

## Мой отрицательный опыт участия в тендерах

### 1. Введение

Я директор переводческой компании Интент и хочу поделиться своими впечатлениями об участии в тендерах на оказание переводческих услуг. Это не исследование, а всего лишь анализ небольшого опыта нашей компании.

Поскольку наша компания не совсем обычная, то и опыт наш тоже не совсем обычный.

Как мне кажется, когда говорят об участии в тендерах на оказание услуг перевода, имеют в виду участие универсальных компаний. Если отставить в сторону недобросовестные тендеры, то по существу речь идет о соревновании бизнес-процессов. Схема достаточно простая. Надо найти исполнителей и организовать процессы таким образом, чтобы осталась приемлемая маржа. Поскольку при проведении тендера качество услуги не оговаривается, то побеждает наименьшая цена. И здесь мне поделиться с вами нечем. Всё это вы знаете лучше меня.

Я хочу поделиться с вами опытом компании, которая умеет выполнять очень хорошие инженерно-грамотные переводы и пытается соревноваться с другими поставщиками переводческих услуг в том сегменте, где такие переводы объективно востребованы.

Я думаю, вы со мной согласитесь, что большинство переводческих компаний, оказывающих услуги технического перевода, являются универсальными. И хотя проблемы, с которыми сталкивается компания, специализирующаяся на узких тематических направлениях, не являются для рынка типичными, я надеюсь, что мой рассказ все-таки окажется для вас интересным.

Мы рассмотрим с вами ряд ситуаций или как теперь говорят "кейсов", после чего я сделаю вывод. И скажу вам сразу – этот вывод неутешительный и звучит следующим образом. "По моим ощущениям наша цивилизация развивается таким образом, что услуга оказания хорошего инженерно-грамотного перевода умирает и скоро умрет окончательно. Вероятно, всегда будет какое-то число людей, умеющих выполнять хорошие инженерно-грамотные переводы, но оказание такой услуги массово силами переводческой компании, как мне кажется, умрет!"

### 2. Специфика нашей компании

Я должен сделать некоторое предварительное объяснение ситуации, связанное со спецификой нашей компании.

Мы не универсальная компания. Мы специализируемся на переводе технической документации, причем всего по нескольким тематическим направлениям:

- климатическое оборудование,
- электрооборудование и средства автоматизации,
- радиоэлектронное и радиоизмерительное оборудование.

И это всё, т. е. у нас очень узкая специализация.

Наши заказчики – те, которым по определенным причинам, нужен хороший перевод. Мы все с вами понимаем, что на практике, если можно обойтись переводом, так сказать, «приемлемого качества», то «из любви к искусству» никто не будет тратить дополнительные деньги на хороший перевод. Однако существуют такие ситуации, когда нужен именно хороший перевод. Например, если документация предназначена для проектировщиков. В этом случае поставщики оборудования часто предпочитают потратиться на хороший перевод, чем каждый день по много раз отвечать на вопросы многочисленных проектировщиков. Или, например, ситуация, когда прежде чем выйти на российский рынок, поставщик серьезного оборудования должен пройти сертификацию и с плохой документацией сертификацию не пройти. Как в первом, так и во втором случае потребители документации, т. е. проектировщики и специалисты сертифицирующего органа, воспринимают документацию нормально только в том случае, если она изложена в соответствии с определенными традициями, как с точки зрения применяемой терминологии, так и способов передачи инженерно-технического смысла.

При этом такого потребителя документации не интересует, насколько хорошо был изложен исходный текст, переводом которого он пользуется. Возьмем, например, специалиста сертифицирующего органа. Он должен проанализировать переведенный документ и ответить на вопрос: соответствует

или не соответствует сертифицируемое изделие требованиям российской нормативной документации. Если он открывает переведенное техническое описание и плохо его понимает по той причине, что оно не коррелируется с системой терминов и смыслов, используемых в соответствующей нормативной документации, то он может отказаться проводить сертификацию. И к нам приходили с такими заказами. Приблизительно такая же ситуация и у проектировщика. Он должен понять, соответствует или не соответствует устройство, которое он собирается применить в проекте, требованиям соответствующих Правил, ГОСТов и т. д. И если он не понимает, то, как минимум, звонит поставщику и задает вопросы.

Я думаю, многие со мной согласятся, что, как правило, исходные специальные технические документы написаны так, что переводить их на русский язык трудно. Тому много причин и я сейчас не буду на этом останавливаться. Если время останется, вы сможете меня об этом спросить.

В нашей компании считается, что любая техническая документация, предназначенная для широкого круга лиц, например, для проектировщиков, монтажников, эксплуатационщиков, должна быть переведена хорошо. Но на практике потребность в хорошем переводе имеет место не всегда. На счастье, в тех случаях, о которых я говорил, заказчик всё-таки хочет получить хороший перевод, причем независимо от того, как изложен исходный документ.

Поскольку, оказывая услугу перевода, оперировать понятиями плохой или хороший перевод невозможно, то мы объясняем заказчику ситуацию следующим образом:

1. Есть исходный текст.
2. Текст является специальным. Т. е. для понимания его смысла нужны специальные знания.
3. Этот текст можно перевести лингвистически точно. Это означает, что перевод будут выполнять переводчик и редактор, опираясь в БОЛЬШЕЙ степени на словари и глоссарии, и в МЕНЬШЕЙ – на понимание смысла и на знание традиций изложения. Причем речь идет не обязательно о лингвистах. Я встречал и технарей, которые считают, что переводить надо лингвистически точно.  
Поскольку исходный текст может быть изложен не так, как у нас принято (я говорю о переводе на русский язык), инженерно-технический смысл может быть сформулирован туманно, то вполне вероятно, что все эти недостатки перейдут в переведенный текст.  
Такой перевод обычно выполняется под лозунгом:  
**«Переводчик отвечает за перевод. За смысл отвечает автор исходного текста».**  
Если вы, говорим мы заказчику, хотите получить текст, который вам не придется править или даже перерабатывать, то лингвистический (словарный) перевод вас не устроит.
4. Текст можно перевести инженерно-грамотно. Это означает, что перевод будут выполнять специалисты, опираясь в МЕНЬШЕЙ степени на словари и глоссарии, и в БОЛЬШЕЙ – на понимание инженерно-технического смысла и на знание традиций изложения. И в таком переводе вам не придется ничего или почти ничего править.

Далее мы согласовываем требования к тексту перевода.

Требования к тексту перевода – вот что, по нашему мнению, самое главное, когда договариваешься с заказчиком о качестве перевода. Хотя в некоторых случаях, конечно, приходится объяснять ситуацию через технологию перевода, т.е. рассказывать не каким будет перевод, а как его будут выполнять.

Требования к тексту перевода мы рассмотрим в конце доклада.

### **3. Зачем участвовать в тендерах**

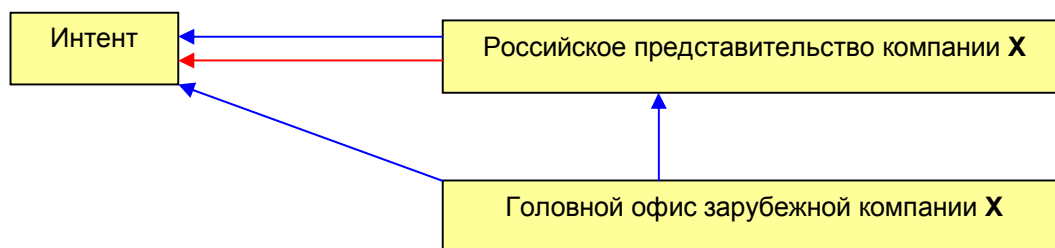
Теперь, когда я дал некоторые пояснения о специфике нашей компании, можно переходить к тендерам.

Разумеется, то о чем я рассказываю, это достаточно узкий сегмент рынка переводов. Спрос на такой вид перевода был всегда, но за последние годы он для нашей компании сильно изменился:

- для климатического оборудования – сократился очень сильно (процентов на 90);
- для электротехнического оборудования – сократился (процентов на 30-40);
- для электронного и радиоизмерительного оборудования – пока не сократился, даже увеличился, но мы не в состоянии освоить поступающие предложения ввиду нехватки тематических редакторов требуемой квалификации.

Рассмотрим причины уменьшения числа заказов. Как мы увидим, дело не только в нашем желании продавать свои услуги по справедливой цене:

1. Значительное сокращение у наших постоянных заказчиков бюджета на перевод технической документации. Иногда – полное отсутствие бюджета на протяжении нескольких лет . Это приводит к следующему:
  - У нас меньше заказывают;
  - У нас не заказывают. Раньше заказывали и теперь хотели бы заказывать, и именно у нас, потому что хорошая переведенная документация им очень нужна, но несколько лет подряд у них вообще нет бюджета (бюджет формируется не здесь, а в головной компании, где-то за границей);
  - Раньше заказывали, но теперь бюджет сократили и нужно экономить средства. Поэтому нам говорят: «Теперь у нас все переводы заказываются через отдел закупок, и если хотите получать заказы – участвуйте в тендере».
2. За границей не очень хорошая экономическая ситуация и там стремятся дать заработать своим. Поэтому, несмотря на все протесты российских менеджеров, которые хотели бы разместить заказ в нашей компании, т. к. из предыдущего опыта они знают, что у них не будет никаких проблем с нашими переводами, и, с другой стороны, они также знают (у них есть такой опыт), что получают отвратительные переводы из-за границы, головной офис размещает заказы на переводы у себя, чтобы дать заработать своим.
3. Есть еще одна ситуация, с которой мы в своей практике столкнулись трижды. Все три случая похожи. Опишу последний, который в настоящее время еще не завершился.



На протяжении последних семи лет российское представительство компании X заказывает переводы в компании Интент (красная стрелка) и очень довольно результатом. Головной офис этой зарубежной компании время от времени тоже заказывает переводы в Интенте – либо через российское представительство, либо напрямую (синие стрелки).

В настоящее время головной офис решил оптимизировать процесс: вместо того чтобы заказывать переводы своей документации на разные языки в разных компаниях, выбрать одного крупного поставщика (или как они говорят: вендора) и решать все вопросы через него.

Такой вендор был выбран. Первый блин оказался комом. Получив их перевод, российские инженеры предпочли его выбросить и отдать документ переводить заново в Интент, а этому вендору предложили связаться с Интентом и договориться о том, чтобы впредь переводы на русский язык выполняла компания Интент.

Ну, дальше всё очень просто. Они запрашивают цену, мы сообщаем им ту же самую цену, что и для представительства. Они говорят: "Очень дорого". И называют максимальную цену, которую они вообще кому-либо платят.

Если принять нашу цену за единицу, то соотношение цен следующее:

Цена, по которой Интент продает переводы российскому представительству .....	1,00
Цена, по которой вендор продает переводы этой зарубежной компании X (ориентировочно, по той информации, которую удалось раздобыть).....	1,20
Цена, которую вендор готов заплатить Интенту .....	0,46

Вендор говорит нам: "Соглашайтесь! Мы не будем требовать уж очень хорошего перевода. Кроме того, работы много, да и наша project team всегда придет вам на помощь!" Вот, счастье: они дадут нам форму, в которую мы будем записывать свои вопросы, они будут пересылать ее в головной офис заказчика, а их ответы пересылать нам. Для словарного перевода, возможно, это действительно помощь. Но для инженерно-грамотного – не очень!

Мы говорим: "Пожалуйста, с удовольствием, мы готовы делать за 0,46 от нашей цены, но технология будет другая, она будет соответствовать этой цене (приводим описание технологий), и, по нашему мнению, такой результат не устроит инженеров российского представительства. Ответа пока нет.

Российское представительство пытается нас отстоять, но я не уверен, что им это удастся.

Боюсь, что головной офис "прогнет" представительство, и они будут получать плохие переводы, которые будут заказываться не у нас, поскольку мы свою позицию объявили честно: "Мы готовы работать за эти деньги, но в этом случае достичь качества, которое удовлетворит инженеров российского представительства, невозможно".

Мы в третий раз сталкиваемся с такой ситуацией. В одном случае головной офис зарубежной компании пошел на то, чтобы платить вендору столько, чтобы цена Интента сохранилась. В другом случае так не получилось.

Судьба третьего случая - решается.

К сожалению, среди заказчиков, в том числе и среди тех, которые заказывают услуги перевода через тендер, отсутствует понимание того, что для обеспечения разного качества перевода нужно делать разные затраты и поскольку заказчики не в состоянии сформулировать требования к качеству перевода, то единственным критерием является цена.

Наша компания ранее не участвовала в тендерах. Нам и так хватало работы. Но теперь загрузка существенно сократилась, и мы решили в них поучаствовать.

#### **4. Что пишут в тендерной документации**

В этом году мы участвовали в двух тендерах, которые проводили дочки крупных глобальных компаний.

Что я увидел в тендерной документации.

- Подробно перечисляются различные организационные требования, например:
  - количество дней постоплаты,
  - должен быть индивидуальный менеджер проектов,
  - редактор, корректор должны являться штатными сотрудниками БП,
  - нужны рекомендательные письма,
  - большой опыт переводов по требуемой тематике,
  - готовность работать в сжатые сроки,
  - ТМ и создание словаря MultiTerm должны входить в стоимость перевода,
  - Штрафные санкции не только за плохо выполненную работу, но и за возможные убытки (без ограничения суммы штрафной санкции)!
- Вопросы, касающиеся цен
  - просят указать цены на все мыслимые варианты верстки,
  - просят указать единую стоимость перевода независимо от типа документа
  - или просят указать единую стоимость перевода одного слова с учетом верстки, независимо ни от типа документа, ни от сложности верстки.

Здесь следует отметить, что если известен размер лота, и ориентировочное соотношение типов документов и сложности верстки, то эти неприятности можно пережить, поскольку есть возможность вычислить цену. А если этой информации нет, то достоверно указать такую среднюю цену практически невозможно.

- Требования к качеству перевода:
  - качество перевода должно быть высокое
  - или качество перевода вообще не оговаривается

## **5. Какие проблемы возникли у нашей компании при участии в тендерах**

### **5.1. Первый тендер**

В первом тендере всё было, как это и бывает обычно. Мы сделали тест, оценили трудоемкость выполнения инженерно-грамотного перевода, выбрали лот поменьше (по условиям тендера была такая возможность), уменьшили цену в полтора раза (чтобы влезть в компанию, а там будет видно) и стали участвовать в торгах. Наша цена была 13-ой.

Я знаю очень хорошую компанию, которая участвовала в этом же тендере и которая не так щепетильно относится к качеству, как мы. Их цена была 9-ой.

Вполне вероятно, что в результате проведения этого тендера, его организаторы нашли компанию, которая будет переводить так же плохо, как и та компания, которая переводила ранее, но по еще более низкой цене.

Как говорится, это их право и обсуждать тут, на самом деле, нечего.

### **5.2. Второй тендер**

А вот второй тендер оказался, на мой взгляд, удивительно показательным, и о нем я хочу рассказать подробно.

Ситуация следующая:

- 1) Мы участвовали в тендере, проводимом электротехнической компанией, для которой мы уже переводили много лет и перевели для них в общей сложности около 120 больших документов (каталогов продукции, корпоративных журналов и т. д.) и ни по одному из переводов не было никаких претензий.
- 2) Мы специализируемся по электротехнической тематике непрерывно 12 лет. За эти годы еще 18 электротехнических компаний стали нашими клиентами. Большинство из них – постоянными.
- 3) Мы перевели по электротехнической тематике около 1600 документов: каталогов продукции, технических описаний для проектировщиков, корпоративных журналов, руководств по эксплуатации и т. д. Практически все выполненные переводы предназначены для публикации.

Таким образом, наша компания очень хорошо подготовлена для выполнения электротехнических переводов.

Однако тендер мы ПРОИГРАЛИ, и как нас уверил менеджер, отвечающий за проведение тендера, НЕ ИЗ-ЗА ВЫСОКОЙ ЦЕНЫ: "Мы готовы платить за хороший перевод, но ваша компания перевела хуже всех".

Свой вариант перевода нам, разумеется, не показали. Никакие наши доводы ни только не убедили менеджера, но даже не заронили тень сомнения в правильности принятого им решения: "У нас очень хорошие специалисты, раз они поставили вам два из пяти, значит, ваша компания переводить не умеет".

На свое счастье, я нашел на их сайте перевод документа, часть которого и составила тест. Этот переведенный документ был опубликован на следующий день после окончания тендера.

Из этого я сделал два вывода:

- 1) К моменту проведения тендера у компании уже был перевод документа. Компания выбрала из исходного текста небольшую часть для теста, а по окончании тендера опубликовала перевод.
- 2) Вероятно, этот опубликованный перевод является, по мнению компании, правильным и все тестовые переводы сравнивались с ним.

Имея в своем распоряжении опубликованный перевод, я, разумеется, сделал сравнительный анализ и направил его менеджеру, отвечающему за тендер.

Тест состоял из 27 предложений. В опубликованном переводе этих предложений я насчитал 23 ошибки, но менеджер, категорически отказался передавать мой анализ специалистам и вообще как-либо его рассматривать.

Итак, тест состоял из 27 предложений.

Тип документа - рекламный проспект. Основная трудность перевода таких текстов состоит в том, что большую часть составляет перечисление конструктивных и функциональных достоинств. Обычно это короткие предложения, в которых сконцентрировано много узкоспециальной информации.

Тематика – электротехника, точнее – высоковольтные трансформаторы с литой изоляцией.

На следующем рисунке показан такой трансформатор, причем довольно маленькой мощности, всего 630 кВА.



Итак, в этих 27 предложениях опубликованного перевода я обнаружил 23 ошибки. Большая часть ошибок заключается в том, что исполнители перевода не разбираются в инженерной сути и выполнили по существу словарный, а не инженерно-грамотный перевод.

### Сравнительный анализ переводов первого предложения

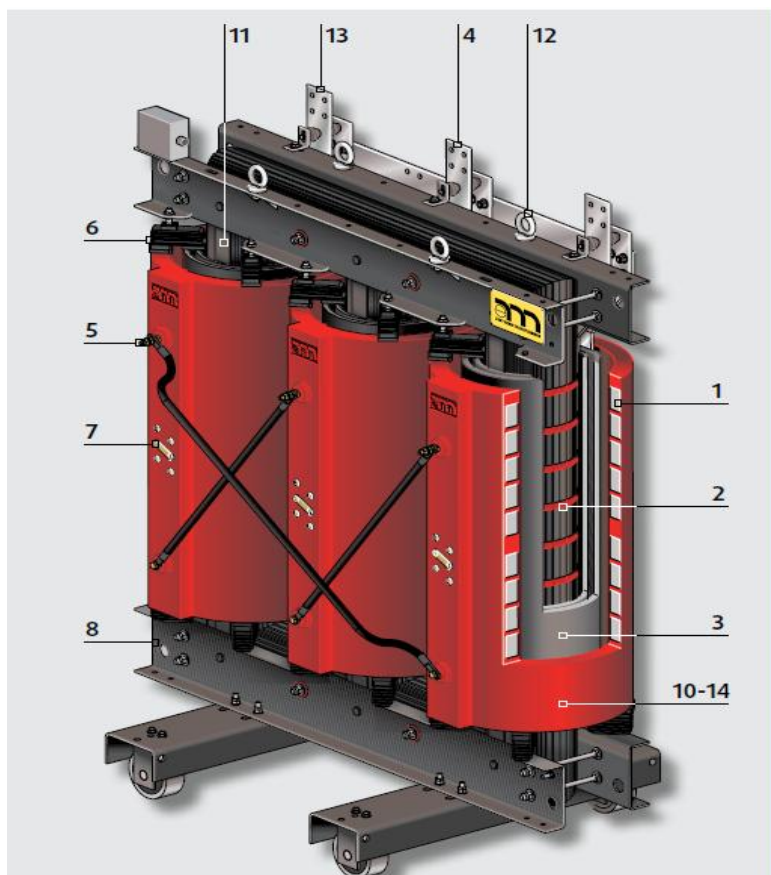
Для того чтобы показать разницу между словарным и инженерно-грамотным переводом (т. е. для того чтобы эти понятия не были для вас пустой абстракцией), давайте сравним переводы одного предложения из этого теста. Не пугайтесь! Чтобы понять мое объяснение, не нужно быть электриком. Здесь все понятно обычному школьнику.

Исходный текст	Опубликованный перевод	Перевод компании Интент
<i>Aluminum or copper foil full width in low voltage winding.</i>	Алюминиевая или медная фольга в обмотке низкого напряжения.	Обмотка низшего напряжения выполнена из алюминиевой или медной полосы, ширина которой равна высоте обмотки.

## Комментарии

- В опубликованном тексте пропущен перевод слов *full width*. Вероятно авторы перевода не знали, каким образом эти слова "приспособить". Здесь речь идет о том, что обмотка навивается не проводом, а полосой, ширина которой равна ширине обмотки.

На приведенном ниже рисунке показано устройство обмоток такого трансформатора.



Обмотка, о которой идет речь, обозначена цифрой 3. Видно, что она действительно изготовлена из полосы, ширина которой равна высоте обмотки.

- **фольга в обмотке** - это словарный перевод выражения *foil ... in ... winding*. С инженерно-технической точки зрения – глупость. Дело не в том "что в чем находится" (выражение «фольга в обмотке» похоже на выражение «сметана в супе»), а из чего выполнена (изготовлена) обмотка. А выполнена она в данном случае из алюминиевой или медной полосы.
- **алюминиевая или медная фольга**. Хотя в исходном тексте и написано "*Aluminum or copper foil*", и в словарях слово "*foil*" переводится как "фольга, станиоль, пленка", тем не менее термин "**фольга**" в данном случае не подходит. По ГОСТу фольга - это материал толщиной не более 0,1 мм. Это такой материал, в который заворачивают шоколадки. В нашем случае речь идет о высоковольтных трансформаторах. Их обмотки изготавливают из материала, толщина которого существенно больше 0,1 мм. По ГОСТу такой материал называется "**полоса**".
- **в обмотке низкого напряжения** - еще одна ошибка, которая весьма распространена. В трансформаторах термины «обмотка низкого напряжения» и «обмотка высокого напряжения» не употребляют. Дело в том, что в электротехнике, согласно Международному электротехническому словарю, высоким называют напряжение более 1000 В переменного тока, а низким – менее 1000 В. У высоковольтного трансформатора, как правило, обе обмотки имеют напряжение более 1000 В, т. е. они обе высокого напряжения. Поэтому по ГОСТу в трансформаторах различают «обмотку НИЗШЕГО напряжения» и «обмотку ВЫСШЕГО напряжения».

## Выводы из сравнительного анализа переводов этого предложения

- 1) Опубликованный перевод данного предложения содержит ЧЕТЫРЕ серьезные ошибки, которые следует классифицировать как неполнота перевода (1 ошибка) и инженерная неграмотность (3 ошибки).
- 2) Невозможно правильно передать смысл такого предложения, выполняя перевод только на основе словарей и глоссариев. В этом предложении значение всех слов известно: *aluminum, copper, foil, width, low voltage, winding*. Но инженерно-грамотный перевод можно сделать только в том случае, если исполнители (переводчик и редактор) хорошо знакомы с данной тематикой или дали себе труд найти соответствующую информацию, сумели её освоить и правильно применить при выполнении перевода.  
В одном из последующих примеров, приведенных в данном докладе, глагол "*withstand*" (выдерживать, выносить, сопротивляется) необходимо перевести как "электродинамическая стойкость". Такое даже невозможно включить в глоссарий. Просто автор исходного текста так "изящно" выразился.  
Любой переводчик скажет, что это весьма распространенное явление. Но почему-то про него всегда забывают. Многим кажется, что достаточно иметь (предоставить) хороший глоссарий и перевод получится без проблем.  
На прошлой конференции Alison Toon из Hewlett Packard делала доклад "How much quality can we afford" (Сколько качества мы можем себе позволить). Отвечая на вопрос, в котором говорилось о том, что многие исходные тексты Hewlett Packard написаны плохо и их трудно перевести, она ответила приблизительно следующее: "Компания Hewlett Packard делает всё от нее зависящее, чтобы улучшить качество исходных текстов, но Hewlett Packard не в состоянии сделать так, чтобы все исходные тексты были написаны хорошо. Поэтому если переводчику не понятен какой-либо термин, он всегда может обратиться в компанию и ему помогут".  
Таким образом, всё опять сводится к терминам и, следовательно, – к словарному переводу.
- 3) Даже в рамках одной тематики, такой, например, как электротехника, объем знаний очень велик. Невозможно знать всё. Например, я – по образованию инженер-электрик по автоматизации производственных процессов, 22 года проработал проектировщиком, более 25 лет перевожу в основном по своей специальности. И перечисленных здесь подробностей я не знал. При выполнении данного теста мне пришлось найти и освоить много информации. Разумеется, приведенных в докладе иллюстраций в тесте тоже не было.

Из этого следует очень важный вывод: время, затрачиваемое на выполнение инженерно-грамотного перевода в разы больше, чем время, затрачиваемое на выполнение словарного перевода (мой темп в данном случае составил 2 стр. в день). Это означает, что и стоимость выполнения инженерно-грамотного перевода должна быть в разы больше, чем стоимость словарного перевода.

- 4) Есть еще один момент. Если я правильно понимаю, в нашей отрасли существует традиция, в соответствии с которой translation memory (TM) по умолчанию принадлежит заказчику перевода. Часто в тендерной документации это требование оговаривается отдельно. И я готов с этим согласиться, но при одном условии: перевод выполняется как словарный. Заказчик предоставляет глоссарий, переводчик "лепит" из этих терминов предложения. Появляются новые термины – переводчик обращается к заказчику, тот дает новые эквиваленты.  
Но если перевод выполняется как инженерно-грамотный, т. е. в меньшей степени с опорой на словари и глоссарии и в большей степени на инженерно-технический смысл, когда мы сами перерываем интернет и нормативную документацию и сами формируем глоссарий, когда вместо глупостей исходного текста мы пишем то, что должно быть написано для правильной передачи инженерно-технического смысла, то извините, TM – наша собственность и она не продается.  
У нас был случай, когда мы очень интенсивно проработали с компанией шесть лет, самостоятельно отшлифовали классификацию их многочисленной продукции и наработали огромную достаточно хорошую TM и по условиям договора периодически направляли заказчику обновленную версию, а через шесть лет они без проблем с нами расстались и еще какое-то время будут выпускать силами более дешевых компаний вполне приличную документацию.



## Сравнительный анализ переводов еще трех предложений

Ниже дан сравнительный анализ еще трех предложений из рассматриваемого теста. Вы увидите, что проблема различия словарного и инженерно-грамотного переводов характерна не для одного какого-то экзотического предложения, а вообще для текстов такого рода. И сделанные только что выводы из сравнительного анализа справедливы не только для одного предложения, но и для всех текстов такого рода.

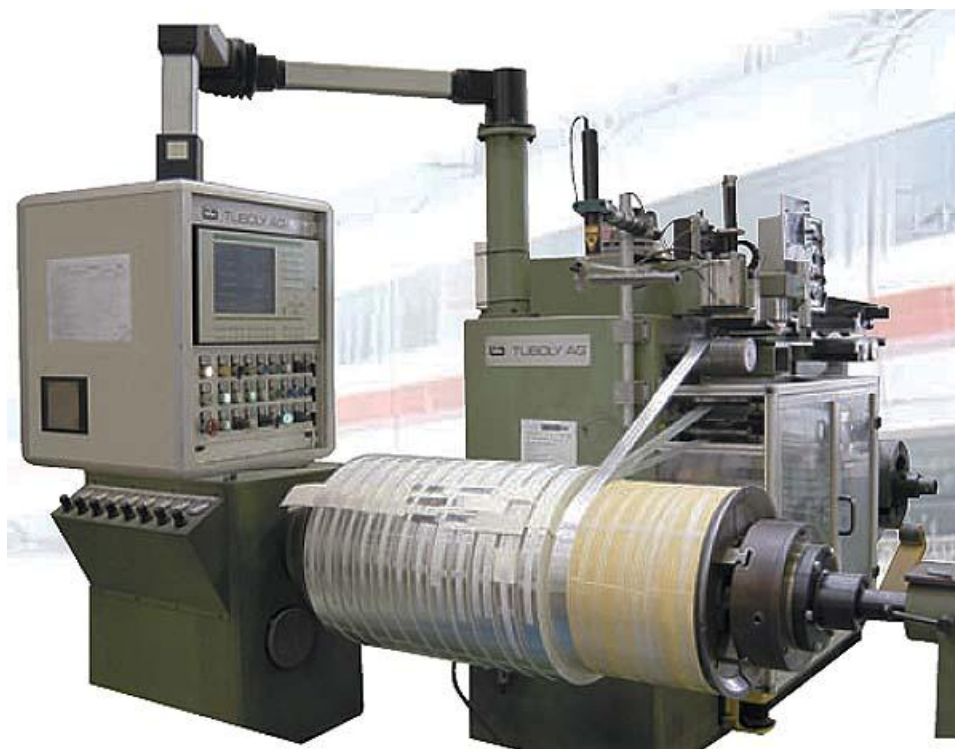
### Второе предложение

Исходный текст	Опубликованный перевод	Перевод компании Интент
Aluminum or copper foil disk in high voltage winding	Алюминиевые или медные диски из фольги в обмотке высокого напряжения	Обмотка высшего напряжения дискового типа из алюминиевой или медной полосы.

### Комментарии

- Опубликованный перевод, как и в предыдущем случае, выполнен как словарный.
- Относительно терминов, "*фольга*" и "*обмотка высокого напряжения*" уже было сказано выше.
- Опубликованный перевод можно понять так, что в обмотке высокого напряжения есть еще и какие-то диски из алюминиевой или медной фольги. На самом деле выражение "*foil disk in ... winding*" здесь означает то, что по ГОСТ 16110-82 называется "**дисковая катушечная обмотка**". Такая обмотка собирается из отдельно намотанных катушек.

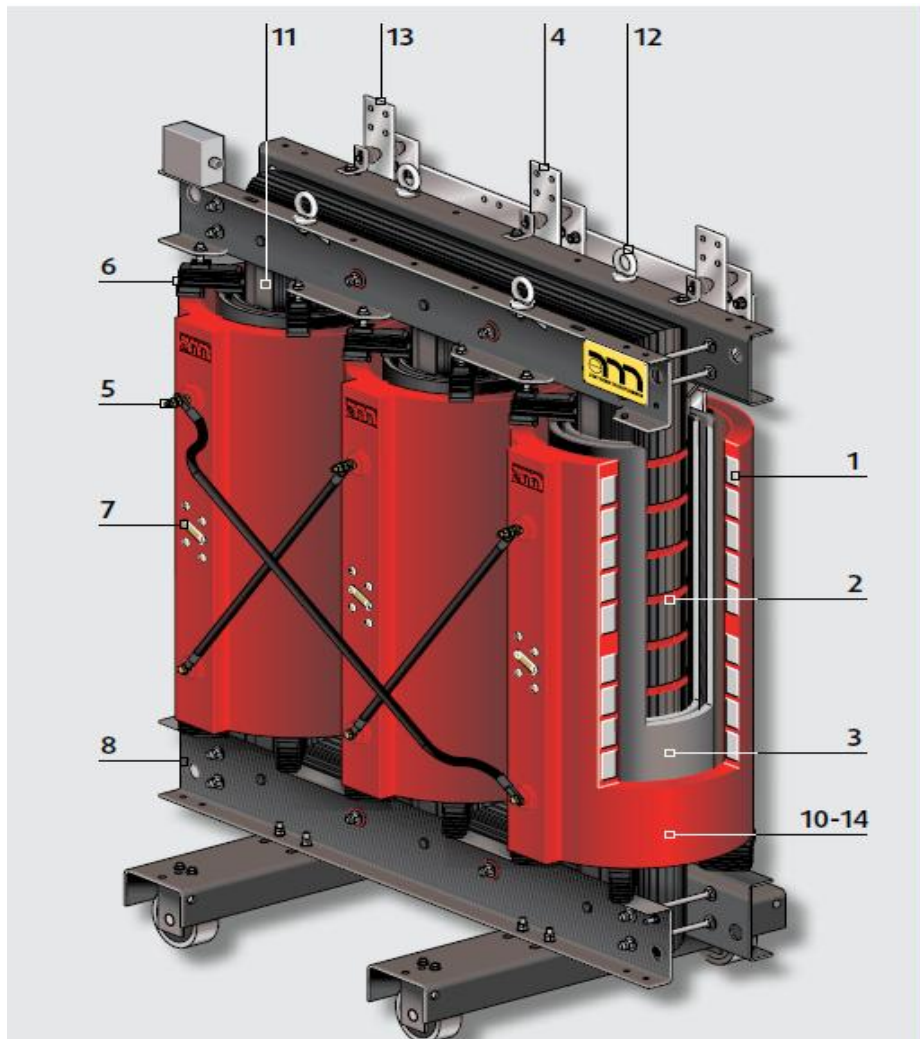
Примечание. В Лингво есть термин *disk winding* - дисковая обмотка. Если бы при переводе догадаться, что вместо *disk in ... winding* надо искать перевод термина *disk winding*, то задача сильно бы упростилась.



Процесс изготовления дисковой катушечной обмотки



Процесс изготовления дисковой катушечной обмотки



На данном рисунке дисковая (катушечная) обмотка обозначена цифрой 1

### Третье предложение

Исходный текст	Опубликованный перевод	Перевод компании Интент
<i>Voltage ratio measurement and check of phase displacement.</i>	<i>Измерение коэффициента трансформации и проверка сдвига фаз.</i>	<i>Измерение коэффициента трансформации и проверка группы соединения трехфазной обмотки.</i>

#### Комментарии

- термин "*phase displacement*" переведен буквально как "*сдвиг фаз*". В трех словарях, входящих в Лингво, этот термин так и переводится "сдвиг фаз". Других вариантов нет. Но поскольку речь идет о трансформаторах, то следует посмотреть в словаре Международной электротехнической комиссии (т. е. в МЭС) термин "*phase displacement*". Мы увидим, что это будет термин IEC number 421-10-08. При этом в ГОСТ 30830-2002 (Трансформаторы силовые) дано определение термина "группа соединения трехфазных обмоток" и указано, что этот термин соответствует этому же самому МЭС 421-10-08. Определения данных терминов, приведенные в обоих источниках – идентичны.  
В данном случае можно даже не вникать в это довольно непростое понятие. Этим двух источников вполне достаточно для того, чтобы утверждать, что в трансформаторах термин "*phase displacement*" означает: "группа соединения трехфазной обмотки".

Итак, опубликованный перевод данного предложения содержит **ОДНУ** серьезную ошибку, которую следует классифицировать как инженерная неграмотность.

### Четвертое предложение

Исходный текст	Опубликованный перевод	Перевод компании Интент
<i>High short circuit withstand (radial and axial).</i>	<i>Высокая устойчивость при коротких замыканиях (радиальных и осевых).</i>	<i>Высокая электродинамическая стойкость (радиальная и осевая) при коротком замыкании.</i>

#### Комментарии

- Высокая устойчивость при коротких замыканиях.* Выражение "*High short circuit withstand*" вероятно следует понимать в том смысле, что трансформатор хорошо противостоит (выдерживает, выносит, сопротивляется) короткому замыканию. Но поскольку в данном тексте идет перечисление достоинств трансформатора, то *withstand* желательно перевести как существительное, т. е. как техническую характеристику трансформатора. В словарях подходящего перевода слова *withstand*, разумеется, нет.  
В опубликованном переводе эта техническая характеристика названа "*высокая устойчивость*".  
Здесь следует пояснить, что в рассматриваемом контексте различают три вида характеристик:  
- **устойчивость**: способность изделия сохранять работоспособное состояние во время действия на него внешнего воздействующего фактора, например, устойчивость к помехе;  
- **стойкость**: способность изделия сохранять работоспособное состояние во время и после воздействия на него внешнего воздействующего фактора;  
- и **прочность**: способность изделия сохранять работоспособное состояние после воздействия на него внешнего воздействующего фактора.

Поэтому термин "*высокая устойчивость*" здесь не подходит. Потребителю важно знать характеристику работоспособности трансформатора не только во время действия короткого замыкания, но и после него. В нормативной документации "устойчивость трансформатора не рассматривается".

Зато в ГОСТ 16110-82 определен термин "электродинамическая стойкость трансформатора при коротком замыкании", который как раз подходит к данной ситуации.

- при коротких замыканиях (*радиальных и осевых*) - в опубликованном переводе радиальными и осевыми названы короткие замыкания, чего в электротехнике не бывает. На самом деле речь идет о следующем.  
Если происходит внешнее (относительно обмотки) короткое замыкание, то ток в обмотке резко увеличивается. В результате проводники обмотки испытывают сильные динамические воздействия и деформируются в радиальном и осевом направлении. Эти деформации могут быть настолько значительными, что по окончании короткого замыкания проводники обмоток могут так и остаться в деформированном состоянии. В этом случае говорят о недостаточной электродинамической стойкости обмоток, что может привести к возникновению внутренних замыканий.

Итак, опубликованный перевод данного предложения содержит **ДВЕ** серьезные ошибки, которые следует классифицировать как инженерная неграмотность.

## 6. Выводы по итогам второго тендера

Даже если не касаться наиглавнейшего вопроса переводческой услуги – цены, то и в этом случае ситуация для инженерно-грамотного перевода выглядит достаточно печальной.

- 1) Лет семь назад, размышляя о перспективах оказания переводческих услуг, я писал о том, что через некоторое время некому будет выполнять инженерно-грамотный перевод. Я объяснял это тем, что в то время еще было достаточно много инженеров советской эпохи, которые прошли определенную школу в научно-исследовательских и проектных институтах, конструкторских бюро и аналогичных организациях и именно они могли выполнять инженерно-грамотные переводы. Поскольку воспроизводство таких специалистов отсутствует, то через некоторое время их не станет и переводить инженерно-грамотно будет некому.

Думаю, что в этом прогнозе я не ошибся.

Но почему-то я не сообразил, что есть еще одна "засада". Я не сообразил, что наступит такое время, когда специалисты заказчика не будут разбираться в той продукции, которую они поставляют и не будут знать, как правильно такая продукция описывается в технической документации.

**Если судить по тому случаю, который мы разобрали, наша электротехническая отрасль уже подошла к такому этапу своего упадка, что специалисты крупной электротехнической компании не разбираются в инженерной сути поставляемого оборудования и не в состоянии отличить хороший перевод от плохого. Поэтому, даже если заказчик готов платить справедливую цену, то выполнение инженерно-грамотного перевода не гарантирует выигрыш тендера.**

Должен сказать, что это не единственный случай. Уже много раз разные заказчики нам присылали многочисленные "правки" и мы вынуждены были объяснять их инженерную несостоятельность. Но в подавляющем большинстве случаев к нашему мнению все-таки относились не так, как во втором тендере, к нам прислушивались.

- 2) **Формализация бизнес-процессов, в результате которой у заказчика переводческих услуг "первую скрипку" играют менеджеры и отсутствует доступ к специалистам, осложняет оказание услуг инженерно-грамотного перевода.**
- 3) Получается, что в настоящее время, участвуя в тендере, надо помнить о том, что бывают такие организаторы тендера, которые могут воспринять только словарный перевод, а инженерно-грамотный перевод они могут посчитать неправильным. Таким образом, **чтобы понравиться заказчику и выиграть тендер, необходимо, кроме всего прочего, каким-то образом выяснить, какой перевод заказчик хочет получить: словарный или инженерно-грамотный.**

## 7. Мечты

Ситуация, на мой взгляд, существенно упростилась бы, если бы при организации тендера, а также при заключении договора на поставку переводческих услуг, вошло в привычку специфицировать качество технического перевода.

На самом деле это довольно просто. Нужно лишь договориться о двух группах требований к тексту перевода:

1. Подтвердить требования, которые обязательно будут выполняться:

- Перевод должен быть полным;
- Должно соблюдаться единство терминологии;
- В тексте не допускается применение синонимов. Для каждого понятия применяется только один термин и одно обобщающее слово.
- В тексте должны отсутствовать орфографические, синтаксические и пунктуационные ошибки.

2. Согласовать следующие требования:

- Какой нужен перевод: лингвистический (словарный) или инженерно-грамотный?
- Чему должна соответствовать терминология: российской нормативной документации и сложившейся практике применения или глоссарию заказчика?
- На сколько строгие предъявляются требования к ясности, доходчивости, краткости изложения, отсутствию стилистических дефектов, таких как смещение логического ударения, тавтология, расщепленное сказуемое и т. д. – строгие/не строгие?
- На сколько строгие предъявляются требования к соблюдению жанровых особенностей - строгие/не строгие?
- На сколько строгие предъявляются требования к соблюдению правил редакционно-издательского оформления - строгие/не строгие?.

Со своими заказчиками мы уже много лет договариваемся с использованием указанных требований к тексту перевода. Но эта идея вряд ли получит распространение. Большая часть заказчиков к этому не готова и, вероятно, никогда не будет готова, многие универсальные переводческие компании, я думаю, в этом не заинтересованы, а крупным зарубежным вендорам, как мне кажется, эти требования объяснить невозможно.

## 8. Заключение

1. Как я уже говорил, количество заказчиков, умеющих отличать хороший (т. е. инженерно-грамотный) перевод от плохого постоянно уменьшается.
2. Как я уже говорил, время, необходимое на выполнение инженерно-грамотного перевода, в разы больше времени, затрачиваемого на выполнение словарного перевода. Даже если не учитывать такие моменты как: необходимость привлечения специалистов с более высокой квалификацией, необходимость дополнительных затрат на развитие и поддержание переводческой инфраструктуры, на длительное обучение специалистов, то только одно увеличение времени в разы означает, что и цена инженерно-грамотного перевода должна быть в разы больше, чем словарного перевода.  
Поскольку наша цивилизация в этом плане деградирует (мы все больше сосредотачиваемся на оптимизации, краудсорсинге, дискаунте и т. д.), то понимание данного вопроса увеличиваться не будет.  
Это означает, что продавать инженерно-грамотный перевод по справедливой цене с каждым годом будет труднее.
3. Как я уже говорил, в нашей стране отсутствует воспроизводство грамотных инженеров, которые могли бы и захотели бы заняться техническим переводом.  
До недавнего времени нам все-таки удавалось находить толковых молодых специалистов (т. е. нормально образованных мыслящих молодых инженеров, знающих иностранный язык и имеющих начальные навыки перевода) и научить их в процессе работы инженерно-грамотному переводу. На такое обучение у нас уходило не менее трех лет.  
Но и эта возможность заканчивается.  
На днях от нас ушел очень хороший выученный нами переводчик. Пошел работать менеджером. Нужны деньги. Работа для него менее интересная, но зарплата существенно больше.  
Несколько лет назад от нас ушел тоже очень хороший выученный нами переводчик. Пошел работать в крупную компанию специалистом по техническому обслуживанию. Зарплата существенно больше.  
В прошлом году к нам пришел познакомиться очень хороший инженер. Работает ведущим специалистом в проектной компании. Говорит, что надоело заниматься одним и тем же, хочет работать в нашей компании, потому что давно за нами следит и понимает, что это очень интересная работа. Тесты сделал очень хорошо. Когда я сказал, какая у него будет зарплата, то он понял, что жена выгонит его из дома.  
  
Это означает, что при современном и всё более ухудшающемся соотношении зарплат переводчика и редактора с одной стороны и менеджеров, проектировщиков, специалистов по техническому обслуживанию и т. п., с другой стороны, найти, выучить и удержать инженеров-переводчиков требуемой квалификации становится нереальным.  
О тематических редакторах говорить вообще не приходится. На рынке труда их нет. А поскольку на их обучение нужно еще больше времени, чем на обучение переводчиков, и поскольку их зарплата должна быть еще больше, то ситуация с тематическими редакторами еще хуже.

**Таким образом, на мой взгляд, всё указывает на то, что оказание переводческими компаниями услуг по выполнению хорошего, действительно инженерно-грамотного перевода, изложенного в соответствии со сложившимися традициями в требуемой тематической области, скорее всего через некоторое время УМРЁТ!**

Вот такие нынче времена.

Хорошая новость заключается в том, что словарный перевод будет здравствовать!

: -)