

**ПРОТОКОЛ
ЗАСЕДАНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА
«ДОГОВОРНЫЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПЕРЕВОДЧИКОМ-
ФРИЛАНСЕРОМ И ЗАКАЗЧИКОМ»**

Translation Forum Russia 2013, Сочи

5 октября 2013 года

Модератор: Н. Дупленский

Н. Дупленский

вице-президент Национальной лиги переводчиков



Наша аудитория приблизительно поровну поделена между представителями переводческих компаний и переводчиками, что делает ее сбалансированной и создает хорошие условия для работы. Я исхожу из того, что присутствующим удалось по указанным ссылкам¹ скачать текст методических рекомендаций и ознакомиться с ним. В противном случае наш разговор будет затруднен, так как пересказывать 25-страничный документ, насыщенный юридическими формулировками, нереально.

Рабочая группа, которая готовила этот круглый стол, создавалась 2 года назад для подготовки другого круглого стола на TFR 2012 в Казани. По завершении той работы возникло желание сделать что-то еще для переводческого сообщества.

После внутренних консультаций было принято решение попытаться посмотреть на договорную практику нашего российского рынка, выявить те условия договоров, которые по разным причинам вызывают вопросы, и предложить участникам рынка – и переводчикам, и переводческим компаниям – некоторые соображения по поводу этой практики, обосновывая такие соображения строго положениями закона. Мы приняли решение провести анализ только российского рынка, не пытаясь углубиться в практику иных юрисдикций – просто в силу ограниченности наших людских ресурсов, ведь работа-то ведется на общественных началах.

Задумка заключалась в том, чтобы сказать по завершении такого анализа:

«Смотрите, уважаемые переводчики и переводческие компании, 1) вот такие-то и такие-то положения, встречающиеся в ваших договорах, некорректно сформулированы, поэтому, строго говоря, они либо будут признаны недействительными (при рассмотрении в суде, например), либо просто окажутся неосуществимыми; 2) вот об этих положениях ваших договоров вам лучше вообще забыть и вычеркнуть их из шаблонов раз и навсегда, потому что они полностью противоречат закону и в силу этого ничтожны, как бы вам они ни нравились; 3) и, наконец, вот эти положения требуют внимательного к себе отношения сторон, чтобы не было пе-

¹ Итоговый документ можно скачать по ссылкам:

<http://www.russian-translators.ru/perevodchesky-opit/practika/metodrekomentazii/>

<http://tconference.ru/currentprogram/>

<https://mail.google.com/mail/?shva=1#inbox>

Статья члена рабочей группы А. Поддубного «Как правильно выбрать заказчика» опубликована по адресу <http://www.russian-translators.ru/about/editorial/poddubny/>.

рекосов и чтобы интересы одной из сторон не оказались сильно ущемлены, хотя бы и в рамках формального соответствия действующему законодательству.

В прошлом году внутри группы шли очень жаркие споры между переводчиками и руководителями БП, поскольку мы сразу налетели на вопрос, затрагивающий глубинные материальные интересы сторон – «стандартную» интенсивность труда переводчика, то есть дневные нормы выработки, каковые, наряду со ставками, являются исключительно договорными и не регулируются никаким законом в РФ.

В этом же году, казалось, обсуждение должно было бы пойти спокойно, так как для субъективного подхода места, вроде бы, и не оставалось, и по всем сомнительным вопросам участники дискуссии должны были апеллировать к закону, выясняя, что закон говорит по тому или иному поводу, и, принимая это за данность, независимо от того, нравится действующий закон или нет. *Dura lex sed lex*, как говорили римляне. Ведь мы же не можем сердиться на солнце за то, что оно восходит на востоке?

Забавно, но так не вышло. В лучших традициях нашего советского общества при обсуждении правовых, и, казалось бы, нейтральных вопросов проявился «классовый под-ход».

Поначалу работа шла довольно легко. В группу были кооптированы дополнительные члены, обладающие профессиональной юридической подготовкой, а также переводчики и руководители переводческих компаний – для того, чтобы группа была более представительной. Путем интенсивного обмена мнениями были определены блоки вопросов, требующих рассмотрения в интересах сообщества. Такими блоками стали ответственность переводчика, авторское право, положение о «неконкуренции», конфиденциальность, право, применяемое при заключении договоров, вопросы формы договоров.

Проводить анализ образцов договоров и доступной информации о договорной практике на основе сравнения ее с положениями закона может человек, подготовленный к такой работе. Это – не обидное замечание, а лишь констатация факта. Кто-то готовил тексты, а остальные – высказывались по их содержанию.

В результате проведенного анализа мы пришли к выводам, из которых некоторые оказались «плохими новостями» для переводчиков, а другие – для переводческих компаний.

Среди первых можно упомянуть явно несбалансированные положения действующего законодательства – применительно именно к переводчикам, письменным и устным – регулирующие гражданско-правовые договоры подряда и возмездного оказания услуг (тех договоров, по которым переводчики, большей частью, и переводят, если они только не находятся в штате организации, когда они работают по трудовым договорам). Выяснилось, что заказчик имеет почти неограниченные возможности (по закону) в одностороннем порядке расторгнуть такие договоры без уплаты какой-либо неустойки или штрафа переводчику, так как столь желанная устным переводчикам оговорка о *cancellation fee* неизвестна российскому праву (и российским бухгалтерским правилам тоже) применительно к физическим лицам (и ИП, конечно) в отличие от отношений между юриди-

ческими лицами. Выплачивать нам неустойку юридические лица не обязаны. Состоялись и другие «открытия» такого рода. Неприятная пиллюля.

Среди «плохих новостей» для переводческих компаний было установление того факта, что столь любимая некоторыми из них оговорка о неконкуренции, согласно которой на переводчика налагается обязательство не работать в течение 3-5 лет или дольше на заказчиков БП под угрозой уплаты большого штрафа, грубо противоречит действующему законодательству и является ничтожной (последнее – юридический термин, а не разговорное выражение). Были и другие моменты.

Как только были подготовлены и представлены в рабочей группе первые части нашего будущего документа, началось их интенсивное, если не сказать ожесточенное обсуждение, которое выявило на примере нашей немногочисленной группы то, что, конечно, было известно и раньше – уровень правовой грамотности и умения анализировать правовые вопросы на основании закона у наших коллег-переводчиков и наших визави – руководителей переводческих компаний далеко не дотягивает до высоты гималайских восьмитысячников.

Это не в обиду говорится, а отражает реальное и печальное, с моей точки зрения, положение вещей. Лично для меня очень странно то, что переводчики, то есть, люди, профессионально работающие с языком, могущие вгрызться в неизвестную для себя тематику и перевести грамотно и правильно текст, вдруг оказываются не в состоянии понять положения наших российских законов и задуматься над законным обеспечением своих материальных интересов. Ведь в других сферах нашей жизни переводчики-то справляются с договорными текстами – ну, например, когда они покупают или продают квартиру.

Осознание этого факта утвердило меня во мнении о том, что заниматься тем, чем мы занимались в рамках рабочей группы, а именно, попыткой привить нашим коллегам начатки правовых знаний, очень нужно и важно. Кавалеристским наскоком эту задачу не решить, и работать над ней надо беспрестанно.

Дам пояснение относительно ремарки, которую вы видите на титульном листе подготовленных методических рекомендаций, а именно, ремарки о том, что «не все члены рабочей группы согласны со всеми положениями и рекомендациями, содержащимися в документе».

Сейчас будут зачитаны присланные для оглашения на круглом столе письменные выступления членов группы, и вы увидите, что у некоторых коллег, то ли в силу отсутствия привычки мыслить строго и четко в правовых терминах, то ли по иным причинам, появились мысли о том, что раз закон мешает делать что-то, то тем хуже для замшелого и отсталого российского закона, и его надо отринуть, и жить не по закону, а «по понятиям», или, если использовать эвфемизм, в соответствии с «общепринятой международной практикой».

Не буду больше влиять на ваше восприятие всего того, что, начиная с этого момента, будет произнесено в этом зале, но предлагаю держать в голове фразу В.И. Ленина: «Люди всегда были и всегда будут глупенькими жертвами обмана и самообмана в политике, пока они не научатся за любыми нравственными, религиозными, политически-

ми, социальными фразами, заявлениями, обещаниями разыскивать интересы тех или иных классов». Допускаю, что В.И. Ленин – не самый популярный сейчас политик, но если вы уберете из этой цитаты слова «в политике» и «тех или иных классов», то это высказывание становится универсальным и применимым почти к любой жизненной ситуации.

П. Дунаев

Руководитель отдела письменного перевода АНО «Оргкомитет «Сочи 2014»

(письменное выступление)



Репутация переводчика основана на доверии слушателей или читателей. Профессиональная карьера основана на доверии между сторонами договора, а доверие между сторонами основано на знании реального права и реальной практики.

К сожалению, многие участники рынка не обладают знаниями, необходимыми для разработки собственных условий или оценки условий, предлагаемых другой стороной. Как результат, появляются документы, в которых важные для работы вопросы либо не отражены, либо сформулированы в форме, противоречащей законодательству. Все это создает почву для подозрений и конфликтов, разрушающих доверие внутри отрасли и мешающих продуктивному сотрудничеству.

Осознавая важность проблемы, несколько коллег приняли участие в длительных и, временами, бурных обсуждениях основных положений договоров об оказании переводческих услуг. Предлагаемый вашему вниманию документ содержит разделы, написанные конкретными авторами. Каждый из них высказал свое мнение по соответствующей проблеме, учитывая или игнорируя комментарии других участников.

Теперь ваша очередь изучать, использовать или изменять высказанные предложения. Желаю вам выслушать коллег, высказаться самим и внести свой вклад в формирование цивилизованного рынка переводческих услуг.

С. Рыбкин

переводчик, старший преподаватель УрФУ, член СПР

(письменное выступление)

Как фрилансеру-переводчику мне помогает знакомство с международными стандартами по переводческим услугам. Из национальных и региональных стандартов могу напомнить такие стандарты, как EN 15038:2006 – Translation services – Service requirements, ASTM F 2575 – 06 – Standard Guide for Quality Assurance in Translation и ASTM F 2089 – Standard Guide for Language Interpretation Services. Несколько лет назад и международная организация стандартов ИСО взялась за раз-



работку стандартов для переводческих услуг.

Сейчас в ИСО разрабатываются следующие стандарты:

- ISO/DIS 17100 – Translation Services – Requirements for translation services.
- ISO/DIS 13611 – Interpreting – Guidelines for community interpreting.
- ISO/AWI 18587 - Translation services – Requirements for machine translation (MT) and post edition levels.
- ISO/AWI 18841 - Interpreting – General guidelines.

В прошлом году ИСО опубликовала первый стандарт по переводческим услугам: ISO/TS 11669:2012 – Translation projects – General guidance.

При обсуждении рекомендаций в рабочей группе одним из основных камней преткновения был вопрос о роли бюро переводов в переводческом процессе. В опубликованном стандарте ИСО исполнителями или поставщиками переводческих услуг (TSP) называют и переводческие компании, и переводчиков, и редакторов:

«Translation companies, translation agencies, freelance translators, in-house translators, revisers, reviewers, translation organizations (profit, non-profit or governmental)».

А заказчик у перевода только один (согласно стандарту ИСО) – тот, кто заказал перевод исполнителю первого уровня:

«Often a larger TSP asks several smaller TSPs to each take care of part of a translation project — for example, translation into one target language each. There can be even more than two levels of providers. However, in such cases, each TSP is considered a provider, not a requester (2.2.1.1). Only the person or organization making the initial request to the highest-level TSP is called the requester in this document».

Да, в определенных случаях только заказчик и переводчик определяют взаимные отношения, в том числе посредством договора, но в очень многих случаях процесс перевода – многосторонний. И это полезно учитывать переводчику в переговорах с БП, например, о сроках и ответственности за качество.

Небольшой косвенный пример: крайне редко БП со мной, как с переводчиком, обсуждает качество готового перевода. Зато, когда получаю заказы на редактуру, БП старается прояснить все вопросы по качеству до конца. Недавно БП даже наказало меня за то, что недоглядел ошибок переводчика и тем самым нанес ущерб репутации БП и заказчику. Штраф составил возможный максимум – цену заказа на редактирование. Но я бы не назвал такое исход досудебным урегулированием. Полагаю, что в досудебном урегулировании споров должен бы всё-таки участвовать юрист.

Вообще хочу отметить, что отсутствие правоприменительной практики по переводческим услугам, как я думаю, связано не только с тем, что «суммы невелики», но и со спецификой переводческого труда, где качество перевода – очень неоднозначное понятие. Как определено в стандарте ASTM F 2575:2006:

«Quality translation cannot be defined on the premise that there is only one correct, high-quality translation for any given source text. Certainly, there can be many different incorrect translations, but there can also be a variety of correct ones, depending on the specifications defined for a given project and the choices made by the individual translator».

Возможной сферой приложения усилий нашего переводческого сообщества могла бы стать адаптация переводческих стандартов ИСО для российского переводческого рынка.

Т. Ярошенко

переводчик-фрилансер, координатор рабочей группы, член СПР

(письменное выступление)



В этом году мы поставили перед собой объемную задачу по анализу договорной практики в переводческой отрасли, и с этой целью обратились к профессионалам-юристам.

Как координатор группы выражаю глубокую и искреннюю благодарность специалистам, которые взяли на себя нелегкий труд, потратили свое драгоценное время и составили для группы содержательные разделы. Думаю, что эта критическая масса полезной информации если и не приведет к полному просветлению сознания, то, во всяком случае, продвинет

участников рынка к более цивилизованному его регулированию. В частности, не могу не отметить просто и понятно изложенную тему уплаты налогов (актуальную для всех фрилансеров-ИП).

Вместе с тем, хочу сказать, что принадлежу к числу тех, кто «не полностью разделяет» общую направленность документа, прежде всего, в его жесткой установке руководствоваться строго и исключительно российским законодательством.

Возможно, что наше законодательство само по себе стройно и прекрасно, но такое обособление невозможно в нашем глобальном мире. Особенно в нашей отрасли, которая по своей природе изначально предназначена для связи между людьми разных стран и культур.

На личном примере могу сказать: итальянцы весьма консервативны и предпочитают давать работу итальянским переводчикам, в значительной степени потому, что уверены: так будут соблюдены этические нормы, требования к конфиденциальности и проч. Люди играют на одном поле. Им не надо беспокоиться о том, чтобы каждый раз объяснять фрилансерам правила. Кстати, если БП сертифицировано по одному из европейских стандартов, то оно обязано гарантировать, что и его субподрядчики соблюдают требования этого стандарта. Поэтому среди итальянских БП обращаются к российским переводчикам только те, кто имеет интерес заплатить поменьше и ради этого готов поступиться некоторыми правилами и рискнуть. Вот таков мой личный опыт.

Разве в наших интересах заявлять, что мы стремимся к своему особому пути и не хотим соблюдать общих правил? Гораздо дальновиднее приложить усилия к тому, чтобы

достичь разумных договоренностей на внутреннем рынке с учетом общемировой отраслевой практики.

Выразительным стал пример проблемы авторского права. Мы поняли и согласились с тем, что оно у переводчика технической документации теоретически есть, и в то же время я прекрасно осознаю, что в реальных условиях современного рынка его осуществить нереально в подавляющем большинстве случаев. Стоит ли тогда так цепляться и делать из этого права фетиш? Не разумнее ли констатировать, что авторское право - прерогатива лишь отдельных групп переводчиков, и отдать его на откуп переводчикам литературным?

Еще один очевидный вывод таков: на судебные процедуры и помощь профессиональных юристов переводчикам не стоит рассчитывать (ну разве только в отдельных экзотических случаях, но не массово). Зато реально могут работать процессы саморегулирования отрасли.

То есть, в сухом остатке мои выводы таковы:

1. В группе мы провели анализ российского права по основным вопросам взаимодействия переводчиков и заказчиков (еще раз спасибо юристам!). Осознали, что российское право – «особенное» и нормы российского права во многом расходятся с англо-саксонским правом. Это зафиксировано в нашем документе.
2. Для меня очевиден вывод о том, что применить многие нормы российского права нереально, а рассчитывать на судебную защиту не могут даже очень большие оптимисты. Это подтверждается и практически полным отсутствием судебной практики. А главное – в наше время отгородиться стеной законодательства от остального мира уже не получится, как бы ни хотелось.
3. Разумнее сделать ставку на саморегуляцию отрасли и избрать противоположный вектор: выработка основополагающих принципов, соответствующих общемировым тенденциям, и формулировка этих принципов в форме, не противоречащей российским законам.
4. Основополагающие положения – их должно быть немного, тут я полностью согласна с С. Гладковым – призваны учесть баланс интересов всех участников рынка. Это могло бы (и, надеюсь, станет) следующим этапом работы нашей группы.

Теперь несколько слов о другом аспекте работы нашей рабочей группы.

Площадка, где возможен диалог между участниками, на первый взгляд, стоящими по разные стороны баррикады, – наше общее достижение. Думаю, что самим своим существованием мы создаем важный продукт для всего переводческого рынка.

Очень ценное достижение состоит в том, что мы продемонстрировали способность обсуждать острые вопросы (в прошлом году таким стал вопрос о производительности переводчика, в этом году – как раз обозначенная выше проблема). До консенсуса нам еще далеко идти, но уже удастся строить диалог.

С. Гладков
 президент компании «Логрус»

(письменное выступление)



В созданной и администрируемой мной группе *Localization Professionals* на *LinkedIn* насчитывается более 20 тысяч участников. Это самое большое сообщество в нашей отрасли в мире. И в нем я из года в год наблюдаю одну и ту же картину: люди публикуют свои сообщения, один за другим, и эти сообщения часто висят как «глас вопиющего в пустыне», дискуссия завязывается редко, тут же наползают новые сообщения, потом новые, затем еще новые, каждый наперебой хочет сказать что-то свое. Но обсуждение, именно дискуссия завязываются редко. Чаще общение напоминает забитый битком зал, где каждый «токует», не слушая других.

При этом все говорят вещи в принципе интересные (спаммеров я вычищаю еще на дальних подступах к группе). Не сомневаюсь, что каждому профессионалу в отрасли есть что сказать. Но помимо умения сказать, очень важно еще умение слушать. Слушать коллегу, сотрудника, оппонента, заказчика, поставщика.

Если создать в отрасли атмосферу, когда люди друг друга слушают и слышат, то не только вы услышите мысли и мотивы ваших заказчиков и поставщиков, но и они вас тоже услышат.

Если слышать друг друга, то можно договориться. В умении договариваться и есть суть понятия «договор». Договор – это не условия, навязанные одной стороне другой в силу необходимости или потому, что так велит Великий Некто, пусть даже его имя – Закон. Договор – это результат добровольного согласия двух сторон с правилами, которые они обязуются взаимно соблюдать, учитывая интересы друг друга.

Заставить соблюдать договор нельзя. Договор соблюдается всегда только добровольно. Основа соблюдения договора – уважение и учет интересов друг друга. Это означает, что заказчик не назначает безумные штрафы и не ставит заградительных условий, а поставщик учитывает нужды и интересы заказчика.

Наша отрасль очень сложная. Переводчик является лишь одним, небольшим звеном в цепочке отношений, в которые, как правило, вовлечены многие физические и юридические лица, часто находящиеся в разных странах. Чтобы глобальный хозяйственный оборот функционировал понятно и разумно, без скрипа, дыма и неприятных запахов, вся мировая отрасль должна работать по общим и понятным правилам. Именно поэтому к российской части нашей отрасли стопроцентно применимы правила, которые давно выработаны в других странах.

Как их оформить с точки зрения буквы закона в той или иной стране – это, в принципе, техническая деталь. Главное – чтобы эти правила были в целом справедливыми и в целом понятными всем в силу из справедливости и необходимости.

Взыскать за нарушение договора между двумя субъектами, находящимися в разных странах, небольшие суммы, которые фигурируют в нашей отрасли, практически невозможно. Поэтому международная практика нашей отрасли построена на том, что называется общепринятой практикой, и на добросовестности сторон.

Эта «общепринятая практика» не вписывается полностью в рамки российского законодательства. Но это не значит, что ей уместно и правильно пренебречь. В этом суть самого главного моего разногласия с тем вариантом документа, который получился в результате работы группы.

При этом даже мои оппоненты признают, что в российском праве признается необходимость учета международного опыта регулирования отношений между субъектами рынка. В ГК даже заложены основы, которые декларируют возможность выбора применимого права двух хозяйствующих сторон, причем даже в том случае, если обе стороны чисто российские.

На мой взгляд, необходимость учета мирового опыта и мирового багажа очевидна, причем не в части крючкотворства и заумных формулировок, хотя конечно правильные слова очень важны, а в части принятия общих норм и правил взаимодействия, принятых всеми участниками рынка.

Это не только разумно, это еще и эффективно, потому что выработка таких правил сэкономит время на составление длинных документов, выяснения отношений и разбирательств в случае конфликтов и проблем.

Наша отрасль невелика. Мы не качаем нефть. Все предприятия нашей отрасли – то, что называется на Западе SME (Small and Medium Enterprise, малый и средний бизнес). Средний размер договора даже самых крупных переводческих компаний не привлечет ни рэкетиров, ни юристов (простите меня, юристы, ваша помощь бывает важна и нужна, но вы, конечно же, привыкли к тому, что даже благодарные вам предпочли бы обойтись без ваших услуг). А уж о проблемах индивидуальных переводчиков и говорить нечего.

Поэтому для нас особенно важно именно т.н. досудебное урегулирование, т.е. те самые общие правила, которые признаются разумными и справедливыми большинством участников рынка. И по этой причине соблюдаются. Добровольно.

Выработка этих правил и собственно сам диалог как постоянный процесс в отрасли – это и есть, на мой взгляд, наша цель. Не обоснование того, что Россия – родина слонов, в которой дозволяется больше, чем в европах или америках, а принятие и распространение общепринятых, справедливых правил, обеспечивающих нам всем возможность заниматься собственно тем делом, в котором мы является профессионалами, без накладных расходов на тяжбы, споры, выяснения отношений, разрешение конфликтов и прочие вещи, не имеющие прямого отношения нашей профессии, но которые страшно мешают.

Я высоко ценю сам факт того, что группа была создана и ее работа привела к некоторым полезным результатам, пусть даже я не со всеми рекомендациями согласен лично. Я надеюсь, что эта работа будет продолжена.

В качестве примера приведу слова Бориса Нуралиева («1С»), процитированные проектом «Стартап»: «В какой-то момент мы поняли, что на все случаи инструкции не напишешь. Выяснилось, что иметь несколько основополагающих правил работы гораздо ценнее, чем пытаться регламентировать каждый случай. Так появились шесть принципов нашей работы, которые очень редко меняются (последний раз это произошло несколько лет назад, когда мы уточнили один из них). Это реально помогает в принятии решений! Кроме того, стало проще работать с сотрудниками и партнерами. На вопрос «Что я не так сделал?» всегда есть точный ответ – «Ты нарушил такой-то принцип».

Компания «Логрус» работает с клиентами и партнерами во всех странах мира. И у нас практически не бывает конфликтов с клиентами и поставщиками. Секрет в том, что мы придерживаемся определенных принципов работы, понятных всем и принятых всеми. Это позволяет избежать погрязания в юридическом крючкотворстве, в том числе.

Наши принципы тесно связаны с этикой. Это работает – поступать по совести.

Поэтому я считаю абсолютно необходимым для отрасли выработку этических норм и правил, которые позволят нам всем работать спокойно и комфортно без привлечения вообще какой-либо правовой системы. Если хотите, считаю необходимым выработать «суперсистему», которая бы позволяла всем согласиться с тем, «что такое хорошо и что такое плохо», и саморегулирующие средства соблюдения этих общепринятых правил.

Ю. Литвинов

переводчик, юрист, член НЛШ

(письменное выступление)



После завершения дискуссии внутри рабочей группы казалось, что наступило желаемое «просветление» в отношении принципов договорного права. Однако представленные коллегами для зачитывания на круглом столе письменные доклады обнаружили иное.

Выявилось, что ключевой проблемой является вопрос о том, чем должны регулироваться договорные отношения в переводческой отрасли, имея в виду, в том числе, её международный характер.

Были выражены две типичные точки зрения.

Одна, более «жесткая», состоит в том, чтобы «выработать этические нормы и правила, которые позволят всем работать «... без привлечения вообще какой-либо правовой системы...» (*sic!*), ... выработать «суперсистему» и саморегулирующие средства соблюдения общепринятых правил.

Другая, более «мягкая» позиция, сводится к тому, что «не полностью разделяется» общая направленность итогового документа, прежде всего, в его жесткой установке руководствоваться строго и исключительно российским законодательством, ибо это – «обособление, которое невозможно в глобальном мире».

Таким образом, более жесткий постулат призывает вообще отказаться от национальной системы права как регулятора договорных отношений. Более мягкая позиция апеллирует к понятию глобализации, чтобы как-то смягчить «обособление» и, если и руководствоваться национальным правом, то нестрого и неисключительно, а как бы «на паях».

Попробуем ответить на эти тезисы.

- 1) Обойтись без привлечения права, опираясь лишь на этические правила, не удастся, хотя этика, как подробно отмечалось в соответствующем разделе методических рекомендаций, занимает в современном регулировании договорных отношений всё большее место. Однако общепринятое правило здесь – этика не вместо права, а в дополнение к праву. И только так – по крайней мере, пока существуют отдельные государства и их национальные правовые системы. Иное может быть осуществимо лишь Робинзоном Крузо на необитаемом острове.
- 2) Идея выработки «суперсистемы» не нова. Любопытно, что она причудливым образом перекликается с концепцией «наднационального права» Евросоюза. Нелишне напомнить, что для приведения в исполнение наднационального права Европе понадобились сотни новых бюрократических органов, институтов, юридических фирм и проч. А ведь предлагаемая «суперсистема» должна состоять только из этических норм, которые исключают право. Что это? Ответ: мешанина, разобраться в которой вряд ли под силу кому-то из специалистов.
- 3) Избежать обособления национальных систем права и достичь всемирной гармонии и братства пока невозможно, ибо эти системы обособлены *per se*, в силу обособленности соответствующих государств и их интересов. Зачем нужны национальные системы права и почему человечество потратило многие столетия, чтобы прийти к разумному компромиссу между национальным и международным правом, от чего в одночасье нас призывают отказаться? Затем и потому, что мир состоит из отдельных государств, которые имеют национальные правовые системы.

В то же время отдельные национальные правовые системы постепенно сближаются через гармонизацию, унификацию, заимствования и иные правовые процессы.

Сближение национальных систем права разных стран выражается также в преобладании над национальным правом международного права, если последнее принято национальными законодательными органами, как, например, это имеет место в РФ. Одновременно, что было немыслимо совсем недавно, в правовом регулировании повышается удельный вес этических норм, которые облачаются в форму корпоративных и иных кодексов, дополняя «обычные» правовые нормы и институты.

Сближение национальных систем и подобные процессы должны происходить через согласование с национальным правом. Если национальное право (предположим, российское, или норвежское, или мексиканское) «отстает» в этой сфере, его можно восполнить. Это подпадает под явление, именуемое лакуной, пробельным правом.

Формула здесь такая: «К сближению с иностранным и международным правом через национальное право, а не через его отрицание».

Александр Поддубный
переводчик



В чем я вижу самую большую проблему?

Давайте проведем опрос: коллеги-переводчики, скажите, сколько раз вас «кидали» заказчики? Так, 1-2 раза. Немного. Сколько раз вы судились? Ни разу. Вот, Т. Суладзе говорит, что у него была одна попытка пойти в суд, но деньги потом заплатили и проблема рассосалась.

Эти ответы показательны. О каком правовом регулировании отношений переводчиков и заказчиков может идти речь? Наши гонорары ничтожны. Это – суммы (200, 300, пусть 1000 евро), на которые другие люди смотрят, посмеиваясь. Поэтому, что бы ни было написано в договоре, в суд я с претензией, относящейся к нашим обычным гонорарам, не пойду. Я составлю, конечно, определенное мнение о таком заказчике, постараюсь, чтобы мое мнение о нем узнало как можно большее количество людей, но судиться – самоубийство.

А если не так – то как? Как должен вести себя переводчик с новым заказчиком? Брать работу, не брать? В принципе, я подготовил большое выступление на эту тему к Казанскому форуму, куда мне поехать, к сожалению, не пришлось. Его можно прочитать на сайте НЛП².

Считаю, что договор между переводчиком и заказчиком не имеет ни малейшего смысла. Это нужно заказчику для правильного оформления выплаты денег бухгалтерией и ИП – для отчетности. Поэтому я очень даже поддерживаю мнение моего «классового врага» С. Гладкова. Нам надо правильно выстроить свои взаимоотношения. Для этого нужен супердокумент, лежащий выше правого поля, скажем, моральный кодекс «строителя коммунизма». И я очень надеюсь, что в следующем году наша рабочая группа будет заниматься именно этим. Кто хочет присоединиться, обращайтесь к Т. Ярошенко и Н. Дуленскому.

Еще один важный вопрос. Трудно понять, насколько работодатель плох или хорош. Переводчику имеет смысл провести *due diligence*, собрать мнения об этом заказчике у своих коллег и иных людей. Как это сделать? Есть приемы и технологии, но и это можно обсуждать. Я очень бы хотел, чтобы переводчики работали только с теми БП, которые они уважают.

Надо, чтобы отношения были равноправные. Недопустимы неравноправные договоры, перекошенные в пользу переводческих компаний. Именно поэтому у меня не сложились отношения с РПК и «Янусом» – мне не понравились их договоры, и я не стал их подписывать.

² См. <http://www.russian-translators.ru/about/editorial/poddubny/>.

В прениях выступили:

А. Старовойтова-Инце
юрист, компания «Право и слово»

Несколько тезисов:

1. Обсуждать правильность закона – тупиковый вариант, обсуждать законодательство не нужно. Надо принимать его как данность. Full stop.
2. Документ, лежащий вне рамок правового поля и имеющий высшую силу, – утопия. Есть подобный этический кодекс у нотариусов, там четко написано, как должен вести себя нотариус, но, несмотря на это, и несмотря на то, что их деятельность со всех сторон контролируется, а сам институт нотариусов – публичный, а не коммерческий, все же нотариусы нередко не следуют изложенным в кодексе правилам. И даже возможность жалобы гражданина в нотариальную палату положение не спасает – на некоторых нотариусов не действует и страх возможных наказаний. Этический супердокумент, парящий над правом, не работает.
3. По поводу договора. Переводчики совершенно правильно считают, что не владеющий толком языком заказчик должен обратиться к переводчику за профессиональной услугой. Точно также переводчик для составления договора должен обратиться к юристу. Положения договора можно изменить всегда. Ссылки на типовую договор не должны приниматься в расчет. Мы, юристы, всегда меняем договор. Нет понятия «болванка договора», все тексты составляются под конкретную ситуацию.

Договоры надо читать, понимать, что в них важно, что не важно, обращаться к юристам за разъяснениями. Это не так дорого, и разобраться в положениях договоров можно раз и навсегда, что сэкономит деньги в будущем.

А. Поддубный:

Вопрос к представителю «Эго Транслейтинг» И. Мищенко: готово ли «Эго Транслейтинг» по требованию переводчика вносить изменения в свой шаблон договора?

И. Мищенко
«Эго Транслейтинг»



Как и любая переводческая компания, скорее всего, нет. У нас удобный нам договор, если менять под каждого переводчика (а их у нас несколько сотен), потребуется много усилий и времени. Переводчик может принять его или не принять.



А. Поддубный

Илья только что изложил типичный подход крупных БП к этому вопросу. Именно поэтому я работаю с «Неотэком» и «АББИ», которые изменили свой договор после переговоров со мной, и не работаю с другими.

Т. Суладзе

переводчик, юридическая фирма «Интеллект-С»

Неверно утверждать, что нельзя заставить исполнить договор. Еще как можно, если он подписан и является действительным. Для этого есть целый набор юридических механизмов, которыми может воспользоваться добросовестная сторона.

**А. Лик**

ведущий аудитор, компания «A-Clid», Израиль

Хочу высказать комментарий по поводу только что прозвучавшего вопроса А. Поддубного и ответа И. Мищенко. Очень сложно представить себе некий средний случай в том, что касается изменения договора. Исход переговоров зависит не только от компании, но и от весовой, то есть, профессиональной категории переводчика.

**Н. Дупленский**

Позволю себе поделиться собственным опытом общения с компанией «Эго Транслейтинг», который не совпадает с тем, что нам только что сообщил И. Мищенко о позиции этого БП.

Три года назад в С.-Петербурге задумали проводить Международный юридический форум, который сейчас уже стал ежегодным. Оргкомитет форума обратился к наиболее авторитетной переводчице-синхронистке Питера, имевшей обширные связи в переводческой среде. Она подобрала команду опытных и сильных переводчиков, в том числе и из Москвы. Список был представлен в оргкомитет и утвержден им. В эту группу был включен и я. Был также согласован размер вознаграждения переводчикам. Для своего удобства (для работы в режиме «одно окно») оргкомитет нанял «Эго Транслейтинг», которое должно было произвести расчеты с переводчиками по утвержденному списку и по утвержденным расценкам.

Дальше события развивались весьма интересным образом.

Вначале мне позвонила сотрудница по контактам с переводчиками и невинным голосом поинтересовалась – по каким ставкам я работаю? Поскольку я был, конечно, полностью в курсе, то эта попытка отрезать, если удастся, кусочек от моего гонорара, вызвала у меня неприятные чувства по отношению к компании.

Я поинтересовался, прислать ли мне ей свой шаблон договора или она пришлет шаблон компании. С деланным возмущением сотрудница ответила, что «Эго» находится на рынке уже N-ное количество лет, никого не обманывало и вообще, зачем мне договор? Пришлось сдержаться и терпеливо объяснить – зачем. Далее последовал поток разных

вариантов шаблонов договоров (разных договоров!), и, в конце концов, меня замкнули на их юриста, которой я и направил исправленный мной договор, вычеркнув из него неприемлемые для меня положения и надлежащим образом обосновав это ссылками на соответствующие статьи ГК РФ. Потом уже юрист (!) пыталась доказать мне недоказуемое, а на общение с ней тоже требовались время, которое я мог бы потратить более приятным для себя образом. В конце концов, пришлось компании «Эго Транслейтинг» сдаться и заключить со мной договор на нормальных условиях и в соответствии с действующим законодательством, а не с хотением компании.

Весь этот рассказ я веду к тому, чтобы лишний раз подчеркнуть: выработанный юристами БП шаблон договора с переводчиком – стартовая переговорная позиция БП, такая же, как и привычный для переводчика его шаблон договора.

К. Шутова

переводчик, преподаватель Высшей школы перевода (С.-Петербург)



Николай забыл – вначале сотрудница послала его не к юристу «Эго», а к нотариусу! Это, конечно, много говорит о компетенции сотрудников, общающихся в переводческих компаниях с устными, в данном случае, переводчиками. Я говорю об этом со знанием дела, так как этот случай с Николаем мы ежегодно разбираем с нашими слушателями на курсах в Высшей школе перевода, готовя их к тем ситуациям, с которыми им придется сталкиваться при работе на рынке. Это не значит, конечно, что «Эго

Транслейтинг» – такая плохая компания, это лишь говорит о том, как мало внимания в БП уделяется заключению договоров с переводчиками.

Хочу сделать два замечания:

1. Хотя я и принимала достаточно пассивное участие в работе группы, тем не менее, смогла прийти к выводу, что среди переводчиков и руководителей / сотрудников БП очень мало людей, которые вообще понимают положения законодательства, регулирующие положения договора. Правовая безграмотность, даже нигилизм просто поражают. Переводчики переводят договоры, но очень плохо знают, что есть что в тех договорах, которые относятся лично к ним. Говорят: «не нравится – не подписывайте». Не так все просто. Договор иногда надо заключить только формально, а иногда бывает, что государственный заказчик (мероприятия с синхронным переводом) работает через какую-то конкретную компанию, которую невозможно обойти. Даже если тебя хочет привлечь прямой заказчик на это мероприятие, ты все равно должен подписать договор с этой компанией. Такие госзаказчики как ЦБ, Конституционный суд менять ничего не будут – они же «выше» этого... Поэтому каждый переводчик должен хорошо знать свои права. Надо знать, какие предложения не стоит оспаривать просто потому, что они ничтожны. Их можно подписать и больше не обращать на них внимание. Как правило, любимое БП положение о неконкуренции формулируется нечетко и понятие «прямой заказчик» не определяется, поэтому никто не сможет взыскать с переводчика эти мифические штрафы.

2. Конкретное замечание о *cancellation fee* (неустойке). Переводчика бронируют заранее, а накануне мероприятие отменяется. У переводчика же все расписано вперед и на несколько месяцев порой. Возникает упущенная прибыль. По законодательству клиент неустойку выплатить физлицу не может. Этот момент каким-то образом надо проработать. Есть некоторые заказчики, которые часто отменяют мероприятия. Поэтому и я, как некоторые другие устные переводчики, страхуюсь путем «overbooking'a», соглашаясь на мероприятие и другого клиента в тот же день. Никто в этом поле не чувствует себя защищенным. Надо по этому поводу договариваться о чем-то.

Т. Суладзе

Вопрос с неустойкой можно обернуть в другую плоскость. В договоре можно предусмотреть ту же самую неустойку за определенное нарушение обязательства со стороны заказчика и написать, в чем именно оно может выражаться. Ключевой момент – необходимо, чтобы имело место волеизъявление обеих сторон, тогда реализация их соглашения по этому вопросу - дело техники.

А. Старовойтова-Инце

У ИП нет этого ограничения.

М. Денщиков

генеральный директор БП «Толмач»



Странные очень выступления по договорным моментам, по-моему. Если руководитель БП – нормальный человек, то договор – бумажка, и так все будет правильно. А ненормальный все равно «кинет», что бы ни было записано в договоре. Вот мы сейчас говорим об ответственности юрлица (БП) перед переводчиком. А если переводчик не явился на переговоры? Запил, например? Как на него воздействовать?

Н. Дупленский

Вначале надо спасать мероприятие, а затем – читать ГК РФ. Можете по закону наказать переводчика и по суду забрать у него в качестве компенсации ущерба очень многое, кроме предметов первой необходимости. В методических рекомендациях об этом, кстати, говорится подробно.

А. Кузнецова

переводчик (Беларусь)

Я – ИП. Думаю, что большинство из нас работает большей частью с зарубежными заказчиками. Для меня такой «зарубеж» – это Россия, Испания, Англия. Зарубежные заказчики не идут на подписание договоров, соответствующих, скажем, российскому или белорусскому законодательству (то есть, оформление договора, а затем акта сдачи-приемки работ). Ограничиваются *purchase order* и инвойсом. Вопрос к присут-



ствующим юристам – как быть? Куда обращаться в случае неисполнения договора иностранным заказчиком?

А. Старовойтова-Инце

Да, такая проблема есть. Наша рекомендация – заставлять подписывать, это ваш единственный шанс потом, в случае возникновения спора, что-то доказать или получить. Ведь если нет письменного договора, если – по этой причине – даже не указано применимое право, то куда обращаться – непонятно.

А. Кузнецова

А нет ли понятия международного права, которое выше национального?

А. Старовойтова-Инце

Нет универсального частного законодательства. Надо уточнять, право какой страны вы собираетесь использовать. Не подписывая документов, зарубежные заказчики апеллируют к мировой практике. Но я за формализованный подход.

Т. Суладзе

Международное частное право является составной частью национального законодательства. Это так и в Белоруссии, и в России, и в Италии.

Н. Дупленский

Как сказал коллега из «Толмача», если директор нормальный, то все хорошо. Иногда иностранные заказчики спрашивают меня, нужен ли мне договор. Если заказчик мне хорошо знаком, то говорю: «Не нужен», и они мне после конференции платят либо наличными, либо на банковский счет. Но есть и четкие заказчики, которые следуют правилам. Например, известная немецкая энергетическая компания «Е.ОН – Рургаз» каждый год на протяжении последних 7 лет возобновляет со мной договор, хотя объем заказов от них небольшой. С такими заказчиками легко и спокойно работать.

Илья Абрамов
переводческая компания



Мне радостно знать, что существует такая рабочая группа. В моем понимании, российский рынок переводов делится на 2 части – цивилизованные БП и нецивилизованные. Здесь представлена, конечно, цивилизованная часть рынка. Но я знаю и нецивилизованную, знаю многих директоров, которые считают, что на TFR им вообще делать нечего, они не знают даже и названий тех профессиональных объединений, групп, которые существуют в переводческом сообществе, знаю многих директоров, которым вести себя цивилизованно – неинтересно.

Каждый переводчик работает с той компанией, которую он заслуживает. Есть переводчики, которые «образовываться» не хотят, компании этим пользуются, на них наживаются, и пока будут такие переводчики (а каждый год их в рынок вливается немало), будут и такие компании. Смысл деятельности вашей рабочей группы может быть в том, чтобы, образно выражаясь, орать на всех перекрестках: «Имейте мозги, читайте законы!». Тогда рынок станет более цивилизованным. Договор может быть, но порядочные люди могут решать вопросы и без формального договора, конечно.

А. Лик

Вы говорите о множестве компаний, не видящих себя частью цивилизованного рынка. А зачем переводчику работать с работодателем, который относится к нему как к коврику для вытирания ног? Присылают заказ в пятницу вечером со сроком сдачи в понедельник утром и не предлагают тройную оплату за это. Это, извините, не симбиоз, зачем такие заказчики?

А. Поддубный

Ты абсолютно прав. Но это чувство отторжения приходит с практикой и когда переводчик имеет денежный бэкграунд, заработанный своим трудом. Молодые ребята берутся, к сожалению, за любую работу за любые деньги, при этом иногда работают очень качественно, но не зная себе цены.

Елена Козлова

старший менеджер по продажам и общению с клиентами, компания «Логрус»

Нужны ли в принципе договоры с подрядчиком? Да, нужны. Это так по закону, да и заказчики нередко требуют, чтобы с переводчиками официально заключались договоры. В таких договорах обуславливаются требования к качеству и многое другое, что им необходимо.



Даг Лоренс

компания «Amicus Transtec Ltd.»

Я в переводе больше 20 лет и никогда не встречал переводчика, который обратился бы в суд с иском против переводческой компании. Возможно, многие переводчики имеют страховку и не испытывают потребности в том, чтобы судиться.



Н.Дупленский

Страхование профессиональной ответственности в нашей стране – экзотика. Очень маленькое количество страховых компаний предлагают этот страховой продукт. Пока страхуют только топ-менеджеров. Застраховать себя мы, к сожалению, не можем, а ответственность несем.

А. Лик

Еще один момент. Очень часто в типовых *purchase orders* после суммы прописью присутствуют условия (*Terms & Conditions*). Чем это не договор?

Е. Шутова

Хорошо, что в рабочей группе объединились люди, которые почему-то на рынке смотрят друг на друга как на классовых врагов. Кроме правового консенсуса, нужно кое-что еще. Фрилансеры должны перестать относиться к БП как к желающим ободрать их как липку. Может это и происходит, но это не главная задача БП. Но БП должны расстаться с представлением о том, что фрилансеры являются взаимозаменяемыми солдатами. Нет, не являются - есть более сильные [устные] переводчики, есть более слабые. БП надлежит проявлять более гибкий подход и не упрямиться, а вносить изменения в договор по итогам обсуждения с переводчиком. Если так будет, будем жить дружно на основе правильно составленного договора. Повнимательнее надо друг к другу относиться.

**А. Трибунский
генеральный директор БП «TLS»**

Кроме диплома вуза, у переводчика нет иных документов, подтверждающих его квалификацию. У него нет статуса, подобного категории, например, «сварщика 5 разряда», в профессиональном сертификате которого четко записано, что он имеет право и умеет делать в своей профессии. Страховая компания, не имея подтверждения квалификации переводчика, не будет страховать ответственность ни переводчика, ни БП, кстати. Надо создавать саморегулирующие организации, вводить сертификацию.

А Поддубный

В выступлении Алексея прозвучала интересная мысль. Переводчик - кот в мешке. Он не может доказать свою квалификацию, систем сертификации перевода не существует, хотя попытки делались – и по линии СПР, и по линии «Напкома», если кто-то еще помнит это название. Все дело в том, что основные игроки рынка – крупные БП – не заинтересованы в сертификации переводчиков и присвоении им категорий, так как сертификация предполагает градацию гонораров.

**Е. Лапуриди
коммерческий директор БП «TLS»**

Вы абсолютно правильно говорите, но пусть эта градация будет, а мы будем озвучивать заказчику разницу в расценках переводчиков разных категорий. Тогда у заказчика не возникнет вопросов и тендеров не будет. Скажем тогда заказчикам: «Выбирайте того переводчика, который вам нужен!».

Н. Дупленский

О планах на будущее нашей рабочей группы: Т. Ярошенко предлагает включить в план работы группы на следующий год подготовку некоего подобия этического кодекса участников переводческого рынка.

В связи с этим сообщаю, что в ходе дискуссии внутри рабочей группы К. Иоселиани («Янус») предложил провести встречу между сильными фрилансерами и БП. Я ухватился за эту идею, дополнил ее своими соображениями и внес конкретные предложения о сроках и месте проведения встречи (конец октября). Сказал, что НЛП берет за то, чтобы обеспечить достойное представительство фрилансеров (вне зависимости от их «партийной принадлежности»), а от Константина ожидаю организации присутствия представительной «делегации» переводческих компаний. Поскольку сообщество БП разрознено и нет никакой бизнес-ассоциации переводческих компаний, для содержательного разговора на встрече с сильными фрилансерами необходимо присутствие руководителей/владельцев 10-12 лидирующих на рынке БП. Пока идея «вброшена в круг» и движения вперед нет, но предложение такое прозвучало. Не сомневаюсь в том, что будут трудности с его реализацией, но надеюсь, что какой-то разговор состоится.

В завершении нашего круглого стола хочу сказать следующее по его теме.

Я имею экономическое образование, окончил факультет «Международные экономические отношения» МГИМО, поэтому политэкономия близка моему сердцу и представляет собой одну из составляющих моего мировоззрения.

Наша российская экономика идет по капиталистическому пути развития, хотя стыдливо его и предпочитают называть «рыночный путь». Капиталистическая экономика зиждется на частной собственности на средства производства. В капиталистическом обществе на протяжении столетий вырабатывались механизмы защиты этой главной ее составляющей. Таких основных механизмов два - государство и право. Следственно, право будет получать развитие в нашем обществе, поскольку к этому его будут настоятельно толкать потребности экономического оборота. Мы будем переходить от «позвоночного» права, от жизни «по понятиям» к жизни по закону. Процесс этот неизбежен, но, конечно, переход совершится не за один день.

Все это убедительным образом указывает на то, что право надо изучать, и надо научить себя понимать, как действующее законодательство влияет на вашу жизнь и как его можно использовать, чтобы это влияние было, по возможности, в благоприятную для вас сторону.

«Передовой» западный капиталистический мир в целом и отдельные отрасли его экономики живут не «по понятиям», а строго по закону, будь то закон, представляющий собой кодифицированный свод правил (континентальное право), прецедентное право (англо-саксонский мир) или обычаи делового оборота, которые в силу повторяемости и широкого употребления их участниками рынка со временем *де-факто* обретают силу закона. На этот счет заблуждаться – себе во вред.