

## 1. Да се върнем години назад

Повторното преживяване на неприятни събития е мъчително. Въпреки това, за да напиша тази книга, ще трябва да преживея отново всички онези трудни дни на пробуждане и осъзнаване, когато малцина от нас, преводачите, надигнаха глас в защита на нашата професия.

Чувствам се измамен от системата, която умело десетилетия наред държеше в подчинение преводачите, без да има абсолютно никакво законово основание. Огромната заблуда, че като преводач можеш да работиш само „през агенция“, беше поддържана от най-високо ниво. Подкрепяше я един привиден „правилник“, издаден преди повече от петдесет години, но без законово основание – издаден не въз основа на закон или за прилагане на закон, а просто така. „Правилник“, висящ в безвъздушното пространство на родното ни беззаконие.

Тази заблуда повлече преди десетилетия преводачите, които започнаха да си регистрират фирми, да сключват „договори“ с Външно, и то въз основа на споменатия привиден „правилник“. И аз станах жертва на тази измама. Сключих привидния „договор“ с абсолютната убеденост, че правя нещо законно и правилно. Може би се чувствах и горд, че дейността ми е „законна“. Дори не можех да схвана, че щом

фирмата ми е вписана в регистъра на фирмите, това е достатъчно условие, за да бъде законна. Дейността на преводача не подлежи на лицензиране и не са необходими никакви други „регистрации“. Това обаче се случи преди около четвърт век и мисленето на всички ни беше настроено така, че да смятаме всичко, което се твърди „официално“, за чиста монета.

Така се оплетохме в една гигантска паяжина, размерите на която дори не можем и сега да си представим. Фирмите на преводачите започнаха да стават „бюра за преводи“, а „бюрата“ постепенно се превърнаха в агенции. Макар че названието „агенция“ съвсем ясно показва, че това са посреднически фирми, благодарение на погрешното тълкуване и изопачаване на привидния правилник се наложи криворазбраното схващане за преводаческия бизнес. Централни фигури в този бизнес станаха агенциите, сключили „договор“ с Външно.

Структурата на споменатите агенции се опрости до такава степен, че изобщо нямаше никакъв проблем всеки да си направи агенция за преводи. Обикновено тя се състоеше от собственик, офис мениджър и евентуално един-двама преводачи или офис персонал със същия брой. Най-важната част от агенцията обаче беше едно неживо нещо, което стана двигател на бизнеса с преводите и донесе неимоверни печалби на най-находчивите.

Това беше списъкът с преводачи. Никакви трудови или граждански договори – просто

списък с преводачи!

Този списък придоби огромна стойност и добирването до него означаваше сигурен бизнес. Така някои офис мениджъри успяха да започнат свой печеливш бизнес. Просто напуснаха работодателя си, отмъквайки тетрадката с прословутия списък. В средата на 1990-те се разиграха драматични събития от този род. Спомням си как една собственичка на агенция (добила популярност по време на събитията, които станаха причина да напиша тази книга), остана без офис мениджърката си и без списъка си. Тази нейна бивша офис мениджърка си основа собствена агенция и настоятелно се наложи на пазара във Варна. Разбира се, умело прилагаше наученото от бившата си работодателка. И, нещо повече, надмина учителката си!

В средата на 1990-те се оформи окончателно и се наложи сегашният модел на агенциите за преводи. С малко персонал и големи списъци с преводачи, тези агенции предприеха агресивна пропаганда за промиване на мозъците на клиентите, която се състоеше в убеждаването им, че именно агенциите извършват преводите (не преводачите от списъка) и че агенциите са „лицензирани“ или „оторизирани“ от Външно и затова са „легитимни“ (а не просто защото са регистрирани по Търговския закон).

Промиването на мозъците беше насочено и към преводачите. Те бяха подложени на

постоянна сугестия, че агенциите са им работодатели (а не възложители), че преводачите не могат да съществуват без агенции, че много лошо е преводачите сами да си намират клиенти, защото това им причинява големи главоболия (издаване на фактури, водене на счетоводство и т. н.).

Поради посочените причини преводачите намаляха, въпреки че, според твърдението на агенциите, броят им бил десет хиляди! В прословутите списъци на агенциите се вписваха едни и същи имена и никой не е в състояние да каже какъв всъщност е броят на преводачите у нас. Някои от тези имена са на „мъртви души“ – само фигурират в списъците, някои са на собственици на други агенции, някои са на бивши преводачи, които просто си продават подписите, а има и втори списъци, в които фигурират имена на неквалифицирани преводачи, такива, които са изключително непретенциозни както към преводите си, така и към заплащането. Именно тези списъци са реално използваните. Но собствениците и мениджърите на агенциите тръбят пред клиентите (които всъщност не са техни, а на преводачите), че „разполагат“ с най-висококвалифицираните преводачи, че преводите, които „правят“ са на най-високо ниво!

Днес и клиентите, и преводачите, наистина вярват на агенциите, че преводачите от списъците са „персонал“ на агенциите. Това го вярват и сертифициращите органи, които на-

силствено наложиха доброволния стандарт 15038 и изопачиха тълкуването му. Наложиха мнението, че персонал не означава персонал (на трудов договор), а просто списък!

Все пак, независимо от дългогодишното промиване на мозъци, ледът се пропука. Не може едно абсурдно положение да остане вечно. Преводачите, макар и малко на брой, започнаха да се пробуждат. Някои по-бързо, други – по-бавно. Някои скочиха веднага, щом се събудиха, други все още сънено се протягат и търкат очи. Но все пак, вече са будни!