

13. Прахосмукачката, наречена „агенция“

Опирайки се на привидните „правилник“ и „договор“, агенциите за преводи у нас придобиха невиджана мощ. Тъй като към квалификацията на собствениците и мениджърите на агенции няма абсолютно никакви изисквания от страна на когото и да било, не съществува никаква пречка всеки, който реши, да си регистрира фирма с основна дейност „преводаческа дейност“, без да назначи нито един преводач на трудов договор.

Ако разгледаме годишни отчети на агенции за преводи, ще се убедим, че за персонал имат многократно по-малко разходи, отколкото за външни услуги. Тези външни услуги всъщност са преводи. Защо една фирма, чиято основна дейност е преводаческа, ще търси преводачески услуги, които в пъти превишават възможностите на персонала ѝ, ако изобщо има такъв?

Защото „преводаческата дейност“ на агенциите се състои предимно във въртене на телефони.

Ако потърсите реклами на агенции, ще разберете, че те предлагат преводи обикновено на 30 и повече езика. Ако основната им дейност беше наистина преводаческа, те би трябвало да имат назначен поне по един преводач за всеки от обещаваните езици. Тук изобщо нямам предвид изискванията на стандарт

15038, който предвижда и редактори.

Съвсем ясно е, че за много от езиците е трудно да бъдат назначени преводачи, понеже няма да има достатъчно работа за тях. И защо не би имало достатъчно работа? Защото агенциите, които обещават преводи с тези езици, са стотици, да не кажа хиляди. Ще ви дам нагледен пример със ситуацията във Варна и преводачите със сръбски, хърватски и словенски. Аз съм единственият квалифициран преводач във Варна с тези езици, обаче седемдесет варненски агенции обещават на клиентите си да им направят превод от или на някой от тях. Клиентите вярват безрезервно, че тези агенции имат преводач със съответния език. Много пъти при мен са идвали хора, които са търсели някой да разговаря по телефона на един от тези езици и във всяка агенция им казвали, че преводачът им в момента бил зает! Това е косвено потвърждение, че агенциите във Варна нямат такива преводачи.

Такова е положението и с редица други езици. Агенциите винаги твърдят, че имат преводач за някой език, независимо от това, че в България има само един, двама или няколко преводача с този език. Всеки нормален човек, когато научи истината, ще се плесне по челото и ще възкликне: „Ами аз си мислех, че всяка агенция си има свой преводач на този език!“

Ситуацията се усложнява много и от това, че агенциите си „помагат“ една на друга с „предоставяне“ на преводачи в случай, че ня-

коя агенция е затруднена в даден момент и не може да намери преводача или преводачите от свещения си списък. Понякога и в другите агенции имат същите имена в своите списъци. Тогава настъпва паника и започва трескаво търсене в Интернет, белким попаднат на някое друго име.

Много пъти съм получавал имейли или пък са ми се обаждали по телефона от непознати агенции, които твърдят, че бил съм фигурирал в техния списък, изпратил съм им бил си-ви и т. н. Наскоро дори имах един такъв случай. Обади ми се мениджърката на една агенция, за да ме попита, дали не мога да им превода хиляда страници на словенски. Казах ѝ, че в търгове не участвам, но тя твърдеше, че не било търг. Бил съм ѝ изпратил си-вито си и затова ме била потърсила. Обясних ѝ, че на никого не съм изпращал си-ви, от което тя малко се сконфузи и започна да говори за нещо друго.

Описаният случай показва, че агенциите нямат абсолютно сигурни списъци с преводачи, особено като се има предвид, че езиците са много на брой, а в повечето агенции има само преводач с английски език.

Много често сред обикновените хора съществува заблуда, че преводачите с даден език са едва ли не безброй, че колко му е – ей-сега агенцията ще намери такъв преводач, ако вече не го е назначила. Обаче реалността е сурова.

За съжаление, самите преводачи често

стават жертва именно на тази лъжа, като се поддават на шантаж от страна на агенциите и се съгласяват да им превеждат за жълти стотинки, защото за този превод уж били чакали на опашка стотици гладни техни колеги.

Всъщност, дори наистина да има тълпи от гладни „преводачи“, те са далеч от квалификацията, опита и качествата на истинските професионални преводачи.

И така, клиентите, които имат нужда от превод, обикновено нямат пряк достъп до преводача, който им е необходим, затова търсят услугата на агенция за преводи. Причините клиентите да нямат пряк достъп до преводачи, са много. Една от тях е и нежеланието на онези, които превеждат, да контактуват директно с клиенти, защото или не са достатъчно възрастни, или не са достатъчно квалифицирани, или не могат да издават фактури, или ходят през деня на някаква друга (основна за тях) работа и т. н. Има, разбира се, и преводачи на пълно работно време, които или са се регистрирали на свободна практика, или имат собствени фирми за преводи, и които се рекламират в различни вестници и по рекламни сайтове в Интернет. До тези преводачи обаче трудно се добират клиенти, понеже техните обяви потъват в океана от други обяви, предимно на агенции за преводи, които са много повече на брой.

Да, на практика се оказва, че агенциите са много повече от професионалните превода-

чи! Благодарение именно на огромния си брой агенциите създават вакуум около професионалните преводачи, до които все по-трудно се добират директни клиенти.

Тогава професионалните преводачи или си намират друга работа, или започват да правят компромиси и да се съгласяват да работят за агенции на смешно ниски цени, които постепенно обезсмислят съществуването на професията преводач.

Образно казано, агенциите са като прехосмукачки – засмукват преводите и ги издухват към нискоквалифицирани, закъсали хора. За да засмучат, лъжат, че имат най-добрите и опитни преводачи. Затова клиентите все по-често получават преводи не само със съмнително качество, но и без абсолютно никакво качество – нередактирани преводи от Гугъл преводач.