

17. Преводач или осмокласник?

Мрежата от агенции за преводи, изградена благодарение на „правилника“ и „договора“ с ВЪНШНО, започва да придобива все по-прозрачен характер за нас, които познаваме механизмите ѝ на функциониране. Повечето хора обаче изобщо не могат да си представят, че фирма без персонал може да има основна дейност, която на практика се извършва поне от няколко десетки до няколкостотин, дори в някои случаи няколко хиляди души.

А агенциите за преводи са точно това – фирми без персонал.

Едно от условията за сключване на про-словутия „договор“ с ВЪНШНО въз основа на привидния „правилник“ от края на 1950-те години, е, като дейност на фирмата да бъде вписана и преводаческа дейност. Затова всички агенции имат вписана такава дейност (с малки вариации, разбира се: преводачески услуги, преводи от и на чужди езици и т. н.). На всеки човек, който има регистрирана фирма обаче е напълно ясно, че в дейностите на фирмата могат да бъдат вписвани всякакви дейности, които не са забранени от закона.

По този начин, повечето от агенциите за преводи не извършват преводаческа дейност, въпреки че тя е вписана в предмета им на дейност. Те обаче твърдят, че това дори е основната им дейност!

И как хората да не им вярват? Навсякъде агенциите се рекламират, че извършват преводи на много езици (най-често - 30, но може и на 50, 100, дори всички езици!). Щом твърдят, че извършват преводи, мислят си хората, значи дейността им е преводаческа.

Но дали е така?

Вече стана дума за славните списъци с преводачи на агенциите за преводи. Тези списъци заместват всякакви договорни отношения между агенциите и преводачите. Те се представят едва ли не като списъци на персонала на агенциите. И това се приема като чиста монета от всички обикновени хора, фирми, учреждения, организации и др., които се нуждаят от преводачески услуги. Дори и сред висококвалифицирани юристи битува мнението, че преводачите от списъците са персонал на агенциите, т. е. преводачи, назначени на трудов договор.

Тази широкоразпространена заблуда има почва, защото агенциите използват няколко вълшебни ключови думи, когато се рекламират. На първо място, те се обявяват за „лицензирани“ от Външно! Кой би си помислил, че лицензирана фирма няма да има персонал? Друга ключова дума е „легализации“. Коя фирма, която извършва легализации, може да няма персонал? Сякаш никой не се и замисля за това, че легализацията не се извършва от някаква частна фирма, а е от компетенциите единствено на държавни институции. Агенци-

ите използват и вече споменатата подвеждаща реклама, че превеждат на много езици. Освен това, представят „своите“ преводачи като висококвалифицирани, наричат ги дори „най-висококвалифицирани“, „най-добрите“ и т. н.

За вписаните в списъка с преводачи секретарки, учители и преподаватели вече стана дума. Обикновено те наистина са квалифицирани, но много често колкото по-висока квалификация има човек, толкова по-голямо самочувствие и претенции има. Затова квалифицираните преводачи постепенно започват да настояват за по-високи хонорари или се отдръпват от дадена агенция, ако хонорарите, които тя им плаща, са прекомерно ниски. Имената на квалифицираните преводачи обаче остават в списъците и подписите им продължават да си стоят в спесимените, които те са имали неблагоразумието да дадат на агенциите.

Ако подписите на квалифицираните преводачи са достатъчно лесни за имитиране, мениджърите на агенциите за преводи направо ги фалшифицират под официални преводи, извършени от други хора. Друг начин за сдобиване с подпис на квалифициран преводач, е като мениджърът на агенцията убеди преводача да му изпрати цяло тесте с подписани празни листи. Разбира се, използват се и възможностите на съвременните технически средства като скенери и цветни принтери.

И така, след като мениджърите решат да не използват даден квалифициран преводач по

различни причини, те продължават да използват името му, дори реализират и сериозни допълнителни приходи, понеже крайната цена за „техните“ клиенти остава непроменена, а преводите вече прави някой, който се задоволява и с по-нисък хонорар. Този някой много често не само че няма висока квалификация, той няма никакъв опит в преводите, а познанията му по съответния чужд език са на доста съмнително ниво. Такава характеристика съвсем ясно може да се свърже с млад и неопитен човек, студент или, евентуално, ученик.

Учениците, които се хващат да превеждат, биват открити или чрез Интернет, или чрез познати на мениджъра на агенцията. Тези познати може да са (и обикновено са) учители, включени в списъка на агенцията. А потенциалните кандидати за такава работа са ученици, на които ентузиазмът от бързото усвояване на езика в подготовката им е дал криле и те си мислят, че могат да преведат на чуждия език всичко, което им се каже на български. Разбира се, това са даровити деца, но без необходимия опит. Те го осъзнават и се задоволяват със символично заплащане на труда си. Не е изключено част от хонорара за превода да отива при учителя, който е насочил агенцията към този осмокласник. Възможно е и самият учител да посредничи без знанието на агенцията и да представя превода за свой, като дава на осмокласника такава част от хонорара, каквато прецени.