



Мальтузианская ловушка и кормящий ландшафт на рынке перевода

М.С. Фирсов

Рынок перевода — рынок, имеющий свои особенности (собственно, как и любой другой рынок тоже). Правда, на первый взгляд он мало отличается от рынка любых других услуг, но только на первый.

Возьмем услуги мастера маникюра. Здесь мы имеем довольно большой потенциал роста рынка: все те, кто не делают маникюр в салоне или делают его редко. Возьмем рынок услуг психологов. Тут потенциал роста еще больше: многочисленными публикациями в прессе мы убеждаем читателей, что для того, чтобы разобраться с теми многочисленными травмами, которые им нанесла «семья и школа», им может помочь только специалист — и вуаля: толпа людей, которые раньше и не знали, что у них «травма», бегут к психологам улучшать свою жизнь. Предлагая услуги такси, мы можем убедить отдельных граждан и целые трудовые коллективы пересесть с личных железных коней в машины с шашечками. И т.д., и т.п.

Рынок перевода не таков, поскольку он вторичен. Никому не нужен перевод

ради перевода (может быть, и маникюр ради маникюра никому не нужен, но это вопрос уже слишком философский и здесь обсуждению не подлежащий).

Так вот, перевод нужен для чего-то. Есть межкультурная коммуникация — есть перевод. Нет межкультурной коммуникации — нет перевода. Переводчик, конечно, может самоотверженно бороться за мир и укрепление международного сотрудничества, но «голос единицы тоньше писка», и даже если устные переводчики всей Земли возьмутся за руки, они вряд ли смогут оказать значимое влияние на активизацию международной кооперации. То есть во многом мы рабы обстоятельств. И это дает нам право сравнить рынок перевода с «кормящим ландшафтом» (в теории Гумилёва), а самих переводчиков — с охотниками и собирателями.

Объем ресурсов в пределах «кормящего ландшафта» конечен. Ландшафт может прокормить N едоков. Если все потуже затянут пояса, то можно вместить и $N + 1$ или $N + 2$. Но $2 \times N$ — это уже вряд ли, и уж точно не на постоянной

основе. А увеличить объем доступных ресурсов в рамках ландшафта не в наших силах.

И этот прискорбный факт заставляет вспомнить идеи Мальтуса: если число едоков множится бесконтрольно, начинается голод. То есть, в нашем случае, профессия гибнет или перестает быть профессией, превращаясь в скудно оплачиваемое хобби (что мы и наблюдаем на отдельных языковых рынках и в некоторых сферах перевода уже какое-то время).

Голод, конечно, может начаться не только от бесконтрольного роста числа «едоков», но и от бескормицы (неурожай или внезапно наступивший ледниковый период). Столь же резко может начаться и процветание, когда «ледниковый период» сменится теплой фазой. На рынке переводов «теплая фаза», очевидно, пришла на 90-е и начало 2000-х, сменившись в десятые годы «похолоданием», а затем и «малым оледенением».

Как и в любой экосистеме, в «кормящем ландшафте» рынка переводов должно поддерживаться равновесие. Если хищников будет мало, бесконтрольно расплодятся травоядные, уничтожат траву и вымрут сами. Если хищников будет много, они уничтожат травоядных и вымрут от голода... Соответственно, все «ресурсы», появляющиеся в пределах ландшафта, должны быть потреблены — иными словами, вся работа, которая появляется на рынке, должна быть выполнена с должным качеством. Если переводчики в дефиците (или в дефиците качественные переводчики), клиент начинает искать другие решения проблемы, как правило, отказываясь от перевода вообще или отказываясь от

перевода в данной языковой паре. То есть число «едоков» должно примерно соответствовать объему ресурсов, предлагаемому «кормящим ландшафтом», объем работы на рынке и возможности поставщиков услуг оказать эти услуги должно примерно совпадать. На случай непредвиденного роста рынка (появления новых клиентов) или «выпадения из обоймы» поставщиков услуг (по разным причинам) желательно, чтобы возможности поставщиков услуг были даже чуть больше, чем объем работы на рынке. То есть имеет смысл установить целевой объем загрузки в пиковые сезоны в 80 % от максимальной возможной (как для гостиницы или склада).

Отсюда ясно, что подготовка специалистов не может осуществляться бесконтрольно, она должна учитывать объемы рынка. Понятно, что в массовой подготовке специалистов заинтересованы те, кто их готовит (иначе чем они будут заниматься?). В некотором перепроизводстве заинтересованы и отдельные заказчики — те, кто хотел бы снизить цены за счет превышения предложения услуг над спросом (причем обычно это не конечные потребители услуг, для которых качество важнее копеечного выигрыша в цене, а посредники, живущие на свою маржу). Тем не менее, в обрушении рынка не заинтересован никто, поэтому мы бы предложили задуматься над целесообразностью подготовки многочисленной «молодой поросли» для стагнирующего рынка. Как написал, правда про врачей, Высоцкий почти пятьдесят лет назад: «Где на всех зубов найти? Значит — безработица»...

Наконец, если подходить к рынку переводов на основании этих двух теорий (теории Мальтуса и теории «кормящего ландшафта»), то взгляд на многие явления меняется. Например, с точки зрения сохранения рынка (а также этики и морали) в несколько ином свете предстают некоторые распространенные практики:

1. Коммерческая подготовка переводчиков

Казалось бы, большой опасности тут нет: какая разница, кто платит за обучение новых коллег, они сами или государство? Тем не менее, в реальности мы видим, что в случае с подготовкой переводчиков «за живые деньги», а не по госзаказу, возникает большой соблазн увеличить число обучающихся, а критерии отбора становятся значительно более мягкими: образовательной структуре чрезвычайно трудно отказаться от этих самых живых денег при приеме на такие программы («Рука сама сжалась — и...»), что приводит к тому, что нередко материал на входе (и, соответственно, результат на выходе) оставляет желать лучшего. Отчисления обучающихся в процессе также не происходит: кто же будет резать курицу, несущую золотые яйца? В результате общий уровень падает (то есть качество приносится в жертву количеству), а недостаточно подготовленные и довольно многочисленные выпускники подобных программ вынуждены выживать на рынке за счет предложения своих услуг по заниженным ценам и иных практик нечестной конкуренции.

2. Неоправданное занижение стоимости услуг (то, что в дискуссиях о ставках среди переводчиков принято именовать «демпингом»).

«Уж сколько раз твердили миру...» — и тем не менее споры о демпинге (а также взаимные обвинения) не утихают. Отметим, что, строго говоря, то что принято называть демпингом в переводческой среде, таковым, конечно, не является (что неоднократно отмечалось коллегами, в том числе на специальной сессии недавнего форума «Глобальный диалог-2021»). С точки зрения экономики демпинг — это продажа товаров и услуг ниже себестоимости, а вопрос о том, что можно считать себестоимостью на рынке переводов, более чем дискуссионный. В любом случае, очевидно, что любая игра участников рынка на понижение негативно сказывается на рынке в целом, снижая средние ставки и вовлекая в этот пагубный процесс все большее число коллег, пытающихся сохранить свои позиции.

3. Любое намеренное ухудшение переводчиком своих условий труда (например, соло-синхрон).

Здесь опять-таки открывается большое поле для дискуссии. Как правило, никто из «солистов» не считает, что соло ухудшает условия его работы. Однако факт остается фактом: работа, которая традиционно выполнялась вдвоем, достается одному (спрос — вспомним теорию «кормящего ландшафта» — на рынке ограничен, и расширить его не в наших силах). Второй переводчик, кото-

рому не нашлось места в кабине, если он, конечно, не намерен, по примеру великого комбинатора, «переквалифицироваться в управдомы», вынужден прибегать к разного рода практикам (в том числе нередко к нечестной конкуренции), чтобы вернуть себе место на рынке.

4. Различного рода формы самоэксплуатации: работа по ночам, в выходные, вообще больше 40 часов в неделю (или более 120 дней устного перевода в год).

Разумеется, этот принцип не универсален: вряд ли кто-то из устных переводчиков откажется от участия в мероприятии просто потому, что оно проводится в воскресенье. Маловероятно, что письменный переводчик не станет садиться за компьютер после шести вечера, если день был занят другими делами.

И тем не менее, переводчики, стабильно превышающие разумные объемы выработки, наносят очевидный вред коллегам и рынку в целом.

Во-первых, они нередко вынуждены жертвовать качеством. О какой тщательной подготовке к мероприятию может идти речь, если все рабочие дни заняты

устным переводом, причем сегодня это форум по отоларингологии, завтра тренинг по IT, а послезавтра — семинар по абстрактному искусству? Можно ли говорить о качественном письменном переводе, если вместо шести-восьми страниц в день переводчик стабильно выдает на-гора авторский лист за сутки?

Во-вторых, идя путем передовика Стаханова, они вынуждают и других коллег следовать за собой, причем часто против их желания. Готов допустить, что есть переводчики, которых судьба раба на галерах привлекает, но, полагаю, большинству хотелось бы оставить время для других радостей жизни.

Наконец, в третьих, в целом для рынка мы имеем тот же эффект, что при соло-синхроне: спрос ограничен, и когда один переводчик выполняет двойную норму, другому не достается ни одной.

Это только некоторые факторы, выводящие систему из равновесия и, на наш взгляд, в конечном итоге вредящие всем участникам процесса. Не претендуя на истину в последней инстанции, рискнем, однако, предположить, что дискуссия на эти темы пошла бы на пользу профессиональному сообществу.