

**„Повечето агенции, дори и най-най-истинските, не правят преводи“
(11.09.2014)**

Във форума към петицията против новите изисквания един анонимен постинг-възкликание гласеше: „Защо една истинска агенция да не е гаранция за добър превод!“ Някой му отговори: „Защото повечето агенции, дори и най-най-истинските, не правят преводи.“

Тогава аз се опитах да разгледам този въпрос от гледна точка на конкуренцията.

През последните 20 години, като собственик на фирма за преводи (не агенция) и преводач, натрупах опит и познания, свързани с дейността на фирмите, които понастоящем се наричат „преводачески агенции“ или „агенции за преводи“, може би защото това са посреднически агенции, а не истински преводачески фирми. Тези агенции обикновено са с много малък персонал (лица, наети по трудов договор) и обикновено това са т. нар. офис мениджъри и счетоводители и, евентуално, двама-трима преводачи. Някои от агенциите дори нямат назначени преводачи (освен собственикът, но и той може да не е преводач), а някои агенции се състоят само от собственика си (в този случай той обикновено е преводач). Обаче въпреки много малкия персонал на тези агенции, те пред-

лагат преводи на много (обикновено 30-50) или на всички езици.

Освен това, агенциите за преводи твърдят, че сами (със свои преводачи) извършват тези преводи, а не че посредничат на клиентите за намиране на преводач. А преводачите, които агенциите наричат „свои“, обикновено не са нито в трудови, нито в извънтрудови правоотношения с агенциите. Тези преводачи са няколко типа: преводачи-собственици на преводачески агенции или фирми, преводачи на свободна практика, преводачи с друга основна професия (например, учители, преподаватели и др.), а също така студенти, ученици от езикови гимназии, безработни, майки в отпуск по майчинство, пенсионери и др. Много често голям брой агенции използват почти един и същ контингент преводачи, като по този начин един и същ преводач може да бъде наречен „свой“ от десет, петнадесет и повече агенции. Съществуват и преводачи, които са специалисти по т. нар. „редки“ езици, т. е. езици, на които в България има малък брой преводачи, и тези преводачи теоретично могат да бъдат наречени „свои“ и от сто и повече агенции.

Друга особеност на голям брой агенции от гореописания тип е, че те са се самообявили за „лицензирани“ от МВнР. Става дума за това, че са сключили един привиден договор

със споменатото министерство, с който последното им възлага извършване на официални преводи. Този договор се сключва съгласно чл. 2а, ал. 1 и 2 от Правилника за легализациите, заверките и преводите на документи и други книжа от 1958 г., чието изменение или отмяна предложи КЗК с Решение № АКТ-964-16.07.2014.⁹² Така наречените „лицензирани“ агенции използват и за официални преводи практиката по осигуряване на преводачи, описана по-горе. Тези преводачи те наричат „заклети“ и съставят специални списъци с тях. Списъците със заклетите преводачи обаче се изпращат и в МВнР, заедно с копия от дипломите на преводачите, техните заверени от нотариус „клетвени“ декларации, че носят наказателна отговорност за неверен превод по чл. 290, ал. 2 от НК (каквато биха носили и без тази декларация), и спесимени с подписите на преводачите. Част и от тези преводачи са или собственици на други агенции за преводи, или преводачи на свободна практика, т. е. преки конкуренти на агенциите, които ги наричат „свои“ преводачи.

Чрез използване на свои преки конкуренти по тяхно желание и с тяхно съгласие, агенциите се обединяват негласно и лишават преводачите, които са независими от тях, от

92 <http://reg.cpc.bg/Dossier.aspx?DossID=300045583>

възможността да се конкурират свободно.⁹³ А когато агенциите обявят пред клиентите си, че са и „лицензирани“, тогава конкурентите им, които са извън техните списъци със „заклети“ или други преводачи, нямат голям шанс да оцелеят на пазара за преводачески услуги.

93 Вж. Приложение 33 „Включвам се в дискусията „Свободната конкуренция между преводачите и фирмите““