

**ТРЕТИЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ «ВОЗМОЖНА ЛИ СИНЕРГИЯ ЛИДЕРСТВА?»
17 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА, НА ПЛАТФОРМЕ КОНФЕРЕНЦИИ TRANSLATION FORUM RUSSIA**

Запись первого круглого стола 22 августа 2020 года:

<https://youtu.be/530cw7uAP28>

<https://rutrans.org/context/docs/news/2020-09-23-tfr-2020.pdf>

Запись второго круглого стола 16 октября 2020 года:

<https://youtu.be/PJO511Z751o>

Запись третьего круглого стола 17 декабря 2020 года:

https://www.youtube.com/watch?v=rWeqw0T_b-8

Вопросы к обсуждению:

- демпинг в переводческой отрасли и резкое снижение ставок и расценок на перевод - можно ли решить эту проблему в принципе, и если да, то какими путями;
- сертификация/аттестация/создание реестра сертифицированных переводчиков на уровне всей отрасли - правильный ли путь это пусть в целом, средство ли это борьбы с демпингом в том числе;
- повышение уровня качества оказания переводческих услуг vs демпинг, вопросы стандартов качества;
- серьезная профорентация и специализация выпускников-будущих переводчиков, которые пока выходят на рынок с твердым убеждением, что начинать можно только с демпинга, других преимуществ у них нет;
- защита от недобросовестных поставщиков и клиентов;
- конкретные шаги для повышения видимости/различимости отрасли "в глазах" государства (кто и что именно должно быть "замечено");
- место переводческой услуги среди стремительно "цифровизируемых" услуг .

Спикеры:

1. **Сергей Савельев**, компания itbFirst, переводчик, преподаватель перевода
2. **Наталья Федоренкова**, переводчик-фрилансер (Москва)
3. **Ольга Депутатова**, менеджер по локализации ООО «Тортуга» (Пенза), член СПР
4. **Евгения Городецкая**, вице-президент по технологическому развитию «ЭГО Транслейтинг»
5. **Елена Тарасова**, переводчик-фрилансер (Москва)
6. **Екатерина Шутова**, переводчик, преподаватель Санкт-Петербургской ВШП, член АИС (Женева)

Модератор – **Светлана Светова**, компания Т-Сервис.

КОНСПЕКТЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Е. Кислова

- Вероятно - и я очень на это надеюсь - у вас все прекрасно с работой и вас вполне удовлетворяют позиции вашего бизнеса. Но даже если вы «в шоколаде», вы не можете не чувствовать турбулентности, которая накрывает сегодня переводческую отрасль. Мы стоим на пороге трансформаций, сравнимых с промышленными революциями, когда человека, его скрупулезный труд, заменили машины. Сегодня ИИ уже заменил целый ряд функций, выполнявшихся переводчиком еще десять лет назад, например, для телефонных звонков, чатов часто используются боты. Для озвучки видео можно выбрать любой голос и язык, и т.п. Уверенно внедряется т.н. платформенная экономика, где функции менеджера проектов заменяются программой (даже не ИИ), превращая процесс коммуникации с клиентом в подобие заказа услуги такси Яндекс. Это снижает не просто цену, а ценность услуги. Но ведь кто-то работает в таком режиме, стало быть, у каждого своя правда.

Нас раздирают десятилетиями нерешаемые проблемы - демпинг, недобросовестная конкуренция, обесценивание работы, что вымывает таланты из профессии. Это угроза не только конкретному бизнесу, но и отрасли в целом. Сможем ли мы как-то повлиять на ситуацию, договориться и действовать сообща?

- Именно поэтому мы организовали серию таких встреч в формате виртуальных круглых столов с условным названием «Возможна ли синергия лидерства?». В нашем понимании лидер - это человек принимающий решения, имеющий амбиции и способный объединять вокруг себя других людей. Более половины участников TFR – именно такие люди, инициаторы различных общеотраслевых проектов, таких, например, как Этический кодекс или разработка Стандарта переводчика. Поэтому мы приглашаем к разговору наших участников, представляющих разные сегменты рынка переводов или профессиональные группы. Нам важно понять, что может нас объединить и заставит «смотреть в одну сторону», учитывать потребности друг друга, чтобы развиваться более стабильно и эффективно в русле общих трансформационных процессов. Нам важно создавать и распространять это понимание, которое, если и не заставит всех «маршировать в одной колонне», то, по крайней мере, создаст надежный форватер для безопасного движения. Конечно, у каждого свои цели и понимание путей их достижения и, другими словами, нам бы хотелось сделать это «броуновское движение» более упорядоченным и эффективным.
- Уверена, что сегодняшний разговор будет конструктивным — мы услышим и постараемся понять друг друга. И на пороге Нового года хочу пожелать всем участникам, чтобы это понимание волшебным образом обернулось для каждого новой возможностью.

С. Савельев

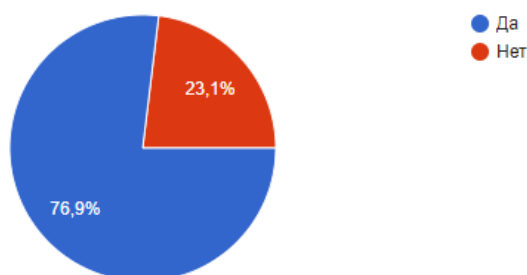
- Могу высказаться с уникальной позиции переводчика + представителя БП + преподавателя перевода.
- Во многом согласен с мнениями коллег, высказанных на прошлых КС.
- Решение проблемы демпинга упирается в запрет картельного сговора в РФ. Можно пробовать обучать заказчиков, объясняя, из чего складывается стоимость перевода, но всегда находится тот, кто предлагает цену ниже, это реальность.
- Полностью ЗА сертификацию и аттестацию переводчиков, не только как средство решения проблемы демпинга, но и в ответ на запрос заказчика о формализации принятия решений. Сертификат – знак качества (пример – ВШП), информация, на которую может опираться заказчик

- при выборе. Но опять же вопрос цены, если с сертификатом будет дороже, то всегда найдутся те, кто предложит дешевле (и без сертификата).
- Монетизируемая выгода от сертификации должна быть видна.
 - И особенно нужна там, где выполняется работа для государственных органов.
 - Однако желательно, чтобы сертификацию проводили не государственные вузы или образовательные учреждения, а какой-то коллегиальный орган, в который входили бы представители различных структур и организаций, без государственных интересов вузов на первом месте.
 - Кто будет профориентировать студентов? Профориентация обязательна прямо с 1 курса! Не решен и вопрос о наставниках.
 - Проблему недобросовестных поставщиков и клиентов можно решить с помощью активного общения внутри отрасли, сплочения. Чем отрасль решительнее – тем здоровее.
 - Государству отрасль не интересна, поскольку вузы закрывают все государственные потребности в переводе.

Н. Федоренкова

Вырос ли демпинг в 2020 году по вашим ощущениям?

65 ответов



- Впечатления от 2020 года: в начале года некоторые устные переводчики попробовали воспользоваться ситуацией и предложить низкие цены (недобросовестная конкуренция) – вместе с онлайн-переводами и конкуренцией со стороны переводчиков и компаний бывшего СССР это привело к снижению ставок; в ноябре-декабре возобновился поток заказов, многие переводчики вышли на рынки Европы (рост ставок).
- Провела опрос переводчиков на Фейсбуке.
- Рост демпинга заметили 77% опрошенных, основная причина – паника, доход снизился.
- Необходимо работать со студентами – будущими переводчиками, они мало знают о ситуации на рынке, о ставках и условиях работы, нужно их вводить в сообщество, чтобы они не считали, что единственный выход на рынок – через низкие (ниже, чем у профессионалов) ставки. Если студент по объективным причинам (мало опыта, низкая скорость) предлагает цену ниже, то это не демпинг.
- Есть запрос среди переводчиков на создание сильной ассоциации, которая бы защищала интересы фрилансеров.
- Сообщества в ватсапе и фейсбуке уже есть, но не официально организованные, но тем не менее даже в таком виде они выполняют очень важную функцию обмена знаниями, опытом, взаимоподдержки и нетворкинга. Также используются для борьбы с неплательщиками (распространение информации о них в сообществе).
- Многие переводчики выступают за лицензирование, но лично я против, т.к. считаю, что эту функцию уже выполняют вузы и центры повышения квалификации (дипломы, сертификаты).

Е. Тарасова

- Перестал поступать запрос на качество, что привело к вымыванию серьезных специалистов с рынка.
- Перевод – профессия с низким порогом вхождения.
- Сертификация – хорошее дело, но как ее наладить? Кто будет оценивать и как? Государственная сертификация – плохо.
- Очень важна профориентация, хороших выпускников откровенно мало, но и отрасль разочаровывает выпускника с ожиданиями. А повышать квалификацию некогда – надо работать.
- Надо следить за тем, чтобы цифровизация оставалась инструментом прогресса, а не стала еще одним средством давления и демпинга.
- Личный опыт показывает, что пока все попытки наладить диалог внутри отрасли прекращаются исключительно из-за неготовности к диалогу.
- Следует искать взаимовыгодные решения.

Е. Городецкая

- Технологии уже пришли в переводческую отрасль.
- Необходимо показывать лингвистам и будущим лингвистам их место и ценность в технологическом процессе.
- Практически вся работа с текстами сейчас ведется с использованием технологий.
- Следует больше рассказывать об этом, писать статьи, давать интервью журналистам.

О. Депутатова

- Решение проблемы демпинга – комплексный подход:

- 1) просвещение преподавателей (должны мотивировать, уметь найти людей, которые дадут студентам правильную информацию);
- 2) наставничество, менторство в переводческой отрасли;
- 3) постоянное развитие (курсы, аналитические материалы);
- 4) объединение усилий сообществ и ассоциаций;
- 5) поиск возможностей оптимизации процесса без снижения стоимости перевода (средства автоматизации);
- 6) сертификация и/или составление реестра переводчиков – нужны (пример – Американская ассоциация переводчиков, ее видимость для государства);
- 7) привлечение экспертов (будущее – за смежными профессиями).

Е. Шутова

- Выступление с позиции переводчика и преподавателя.
- «Индустрия» и «рынок» - это тоже «перевод», а не только «слова» и «красота».
- Профессия устного переводчика становится массовой, поскольку переводчиков в современных условиях требуется много.

- Но идет и процесс автоматизации определенных задач. Похоже что, по аналогии с модой, постепенно сформируется уровень услуг «Haute couture», а наряду с ним – уровень «Prêt-à-porter», следует смотреть на это рационально.
- Демпинг возник по причине массовости профессии, с ним невозможно бороться на уровне всей отрасли, если не начинать с себя, стараться не допускать собственного демпинга.
- Крайне важны инвестиции в собственное развитие и образование, например, подготовка в школах перевода. От идеи наставничества следует уходить в сторону взаимодействия, взаимного обучения.
- После вуза переводчик далеко не сразу готов к работе. Куда податься сотням переводчиков после вузов?
- Следует пытаться расширять спектр собственных услуг, чтобы не допускать демпинга и остаться на рынке. Брендинг. Индивидуализация.

Обсуждение в чате:

- положительный опыт с наставничеством,
- вопросы оценки качества услуг в школах перевода,
- необходимость структур для непрерывного повышения квалификации.