



Как найти хорошего переводчика, или Какйтись хорошему переводчику

Н.Г. Шахова

Двусторонний осмотр слона

На первый взгляд, заголовок статьи звучит противоречиво: первая задача стоит перед работодателем, а вторая — перед «работоискателем», поэтому трудно понять, с какой стороны здесь будет рассматриваться проблема налаживания контакта между заказчиком и исполнителем. Но я попробую посмотреть на нее сразу с обеих сторон, поскольку сама занимаюсь поиском как переводчиков, так и клиентов.

Мир переводов столь разнообразен, что невозможно говорить сразу обо всем: об устных и письменных, о художественных и технических переводах. Поэтому я сосредоточусь на том, с чем чаще всего сталкиваюсь сама: на письменных технических переводах с иностранного на русский.

Чтобы не ограничиваться личным опытом и личными представлениями, я провела в августе 2011 г. два анонимных опроса, пригласив заполнить одну анкету клиентов, а другую — переводчиков. Заказчиков я спрашивала об их типичных заказах и принципах подбора переводчиков, а переводчиков — об их демографических и профессиональных характеристиках и о том, какие заказы они чаще всего выполняют.

Дальше я буду говорить о своих правилах и предпочтениях, но при этом

сравнивать свои слова с мнением других участников рынка.

Опрос переводчиков

Анкета для переводчиков размещена в Интернете по адресу <http://www.trworkshop.net/polling/index.php?sid=88353>, на нее мог ответить любой желающий. Ее и сейчас можно заполнить — когда число респондентов существенно увеличится, я планирую заново изучить полученную статистику.

На момент подведения первых итогов на вопросы анкеты ответило 137 человек (76 женщин и 61 мужчина, средний возраст — 35 лет). Из них 75 имеют только языковое высшее образование, 43 — только неязыковое, 17 — и языковое и иное высшее образование, 2 не имеют высшего образования.

Среди ответивших на анкету значительное большинство (80%) составляют опытные профессионалы: 46% респондентов имеют опыт работы переводчиком от 4 до 10 лет, а 34% — более 10 лет (см. диаграмму 1).

Как и следовало ожидать, на интернет-анкету откликнулись в основном переводчики из больших городов: 66% опрошенных живут в городах с населением более миллиона, 25% — в городах с населением от 100 тыс. до 1 млн. Интересно, о чем это говорит в большей степени: о том, что

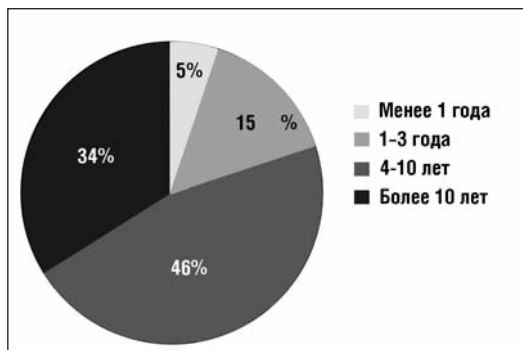


Диаграмма 1. Опыт работы переводчиком.

в небольших населенных пунктах не задерживаются переводчики, или о том, что туда еще не добрался Интернет?

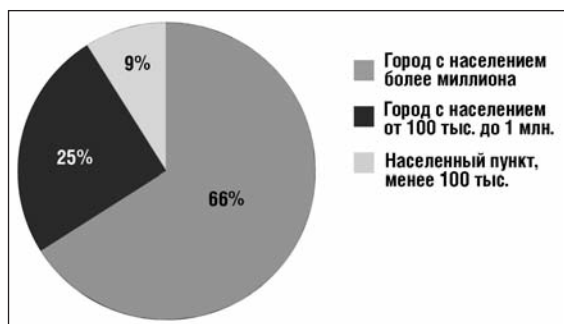


Диаграмма 2. Место проживания

На российских переводческих форумах многие бравируют тем, что работают только с прямыми заказчиками, избегая контактов с агентствами переводов, особенно российскими. Однако опрос показал, что 37% фрилансеров не имеет прямых заказчиков, а 61% не работает с иностранными агентствами. В то же время, 71% фрилансеров работает с российскими бюро переводов (БП). Из общения с зарубежными переводчиками я вынесла впечатление, что в других странах работа через агентство является довольно распространенным вариантом.

Опрос клиентов

Если переводчиками — в рамках данной статьи — считаются все, кто зарабатывает на жизнь переводами, то с определением заказчика дело обстоит не так просто. В этой роли хотя бы раз в жизни выступал почти каждый (кому-то понадобился перевод справки для посольства, кому-то — инструкции к пылесосу или лекарству). Однако расспрашивать таких разовых заказчиков об их подходе к выбору переводчиков особого смысла не имеет. Большинство из них выбирает исполнителя случайным образом и не очень задумывается о качестве полученного перевода: визу дали (пылесос заработал, лекарство помогло) — значит, всё в порядке.

Меня же интересовало мнение тех, кто заказывает переводы достаточно часто и чья деятельность хоть в какой-то мере зависит от качества перевода. То есть опытных и квалифицированных заказчиков. Поэтому заказчикам я посылала анкеты персонально, исходя из известного мне круга клиентов и руководствуясь собственными представлениями об уровне их компетентности в сфере переводов. Естественно, что откликнулись далеко не все, поэтому выборка клиентов вышла почти в два раза меньше выборки переводчиков.

На вопросы анкеты для работодателей ответило 69 человек — 12 частных лиц и 57 представителей организаций, которые разбились на категории следующим образом:

Бюро переводов (БП)	13
Поставщик услуг	15
Производитель товаров и оборудования	10
Продавец товаров и оборудования	5
Научно-исследовательское, проектное, конструкторское учреждение	2
Издательство	1
Другое	11

Респондентами стали 28 переводчиков и 41 — непереводчик. При рассылке этой анкеты я делала особый упор на переводчиков, потому что именно они

Заказчик – переводчик

обычно являются самыми компетентными и требовательными заказчиками – во-первых, в среднем они лучше непереводчиков представляют, каким должен быть перевод, а во-вторых, именно им чаще всего приходится заниматься редактированием заказанных переводов.

Откликнулось 56 человек из России, четверо из США, трое из Украины, и по одному человеку из Великобритании, Германии, Израиля, Италии, Нидерландов и Эстонии.

Виды переводов

Я чаще всего имею дело с переводами с английского на русский. Представляется, что это типичная ситуация. Во-первых, 45% опрошенных клиентов заказывают переводы только в одной языковой паре, причем эта пара всегда – английский–русский. Во-вторых, почти все клиенты нуждаются в переводах с английского (или на английский) – только у одного заказчика (частное лицо из Риги¹) не бывает заказов с английским.

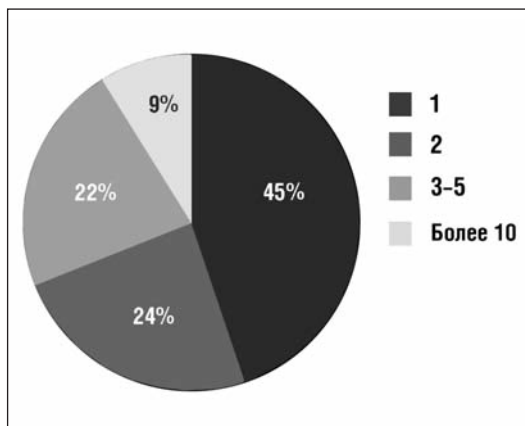


Диаграмма 3. Количество иностранных языков, с которыми работают клиенты.

¹ Вдумчивый читатель может спросить: откуда взялся заказчик из Риги, если Латвии нет в списке стран проживания респондентов? Не могу объяснить этот феномен разумным образом: в анкете этого респондента в качестве страны указана Россия, а в качестве города – Рига.

У клиентов заказы на переводы распределяются по направлениям следующим образом (указан процент клиентов, выбравших соответствующее направление):

С иностранного на русский	84%
С русского на иностранный	75%
С иностранного на иностранный	22%

И у фрилансеров картина аналогичная: подавляющее большинство (77%) чаще переводят на родной язык.

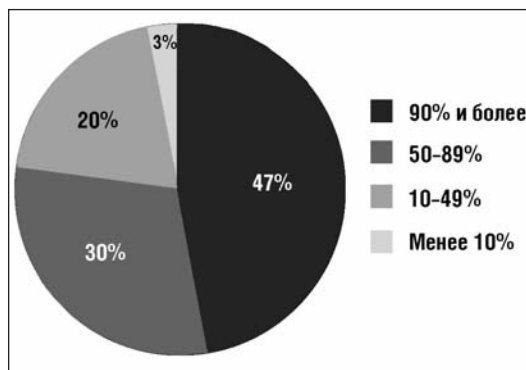


Диаграмма 4. Доля переводов на родной язык у фрилансеров.

У большинства респондентов (62%) рабочий язык (помимо родного) один, при этом английский входит в число рабочих языков у 92% опрошенных переводчиков.

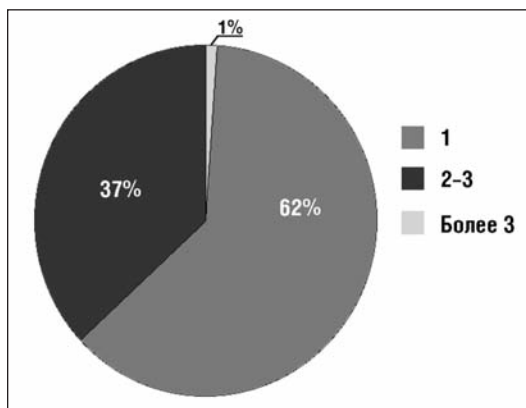


Диаграмма 5. Количество иностранных рабочих языков у фрилансеров.

Критерии оценки перевода

Как работодатель я заинтересована прежде всего в качестве перевода, которое для меня обусловлено тремя слагаемыми:

- пониманием переводчиком текстов на иностранном языке;
- знанием переводчиком тематической специфики;
- умением адекватно и грамотно изложить текст на русском языке.

Когда я оцениваю переводчика, предлагающего свои услуги, то обычно просто смотрю на какой-то переведенный им образец и выставляю по десятибалльной шкале три оценки: за знание иностранного языка, за знание отрасли и за владение русским. Разумеется, эти оценки весьма субъективны и существенно зависят от переводимого текста.

Другие клиенты тоже высоко ценят качество. Отвечая на вопрос о том, на какие параметры переводов они обращают особое внимание, 81% заказчиков сочли очень важным качество, 32% – скорость и лишь 20% – цену. Это означает, что многие опытные и квалифицированные заказчики уже поняли, что принцип «скупой платит дважды» распространяется не только на бытовые сферы (с чем уже смирились многие потребители, поняв, например, что покупка дешевой техники ведет к повышению затрат на ремонт), но и на переводы.

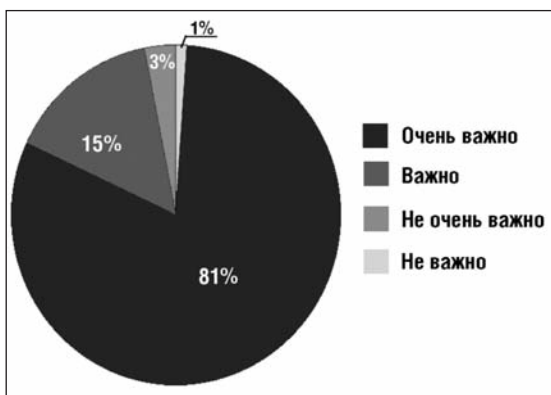


Диаграмма 6. Роль качества как критерия оценки перевода.



Диаграмма 7. Роль скорости как критерия оценки перевода.

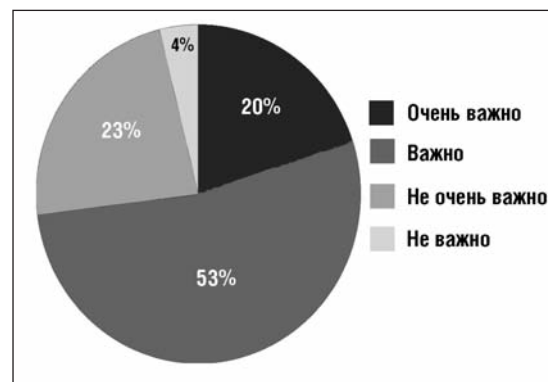


Диаграмма 8. Роль цены как критерия оценки перевода.

В вопросе о критериях оценки переводов помимо очевидной триады (качество—скорость—цена) заказчикам предлагался пункт «Иное» с возможностью его расшифровки. В наиболее типичных ответах варьировались темы надежности, обязательности и оперативности обратной связи. Упоминались также понимание предметной области и умение адаптировать перевод под российские реалии.

Удовлетворенность переводческими услугами

Большая часть опрошенных работает с несколькими (не более чем с пятью) пере-

Заказчик – переводчик

водчиками и несколькими (тоже не более чем с пятью) БП. При этом 35% респондентов хотели бы сменить часть поставщиков переводческих услуг, а 20% – нужны дополнительные поставщики. Итого, больше половины опрошенных находятся в поиске новых переводчиков (в то время как многие переводчики жалуются, что работы не хватает!). В качестве причины недовольства цену указали 10%, а нестабильное качество – 35%.

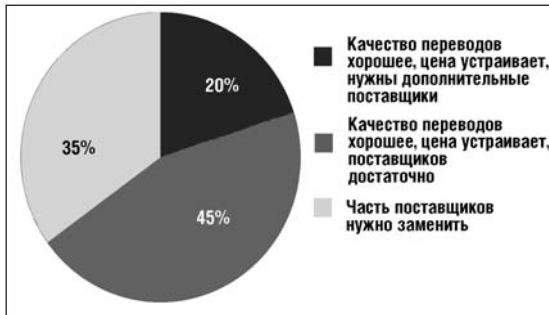


Диаграмма 9. Удовлетворенность переводческими услугами.

Критерии оценки переводчиков

Итак, большинство опрошенных ищут и выбирают новых переводчиков и БП. Чем они при этом руководствуются?

Образование. Один из самых обсуждаемых вопросов в среде переводчиков – что важнее: знание предмета или переводческое образование? Согласно опросу, наличие у переводчика переводческого образования считают обязательным 55% клиентов, а профильного (медицинского, инженерного и т.п.) – 48%.

Опыт. 22% заказчиков не требуют от переводчика практического опыта работы в соответствующей предметной области, а 10% – не интересуются его переводческим опытом, зато 64% хотели бы, чтобы переводчик занимался переводами не менее трех лет.

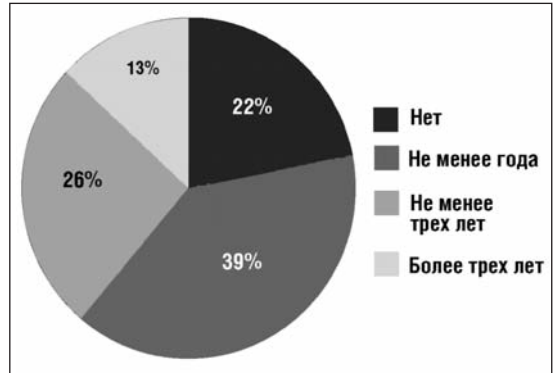


Диаграмма 10. Требования заказчиков к опыту работы в качестве специалиста в нужной предметной области.

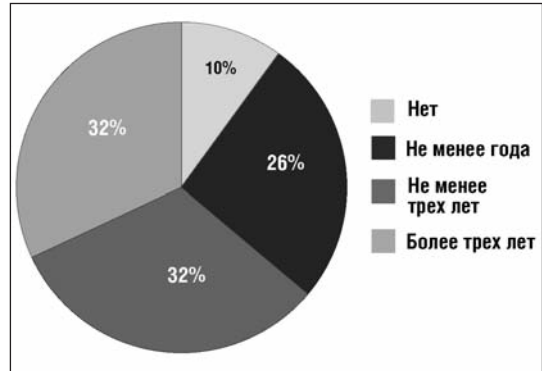


Диаграмма 11. Требования заказчиков к опыту работы переводчиком.

В то же время опрос показал, что 23% клиентов готовы доверить свой заказ человеку, не имеющему ни переводческого образования, ни переводческого опыта (а зря!).

Наличие ТМ-инструментария у переводчика считают обязательным 45% заказчиков, из них 18 человек согласны на любую программу, 8 – хотя Традос. Никаких других «кошек» (так часто называют программы класса САТ фрилансеры) заказчики не упоминали.

Наличие сайта для фрилансеров считают обязательным 8% клиентов, для БП – 35%.

Заказчики хотели бы видеть на сайте БП следующую информацию (указан процент респондентов, выбравших соответствующий пункт):

ФИО контактного лица	75%
Адрес	71%
Телефон	83%
Электронная почта	91%
Прейскурант	74%
Список заказчиков	59%
Отзывы заказчиков	61%
Информация о штатных сотрудниках	49%
Образцы выполненных работ	55%

Другие пожелания (были указаны в пункте «Иное»):

- перевод сайта на английский язык;
- для меня бюро переводов – форма общения с конкретными переводчиками, сайт бюро не имеет значения;
- работаем только с переводчиками, с бюро не работаем;
- описание предлагаемых услуг и подхода к работе;
- сколько лет существует и профиль;
- информация об участии в отраслевых мероприятиях (форумах);
- награды, призы.

А вот, что хотелось бы видеть заказчику на сайте (в резюме) переводчика (указан процент респондентов выбравших соответствующий пункт):

Электронная почта	93%
Сведения об опыте работы	88%
Телефон	80%
Сведения об образовании	72%
Прейскурант	55%
Образцы выполненных работ	55%
Список заказчиков	48%
Отзывы заказчиков	48%
Адрес	36%
Возраст	20%
Фотография	10%

Другие пожелания (были указаны в пункте «Иное»):

- направления перевода;
- специализация;
- участие в конференциях.

На вопрос «какому фрилансеру или БП вы скорее – при прочих равных – отдадите заказ» были получены такие ответы (указан процент респондентов выбравших соответствующий пункт):

1. Задающему вопросы	58%
2. Работавшему с зарубежными заказчиками	46%
3. Находящемуся в вашем городе	43%
4. Работавшему на престижных заказчиков	32%
5. Откликнувшемуся первым	25%
6. Имеющему диплом престижного вуза	16%
7. От 30 до 40 лет	14%
8. Старше 40 лет	9%
9. Не задающему вопросы	7%
10. Женщине	7%
11. Мужчине	4%
12. Моложе 30 лет	0%

Лично я выделила бы из этого списка три пункта:

- **Пункт 1:** Стремление уточнить задачу представляется мне одним из основных критериев профессионализма в любой области, поэтому (умные) вопросы от переводчика (особенно в начале сотрудничества) всегда приветствуются.
- **Пункт 3:** Иметь дело с москвичами мне удобнее, потому что с ними проще расплачиваться.
- **Пункт 5:** Я часто получаю от юристов срочные заказы, которые надо выполнять в режиме реального времени, поэтому для меня очень важна скорость отклика переводчика.

Тестирование

Один из широко распространенных способов оценки переводчика – тестирование. Это не всегда плодотворный

Заказчик – переводчик

подход по двум причинам: во-первых, качество тестового перевода может быть прекрасным, а при реальном сотрудничестве качество значительно снизится (это особенно типично при обращении в бюро, где реальный заказ может быть отдан совсем не тому исполнителю, который делал тестовый перевод), но, самое главное, всё упирается в критерии. Должен быть какой-то эталон хорошего перевода, с которым сравнивается тестовый, или знаток, который может оценить уровень перевода. Вот у многих бюро переводов тестирование поставлено на поток: есть и эталонные переводы тестовых текстов и эксперты, которые анализируют качество присылаемых вариантов. Если же у заказчика нет своего специалиста по переводам, то ему лучше положиться на мнение какого-то стороннего эксперта. Например, часто при выборе фрилансера или БП следуют рекомендациям надежного партнера по бизнесу.

Я (как и 39% опрошенных респондентов) не провожу тестирования, а 77% опрошенных представителей бюро переводов – проводят.

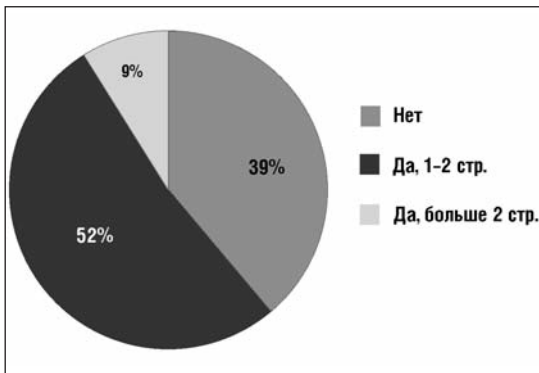


Диаграмма 12. Даются ли переводчикам и БП тесты.

Из тех, кто проводит тестирование, треть заказчиков свои тесты оплачивает. При этом, как видно из диаграммы 12, объем теста чаще всего составляет 1–2 страницы.

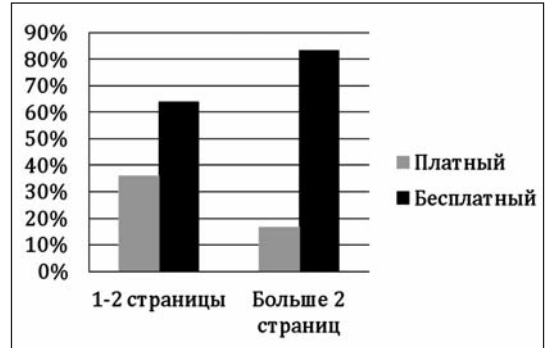


Диаграмма 12а. Является ли тестирование платным.

Как и следовало ожидать, за деньги заказчики предпочитают давать небольшие тесты – большие тесты чаще оказываются бесплатными. Некоторые клиенты готовы оплатить пробный перевод (независимо от его объема), если их устроит качество. Представляется, что такие условия могут привлечь в основном начинающих переводчиков. Опытный профессионал только в редких случаях (если он очень заинтересован в конкретном заказе или в конкретном заказчике) возьмется за перевод большого текста без гарантии его оплаты.

Где и как ищут фрилансеров

Способ поиска переводчиков существенно зависит от типа заказчика. Например, бюро переводов и многие другие компании часто получают предложения от переводчиков и агентств, а частные лица их получают реже. При этом многие бюро переводов такие предложения собирают впрок и в нужную минуту обращаются к своей базе данных, а другие организации и частные лица обычно начинают искать переводчиков по мере потребности.

Способ выбора переводчиков	Процент ответивших
По совету знакомых	62%
Поиск в Интернете	19%
Поиск в других СМИ	1%
Размещаю объявления	9%

Другие варианты (были указаны в пункте «Иное»):

- выбирает бюро переводов, с которым я работаю;
- готовим своих;
- лично говорю или переписываюсь с каждым;
- переводчики сами обращаются, мы их тестируем;
- своя база данных;
- по личным наблюдениям за поведением переводчиков в виртуальном и реальном мире;
- по репутации;
- проверяю на небольших тестовых вариантах;
- работаем уже много лет с одной и той же компанией, обеспечивающей переводы;
- социальные сети.

Как видно из ответов, поиск переводчика в Интернете не пользуется пока особым спросом (к нему обращается всего 19% опрошенных). Хотя в некоторых случаях – это почти единственно возможный способ. Например, когда мне нужно найти переводчика на какой-нибудь редко встречающийся в заказах язык (киргизский, португальский и т.п.), я обычно обращаюсь на ProZ.com. Только через Интернет я могу найти профессионального переводчика – носителя соответствующего языка, проживающего в стране этого языка. Особенно, если речь идет о переводе с одного иностранного языка на другой иностранный. В то же время – соглашусь с большинством респондентов – лучше, когда переводчика порекомендовал какой-то эксперт (я, например, больше всего ценю рекомендации хороших переводчиков). Во всех остальных случаях качество перевода может оказаться плохим, несмотря на самые замечательные резюме и образцы. Хотя, конечно, и самая надежная рекомендация не даёт стопроцентной гарантии.

В Интернете переводчиков можно искать по-разному. Вот варианты, указанные респондентами:

Способ выбора переводчиков в Интернете	Число ответивших
На переводческих сайтах по профилям	8
На переводческих сайтах по отзывам	7
В поисковике по набору ключевых слов	6
На сайте freelance.ru	1
На переводческих сайтах по собственному впечатлению	1
На сайтах профессиональных ассоциаций	1

Все эти варианты довольно трудоемкие, если не останавливаться на первом попавшемся переводчике, а производить сравнительный анализ найденных данных. При этом имеет смысл почитать резюме и образцы переводов, посмотреть, какие вопросы задаёт переводчик на форумах, на какие вопросы и как отвечает. Всё это возможно, разумеется, если заказчик свободно владеет хотя бы языком перевода (а лучше и языком оригинала).

Как вести себя фрилансеру в Интернете

Ясно, что по мере распространения Интернета по стране, его роль в получении заказов по письменному переводу будет постоянно расти. Поэтому переводчик должен понимать, что его сайт, профили на различных порталах, реплики на форумах и переписка с заказчиками, в том числе с потенциальными, могут как помогать ему в поиске работы, так и мешать. В частности, косноязычные и неграмотные высказывания могут сильно испортить впечатление от сколь угодно прекрасных образцов переводов, а публичное раскрытие информации об од-

Заказчик – переводчик

ном заказчику может отпугнуть другого. Конечно, на форуме всегда можно выступать под псевдонимом – это оградит от неприятностей, но при этом потеряется и возможный положительный эффект от участия в форумах.

У меня создалось впечатление, что опытные профессионалы всё чаще «снимают маску», выступая на профессиональных форумах под своими настоящими именами. Исключение порой составляют офисные переводчики, которые стремятся скрыть от начальства участие в форумах в рабочее время или хотя бы сохранить за собой право анонимно пожаловаться на начальство или коллег. Для фрилансера же переводческие форумы открывают самые важные, на мой взгляд, возможности продвижения на рынке, которыми не стоит пренебрегать ради сохранения инкогнито.

Отдельно хочется остановиться на жалобах, которыми полон Интернет. Представляется, что в большинстве конфликтов заказчиков с переводчиками виноваты (хотя бы частично) обе стороны: одна сторона – в недобросовестности, а другая – в беспечности. И обнародование такого конфликта – как правило – наносит (репутационный) урон обеим сторонам. Наиболее типичный конфликт возникает из-за срыва сроков оплаты перевода. Такие случаи, в основном, распадаются на две большие категории:

- 1) заказчик уходит от контактов или тянет с оплатой из-за своих финансовых трудностей (иногда ссылаясь при этом на недостатки перевода);
- 2) заказчик отказывается оплачивать работу частично или полностью, обосновывая свой отказ недостатками перевода.

Стороннему наблюдателю бывает трудно оценить, насколько справедливы претензии обеих сторон, поэтому многие свидетели разборки запомнят только, что у переводчика X (или агентства Y)

были проблемы, а «он украл или у него украли» – быстро забудется. Тем более, что с жалобами обычно выступают не постоянные участники форума, которые уже имеют на нем сложившуюся репутацию, а те, кто только для того и зашел на форум, чтобы ослабить своего обидчика.

Основное правило техники безопасности фрилансера гласит: не следует брать больших заказов у незнакомых заказчиков без наведения предварительных справок или получения предоплаты, а все условия оплаты заказа (в том числе и возможные штрафы) следует четко оговаривать до начала его выполнения. Рисковать большими суммами я бы не советовала ни при каких обстоятельствах. Если же неоплаченным оказался небольшой заказ, то о потерянных деньгах лучше всего забыть, а недобросовестного заказчика вычеркнуть из списка своих работодателей – не стоит портить себе нервы и рисковать репутацией из-за мелкой суммы. Те же советы я бы дала и работодателям: во-первых, не следует поручать большие заказы непроверенным переводчикам, а во-вторых, проще заплатить за негодный перевод, чем рисковать появлением в Интернете жалоб на его неоплату.

От чего зависят доходы

Прежде чем приводить данные по тарифам и среднемесячным доходам фрилансеров, нужно сделать одну оговорку. При анкетировании переводчиков я хотела получить данные о тех российских фрилансерах, которые в основном зарабатывают на жизнь письменными переводами, получая лишь незначительную часть своих доходов из других источников (от устных переводов, преподавания, шитья на машинке и пр.). Однако, поскольку анкета была размещена в свободном доступе, реально отвечали на нее все, кто хотел, включая устных и офисных переводчиков, инженеров и представителей многих других профессий. В результате, как видно из диаграммы 13,

только у 70% респондентов доход в значительной степени зависит от их заработков в качестве фрилансера-писменника и лишь у 53% доход от письменного фриланса составляет не менее 90% их доходов. Строго говоря, ответы остальных 47% следовало бы исключить из общей статистики, потому что человек, который большую часть дохода получает из иных источников, совсем по-другому относится к письменному фрилансу (он может позволить себе быть более разборчивым в заказах и браться только за самые выгодные или, наоборот, рассматривая переводы как приработок, работать по низким ставкам).

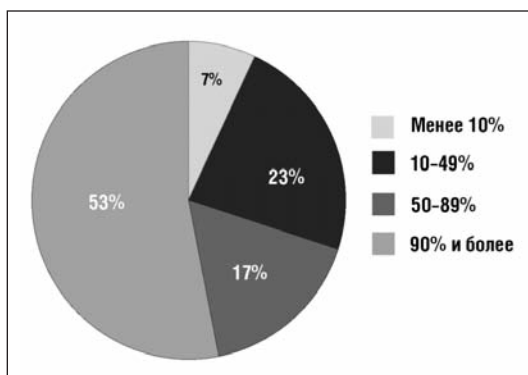


Диаграмма 13. Доля доходов от письменного фриланса в общей сумме доходов переводчиков.

Я решила выбрать компромиссный вариант: рассматривать статистику по всем респондентам и отдельно по тем, чей доход не менее чем на 90% зависит от письменного фриланса (для краткости эту группу респондентов я буду называть группой А). Посмотрим, насколько результаты для группы А отличаются от общих данных. Всюду далее среднемесячный доход от письменного фриланса обозначен аббревиатурой ДПФ.

Например, вот каковы размеры ДПФ среди всех респондентов:

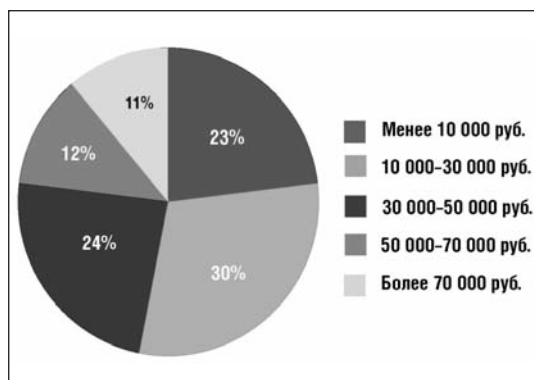


Диаграмма 14. Среднемесячный доход от письменного фриланса по всем респондентам.

А вот те же сведения для группы А:

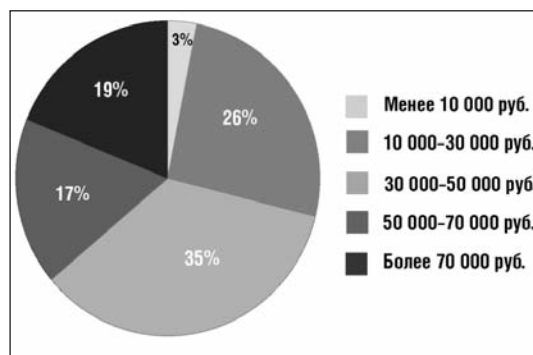


Диаграмма 14а. Среднемесячный доход от письменного фриланса в группе А

При сужении рассматриваемой категории респондентов доля зарабатывающих письменным фрилансом менее 10 тыс. руб. в месяц сократилось с 23% до 3%, а доля зарабатывающих им более 70 тыс. руб. в месяц выросла с 11% до 19%. Аналогичные изменения видны и в двух промежуточных категориях. И это понятно: если человек живет в значительной степени на доход от письменного фриланса, то этот доход редко опускается ниже 10 тыс. руб. в месяц, а те, кто тратит основные силы на письменный фриланс, скорее смогут заработать им больше 70 тыс. руб. в месяц, чем те, кто больше половины своего дохода получает из других источников.

Группа А существенно отличается от остальных респондентов и по другим показателям.

Зависимость ДПФ от наличия языкового образования

Напомню, что опрос клиентов показал, что более половины заказчиков (а именно 55%) хотели бы, чтобы у переводчика было языковое образование, т.е., теоретически, переводчики с таким образованием пользуются большим спросом. Однако, судя по результатам опроса, у тех, кто имеет языковое образование («лириков»), ДПФ в среднем ниже, чем у тех, кто его не имеет («физиков»). Среди лириков самую большую долю (33%) составляют переводчики с ДПФ в 10–30 тыс. руб., а группы, получающих 50–70 тыс. руб. и более 70 тыс., составляют около 10% каждая. В то же время 50–70 тыс. руб. получают более 15% физиков, а более 70 тыс. руб. – около 14% физиков.

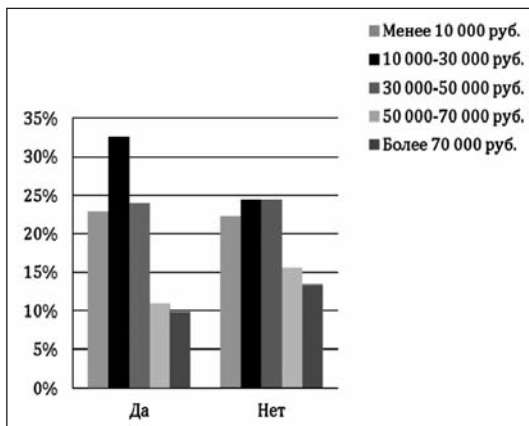


Диаграмма 15. Распределение ДПФ в зависимости от наличия языкового образования по всем респондентам.

В группе А картина в принципе аналогичная: если среди физиков почти у половины ДПФ превышает 50 тыс., то у лириков только около 30% имеют такой ДПФ. Однако в этой группе – как среди физиков, так и среди лириков – значительно выше доля тех, чей ДПФ составляет 30–50 тыс. руб. и значительно ниже доля тех, чей ДПФ менее 10 тыс. руб.

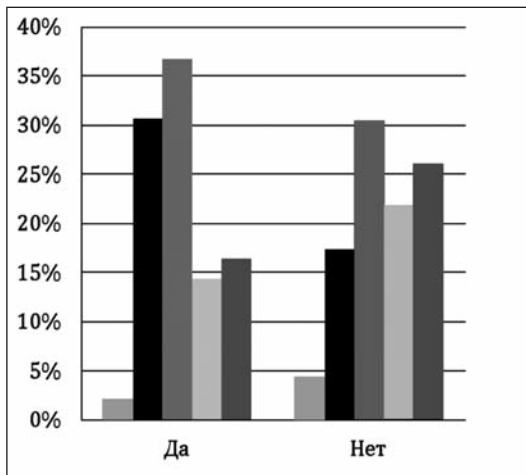


Диаграмма 15а. Распределение ДПФ в зависимости от наличия языкового образования в группе А.

Зависимость ДПФ от опыта

Данные анкетирования подтверждают вполне предсказуемую зависимость дохода от опыта. Если у переводчиков из группы А с опытом работы менее года (а таких оказалось всего двое) ДПФ не превышает 30 тыс. руб. (у одного из них даже менее 10 тыс.), то при стаже хотя бы 4 года в этой группе нет респондентов с ДПФ меньше 10 тыс. руб. И наоборот: при стаже менее четырех лет ни у кого ДПФ не достигает 50 тыс. руб., а при стаже более 10 лет такой доход получает более четверти респондентов.

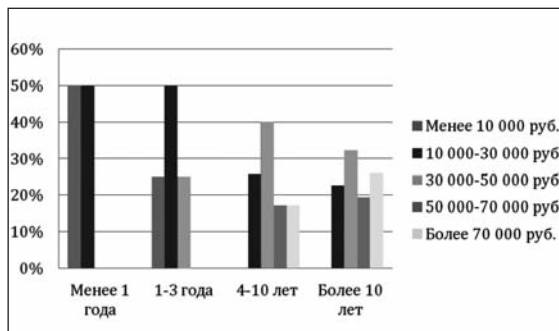


Диаграмма 16. Распределение ДПФ в зависимости от опыта в группе А.

Среди всех респондентов оказалось 7 человек с переводческим опытом менее года – и для пятерых из них письменный фриланс не является основным источником дохода. Ясно, что начинающему письменному переводчику довольно сложно жить только на средства от письменного фриланса – ему стоит поначалу совмещать фриланс с работой в офисе. На мой взгляд, лучше всего работать в издательстве, бюро переводов или любой другой организации, где можно заниматься переводами под руководством редактора или специалиста в предметной области (первый вариант особенно хорош для переводчиков без переводческого образования, второй – для выпускников языковых вузов). Если старательно учиться и активно наращивать клиентскую базу, то уже через пару лет можно будет полностью зарабатывать на жизнь письменным фрилансом.

При этом важно понимать, что для многих работодателей новички не представляют особого интереса (вспомним: лишь 10% респондентов готовы использовать переводчиков без переводческого опыта), поэтому на первых порах переводчику, желающему устроиться на работу в штат какой-то организации, особенно выбирать не приходится. Возможным вариантом является непереводческая должность, оставляющая время для занятий письменным фрилансом. Однако в этом случае реальный переводческий опыт накапливается медленнее.

Зависимость ДПФ от места проживания

В городах-миллионниках респонденты из группы А довольно равномерно распределены по четырем категориям, а низшая доходная категория пуста – в больших городах нельзя прожить на доход менее 10 тыс. руб. в месяц. Удивительно, что эта категория (а также следующая за ней!) пуста и в самых маленьких населенных пунктах, где ДПФ 42% респондентов попадает в диапазон 50–70 тыс. в месяц. Возможно это объ-

ясняется тем, что за одним исключением речь идет о профессионалах с большим стажем. Рискну предположить, что в маленьком населённом пункте новичкам трудно зарабатывать на жизнь письменным фрилансом, поэтому начинающие переводчики переезжают в более крупные города (или просто остаются в тех городах, где получили образование), зато некоторые профессионалы с большим опытом в поисках спокойной жизни переезжают в сельскую местность.

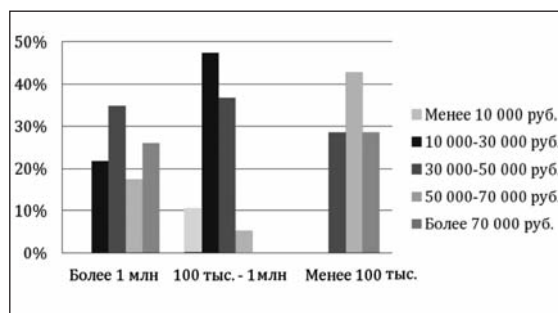


Диаграмма 17. Распределение ДПФ в зависимости от места проживания в группе А.

Зависимость ДПФ от возраста

Зависимость ДПФ от возраста тоже вполне предсказуема. Единственный в группе А респондент моложе 22 лет – девушка не имеющая высшего образования (хотя и владеющая – согласно анкете – 2–3 рабочими языками) и живущая в городе с населением от 100 тыс. до 1 млн, – зарабатывает письменным фрилансом менее 10 тыс. руб. в месяц. Такой же ДПФ имеет ещё одна девушка из возрастной категории 22–29 лет, но все остальные респонденты из группы А зарабатывают больше. Причем с возрастом растут доли высокооплачиваемых переводчиков и уменьшаются доли низкооплачиваемых. Единственным исключением является старшая возрастная категория, где наблюдается резкое увеличение доли тех, кто зарабатывает от 10 до 30 тыс. руб., при полном отсутствии переводчиков с ДПФ от 30 до 50 тыс. Первое может объ-

Заказчик – переводчик

ясняться тем, что в этой категории много людей, перешедших на фриланс после выхода на пенсию, а второе, наверное, является случайностью, обусловленной небольшими размерами выборки (в группу А входит всего 11 респондентов 50 лет и старше).

Зависимость ДПФ от пола

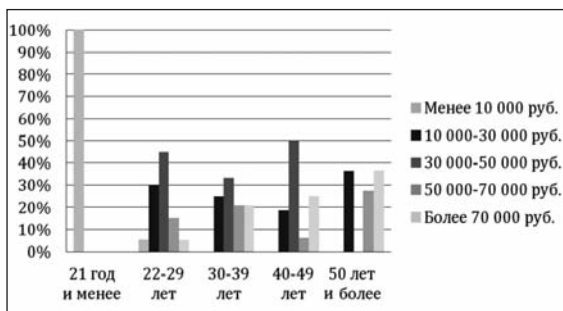


Диаграмма 18. Распределение ДПФ в зависимости от возраста в группе А

Опрос показал, что в группе А у 45% женщин ДПФ попадает в диапазон 30–50 тыс. руб., у 31% – в диапазон 10–30 тыс., остальные доли колеблются в районе 5–10%. В то же время, мужчины распределены по диапазонам более равномерно: все доли, кроме тех, кто получает более 70 тыс. руб., составляют 20–22%, а в наиболее высокооплачиваемую группу входит 32%.

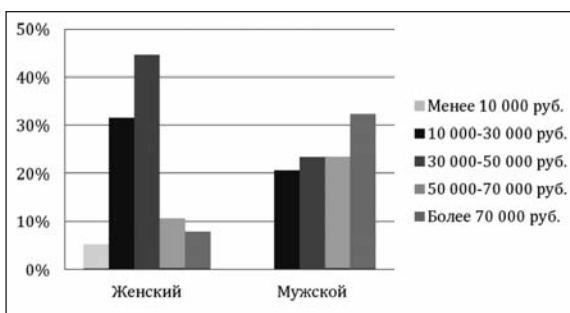


Диаграмма 19. Распределение ДПФ в зависимости от пола в группе А

От чего зависит загрузка и ставки

В анкете не было вопроса о ставках, потому что на такой вопрос очень сложно получить достоверный ответ. Переводчики часто склонны завышать свои ставки, называя тот тариф, к которому они стремятся, а не тот, по которому в среднем работают. Так что все таблицы в этом разделе построены с помощью деления среднемесячного дохода от письменного фриланса на среднемесячную загрузку.

Средние данные по загрузке и ставкам выглядят так:

Категории респондентов	Все респонденты	Группа А
Средняя ставка за страницу (рубли)	282	120
Среднемесячная загрузка (страницы)	296	150

Эта таблица показывает, что те, кто живет за счет письменного фриланса, работают по более высоким ставкам и переводят больше страниц в месяц, чем те, кто имеют другие существенные источники дохода. Такой результат, конечно, можно было предвидеть. Далее будет рассмотрено, как распределяются ставки и загрузка по различным категориям переводчиков.

Зависимость загрузки и ставки от наличия языкового образования

Группа А

Высшее языковое образование	Есть	Нет
Средняя ставка (рубли)	280	331
Среднемесячная загрузка (страницы)	149	150

Все респонденты

Высшее языковое образование	Есть	Нет
Средняя ставка (рубли)	284	277
Среднемесячная загрузка (страницы)	117	127

Эти две таблицы показывают, что физики и лирики из группы А имеют практически одинаковую загрузку, но ставки у лириков чуть ниже среднего, а у физиков существенно выше. В то же время среди всех респондентов ситуация обратная. Это, видимо, объясняется тем, что физики, лишь подрабатывающие письменными переводами, переводят по более низким ставкам, чем физики из группы А.

*Зависимость загрузки и ставки от опыта*Группа А

Опыт работы переводчиком	Менее 1 года	1–3 года	4–10 лет	Более 10 лет
Средняя ставка (рубли)	300	217	286	318
Средне-месячная загрузка (страницы)	50	119	154	155

Все респонденты

Опыт работы переводчиком	Менее 1 года	1–3 года	4–10 лет	Более 10 лет
Средняя ставка (рубли)	219	240	258	340
Средне-месячная загрузка (страницы)	68	75	133	130

Эти таблицы демонстрируют, как мне кажется, типичную ошибку новичков. Ориентируясь на средние по отрасли ставки они не могут найти достаточного количества клиентов. И это неудивительно: во-первых, как уже неоднократно отмечалось, переводчики без опыта пользуются меньшим спросом, а во-вторых, наработка клиентской базы – это достаточно длительный и трудоемкий процесс. Из таблиц видно также, что, понизив ставку, даже переводчик с небольшим стажем может получать больше заказов. Понятно, что это ведет к необходимости иметь и другие источники дохода.

Кроме того, видно, что по мере накопления опыта нагрузка стабилизируется, а ставки растут. Довольно естественный процесс: достигнув оптимальной загрузки, пользующийся спросом переводчик имеет возможность постепенно повышать ставки, не опасаясь остаться без клиентов. При этом более уверенно себя чувствуют те, для кого письменный фриланс не является основным источником дохода, поэтому они рискуют повышать ставки существенно выше среднего уровня (средняя ставка наиболее опытных респондентов составляет 340 руб., а в группе А – 318 руб.). При этом у них – вольно или невольно – снижается средне-месячная загрузка: 130 стр. против 150 в группе А.

*Зависимость загрузки и ставки от места проживания*Группа А

Численность населения	Более 1 млн жителей	100 тысяч – 1 млн жителей	Менее 100 тысяч жителей
Средняя ставка (рубли)	310	254	319
Средне-месячная загрузка (страницы)	154	128	179

Заказчик – переводчикВсе респонденты

Численность населения	Более 1 млн жителей	100 тысяч – 1 млн жителей	Менее 100 тысяч жителей
Средняя ставка (рубли)	303	230	275
Среднемесячная загрузка (страницы)	121	113	140

Из этих таблиц видно, что в городах-миллионниках ставки выше, чем в городах среднего размера, а загрузка больше, – что, в общем-то, вполне закономерно: в крупных городах востребованность переводчиков выше. В то же время, в небольших населенных пунктах загруженность переводчиков выше всего – видимо, переводчиков там мало. При этом ставки в таких населенных пунктах выше, чем в городах среднего размера, а для группы А они обгоняют даже ставки в городах-миллионниках. Похоже, что многие элитные фрилансеры перебрались в сельскую местность.

*Зависимость загрузки и ставки от возраста*Группа А

Возраст	Средняя ставка (рубли)	Среднемесячная загрузка (страницы)
21 год и менее	200	50
22–29 лет	273	143
30–39 лет	292	158
40–49 лет	300	153
50 лет и более	353	148

Все респонденты

Возраст	Средняя ставка (рубли)	Среднемесячная загрузка (страницы)
21 год и менее	200	50
22–29 лет	250	106
30–39 лет	277	127
40–49 лет	276	143
50 лет и более	390	121

Как и в случае с опытом, здесь виден рост ставок по мере увеличения возраста. Загрузка тоже сначала растет и только в самой старшей возрастной категории (а для группы А – в двух старших категориях) загрузка падает, но ДПФ всё равно возрастает.

*Зависимость загрузки и ставки от пола*Группа А

Пол	Женский	Мужской
Средняя ставка (рубли)	266	330
Среднемесячная загрузка (страницы)	140	160

Все респонденты

Пол	Женский	Мужской
Средняя ставка (рубли)	256	116
Среднемесячная загрузка (страницы)	314	126

Гендерные зависимости в обеих категориях одинаковые: и загрузка и ставки у мужчин выше, чем у женщин.

Конечно, приведенная в статье статистика основана на не очень больших выборках и не обладает особой точностью. Вместе с тем – судя по тому, что многие соотношения подтверждаются и

другими исследованиями (например, 1 и 2) – она, видимо, верно характеризует общие тенденции. Надеюсь, что эти данные помогут кому-то правильно позиционировать себя на рынке, а кому-то – лучше сориентироваться в выборе переводчиков.

Литература:

1. *Михаил Мальхин*. «Исследователи выяснили: кто в России занимается фрилансом». Ведомости от 3 октября 2011,

http://www.vedomosti.ru/career/news/1381740/issledzhovатели_vyясnili_kto_v_rossii_zanimaetsya_frilansom#ixzz1e9jyTswU

2. *Дуг Лоуренс*. «Итоги исследования российского рынка переводческих услуг». Доклад на международной переводческой конференции TFR-2011. Санкт-Петербург, 23–25 сентября 2011 г.

Дайджест

ЧТО ЕДЯТ ПЕРЕВОДЧИКИ?

В сентябре шкатулка переводческих баек пополнилась очередной историей, чуть было не выросшей в масштабный дипломатический скандал: из официального текста выступления Дэвида Кэмерона в Кремле во время первого за шесть лет российско-британского саммита выпала одна, но очень важная фраза.

Первым о несоответствии сообщила русская служба «Би-би-си», и публикация эта, надо сказать, вызвала серьезный переполох. Ведь речь шла не о привычных ошибках в порядке цифр или написании наименований, а о таком щекотливом вопросе, как отношения между Грузией и Россией.

Вот как выглядела расшифровка речи Кэмерона на официальном сайте президента Медведева:


«Что касается ВТО: мы приветствуем вступление России в ВТО. Мы обсуждали также вопросы о необходимости укрепления безопасности и доверия. Мы обсуждали такие ключевые вопросы, которые находятся на повестке дня Совета Безопасности».

А вот так выглядит расшифровка его выступления по-английски, как на англоязычной странице Кремля, так и на сайте Даунинг-стрит, 10: *“On international issues, we agreed on the importance of completing Russia’s accession to the World Trade Organisation. We discussed the need to ensure security and confidence for Georgia and Russia implementing the 2008 ceasefire in full. We also discussed key issues on the agenda of the Security Council and G20.”*

Как видим, в русском тексте отсутствует фраза *“for Georgia and Russia implementing the 2008 ceasefire*

in full”. Те, кто склонен во всем видеть чьи-то происки, получили пищу для новых размышлений, а противники цензуры не преминули лишний раз обвинить Кремль в попытке уйти от неудобных вопросов.

И журналисты, и блоггеры пытались докопаться до истины своими путями, но пришли к одному и тому же: виноват переводчик! Как сообщили «Би-би-си» в пресс-службе президента России, русский перевод слов Кэмерона опубликован на сайте kremlin.ru в таком виде, как его переводил синхронист, причем не русский, а британский. В пресс-службе пояснили, что по сложившейся практике официальным вариантом перевода слов иностранного гостя считается тот, который излагает его собственный переводчик. В расшифровке даже была особая пометка – «как переведено». «Возможно, в синхроне что-то съелось», – предположили в кремлевской пресс-службе и чуть позже выложили собственный перевод взамен уже опубликованного: *«Что касается международной повестки дня, мы пришли к соглашению о важности завершения процесса вступления России во Всемирную торговую организацию. Мы обсудили необходимость обеспечения безопасности и выполнения Грузией и Россией условий соглашения 2008 года о прекращении огня в полном объеме. Мы также обсудили ключевые вопросы повестки дня Совета Безопасности и “большой двадцатки”*». Вместо «как переведено» появилась пометка «перевод с английского».

 см. стр. 68