



Отвечают Николай Юрьевич Куликов и Максим Викторович Берендяев



— **Расскажите о себе и о вашей компании.**

Николай Куликов: Наша компания ведет свою историю с 1999 года. Создатели и руководители компании — офицеры запаса, выпускники факультета западных языков Военного университета, также известного как ВИИЯ. «АКМ-Вест» вырос из бюро переводов при нотариате в многопрофильный переводческий комбинат, который оказывает услуги физическим лицам и обеспечивает всестороннее лингвистическое сопровождение корпоративных клиентов.

Максим Берендяев: Стоит отметить, что «АКМ-Вест» — член европейской ассоциации ELIA и активный участник-организатор Московского переводческого клуба. У нас в постоянном штате более 40 человек, среди которых не только переводчики и редакторы, но и верстальщики, технологи, менеджеры. За полтора десятка лет «АКМ-Вест» стал компанией широкого профиля: мы в равной степени занимаемся переводом юридических, финансовых и технических документов, предлагаем услуги не только письменного, но и устного перевода, а также нотариального сопровождения и легализации документов.

— **Какие особенности обучения переводчиков в Военном университете вы хотели бы привести в пример другим вузам?**

НК: Во время обучения мы достаточно много переводили устно и письменно по самым различным тематикам, а не только по профильным военным. И это были вовсе не учебные тексты. Подготовка военных переводчиков в СССР и России всегда носила прикладной характер. В конце 1990-х мы еще не знали слов «краудсорсинг» и «волонтерство», но, по сути, освоение профессии переводчика строилось именно на практической работе. Курсантов отправляли работать устными и письменными переводчиками задолго до получения диплома. А моя первая многомесячная командировка с французским языком состоялась уже на третьем курсе.

МБ: Кроме того, почти все выпускники шли служить по специальности: переводчиками или преподавателями языка. Я, например, благодарен судьбе за несколько лет работы преподавателем военного и общественно-политического перевода на кафедре в родном

Вопросы заказчику

вузе. По традиции, в ВУМО эти предметы преподавали практикующие переводчики, нередко — молодые офицеры.

— Как переводчикам по образованию удалось создать компанию и стать одним из лидеров рынка?

НК: Заняться бизнесом нас заставили обстоятельства. Имея привычку переводить много и по разным тематикам, мы не хотели сидеть сложа руки. Россия в целом и армия в частности еще совсем недавно находились в глубоком кризисе, и многие из нас приняли решение все свободное время отдавать дополнительной работе по профессии, чтобы обеспечивать себя и своих близких. Заказчики не заставили себя ждать: им импонировали дисциплинированность, скорость перевода, оперативность реакции и наш «всеядный» клиенториентированный подход. Будучи новичками и не имея большого опыта в бизнесе, мы приняли правильное решение и стали ориентироваться на потребности клиента, решать его проблемы «под ключ». Объем заказов стал нарастать, очень скоро мы уже не успевали переводить сами и начали привлекать коллег, организовывать взаимодействие, отбирать и учить переводчиков, растить редакторов. В результате, кропотливая работа, личное участие и личный пример сотрудникам, постоянный поиск решений под запросы конкретных клиентов помогли нам вырасти до позиций в ТОП-20 российской переводческой отрасли.

МБ: Мы по-прежнему не боимся трудностей и рады, когда удается решить проблему и сделать шаг вперед. Очень много друзей в отрасли — это тоже важно. Мы любим перевод как образ жизни. С трудом представляем, что можно много лет переводить и бросить, прекратить, уйти в другой бизнес, даже если он и может принести больше прибыли. Как говорится, «стать хорошим переводчиком так же трудно, как перестать им быть». Это на всю жизнь и по любви.

— Вы утверждаете, что начинали как клиентоориентированные универсалы. Считаете ли вы по-прежнему, что можно и нужно переводить во всех отраслях сразу? А на иностранный язык?

НК: Рано или поздно любому приходится принимать решение о специализации, чтобы обеспечить не только количественный, но и качественный рост. То же самое мы советуем начинающим переводчикам. «Всеядность» хороша на первоначальном этапе. Со временем надо выбрать себе несколько ключевых направлений, в которых вам действительно интересно работать, и углублять их, затачивать, осваивать смежные тематики. Важно так же понимать, что мало кому удастся сочетать талант устного переводчика со способностью тщательно и кропотливо работать письменно. И, наоборот, если переводчик умеет хорошо переводить письменно, то это не значит, что он сможет быть конкурентоспособным на рынке устного перевода. То есть специализация очень важна.

МБ: Мы, кстати, также всячески приветствуем готовность переводчиков переводить не только на родной, но и на иностранный язык. С одной стороны, эта услуга достаточно хорошо востребована на российском рынке, так как работа иностранных носителей языка может стоить на порядок выше. С другой стороны, работа с оригинальными документами на русском языке, попытка разобраться в них, даже просто чтение позволяют переводчику и редактору набирать опыт в данной тематике, расширять понятийную базу, обогащать словарный запас. Чтобы хорошо переводить на русский язык с иностранного, надо постоянно иметь перед глазами примеры документов на целевом языке.

— На что вы рекомендуете начинающим переводчикам обратить внимание при выборе заказчиков? Какие переводчики сейчас наиболее востребованы?

МБ: Нашей стране еще предстоит техническое перевооружение и модернизация производства. Доля заказов на технический перевод в последние годы растет. Поэтому в настоящее время мы отдаем предпочтение техническим переводчикам: в особенности тем, кто разбирается в металлургии, энергетике, инфраструктуре, транспорте, информационных технологиях. Насколько нам известно, на рынке немало бюро переводов, которые целенаправленно ищут «технарей», а их резюме и предложения рассматривают в первую очередь. Мы одни из них.

НК: Наряду с инициативным поиском технических переводчиков, мы всегда открыты свободному потоку резюме кандидатов с любыми тематиками. Стараемся отвечать всем, находить подход к каждому. Мы также участвуем в студенческих и переводческих конференциях (напр., в Летней школе СПР), сотрудничаем с вузами, чтобы молодые переводчики как можно раньше узнавали реалии переводческого рынка. В любом случае переводчики проходят через многоэтапный отбор и допускаются к работе на крупных проектах только после успешного выполнения небольших заданий.

МБ: Кроме того, любая переводческая компания должна осознавать ответственность за штатных и внештатных исполнителей и принимать все меры к своевременной и регулярной оплате труда — вне зависимости от расчетов со своими конкретными клиентами. Многие переводчики предпочитают работать с нами именно по этой причине: они уверены в том, что «АКМ-Вест» гарантированно оплатит работу в оговоренный срок.

— Как вы относитесь к бесплатным тестовым переводам?

МБ: Мы предлагаем переводчикам прислать примеры своего перевода. Это позволяет сверить представления о качественном переводе и принять принципиальное решение о сотрудничестве. На отдельные специальные проекты приходится проводить индивидуальное тестирование. В идеале проверка и оценка тестов — задача именно тех редакторов, которые впоследствии будут работать с этим переводчиком, а бесплатное выполнение небольших узкоотраслевых тестов всегда остается на усмотрение самих кандидатов: мы никого не призываем к этому и не «торгуем» этими тестами.

Вернемся к образцам. Они отнимают не так много времени. Позволяют редактору и вендор-менеджеру понять, в каких областях переводчик действительно имеет опыт или желание работать. Мы уверены, что первый вывод о переводчике можно сделать не только на основании его собственных работ, но и по тем переводам, которые он считает качественными.

НК: Кроме того, отсутствие развернутой рецензии на образец перевода не так болезненно воспринимается кандидатом в случае отказа. Хотя развернутая обратная связь важна и полезна. Претензии помогают стать лучше. Переводчик не должен обижаться на правки или претензии. Наличие обратной связи всегда лучше ее отсутствия. Мы нередко слышим утверждения переводчиков о том, что к ним никогда не было нареканий. Полное отсутствие критики от заказчика, скорее всего, свидетельствует об отсутствии контроля качества с его стороны. Это очень опасный сигнал, способный ввести в заблуждение. В связи с этим вспоминается анекдот про парашюты. «У вас парашюты качественные? — Конечно, качественные. Претензий еще ни разу не поступало».

Вопросы заказчику

— Как переводчику повысить свою конкурентоспособность? Может ли молодой переводчик найти себе работу?

НК: Серьезная переводческая компания отдаст предпочтение индивидуальному предпринимателю, который заявляет о готовности работать с ограниченным кругом тематик и не подчеркивает свою «всеядность». Переводчикам рекомендуем выбрать себе несколько заказчиков (переводческих компаний), знать их требования и постоянно оставаться на связи. Любой заказчик высоко ценит быстрый отклик.

МБ: Даже если заработал все деньги мира или нашел прямого заказчика на высокую ставку, надо все равно переводить регулярно: высокооплачиваемый переводчик, чтобы держать форму, должен постоянно переводить — так же, как хороший спортсмен — заниматься регулярными тренировками, даже если за них не платят «призовых».

Уже во время обучения в вузе надо нащупывать свои тематики и искать заказчиков. На рынке переводов есть документы для молодых и начинающих. Но надо быть готовыми к неудачам, саморазвитию, требовать и внимательно изучать обратную связь, повышать темп перевода и осваивать автоматизированные программы для переводчиков.

— Как вы относитесь к автоматизации, уберизации и машинному переводу?

МБ: Что касается машинного перевода, то его развитие — объективная реальность, которую нельзя отрицать. Машинный перевод в любом случае предстоит изучать, развивать и внедрять в работу как компаниям, так и переводчикам. Уже появилась новая переводческая профессия — «постредактор машинного перевода». Я думаю, что повсеместное использование машинного перевода на ряде специальных проектов — дело ближайшего десятка лет, даже на флективных языках.

Есть мнение, что машинный перевод уже сейчас конкурирует с некачественным ручным переводом. В некоторых случаях машинный перевод намного лучше поддается редактированию, чем плохой ручной подстрочник. Поэтому перевод «машинкой» в любом случае будет вытеснять с рынка тех некачественных переводчиков, которые выполняют дословный перевод без глубоких переводческих трансформаций и учета прагматического аспекта.

При этом системы переводческой памяти уже давно стали инструментом большинства переводчиков. Они позволяют повышать темп, соблюдать единство терминологии и ориентироваться на принятые ранее переводческие решения. На рынке много программ для переводчиков. Начинать лучше с несложных систем, чтобы понять принцип работы, а затем ориентироваться на требования потенциального заказчика. Есть бесплатные или недорогие CAT tools, предлагающие «академические» версии для вузов. Важно, чтобы вузы, готовящие переводчиков, включали CAT tools в программу обучения. Пока это скорее редкость.

НК: Что касается уберизации и переводческих бирж, то они, на наш взгляд, не справляются с одной из важнейших задач по обеспечению качества: переводчик, редактор, менеджер проекта и заказчик должны оставаться в постоянном контакте. Отрицательным моментом уберизации переводческой отрасли является выход на первый план критерия низкой цены, а выбор подходящего исполнителя для проекта без тщательного предварительного отбора и тестирования становится делом случая, так как всегда найдется кто-то, кто переводит дешевле.

— Изменило ли развитие Интернета переводческую отрасль?

МБ: Интернет позволил заниматься переводом независимо от фактического местонахождения. Однако в глобальной сети очень много непроверенного справочного материала

ла. От переводчика требуется критическое отношение ко всему, что гуглится, написано в мультитране или указано в онлайн-словарях.

НК: Важную роль стали играть социальные сети. Они позволяют поддерживать связь с коллегами, обмениваться опытом, оставаться социально активным, даже если работаешь из дома. Однако переводчику, да и любому здравомыслящему человеку не стоит «жить» в социальной сети и отрываться от реальности. Странно читать длинные и регулярные посты от переводчиков, которые якобы востребованы и никогда не сидят без заказов. Когда же они работают, если все время проводят в Facebook? Заказчики относятся к таким переводчикам, мягко говоря, с опаской.

— О чем важно помнить удаленному переводчику?

МБ: Важно соблюдать режим труда и отдыха, развивать увлечения, читать, интересоваться чем-то кроме работы. Занятие физкультурой и спортом позволяет противостоять стрессам, сохранить здоровье для профессионального долголетия.

Нельзя бояться конкуренции. Надо делиться опытом с молодыми коллегами. Если есть желание и возможность, идти преподавать в вузы. Рано или поздно, но обязательно наступит время, когда быть успешным переводчиком и при этом не преподавать перевод, будет по меньшей мере неприлично.