

нишу, выполняя дешевый низкокачественный перевод), нередко ставится задача перевести многостраничный проект в самые краткие сроки и за низкую цену. В таких случаях действительно профессиональное переводческое бюро сделает все возможное, чтобы убедить заказчика в том, что большой объем работы, а также (что часто характерно для таких текстов) необходимость использовать специалистов в разных областях требуют особых затрат – как по подбору переводчиков, так и по редактированию и верстке готового продукта. При этом уже на начальном этапе работы над крупным проектом специалистами и редакторами бюро создаются для проектной группы специальные инструкции, рабочие глоссарии и т.п., которые по возможности согласовываются с клиентом. Только применяя проверенные технологии и привлекая высококлассных переводчиков, возможно в кратчайшие сроки вы-

полнить качественный перевод большого объема. И по-моему, сегодня уже не требуется доказывать обоснованность принципа «за качество надо платить», который относится и к одной из главных составляющих процесса выполнения заказа – к труду переводчика.

Настоящий профессионал, конечно, знает себе цену. Однако не последнюю роль играют чувство долга, ответственность и заинтересованность в общем деле, поэтому взаимодействие с переводчиками, учет их интересов, оптимизация их труда – важные и интересные аспекты деятельности переводческой компании, имеющие существенное значение для ее успешной работы. Принимая во внимание, что лучшие из внештатных сотрудников (переводчиков-фрилансеров) имеют возможность выбора из нескольких работодателей, такая кадровая работа связана с рядом особенностей и может стать предметом отдельной статьи. ■

Беседы о специальном переводе

89

И. Шалыт, инженерная переводческая издательская компания ИНТЕНТ

Обсуждая переводческие проблемы с клиентами, переводчиками и коллегами по бизнесу, я заметил, что часто задаются одни и те же вопросы. Мне показалось интересным обобщить такие беседы и представить их в форме воображаемого интервью.



Театр, как известно, начинается с вешалки. А с чего начинается переводческая компания? Может быть, с офиса? Одни утверждают, что офис не нужен, т.к. приводит к удорожанию услуг, другие, наоборот, им козыряют. Что Вы об этом думаете?

Я думаю, что театр начинается не с вешалки, а с любви к театру. Так и переводческая компания начинается не с офиса, а с любви к языку, к хорошо составленной документации, с желания заниматься переводом и т.д. А офис должен соответствовать решаемым задачам. Компания, в которой все переводы выполняют внештатные сотрудники или, как сейчас принято говорить, «фрилансеры», может ограничиться небольшим офисом для менеджеров. В более сложных случаях маленьким офисом не обойтись, и в нем работают не только менеджеры.

Что за более сложные случаи? Переводческий бизнес, в принципе, одинаков. Вам дают документ, его надо перевести и, возможно, сверстать. В век Интернета это могут делать фрилансеры, живущие хоть в разных концах Земли. Менеджерам остается лишь отправлять и принимать файлы по электронной почте. Разве не так?

В некоторых случаях – не так, например, при выполнении высококачественных переводов специальной документации. Есть документация, которую могут прекрасно перевести

опытные переводчики-универсалы, а есть специальные тексты, которые под силу только узким специалистам, разбирающимся в конкретных вопросах не хуже заказчика и авторов исходных документов. Если такой перевод предназначен для издания, то требования к его качеству очень высоки, и выполнить такую работу на должном уровне силами переводчиков-универсалов, каковыми и являются фрилансеры, как правило, невозможно.

Но ведь можно найти фрилансеров среди преподавателей вузов, сотрудников НИИ. Они тоже узкие специалисты.

Узких специалистов, умеющих к тому же хорошо переводить, очень мало – может быть, всего несколько человек в каждой тематической области. Они зачастую не могут в нужное время отложить свои дела и посвятить нам несколько недель. А бывает, что и специалист есть, и у него как раз отпуск, но не владеет он, например, немецким или французским языком и т.д. и т.п. Поэтому для серьезной профессиональной работы такой подход не годится. Да и по производительности не получается. При нормальной загрузке компании одного-двух преподавателей вузов, которые к тому же не всегда свободны, недостаточно. Кроме того, кто-то должен «вести тематику», т.е. составлять глоссарии, общаясь со специалистами заказчиков и читая специальную литературу, отшлифовывать терминологию, подбирать справочные материалы, редактировать тексты менее опытных переводчиков, вычитывать и править оригинал-макеты и т.д. Это серьезная работа тематического редактора, которую невозможно отдать на сторону.

Ладно, уговорили. Значит, для профессиональной работы над специальной документацией необходимо, чтобы в офисе сидело несколько тематических редакторов. Но переводить-то можно отдавать фрилансерам. Они переведут, а тематические редакторы подправят. Чем плохо?

Квалифицированные тематические редакторы на рынке труда отсутствуют. Во всяком случае, за 14 лет мы ни одного не нашли. Поэтому нам приходится их самим «выращивать». Мы ищем толковых инженеров со знанием иностранного языка, желающих каждый день приходиться в офис и в процессе работы учиться переводить специальную документацию. И таких специалистов тоже очень мало. Года за 3 мы их выучиваем сначала на квалифицированных переводчиков, а затем некоторых из них (не у всех получается) – на тематических редакторов. Поэтому переводчики нужны в офисе для того, чтобы было из кого готовить тематических редакторов. Но есть и вторая причина. Свой переводчик, специализирующийся под руководством редактора на опре-

деленной тематике, переводит лучше, чем фрилансер-универсал. Тексты от своего переводчика редактируются быстрее. Поэтому, несмотря на дополнительные расходы, связанные с арендой офиса, технология с переводчиками, работающими в офисе, оказывается более эффективной.

Вы один из сторонников концепции двух уровней качества перевода – высокого и приемлемого. Многим заказчикам и фрилансерам эта идея кажется спорной. Они даже говорят, что перевод приемлемого качества – это «косетрина второй свежести». Вы по-прежнему считаете, что такой подход актуален?

Да, совершенно актуален. Перевод, предназначенный для издания, должен быть высокого качества. Для остальной документации во многих случаях можно обойтись приемлемым качеством. Такой подход выгоден всем. Переводы разного качества выполняются по разным технологиям силами специалистов разной квалификации и продаются по разным ценам. Но в этом подходе есть проблемы. Первая состоит в том, что заказчик и исполнитель перевода должны суметь понятным для обеих сторон способом договориться о том, что значит приемлемое и что значит высокое качество. Многие, заказывая высокое качество, получают полуфабрикат, а уж если недостаточно четко договориться о приемлемом, то можно вообще получить откровенную халтуру. Поэтому очень важно договориться так, чтобы и заказчику, и исполнителю было понятно, что конкретно означают понятия высокого и приемлемого качества, чтобы выполненный перевод можно было однозначно оценить в соответствии с согласованными требованиями.

А можно как-то по-простому объяснить, что такое высокое и приемлемое качество перевода?

Если заказчик в состоянии отличить плохой перевод от хорошего, то ПЕРЕВОД ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА – это полностью устраивающий его готовый продукт, который не нужно редактировать. И что очень важно – такое качество гарантируется независимо от вразумительности и прочих особенностей исходного текста. Специальный перевод высокого качества может выполнить только квалифицированный специалист в требуемой области знаний. А перевод ПРИЕМЛЕМОГО КАЧЕСТВА выполняется переводчиком широкого профиля. Он опирается не на знание тематики, а в основном на текст, который, вполне вероятно, окажется ему непонятным. В результате перевод будет адекватным лишь в той степени, в какой этого может достичь переводчик, не являющийся специалистом в требуемой области

знаний. Специальный перевод приемлемого качества является, как правило, полуфабрикатом, и степень его неадекватности во многом зависит от вразумительности исходного текста, насыщенности узкоспециальной конкретикой и от многих других факторов.

Вы говорите об адекватности перевода. Может быть, правильнее говорить о точности?

Это очень интересный и важный вопрос, касающийся одного из ключевых параметров качества перевода. Поясню на примере перевода английской поговорки «Cut your coat according to your cloth», что означает «Крой одежду в соответствии со своим материалом». На мой взгляд, это и есть точный перевод, причем выполненный человеком, который знает язык, но не владеет культурой русской речи. Адекватный же перевод ставит своей целью оказать на читателя (или слушателя) адекватное воздействие, пусть даже и другими словами. Например, «По одежке протягивай ножки» или «Руби сук по себе». Сравните воздействие точного и адекватного переводов на человека русской культуры.

Так то поговорка, а в техническом переводе, вероятно, все гораздо проще?

В техническом переводе похожая ситуация, с той лишь разницей, что достижение адекватности осложнено невразумительностью исходного текста, и поэтому адекватность надо рассматривать не относительно того, что сказал автор, а относительно того, что он хотел сказать, да неудачно сформулировал. Например, автор написал «The fan is balanced on two levels». Без знания тематики можно дать только точный перевод: «Вентилятор сбалансирован на двух уровнях». А специалист понимает, что автор неудачно сформулировал и на самом деле хотел сказать, что рабочее колесо вентилятора статически и динамически сбалансировано. Из этого очень простого примера можно сделать три важных вывода.

1. Для адекватного перевода знаний грамматики и терминов недостаточно. Необходимо владение соответствующей культурой.

2. Точный перевод выполняется быстро, а над адекватным надо подумать, поискать эквиваленты, и не в словарях, а руководствуясь собственным опытом и языковым чутьем – ведь никаких межкультурных справочников не су-

ществует. Таким образом, времени на выполнение адекватного перевода уходит гораздо больше.

3. При наличии определенных способностей иностранный язык и нужные термины можно выучить сравнительно быстро. А на освоение требуемой культуры может уйти вся жизнь. Таким образом, для выполнения адекватного перевода нужна более высокая квалификация.

Вы всегда предлагаете заказчику два варианта, отличающихся качеством и, соответственно, ценой?

Не всегда. Высокое качество можно обеспечить только в случае, если тематика является для нас освоенной, т.е. если есть тематический редактор, команда переводчиков нужной квалификации, наработаны глоссарии и т.д.

А если обращается заказчик с новой тематикой, которому обязательно нужно высокое качество?

Если заказ разовый, то говорим, что перевод приемлемого качества можем выполнить без проблем, а высокого – не беремся. В разумные сроки за один раз во всем разобраться, качественно перевести и деньги заработать – нереально. Если предполагается долгосрочное сотрудничество, то согласовываем время на подготовку и стараемся договориться на более

длительные сроки. В первый год освоения тематики трудозатраты бывают очень большие. Но другого способа нет.

У Вашей компании, вероятно, нет отбоя от клиентов? В последнее время все только и говорят о высоком качестве.

На практике большинство заказчиков отдадут предпочтение более низким ценам, а не высокому качеству. Да и нам дешевые переводы приемлемого качества делать выгоднее. Во-первых, трудоемкость высококачественного специального перевода выше не на 20–30 %, а в 2–3 раза. Это означает, что высококачественный перевод практически невозможно продать за его реальную стоимость. А во-вторых, делать много приемлемого качества по низкой цене гораздо рентабельнее, чем мало высокого качества и по высокой цене. Ведь в этом случае не нужны тематические редакторы, и переводческая компания может подключить к работе практически любое количество фрилансеров широкого про-



филя. При такой технологии производительность компании, по существу, ничем не ограничена. За счет увеличения оборота при более низких ценах можно заработать во много раз больше.

Каковы основные трудности у переводческой компании при общении с заказчиком?

Как и в любом бизнесе – суметь договориться о разумной цене и сроках выполнения работы. Беда в том, что, когда мы договариваемся на высококачественный перевод, невозможно заранее оценить его трудоемкость. Подсчет по символам без учета неадекватности может дать ошибку в 3 раза. Если крупный проект вместо 2 месяцев приходится делать полгода, то это очень болезненно и для исполнителя, и для заказчика. Но есть и особенности, присущие исключительно переводческой деятельности, например, низкая, с точки зрения русского технического языка, квалификация специалистов заказчика, которые в процессе правки превращают вполне прилично переведенный текст в то, что мы называем попойсой. Заводская табличка у них превращается в шильдик, плавное регулирование – в модуляцию, реле давления – в прессостат, оперативная панель – в пластрон, недельный таймер – в семидневный хроностаг и т.д. и т.п. Иногда заказчики прислушиваются к нашему мнению, но в основном – настаивают на своем. Они полагают, что переводческая компания должна заранее выяснить у заказчика его корпоративную лексику и использовать ее при переводе. А мы считаем, что такой подход совершенно недопустим! Русский язык, в том числе и технический, – один на всех, он зафиксирован в нормативной документации. Переводчики и специалисты обязаны его беречь. Читайте ГОСТы, СНИПы, ПУЭ и пишите так же. Но не тут-то было. Совсем недавно один из заказчиков в ответ на попытки отстоять нормальный русский язык ответил: «Мы переводим каталоги для своих ключевых клиентов, а не для писателей ГОСТов, поэтому пишите так, как мы привыкли».

Вы все время говорите, что исходные тексты изложены неадекватно. Это, вероятно, происходит потому, что они являются переводами на английский язык. То есть ваши же коллеги – переводчики – их и испортили.

Иногда у нас есть возможность работать с многоязычными документами, из которых видно, что неадекватность возникает при написании текста. Вероятно, это объясняется тем, что специальную документацию пишут не инженеры-разработчики, а так называемые технические писатели, которые плохо понимают, о чем пишут. Похоже на то, что эта беда

пришла и к нам. Современная российская документация, в отличие от советских времен, становится такой же неадекватной. Даже многие ГОСТы, выпущенные в конце 90-х – в начале 2000-х гг., написаны плохо.

Как, по Вашему мнению, будет развиваться рынок специального перевода в ближайшее время?

Мне кажется, что рынок высококачественного перевода будет потихоньку сокращаться, а приемлемого – быстро расти. Причем требования к скорости выполнения станут возрастать, а к качеству – снижаться. Кроме того, я думаю, что будет труднее организовать выполнение высококачественного перевода. Возраст наших сотрудников от 40 до 60 лет. Это «осколки перестройки». Для толковых молодых инженеров со знанием языка существуют во много раз более привлекательные вакансии. Кто будет заниматься высококачественным специальным переводом лет через 10?

Чтобы не заканчивать на грустной ноте, не могли бы Вы припомнить какой-нибудь смешной случай из деятельности Вашей компании?

Лет 10 назад приняли мы на постоянную работу переводчика Евгения Федорова. Теперь это один из наших самых опытных редакторов. А тогда он только начинал. Поскольку Евгений к тому времени уже был высококвалифицированным инженером и лет 10 отработал в конструкторском бюро, то стадию технического переводчика он прошел быстро, и мы поручили ему отредактировать инструкцию по монтажу кондиционеров. А человек он по натуре педантичный, во всем любит точность. К переводу относится с той же тщательностью, с которой раньше печатные платы разрабатывал. Читая уже сверстанную инструкцию (это наш стандартный второй этап редактирования), он заметил, что исходный, а следовательно, и переведенный документ изложены нелогично. Сначала сказано, что надо трубу отрезать, а потом говорится о том, что надо померить, сколько следует отрезать. Заметив это, он написал на полях: «Поздно мерить, уже отрезали». Хотел обсудить с кем-нибудь из опытных редакторов, как с этим быть, но забыл. А верстальщик «не въехал в ситуацию» и внес исправление в оригинал-макет. Корректорской вычитки мы тогда еще не выполняли. В общем, так и напечатали, с фразой «Поздно мерить, уже отрезали». Обнаружили мы это сами, случайно, через несколько лет, когда кому-то при переводе очередной инструкции по монтажу понадобилось заглянуть в контрольный экземпляр. Все тогда долго веселились, да и теперь еще кто-нибудь нет-нет да и вспомнит: «Поздно мерить, уже отрезали». ■