

**Какви могат да бъдат юридическите  
отношения между преводачи и агенции?  
(08.10.2014)**

Десетилетия наред преводачите не само у нас, но и по света, не могат да заемат полагащото им се място в един непрекъснато разрастващ се бизнес, в който те би трябвало да са в центъра. Преводачите би трябвало да изпълняват главните роли в този бизнес по простата причина, че именно те са хората, които правят преводите, т. е. вършат поне 90% от работата.

Исклучително неправилната и порочна организация на бизнеса с преводите изхвърля преводачите с центробежната си сила,<sup>96</sup> като ги запряща в периферията не само на бизнеса, но и на обществото. Погрешните схващания за професията преводач пък рушат имиджа на професионалистите в тази област и ги принизяват до прости писари и секретарки.<sup>97</sup>

Независимите професионални преводачи са изключително малко на брой, понеже много

---

96 Вж. статията „Унищожителният модел на „преводаческия бизнес“ - унищожител на преводачи“

97 Вж. статията „Съществува ли професия преводач?“

по-лесно един преводач би оцелял, ако си основна фирма и започне да посредничи. Така разсъждават повечето от преводачите и регистрират фирми, за да могат, за съжаление, да експлоатират труда на други преводачи. Те дори не се замислят, че моделът на бизнеса с преводите е погрешен. Той разчита главно на прикрити трудови договори с преводачи, които обикновено си имат някаква друга основна работа. Освен това, въпросният модел се крепи на „колегиалната взаимопомощ“ между агенциите, което си е чиста проба съгласувана практика между конкуренти по хоризонтала, насочена срещу свободната конкуренция.<sup>98</sup>

Най-силната страна на модела, по който действат агенциите - неговата простота и жизнеспособност - обаче се превръща в аутоимунно заболяване. Отблъскването на професионалните преводачи чрез ниско заплащане, протакане на плащането, негативно отношение от страна на мениджърите на агенции, дребнавите заяждания, интриги и тормоз, започват да изчерпват контингента от добри преводачи, който трудно може да бъде възстановен чрез отсъствие на мотивация у потенциалните бъдещи преводачи.

---

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

Решението на този сериозен проблем не може да бъде едно или универсално. Има множество решения и варианти, които не мога да предвидя, но, в общи линии, могат да бъдат следните:

- Ако се съобразим с правилното тълкуване на стандарт EN 15038, агенциите трябва да си осигурят истински човешки ресурси, т. е. персонал, какъвто досега не са имали. Това са именно преводачите от/на различни езици (не само на един!), които са най-важното звено в този бизнес.

- В случай, че поддържането на голям персонал е невъзможно, може да се избере вариант, подобен на адвокатските дружества. Вместо да бъдат назначени на трудов договор, преводачите могат да станат съдружници в съответните агенции и по този начин агенциите наистина ще имат основание да наричат преводачите свои, защото ще бъдат собственици на съответните дружествени дялове.

- Вариант на предишното решение може да бъде обединяване на редица еднолични търговци или дружества в нещо като холдинг, който също с основание би наричал преводачите-собственици на тези дружества, свои.

Както казах, има множество решения и ва-

риантите и всеки би могъл да предложи нещо. Основната ми идея е, че бизнесът с преводите може да укрепне чрез обединение на усилията на професионалните преводачи. Разпокъсаността, която съществува сега под формата на няколко хиляди агенции, всъщност прахосва ресурси в преносния, но и в буквалния смисъл. Използването на едни и същи преводачи от десетки, а понякога и от стотици агенции, изобщо не е рационално.

Чрез предложените от мен варианти човешките ресурси (има предвид главно преводачите) могат да се оптимизират, т. е. по естествен път да отпаднат неквалифицираните и случайни „минувачи“, поназнайващи някой език, но решили да припечелят допълнително от преводи. Това ще подобри и имиджа на нашата професия. Потенциалните бъдещи преводачи по-лесно биха се решили да станат преводачи, ако им е гарантирана защита с трудов или дружествен договор.

Разбира се, броят на агенциите рязко ще намалее. Много от тях ще изчезнат или ще се слеят с други, образувайки по-големи дружества. По този начин ще започне сериозно разграничаване между фирми за преводи и агенции за преводи. Фирмите за преводи сами ще правят преводите (със собствени истински човешки ресурси), а агенциите ще се принудят да си признаят, че са посредници,

че нямат преводачи, и че основната им задача е да свързват клиентите с преводачите срещу комисионна, а не да правят преводи.