Niezorganizowani nie mają racji – refleksje tłumacza

20 czerwca 2017

Polską branżę tłumaczeń tworzy, jeżeli wierzyć danym GUS, około 60 000 podmiotów, osiągających obroty rzędu miliarda złotych. Większość tych podmiotów to jednoosobowe działalności gospodarcze. Funkcjonuje też pewna liczba tłumaczy pracujących na podstawie umów cywilno-prawnych. Lekko zaokrąglając można uznać, że zagadnienie dotyczy około 100 000 osób. Czy to dużo, czy mało, trudno jednoznacznie powiedzieć. Ale dla porównania: w górnictwie pracuje około 150 000 ludzi. Ktoś mógłby się obruszyć na niestosowność zestawienia. Oczywiście, warunki pracy w porównaniu do sztolni (bo już nie w administracji) są zupełnie odmienne, jednak wypada zauważyć, że informacja jest jednym z podstawowych towarów. Ktoś inny mógłby zauważyć, że bez tłumaczy, poza przysięgłymi, świat, w którym przecież wszyscy znają języki, mógłby się doskonale obejść. Zapewne tak, polecam jednak zapoznanie się z instrukcją obsługi skomplikowanej maszynerii, napisaną po angielsku przez Włochów, Japończyków czy Finów. Może się okazać, że czytelnik i autorzy mają cokolwiek inne wyobrażenia języka, w którym biegły jest teoretycznie niemal każdy, i chociaż słowa są jasne, nie chcą za bardzo składać się w zrozumiałą z marszu całość.

Wśród tłumaczy najwięcej jest zapewne lingwistów, dla których jest to zajęcie naturalne. Na podstawie własnych doświadczeń z branży zakładałbym jednak, że nie jest to dominacja przytłaczająca. Próg wejścia jest bowiem bardzo niski. Próbować może każdy, kto rozumie jakiś język obcy i potrafi wypowiadać się prawidłowo we własnym. W praktyce w grupie czynnych translatorów jest np. całkiem wielu naukowców, pracujących w swojej dziedzinie lub niedoszłych, jak niżej podpisany, który trafił do niej po dwóch latach poszukiwania jakiejś ścieżki życiowej wyprowadzającej z bagna, w jakie

wpakował się z nieocenioną pomocą promotora pracy doktorskiej, kwitującego faktyczny brak wyników badań radosnym: „To świetnie, panie Jasiu, nie narobimy się przy interpretacji”. Działam w branży od przełomu lat 2005 i 2006, zaliczyłem pracę jako tłumacz stacjonarny, kierownik projektu i freelancer, więc mogę, jak mi się wydaje, pokusić się o postawienie pewnej diagnozy.

Właściwy wywód zacząć trzeba od pewnej polemiki z powszechnie przyjętym zastosowaniem pojęcia „umowy śmieciowe”, odnoszącym się przede wszystkim do umów o dzieło, rozciąganym jednak często na jednoosobowe działalności gospodarcze. Niestety, w tej akurat branży śmieciowe były zawsze umowy o pracę. Kiedy w 2007 r. decydowałem się na rozpoczęcie działalności czysto freelancerskiej, dla tłumacza zatrudnionego w biurze tłumaczeń w dużym mieście nieosiągalnym marzeniem była zazwyczaj pensja wynosząca 2000 złotych na rękę. Jeżeli płacono kwoty tego rzędu, to przez połączenie najniższej pensji krajowej z lipną umową o dzieło. Właściciele biur woleli rozstać się z nawet bardzo dobrym tłumaczem, niż zapłacić mu obiektywnie przecież niewysoką kwotę. Próbując łączyć freelancing z pracą kierownika projektu, zauważyłem szybko, że moje przychody z działalności pozaetatowej znacznie przekraczają to, co płaci mi pracodawca. Decyzja nie była zatem trudna.

Uogólniając nieco, pracując na podstawie umowy o dzieło można było z jednej strony przy rozsądnej wydajności i portfelu klientów zapewniającym ciągłość, z drugiej jednak bez szaleństw takich, jak praca po 16 godzin na dobę 7 dni w tygodniu, bez problemów osiągnąć dochody brutto trzy razy wyższe, niż na etacie, przekładające się z uwagi na korzystne zasady opodatkowania naturalnych w tym przypadku umów o dzieło na jeszcze lepszy stosunek kwot „na rękę”. Nie znaczy to, że właściciele biur są jakimiś bezwzględnymi wyzyskiwaczami. Ich działalność jest obarczona różnymi czynnikami ryzyka, wśród których dominują niestabilność dopływu zleceń i kursów walut. W tej sytuacji w firmie okresy gorączki przeplatają się z

takimi, w których sensacją jest przelot muchy. Niemniej jednak fakt pozostaje faktem, a przemysł, jeżeli czymkolwiek się różnił od tej branży, to jeszcze niższymi zarobkami. Efekt był taki, że do biur przychodziło się poterminować, nauczyć zawodu, a następnie wyruszyć na szerokie morza własną łupinką, aby móc łowić całkiem sporo jak na krajowe warunki.

Skoro zatem jest dobrze, to o czym w ogóle mowa? Oczywiście o pieniądzach. Sytuacja jest niestety taka, że przez tych 10 z górą lat stawki nominalnie stoją w zasadzie w miejscu. Skoro inflacja w tym okresie wyniosła niemal 20% – to de facto spadają. Dużo prościej znaleźć nowego, lepiej płacącego klienta, niż wynegocjować coś z aktualnym. Niestety, branża podlega bardzo negatywnej presji cenowej, wynikającej z paru przyczyn.

Pierwszą jest drastyczna nierównowaga podmiotów. Zlecającymi dużo i stale są światowe koncerny, o obrotach rzędu nawet kilkuset miliardów rocznie. Po drugiej stronie stoją biura, których obroty wynoszą pojedyncze miliony złotych oraz tłumacze osiągający w przypadku dobrego prosperowania przychody rzędu stu kilkudziesięciu tysięcy (być może są jakieś gwiazdy, o wybitnej specjalizacji i mające znakomitych klientów, jednak i tak mowa o różnicach procentowych, nie rzędów wielkości). Wielu jednak nie prosperuje dobrze, a średnio, czyli w okolicach średniej krajowej. Po iluś latach trudno zająć się czymś zupełnie innym, a z rady „załóż firmę” już się skorzystało. Klienci jednak wywierają stałą presję na „taniość”, co siłą rzeczy odbija się na jakości. Prawidłowo prowadzony proces tłumaczenia składa się z trzech etapów: tłumaczenie właściwe, korekta merytoryczno-językowa i ostateczne wygładzenie językowe (plus procesy DTP). Angażuje to jednak trzy osoby. Kiedy bezwzględną przewagę ma tańsza oferta, zazwyczaj rezygnuje się z etapu właściwej korekty, odsyłając klientowi surówkę, sprawdzoną pod kątem pisowni, ogólnej spójności i ewentualnej obecności ewidentnych nonsensów. Klienci niestety to aprobują, świadomie nie

przydzielając funduszy na korektę czy domagając się tłumaczenia za zredukowaną stawkę, bez korekty. Nazwalibyśmy takich Januszami biznesu, jednak nie chodzi o świeżo wzbogaconych hurtowników skarpetek, słabujących w zakresie kapitału kulturowego, lecz o wspomniane wysokotechnologiczne koncerny obracające wieloma miliardami dolarów.

Normą jest dzielenie projektów między wielu wykonawców, z preferencją najtańszych, co powoduje po jakimś czasie występowanie w pamięciach programów wspomagających tłumaczenie pięciu tłumaczeń danego terminu – niezgodnych z szóstym, zawartym w słownikach. Informowany o tym klient wzrusza ramionami wobec osoby odpowiedzialnej za dany rynek i instruuje „zróbcie tak, żeby było dobrze, ale więcej nie zapłacimy” (casus koncernu o obrotach przekraczających 200 miliardów dolarów).

Swoje zrobiły tu globalizacja i platformy internetowe. Jeszcze przed 10-15 laty zagraniczna firma o ustalonej renomie zwracała się do swojego polskiego odpowiednika. Rewolucja sieciowa sprawiła, że może szukać najtańszego tłumacza bezpośrednio, sondując rynek pod jednym kątem: kto zrobi to za najniższą cenę. Skutek jest taki, że wykonawcy dobrzy (biura stosujące wspomniany kompleksowy proces) są wypierani, a przynajmniej poważnie naciskani przez kiepskich, konkurujących wyłącznie ceną. Trzeba mieć oczywiście świadomość, że rynek polski jest znacznie mniejszy od francuskiego czy niemieckiego i to będzie przekładało się na stawki możliwe do osiągnięcia.

Last but not least – bardzo wiele złego zrobiły instytucje państwowe. Ogromne projekty związane z tłumaczeniem dokumentów UE czy NATO, miast być błogosławieństwem dla rynku, stały się jego przekleństwem. Powód był jeden i został już wspomniany: cena jako zasadnicze kryterium wyboru. Wśród tłumaczy krążyły, niebędące niestety legendami, opowieści o biurach, które wygrywały przetargi dotyczące dokumentów unijnych. W stanie rzeczy, w którym przyzwoita cena tłumaczenia wynosiła 30 zł brutto za stronę, a bardzo słaba – 20 złotych, docierały

informacje o oferowanych przez zwycięzców stawkach rzędu 14 złotych. Biuro mogło sobie to odbić wielkością zlecenia, jednak ktoś te tłumaczenia wykonywał. Pytanie tylko: jak… Praktyka ta niestety nie odeszła w przeszłość. W zeszłym roku złożono mi propozycję udziału w projekcie dotyczącym tłumaczenia bardzo specjalistycznego tekstu, stworzonego przez kluczową instytucję ponadnarodową, zlecaną na mocy wiążących zobowiązań przez bardzo ważny organ krajowy. Stawka była o 20% niższa od zwykłej, według pożądanych standardów już niedostatecznej. Biuro przy tym twierdziło (i nie ma powodu, aby mu nie wierzyć), że samo na tym praktycznie nic nie zarabia, nie są ponadto przydzielone środki na korektę. Jedyną wartością dodaną tego zlecenia był prestiż…

Mamy zatem sytuację, w której wszyscy się męczą. Biura narzekają. Według ankiety Stowarzyszenia Tłumaczy Literatury, w pełni zadowolone ze stawek są zaledwie 4% respondentów, zdecydowanie niezadowolonych mamy 22%, raczej niezadowolonych – 39%. Tłumaczenia książek zawsze były uznawane za słabo płatne, ale można bez wielkiego ryzyka założyć, że wśród przekładających inne teksty sytuacja nie będzie lepsza. Oczywiście wciąż mowa o (co najmniej) perspektywach zarobków zupełnie nieporównywalnych z polską przeciętną, jednak jest o nie coraz trudniej.

Cechą konstytutywną branży jest przy tym praktyczny brak zorganizowania. Rozmaite ciała co prawda istnieją, jednak z powodu zdecydowanej mniejszościowości mają charakter cokolwiek dekoracyjny i trudno usłyszeć ich głos. A jeżeli dobywa się on, dotyczy spraw biur tłumaczeń, jak niedawno w kwestii protestu wobec hurtowego kwestionowania przez ZUS, na wydumanych podstawach prawnych, umów o dzieło (powtórzę na wszelki wypadek, żeby nie zostać źle zrozumianym: abstrahując od np. dyskusji dotyczącej opodatkowania czy obciążenia składkami ZUS, sama forma umowy cywilno-prawnej jest w przypadku tej branży naturalna i nie krzywdzi pracobiorcy, więc akurat tu spełnia zadanie, dla którego została powołana).

W tej sytuacji mamy do czynienia ze zderzeniem pojedynczego biura czy tłumacza z megakorporacją, w której pierwsza strona nie ma żadnych szans. I zamiast rynku klienta występuje jego tyrania. Powszechne zrzeszenie do jakiegoś stopnia wyrównywałoby szanse – w końcu klient nie za bardzo ma możliwość przeniesienia realizacji tych akurat zleceń do np. Laosu, bo w Polsce jest „za drogo”. W sytuacji zupełnego rozbicia tracą jednak wszyscy wykonawcy.

Być może istnieje jakieś dno, od którego branża się odbije – bo gdzieś jest granica niskiej jakości z jednej, a opłacalności nawet dla koprobiur, jak się je wdzięcznie nazywa, z drugiej. Może zadziała zasadnicze ograniczenie zakresu stosowalności umów o dzieło, a pośrednio rządowe programy, takie jak minimalne stawki godzinowe. Zasadniczy problem jednak pozostanie nierozwiązany. Presja będzie trwała, uzupełniana o nowe czynniki.

Jednym z nich są silnie promowane przez klientów tłumaczenia maszynowe. Zapewne jest to ciekawa i w jakimś zakresie perspektywiczna technika, jednak w realiach branży z uwagi na różnice strukturalne między językiem polskim a zachodnioeuropejskimi, przybiera postać: „Masz tu napisane, co mniej więcej znaczy tekst, zrób z tego prawidłową polszczyznę. Za pół ceny zwykłego tłumaczenia”. Wśród tego „mniej więcej” przeważa bezwartościowy bełkot, w którym terminy inżynieryjne są tłumaczone na spożywcze, a zamiast mocować się z chaotycznym ciągiem wyrazów, przypominającym majaczenie w malignie, lepiej i szybciej pominąć go zupełnie, tłumacząc od zera. Ale klient przecież dał nam w wianie coś, co wycenia na połowę wartości…

Zakładając realistycznie, że spontaniczne zrzeszenie pracowników branży raczej nie nastąpi (trudno tego oczekiwać, skoro więdną i znikają nawet kanały komunikacji, jakimi jeszcze niedawno były branżowe fora), można zastanawiać się nad możliwością odgórnego wypromowania go. Z uwagi na własną historię zawodową byłbym pierwszym protestującym przeciwko

jakiemuś zamykaniu całej branży czy wysokim progom wejściowym na wzór tłumaczy przysięgłych, bo to zapewne spowodowałoby niesłuszne uprzywilejowanie lingwistów, którzy, pomijając wszystko inne, mogą być bardzo złymi tłumaczami technicznymi, medycznymi czy naukowymi, mając mizerne pojęcie o specyfice zagadnień. Ale już narzucenie wszystkim mającym odpowiedni wpis do KRS-u rozsądnie skalkulowanych stawek minimalnych po prostu pomogłoby wszystkim. Rzecz jasna, instytucje państwowe musiałyby zacząć rachunek sumienia i naprawę od siebie oraz oferowanych przez siebie warunków. A morał jest taki: niezrzeszeni i niezorganizowani nie mają racji i są na rynku miażdżeni bez litości.

Autorstwo: dr Jan Przybylski
Źródło: NowyObywatel.pl