

## 28. Кой възлага превода?

Ако попитате някой преводач, който „работи за“ агенция за преводи, кой му възлага превода, той, без колебание, ще каже „Агенцията!“ и дори ще ви погледне недоумяващо защо му задавате толкова тъп въпрос. „Ами че то е съвсем ясно!“ – ще прочетете в погледа му – „Преводът се възлага от агенцията!“

Самите агенции са твърдо убедени, че не клиентът, а те са възложителите на превода. Те не допускат преводачът да има връзка с клиента, нито клиентът – с преводача. Проблемът е в това, че собственикът или мениджърът на агенцията съвсем безочливо заявява на клиента, че преводът се извършва от агенцията, а не от друго лице. Ако бъде споменат преводач, той бива представен за служител на агенцията. Както знаем, всяка агенция нарича имената от списъците си „свои преводачи“.

С т. нар. „рамкови споразумения“ агенциите за преводи се опитват да уредят с преводачите някакви хибридни отношения. Според тези споразумения преводачите нямат почти никакви права (единствено правото евентуално да си получат хонорара), но пък задължението им е да изпълняват условията на агенциите безпрекословно, а не като равнопоставена договорна страна.

Тези споразумения незаконно лишават преводачите от авторски права, които са неот-

меними, от никого не могат да бъдат отнети. Съвсем открито в споразуменията се включват клаузи, които нарушават авторските им права, като в тях недвусмислено се посочва, че пълните авторски права върху превода принадлежат на агенцията и „нейния“ клиент: „преводачът приема, че всички преводи и други материали, произведени, създадени или разработени от него по време на назначението, са собственост и ще принадлежат на възложителя, респективно неговия клиент.“

Странното в тези споразумения е, че в тях се твърди, че „Връзката между възложителя и преводача е връзка между клиент и независим изпълнител“, а в същото време се говори за „назначение“ на преводача и заплащането на преводача се обуславя от това, дали „клиентът“ приема превода: „когато има рекламация от страна на клиента“ агенцията-„възложител“ има право „да наложи санкция“ и да заплати на преводача само „качествената“ част от превода.

Човек се обърква от тези противоречиви разпоредби на споразуменията между агенции и преводачи. Но съвсем ясно е, че те не са трудови договори, защото имат клаузи като тази: „Преводачът се задължава да плаща всички данъци и такси към НОИ и Данъчна администрация“.

И така, понякога агенциите за преводи сключват споразумения с преводачи от списъците си. С тези споразумения обаче се уреж-

дат отношения, които не са нито риба, нито рак, т. е. не са нито трудови договори, нито „граждански“. Нещо повече, тези споразумения неизбежно имат и черти на договори за посредничество, понеже няма как да не споменат „клиента“. Но това е клиент на преводача, а за агенцията и той, и преводачът са клиенти, защото при посредничеството е нормално да бъдат свързани двете страни и агенцията да си вземе комисионна за това, евентуално и от двете страни.

Агенциите обаче изопачават този принцип и от една страна се държат като работодатели на преводачите (говорят за „преводи и други материали, произведени, създадени или разработени от преводача по време на назначението“), а от друга – като възложители (клиенти!): „Връзката между възложителя и преводача е връзка между клиент и независим изпълнител“. Това не раздвояване, а разтroyване на агенциите е един характерен симптом, причинен от новия щам на силно заразната алчност. Мутацията, настъпила с навлизането на електронните комуникации, е толкова злокачествена, че консервативно лечение просто ще бъде абсолютно неефективно и безполезно.

Необходимо е радикално и нестандартно лечение на това заболяване. То трябва да започне с широка кампания за разясняване на симптомите, сред които най-същественят е разтroyването на личността на собствениците на агенции, които се изживяват едновременно

като клиенти (възложители), брокери и работодатели на преводачите от списъците си. Това разясняване сред клиенти, преводачи, собственици или служители на агенции може да отнеме доста време. От началото на 1990-те досега са минали около 25 години, през които настъпиха тези мутации. Може би дори още 25 години няма да бъдат достатъчни, за да настъпи обрат и мутациите да бъдат отстранени. Все пак, трябва да се опита.

Лично аз съм правел някои опити да променя поведението на агенциите и да ги накарам да се държат или като фирми за преводи, или като агенции, т. е. или да назначат на трудов договор преводачи за езиците, които предлагат, или да обявят открито, че са посредници, че нямат преводачи, а единствената им задача е да свързват клиентите с преводачи, както брокерите на недвижими имоти свързват продавачи и купувачи.

Ако агенциите се превърнат в кантори на преводачи или в истински агенции за посреднически услуги в областта на преводите, на пазара на преводачески услуги ще настъпи истински подем. Тогава много по-лесно ще могат да се идентифицират различните „типове“ преводачи: преводачи-осмокласници, преводачи-секретарки, преводачи-студенти, преводачи-безработни, преводачи-пенсионери и т. н., както и професионалните преводачи. Клиентите също ще могат да избират много по-лесно какъв преводач да извърши превода им, а дори

могат да заявят, че за тях е напълно достатъчен превод и от Бачо Преводачо!