи едва ли не на всички езици.

Този мой ход ме постави в неизгодно положение, понеже се конкурирах с неизвестен брой имагинерни анонимни „преводачи“ от списъците на няколко хиляди агенции, а не с конкретни малко на брой квалифицирани

84 Вж. Приложение 32 „Писмо със сгрешен адресат“

преводачи. Освен това, след 2012 година агенциите, които запазиха договорите си с външно, получиха още по-голямо предимство, защото аз вече изгубих възможността да отговарям лично за официални преводи за институции, т.е. вече не можех да правя официални преводи.

Когато в края на месец февруари 2014 се включих в дискусиата за свободната конкуренция между преводачите и фирмите и посочих, че агенциите използват насочени срещу преводачите незаконни съгласувани практики, нелоялна конкуренция и въвеждане на клиентите в заблуждение,⁸⁵ бях обвинен, че бил съм искал да забраня на колегите си да превеждат свободно!

Всъщност тези, които ме обвиниха в този несъществуващ грях, години наред бяха участвали именно в такива съгласувани практики и чрез нелоялна конкуренция ме лишаваха от много преводи, за които бях напълно квалифициран, наличен и в състояние да ги направя. Да не говоря, че цената ми винаги е била напълно приемлива във всяко отношение (с други думи: смешно ниска).

Последните две години от преводаческата

85 Вж. Приложение 33 „Включвам се в дискусиата „Свободната конкуренция между преводачите и фирмите““

ми одисея бяха изключително бурни и тежки, защото в преводаческия бранш настъпиха сериозни промени, които говорят за събуждане от зимен сън. Доволен съм, че това не се случва само у нас, а е световно явление. Благодаря на мистър Витек,⁸⁶ че дава надежда на малкото останали професионални преводачи у нас.

Одисеята продължава :)

86 Вж. Приложение 34 „Седем признака, че дадена преводаческа агенция не е просто поредният невеж паразит“