

Приложение 34

Седем признака, че дадена преводаческа агенция не е просто поредният невеж паразит

(Стив Витек, 18.07.2014, преводът на
български е от Рени Стоянова, 19.07.2014)

Оригинална публикация (на английски
език):

<http://patenttranslator.wordpress.com/2014/07/18/seven-signs-that-a-translation-agency-is-not-just-another-ignorant-parasite/>

В предишния си пост, озаглавен "Седем безпогрешни признака, че дадена преводаческа агенция е фалшива", изброих някои от най-ясните признаци, че една агенция работи по правилата на корпоративния бизнес модел. Много агенции очевидно принадлежат към тази категория, но определено не всички от тях, макар че, доколкото знам, бизнес моделът на всички големи преводачески агенции понастоящем се основава на принципа на сляпата, ненаситна, корпоративна алчност.

В този бизнес модел преводачите се считат за лесно заменяеми, евтини наемници, а не за високо образовани и високо ценени професионалисти, на които се полага съответно-

то заплащане и уважение, ако агенциите желаят да ги мотивират да работят за тях.

Големите преводачески агенции обикновено се притежават и управляват от хора, които не говорят нито един чужд език и не разбират нищо от превод. Но макар че си нямат понятие от чужди езици, те знаят много добре как да максимизират печалбите си, обикновено за сметка на претоварените пчелички, които работят за тях. Тези хора са толкова добри търговци, че биха осъществили отлични печалби, ако продаваха, например, хладилници на ескимосите, признавам им това. Но тъй като единственото нещо, от което разбират, е правенето на пари, аз ги наричам невежи паразити, които по принцип не са в състояние да добавят каквато и да е стойност към качеството на превода. Основният им принос е, че добавят към цената на превода - и то много.

И така, как може преводачът да бъде сигурен, че дадена агенция за преводи не изповядва свещеното кредо на корпоративния бизнес модел?

Според мен съществуват няколко признака, че агенцията за преводи следва различен модел - модел, който се основава на качеството, а не на количеството и цената.

Ще изброя седем красноречиви признака, които показват, че преводачът е попаднал на различен вид преводаческа агенция - такава, която на практика саботира преводаческите агенции от корпоративния тип, използвайки многото му слабости. Всъщност, корпоративният модел е сравнително ново явление в преводаческия бизнес, от около две десетилетия.

1. На преводачите се плаща навреме

Аз работя за три такива агенции - едната веднага ми изпраща чек по пощата, щом получи превода ми, другата ми плаща в рамките на няколко дни, а третата - на първо и петнадесето число от месеца по банков път. Това са единствените преводачески агенции, за които все още работя редовно. Същевременно някои от моите директни клиенти, най-вече големите адвокатски кантори, ме карат да чакам 5-6 седмици, докато накрая ми платят.

2. На преводачите се плаща добре

Какво е добър хонорар е, разбира се, спорно, но всеки знае какво означава това. Ако предложена от вас цена се приеме веднага, без пазарлъци и глупави номера, на които не би се вързало дори и едно средно интелигентно куче, като например "пълни и почти пълни

съвпадения", изчислени чрез програма за компютърно подпомогнат превод (въпреки че много преводачи се връзват именно на този номер), значи хонорарът ви ще бъде добър.

3. Агенцията за преводи се управлява от бивш или настоящ преводач

За разлика от "продавачите" в преводаческия бизнес от корпоративен тип, хората, които са бивши или настоящи преводачи и управляват своя преводаческа агенция, разбират от преводи и владеят чужди езици. Ето защо те не смятат за необходимо да вършат това, което вършат невежите посредници, например, да възлагат "пробни преводи" на преводачите. За един настоящ или бивш преводач е достатъчно да разгледа автобиографията на колега и да му изпрати кратък, платен материал за превод, за да разбере, дали има насреща си способен, посредствен или некадърен преводач.

4. Агенцията не предлага всичко, а се е специализирала в конкретна област

Преводаческите агенции от корпоративен тип са се "специализирали" във всичко, което има потенциал за големи печалби. Тези "капацитети" предлагат преводи на финансови материали, патенти, локализация, превод

на субтитри, устни преводи от и на всички езици. И защо не, след като не считат за необходимо да разбират езиците, от и на които "превеждат", камо ли терминологията, с която преводачите ще се сблъскат? Техният девиз би могъл да гласи: "Ако в нещо не сме специализирани, значи то не съществува".

Но има и преводачески агенции, които са се специализирали само в няколко конкретни области, като например патенти и технически преводи или финансови преводи, като най-добрите от тях обикновено превеждат само от няколко езика - тези, които владеят самите собственици на агенцията.

5. Договорите им за поверителност наистина са договори за поверителност

Договорите за поверителност съществуваха и преди две-три десетилетия, далече преди появата на агенциите за преводи от корпоративен тип, но тогава те съдържаха само няколко десетки думи, защото действително бяха договори за поверителност, чиято цел е да се гарантира, че преводачът няма да разкрие поверителната информация на трети лица.

Наскоро с мен се свърза една преводаческа агенция, която се интересуваше с какво бих могъл да допринеса за просперитета на

агенцията. Договорът за поверителност съдържаше почти седем хиляди думи, а условията за плащане бяха "60 календарни дни".

Излишно е да казвам, че ги разкарах, тъй като не желяех да си губя повече времето с тях.

6. За тях не сте анонимен преводач (Те се обръщат към вас по име)

Преди време превеждах протоколи за валидиране на нови фармацевтични продукти от японски на английски език за една малка, високо специализирана преводаческа агенция, ръководена от съпруг и съпруга. Понякога работата беше трудна, тъй като някои от документите бяха написани на ръка, но за щастие, предимно с четлив почерк. Съпругът, който имаше докторска степен по химия, беше коректор, а съпругата се занимаваше със счетоводството. Те ми плащаха много добри хонорари, особено за спешни преводи - с 50% повече от цената ми за обикновен превод, като за спешен превод се считаше работата в събота и неделя или над 2000 думи в делничен ден.

По-късно възрастната двойка се пенсионира и продаде бизнеса си на друга агенция за преводи. Промяната в отношението на новите собственици към преводачите беше наис-

тина поразителна. Малко след прехвърлянето на собствеността, получих имейл с въпрос дали мога да приема малък превод. Обръщението към мен беше "Уважаеми господине/госпожо". Отговорих на имейла в рамките на около 10 минути, но проектният мениджър от тази нова агенция, която беше платила на предишните собственици и за информацията относно моите услуги, ме уведоми, че преводът вече е възложен на друг преводач. Когато попитах как е възможно това, тъй като отговорих на първия имейл много бързо, проектният мениджър ми отговори, че работата се възлага на най-подходящия от "първите отговорили". Казах му да ме изтрие от тяхната база данни с преводачи, защото повече няма да работя за тях. Собственикът на агенцията ми се обади по-късно, извини се за "недоглеждането" и се опита да ме убеди да продължа да работя за тях, но аз директно си казах мнението и му затворих.

Когато получите имейл с обръщението "Уважаеми господине/госпожо", това означава, че агенцията не търси най-подходящия преводач, а разпраща един и същ имейл до няколко адресата, за да сондира кой ще захване първ и ще предложи най-ниската цена.

7. Личната отговорност не е проблем в малката агенция

Когато работите за преводаческа агенция от корпоративен тип, е много трудно да задавате въпроси и решавате проблеми, тъй като задачите са разделени, разпределени и делегирани на различни хора, които не винаги разбират какъв е проблемът или не винаги са налични в случай на проблем. Така например, ако дадено плащане не е получено в срок, много по-лесно ще установите какъв е проблемът, ако насреща ви е малка агенция, състояща се само от съпруг и съпруга.

Но когато си имате работа с голяма преводаческа агенция от корпоративен тип, може дори да не знаете как да се свържете със счетоводния отдел, а ако се свържете, могат да ви обещаят да се свържат с вас, но да не го направят в рамките на разумен период от време или пък да не ви дадат разумно обяснение.

Част от предимствата на тази структура - от тяхната гледна точка - е, че на практика никой не носи отговорност за нищо. Както обикновено, предимството за тях е недостатък за нас, преводачите.

Като се има предвид, че начинът на работа на някои, или по-вероятно на много, от малките преводачески агенции е диаметрално противоположен на този в големите от корпоративен тип (добро и навременно плаща-

не, вместо жълти стотинки след 60 дни, истинска специализация вместо "специализация по всичко", отсъствие на невероятно дългите договори, предназначени да превърнат преводачите в послушен и евтин помощен персонал, акцент върху квалификацията и уменията на отделните преводачи, вместо акцент върху печалбата über Alles), може да се каже, че преводаческите агенции от описания по-горе тип саботират агенциите от корпоративен тип.

И това не е само мое, субективно виждане. Не трябва да забравяме, че моделът на голямата преводаческа агенция е сравнително нов, докато старият модел, описан по-горе, е бил основният, нормалният, в продължение на много дълго време. Преди тридесет години, големите преводачески агенции просто не съществуваха. Едва с появата на интернет стана възможно посредници, които не разбират нищо от превод, да започнат бизнес - малък, не толкова малък или направо огромен, под формата на агенции за преводи.

Малките, специализирани, отговорни преводачески агенции саботират само модела от корпоративен тип, без да саботират преводаческата професия. Именно големите агенции за преводи от корпоративен тип саботират това, което до неотдавна беше обещаваща и удовлетворяваща професия. Този модел

е и основната причина, поради която качеството на толкова много преводи често е толкова лошо.

Преводачите, които отказват да работят за гигантските агенции от корпоративен тип по този начин играят една малка, но важна роля, помагайки да се възстанови по-здоровословен баланс на пазара за преводи, по-здоровословен не само по отношение на доходите, които можем да постигнем като преводачи, но и по отношение качеството на преводите, които отделните преводачи и високо специализираните преводачески агенции осигуряват на клиентите.