

творча спілка перекладачів та письменників

прекарні посередники

умови праці українських
перекладачів художньої
та наукової літератури

прекарні посередники:

умови праці українських
перекладачів художньої
та наукової літератури

Виконавці дослідження – *Ірина Козут та Олексій Вєгров*

Проект здійснено за фінансової підтримки Goethe-Institut в Україні та Фонду Рози Люксембург і за організаційної підтримки Центру соціальних і трудових досліджень.

Виконавці дослідження дякують усім перекладачам, видавцям та іншим колегам, що допомагали в його організації та проведенні.

Текст дослідження також доступний онлайн на сайті ТСПП www.transwriters.org.ua



Цей твір ліцензовано на умовах ліцензії Creative Commons із зазначенням авторства - Некомерційна 4.0 Міжнародна. Щоб ознайомитися з копією цієї ліцензії, завітайте на creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/.

Це дослідження, проведене Творчою спілкою перекладачів і письменників за підтримки Goethe-Institut в Україні та Фонду Рози Люксембург з квітня по листопад 2014 р., мало на меті вивчення соціально-економічної ситуації, в якій перебувають українські перекладачі¹ художньої та наукової літератури, визначення основних проблем, з якими вони стикаються у власній фаховій діяльності. Наскільки стабільною є зайнятість перекладачів²? Скільки вони працюють та скільки заробляють? Чи змушені вони шукати інші джерела доходів? Як перекладачі знаходять роботу і взаємодіють із видавцями? Як організують свій робочий процес? Чи є в них можливість впливати на умови домовленості та на ринок перекладної літератури? Якими є форми колективної організації перекладачів? У чому вони вбачають переваги та недоліки власної роботи, чи задоволені вони нею? Такими є основні питання, на які ми шукали відповіді, проводячи дослідження, що його результати представлено в цьому звіті. Фактично він є спробою надати окремий голос перекладачам як суб'єкту видавничого процесу, який залишався поза увагою в дослідженнях ринку перекладної літератури³.

¹ Тут і далі для полегшення читання ми вживаємо форму чоловічого роду, маючи на увазі перекладачок і перекладачів.

² Тут і нижче, говорячи про «перекладачів» загалом, ми матимемо на увазі саме перекладачів художньої та наукової літератури, які видають власні переклади в Україні. Величезна категорія перекладачів інших текстів (як-от юридичних, комерційних, технічних тощо) не є предметом цього дослідження; також не йтиметься про перекладачів, які, живучи в Україні, видаються не в українських, а в закордонних видавництвах.

³ Див.: Ваховська Н. Про професійну німоту // Переклади на українську 1992–2012.— С. 28–33, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/50/transintoukr1.pdf.

Під час дослідження застосовувалися як кількісні, так і якісні методи. На підготовчому етапі ми провели чотири пілотних інтерв'ю з перекладачами, представниками видавництва і донорів задля попереднього ознайомлення зі специфікою перекладацької роботи в Україні. На основі цих інтерв'ю, а також особистого досвіду (один із авторів цього дослідження має власний досвід перекладацької діяльності), уявлень, що сформувався в неформальних розмовах, та ознайомлення з літературою про роботу перекладачів було розроблено опитувальник, що складався з 82 питань із запропонованими варіантами відповідей чи відкритих питань. Генеральну сукупність ми визначили як перекладачів художньої та наукової літератури, чії переклади виходили друком будь-якою мовою у видавництвах, зареєстрованих на території України протягом останніх 5 календарних років. Оскільки визначену таким чином генеральну сукупність ми попередньо оцінювали в кількості осіб та бачили спосіб, у який можна отримати список прізвищ перекладачів, що наближався б до повного, ми спершу планували опитати всю генеральну сукупність і мати доволі повні та надійні дані про соціально-економічний стан українських перекладачів. Отримавши довідку Книжкової палати про перекладну літературу, видану в Україні протягом періоду, що нас цікавив, ми склали список видавництв, у яких вона виходила, та вказаних у цій літературі перекладачів. Відтак видавцям було розіслано листи з проханням надати контакти (адреси електронної пошти) перекладачів, з якими вони співпрацювали від початку 2009 р., без уточнення прізвищ перекладачів та на умовах анонімності та конфіденційності дослідження. На жаль, лише невелика кількість видавництв виявилася готовою до такої співпраці та надала контакти. Повторні телефонні запити не змогли зарадити в цій ситуації. Без повного списку респондентів з контактами ми не мали можливості не тільки опитати всю генеральну сукупність, а й сконструювати репрезентативну вибірку. З цієї причини ми вдалися до нерепрезентативного опитування, розіславши посилання на інтернет-опитування на пошти перекладачів, надані видавництвами, асоціаціями перекладачів, а також контакти з власної бази та контакти, наявні у відкритому доступі. Також, щоб залучити до опитування більшу кількість перекладачів, ми просили респонден-

тів розіслати посилання власним колегам та запропонували взяти участь в опитуванні учасникам однієї перекладацької розсилки та деяких перекладацьких спільнот соціальної мережі Facebook. Оскільки на цьому етапі вже не йшлося про перспективу складання повного списку цільової групи з контактами, ми вдалися до певного розширення генеральної сукупності, визначивши її як перекладачів, які протягом останніх п'яти років переклали бодай одну художню чи наукову книгу або текст, що вийшли друком або були опубліковані онлайн в Україні не за власний кошт. Хоча при застосуванні такої процедури теоретично не була виключеною можливість заповнення опитувальника особами, що не потрапляли до нашої генеральної сукупності, практично ця можливість була вкрай низькою через відсутність стимулів до заповнення опитувальника такими особами. В результаті в опитуванні взяло участь 116 перекладачів, хоча на низку питань відповідали не всі респонденти. Як це часто буває в інтернет-опитуваннях, на останні запитання опитувальника відповідало менше респондентів, ніж на перші.

Усі наведені нижче результати опитування стосуються лише опитаної групи перекладачів та не можуть бути некритично перенесені на всіх українських перекладачів художньої та наукової літератури. Зважаючи на спосіб поширення опитувальника, є підстави вважати, що порівняно з перекладачами загалом в опитаній групі більше представлено 1) перекладачі, які належать до професійних організацій; 2) перекладачі філософської та соціально-наукової літератури; 3) перекладачі, які співпрацюють із закордонними культурними інституціями; 4) перекладачі, які є постійними користувачами мережі інтернет (що, найімовірніше, корелює з молодшою віковою категорією); 5) перекладачі з німецької мови. Це варто мати на увазі, ознайомлюючись із наведеними нижче результатами опитування.

Результати опитування є не єдиним джерелом висновків про соціально-економічну ситуацію українських перекладачів; також ми брали до уваги 12 напівструктурованих глибинних інтерв'ю, спеціально проведених із перекладачами та представниками видавництва і донорів, та опубліковані у відкритому доступі 44 інтерв'ю з перекладачами, що їх протягом 2009–2014 рр. взяв львівський перекла-

дач Лев Грицюк⁴, а також наявні дослідження стану видавничої справи та ринку перекладної літератури в Україні⁵. Аналіз цих джерел дозволив поглибити та уточнити отримані в опитуванні відповіді.

Після короткого вступу до проблематики прекаріату, що, на нашу думку, характеризує становище українських перекладачів, ми розглянемо загальні відомості про респондентів нашого опитування; специфіку співпраці перекладачів із видавцями та замовниками; питання колективної організації перекладачів; їхні доходи та матеріальне становище; обсяг і час їхньої роботи та, нарешті, їхнє суб'єктивне ставлення до власної професійної діяльності.

Роль перекладача у видавничій сфері та постання прекаріату

Переклад відіграє важливу роль у формуванні культурного та навіть соціального й політичного простору в Україні (через освіту та читання загалом), але залишається невидимим; на відміну від письменника, журналіста, викладача або політика, перекладач рідко є публічною фігурою та, відповідно, має менше можливостей публічно заявити про власні проблеми. Перекладач найчастіше є непомітним саме тоді, коли робить свою роботу якісно; і тільки якщо в перекладі читачеві щось муляє око, щось «не так», починають цікавитися іменем перекладача⁶. З усім тим, перекладачі виконують важливу роботу посередництва між культурами. Від них завжди залежить, як той чи той автор, сюжет або ідея звучатиме

⁴ Усі інтерв'ю опубліковано в особистому блозі автора: levhrytsyuk.blogspot.com.

⁵ Переклади на українську 1992–2012, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/50/transintoukr1.pdf; Видавництво та книгорозповсюдження в Україні: Факти, тенденції, рекомендації, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/47/publishing_study_ukraine_ukr.pdf; Переклади з української після 1991 року: Факти, тенденції, рекомендації, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/53/translukr.pdf.

⁶ Див. інтерв'ю № 8 і № 39, взяті Левом Грицюком: levhrytsyuk.blogspot.com/2009/12/8.html, levhrytsyuk.blogspot.com/2012/07/39.html.

їхньою мовою, і часто залежить, які саме автори, сюжети або ідеї читатимуться публікою їхньої країни. Це, своєю чергою, впливає і на творчість місцевих авторів.

В українських перекладачів, коли з ними обговорюють проблеми професійного перекладу, часом постає абсурдне на перший погляд запитання: «Хто такий фаховий перекладач?» Ось показовий уривок з інтерв'ю Лева Грицюка з перекладачем:

- *Як ви стали перекладачем?*
- *Не знаю. Можу лише розповісти, як я почав перекладати⁷.*

У цій відповіді проблематизується відношення між станом «бути перекладачем» і процесом «перекладати». Тобто для цього перекладача простий факт роботи над перекладом тексту не обов'язково робить людину перекладачем. Які ж критерії цього виду професійної діяльності вбачають самі перекладачі? В ході дослідження вдалося оприятити декілька розумінь фахового перекладу. Було висловлено такі думки щодо того, ким є професійний перекладач:

- 1) той, хто живе тільки коштом перекладів (професія, яка годує);
- 2) той, хто має робоче місце як перекладач або надає перекладацькі послуги;
- 3) той, хто має необхідні для здійснення перекладів навички та компетенції;
- 4) той, хто є компетентним у змісті текстів, які перекладає;
- 5) той, хто перекладає з робочої необхідності, а не за «покликом серця».

Важко уявити таку саму проблему з визначенням, приміром, бухгалтера або університетського викладача. Адже вони найчастіше мають посаду або контракт із відповідним означенням. Перекладачі ж в Україні, як ми побачимо, найчастіше працюють не лише над перекладами і взагалі не вважають переклад своїм основним видом фахової діяльності та доволі рідко мають відповідні контракти, не кажучи вже про місця в штаті. Вони часто працюють паралельно над

⁷ Інтерв'ю № 5: levhrytsyuk.blogspot.com/2009/12/5.html.

кількома завданнями, з кількома роботодавцями, не можуть сказати напевно, ані коли отримають платню за свою роботу, ані чи матимуть роботу після того, як завершать поточний проект; вони інколи не мають замовлень, а інколи, навпаки, перевантажені. Такий спосіб роботи та життя, що дедалі більше поширюється далеко не тільки в Україні, називають прекарним. Слово «прекаріат», що позначає як таке непевне професійне становище, так і – дедалі більше – сукупність людей, які перебувають у цьому становищі, вкорінилося у німецькій та французькій мовах і дедалі частіше вживається в англійській, часом перегукуючись та протиставляючись (з погляду авторів дослідження, некоректно) «пролетаріату», якому в середині ХХ століття були притаманні стабільна зайнятість, прогнозовані доходи і визначений робочий час, соціальна захищеність та надійні форми колективної організації. Гай Стендинг, за оцінками якого в такій ситуації перебуває близько чверті населення планети, навіть говорить про постання прекаріату як нового класу⁸. Прекаріат – «це не тільки нестабільна зайнятість, робота з обмеженим терміном та мінімальним захистом праці, хоча все це трапляється часто. Це перебування в статусі, що не дає відчуття кар'єри, відчуття надійної професійної ідентичності та дає мало – якщо взагалі дає – гарантій підтримки з боку держави та підприємства...»⁹. Чи не перегукується це визначення з тими пошуками професійної ідентичності, про які було згадано вище і ще йтиметься далі?

На Заході така флексибілізація праці відбувалася, починаючи з 70-х років. Працівники дедалі більшої кількості професій і країн втрачали стабільні робочі місця, гарантії зайнятості, мусили в обмін на більшу автономію в організації праці та робочого часу брати на себе індивідуальні економічні та інші ризики. Значною мірою ці зміни заторкнули і перекладачів. Наприклад, якщо в Канаді 70-х років вони здебільшого працювали в штаті підприємств у спеціальних від-

⁸ Див. *Standing G. The Precariat: The New Dangerous Class.* – London, N.Y.: Bloomsbury, 2011. – 198 p.

⁹ Там само. – Р. 24.

ділах¹⁰, то пізніше приміряли роль незалежних фахівців, до яких підприємства зверталися за послугами, а протягом останніх років перекладачі стають дедалі більше залежними від агенцій-посередників¹¹.

В Україні в цілій низці професій також закріпилося прекарне становище. Атипові форми зайнятості без чітких перспектив на майбутнє, а інколи й без жодних юридичних гарантій, поширилися як у непрестижних галузях на кшталт будівництва, так і в низці інтелектуальних і мистецьких професій. Українським журналістам, дослідникам, митцям, перекладачам¹² часто доводиться розриватися водночас між кількома проектами, що не дозволяє сконцентруватися на конкретній тематиці чи конкретному виді діяльності¹³. Хоча їм, як і представникам непрестижних професій, важко відстоювати власні інтереси в разі недотримання зобов'язань роботодавцем, їх відрізняє їхній престижніший статус та уявлення про бажаність свого фаху й насолоду від роботи. Статус і можливість займатися улюбленою справою розглядаються як прийнятна компенсація за низьку оплату праці, перевантаження і відсутність гарантій.

Ситуація перекладачів також стала менш передбачуваною та фінансово нестабільною в 90-х роках. Хоча зникнення чи збідніння великих видавництв частково компенсувалося фінансовою під-

¹⁰ Звісно, в цьому прикладі йдеться про перекладачів юридичних, економічних, технічних тощо текстів і лише меншою мірою – перекладачів художньої та наукової літератури.

¹¹ D'Amours, M. «Devenir traducteur indépendant: l'impact structurant de la clientèle», *Revue française de sociologie*, 54 (2013): 335.

¹² Часто одна особа поєднує кілька подібних професійних амплуа.

¹³ Такий інтелектуал цілком відповідає образу менеджера з «проектного міста» – нового типу капіталізму, описаного соціологами Люком Болтанські та Ев К'япелло. У нього розмита межа між приватним і робочим часом, особистими та робочими зв'язками, він не просто виконує управлінську функцію, а є творчою особистістю, яка має достатньо ентузіазму для залучення своїх компетенцій та інших людей до певного проекту, він швидко опановує нові навички, є достатньо мобільним та легко пересувається між видами діяльності та місцями. Див.: Болтански Л., К'япелло Э. Новый дух капитализма. – Москва: Новое литературное обозрение, 2011. – 974 с.

тримкою перекладів з боку західних інституцій, надання цієї підтримки зовсім не було гарантованим, а планувати роботу над перекладами стало важче. Постраждали також механізми соціального захисту перекладачів. Після певної стабілізації функціонування видавничої сфери, зокрема й видання перекладної літератури, в 2000-х роках, наприкінці першого десятиліття XXI століття проблеми в галузі знову загострилися, що ускладнило становище перекладачів. Економічна криза, яка почалася в 2008 р., негативно вплинула на фінансові перспективи українських видавництв. Водночас більш проблематичним став і пошук донорів, який міг би компенсувати проблеми з окупністю книжок: згорнув масштабну програму перекладів «Соціальний капітал і академічні публікації» фонд «Відродження», деякі програми фондів європейських держав або зменшували обсяг підтримки, або звужували асортимент літератури, переклад якої підтримували. Регулярне падіння курсу гривні ще більше ускладнює економічне виживання перекладачів.

Загальні відомості про респондентів

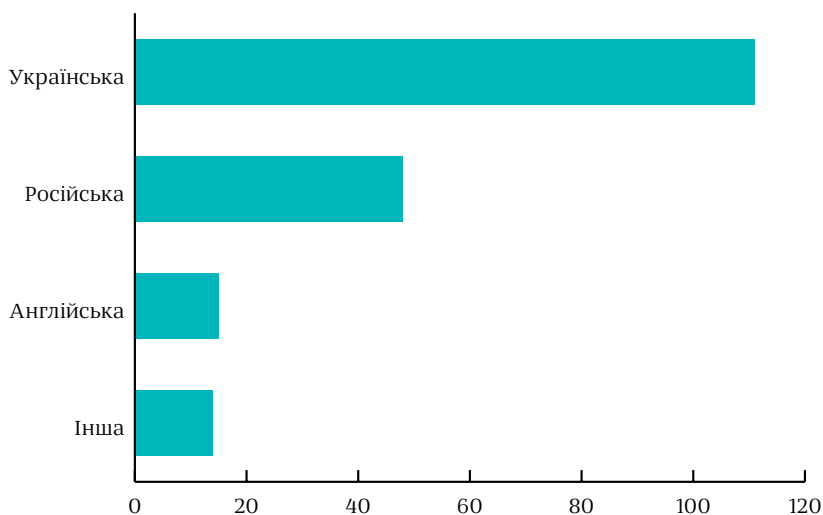
63% респондентів опитування – це жінки і 37% – чоловіки¹⁴. Середній вік опитаних становить 35 років. 38% із них живуть у Києві, 22% у Львові, решта мешкає в інших містах України (Івано-Франківськ, Дніпропетровськ, Одеса, Тернопіль, Ужгород, Харків та інших) або за кордоном (Італія, Польща, США). Переважна більшість (88%) здобула вищу освіту, безпосередньо пов'язану з перекладом (філологія, переклад, література певних країн тощо).

Середня тривалість роботи опитаних у сфері перекладу становить 12 років. Однак потрібно зважати на те, що обраний спосіб опитування (заповнення опитувальника онлайн) міг викликати складнощі в перекладачів старшого покоління й тому призвести до недостатнього представлення досвідченіших перекладачів.

¹⁴ Тут і далі вказується відсоток від кількості респондентів, що відповіли на запитання, а не від загальної кількості респондентів опитування.

Як і варто було очікувати, переважна більшість опитуваних (111 осіб, або 95,69%) перекладає українською мовою, проте дуже вагома кількість (48 осіб, або 41,38%) працює над російськомовними перекладами, переважно паралельно з перекладами українською. Третьою за популярністю цільовою мовою перекладів є англійська (15 осіб, або 12,93%). Серед інших цільових мов перекладу називали німецьку, італійську, польську, португальську, сербську та чеську.

На яку мову Ви перекладаєте?



Результати щодо мов, з яких опитані перекладають тексти, також очікувані: переважна більшість перекладачів працює з англійською мовою, популярними мовами є російська, польська, німецька, білоруська. Відносно мало (лише 7%) опитаних підтвердили, що перекладають з французької. Зважаючи на існуючі статистичні дані щодо ринку перекладної літератури, можна зробити висновок, що серед респондентів опитування перекладачі з французької представлені

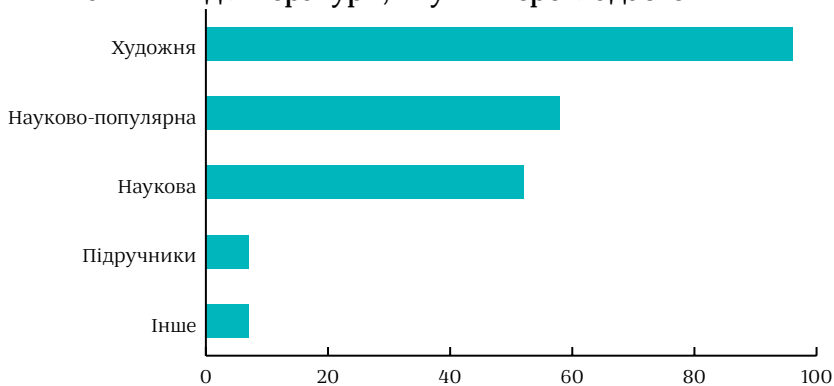
значно гірше, ніж серед перекладачів загалом¹⁵. Також ніхто з опитаних не згадав шведську і данську мову, хоча в Україні виходять друком переклади з цих мов. До «інших» мов у цій таблиці належать мови, згадані лише один раз, серед них арабська, болгарська, боснійська, давньо- та новогрецька, ісландська, їдиш, китайська, македонська, перська, татарська, словенська, японська. П'ятеро перекладачів (4% опитаних) вказали українську мову як вихідну. Сумарно частки всіх згаданих мов дають 229,2%, що свідчить про те, що кожен опитаний у середньому перекладає більш ніж із двох мов.

Мова	Кількість і відсоток перекладачів
Англійська	81/69,8%
Російська	46/39,7%
Польська	37/31,9%
Німецька	27/23,3%
Білоруська	12/10,3%
Іспанська	8/6,9%
Італійська	8/6,9%
Французька	7/6,0%
Сербська	5/4,3%
Українська	5/4,3%
Чеська	4/3,5%
Латина	3/2,6%
Хорватська	3/2,6%
Португальська	2/1,7%
Норвезька	2/1,7%
Турецька	2/1,7%
Литовська	2/1,7%
Інша	12/10,3%

¹⁵ За даними дослідження Костянтина Родика, на 2012 р. переклади з французької становили 13% асортименту перекладної літератури, тобто французька була третьою за популярністю вихідною мовою після англійської та російської: Переклади на українську 1992–2012, с. 8, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/50/transintoukr1.pdf.

Більшість опитаних (96 осіб) працюють над перекладами художньої літератури, 58 і 52 особи зазначили, що перекладають відповідно науково-популярну та наукову літературу. Після корегування категорії «інше» щодо відповідей, які ми або зараховували до художньої, наукової чи науково-популярної літератури, або вважали діяльністю, зовсім відмінною від досліджуваної (юридичні чи технічні переклади, специфіка умов праці з якими є зовсім іншою), залишилося 7 респондентів, які згадували переклади есеїстики, публіцистики та релігійної літератури. Ще 7 осіб перекладають підручники. Надані нижче результати уточнюючих запитань щодо характеру художньої та наукової літератури також доволі очікувані. Оскільки респонденти могли обирати кілька варіантів, відповіді на ці запитання, як і в попередньому випадку, свідчать, що перекладачі часто виконують різні види перекладів, не спеціалізуючись на одній вузькій галузі.

Вкажіть вид літератури, яку Ви перекладаєте



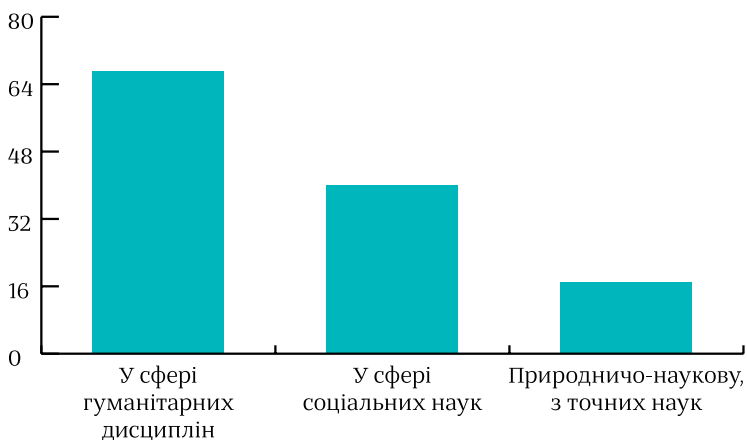
Цікаво, що 73,5% опитаних перекладачів наукової літератури перекладають також художню літературу, а 40% опитаних перекладачів художньої літератури перекладають також літературу наукову. Деякі з тих, хто працює над перекладами спеціалізованих наукових текстів, нарікали на складнощі, пов'язані з браком спеціальної освіти. Однак галузь побудована таким чином, що части-

на перекладачів працює як фахівці широкого профілю та змушена приймати різномірні замовлення. Така необхідність виконувати різномірні завдання і часто переключатися між царинами знання є однією з типових ознак прекарності. «Фахівці, які виконують різні види робіт (*multitaskers*), є першими кандидатами в прекаріат», – пише Гай Стендинг¹⁶. Спостерігаємо протиріччя між двома вимогами до перекладачів: з одного боку, необхідність перекладати тексти різних жанрів і в різних царинах, з другого боку – вимога до фахових знань перекладача в конкретній галузі, якої стосується текст. Останню вимогу, як іще буде окремо згадано нижче, 52% опитаних перекладачів назвали серед важливих для отримання замовлень.



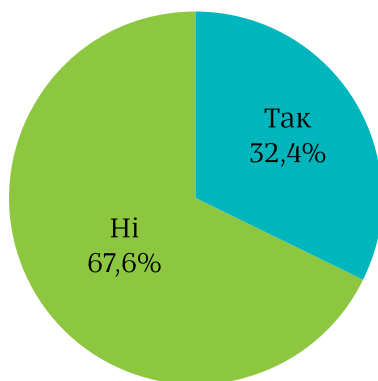
¹⁶ *Standing G. The Precariat: The New Dangerous Class.* — London, N.Y.: Bloomsbury, 2011. — P. 19.

Яку саме наукову чи науково-популярну літературу Ви перекладаєте?



Часте наголошування в інтерв'ю того, що переклад сьогодні є радше хобі, ніж основною фаховою діяльністю, підтверджується й отриманими в опитуванні кількісними даними. Для двох третин респондентів переклад не є основною сферою професійної діяльності.

Чи є переклад основною сферою Вашої професійної діяльності?



Наступне питання дає уявлення про види діяльності, з якими суміщають переклад. Найчастіше це викладання та художня творчість, дещо рідше респонденти згадували переклад текстів іншого роду, науку, журналістику та громадську діяльність. Як ми переконаємося нижче, це не може не вести до перевантажень. Більшість опитаних, що вважають переклад основною сферою власної фахової діяльності, однак, професійно займаються також іншими видами фахової діяльності.

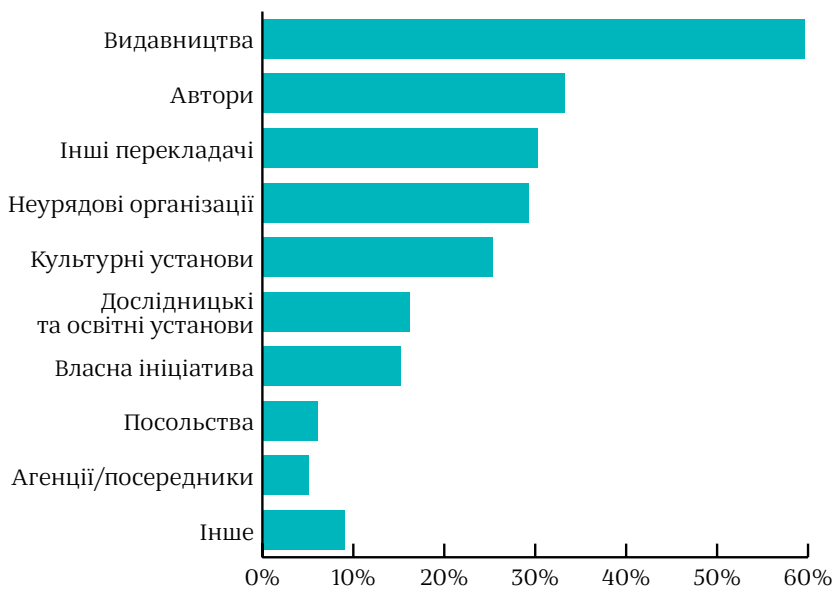
Якщо Ви професійно займаєтеся іншою діяльністю, крім перекладу художньої та наукової літератури, то якою?



Співпраця з видавцями та замовниками

Майже 60% перекладачів, які відповіли на запитання «Від кого Ви отримуєте пропозиції перекладацької роботи», отримують пропозиції безпосередньо від видавництва. Вагомою є частка замовлень від авторів і колег, а також неурядових організацій, культурних і дослідницьких установ і посольств. 15 перекладачів запевнили, що перекладають тексти з власної ініціативи.

Від кого Ви отримуєте пропозиції перекладацької роботи?



Загальну пропозицію співпрацювати не слід ототожнювати з вибором конкретного тексту, з яким працює перекладач. У відповідь на таке запитання три чверті респондентів вказали, що тексти, з якими працюють, визначають самі. Для половини респондентів такі тексти визначає видавництво. Оскільки в запитанні не було уточнено, наскільки часто тексти обирає та чи та особа чи інституція, важко зробити висновок щодо того, хто вибирає текст частіше. Наприклад, якщо перекладач переклав кілька віршів з власної ініціативи, а решту текстів визначали видавництва чи інші замовники, то він, найімовірніше, обирає як відповідь «видавництва», так і відповідь «Ви самі». Деякі респонденти глибинних інтерв'ю заявляли про неможливість впливати на формування ринку перекладної літератури та самотужки визначати, над якими перекладами працювати. Одна перекладачка намагається сприймати позитивно навіть вимушену роботу над запропонованими видавництвом текстами, які їй не подобаються, називаючи цю роботу «експериментом над

власною організованістю» (11)¹⁷. Інколи перекладачі обирають зі списку, запропонованого замовником, тобто мають обмежену свободу дій у певних визначених рамках. Самостійний вибір тексту часто може означати, що робота буде цікавішою перекладачеві, однак інколи він пов'язаний із додатковою працею – пошуком коштів та організацією видання, насамперед у разі, коли видавництва не надто зацікавлені у виданні:

...Це виходить так, що мені дуже хочеться цю книгу перекласти, я вважаю, що вона дуже важлива, що вона дуже актуальна, і мені цікаво її і прочитати, і перекласти. А виходить так, що в мене є додаткова робота координатора, яка, звичайно, є волонтерською, скажімо так. Тобто хтось мусить це зробити, ніхто не розбирається, звичайно, я це роблю. Тобто це додаткова праця тільки заради того, що книга дуже цікава. От в цьому моменті, коли я організатор. Коли просто вдається видавництво зацікавити, то, звичайно, простіше. (6)

Навіть коли між перекладачем і видавництвом встановлюються відносини довіри і видавець охоче погоджується на запропоновані перекладачем тексти, на останнього часом покладається неоплачувана робота з переговорів щодо авторських прав. Така та подібна «дрібна» робота розглядається як адекватна «платня» за пріоритетні відносини видавництва саме з цим перекладачем та за деякі «дрібні» послуги вже з боку видавництва.

Утім, схоже, що більш знані та досвідчені перекладачі з високим професійним статусом, які мають мережу контактів як із донорами, так і з видавництвами, можуть дозволити собі ініціювати видання певних текстів: один такий перекладач повідомив, що береться за організацію видання лиш тоді, коли переклад уже майже готовий.

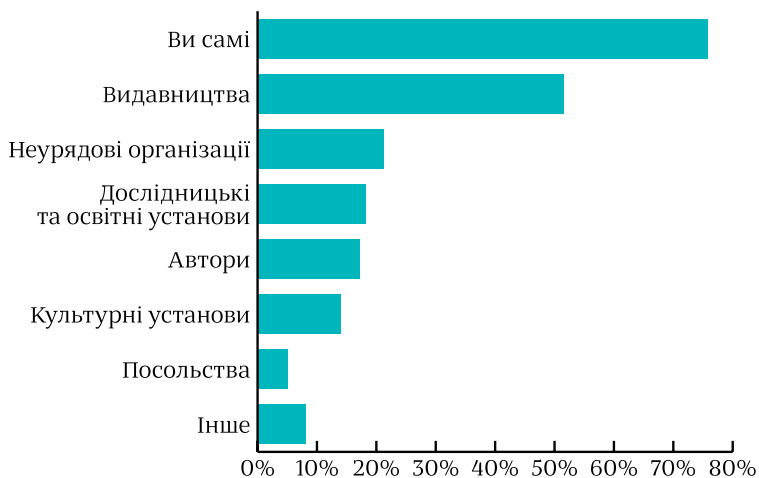
¹⁷ Тут і далі число в дужках після цитати є посиланням на номер інтерв'ю, взятого авторами дослідження.

Варто пам'ятати і про об'єктивні обмеження в самостійному виборі тексту: для цього потрібне постійне ознайомлення із зарубіжною літературою та час для рефлексії. Ось що розповів один перекладач, який був змушений перекладати переважно ті книжки, що їх замовляли видавництва:

Для того, щоб знайти цікаву книжку якоюсь мовою, а в мене їх було кілька, треба було читати, багато читати. А в мене... І так що в основному моя робота була в тому, що мені пропонували, і я дуже рідко чогось не погоджувався, тому що кожен переклад – це був якийсь заробіток. (7)

У «зоні ризику» неможливості видання опиняються тексти не знайомі в Україні авторів, а особливо переклади з мов країн, які не надають державної підтримки перекладам іноземними мовами: «Те, що в „моїх“ мовах майже немає конкуренції, зовсім не є ніяким привілеєм для мене, бо видавці не дуже-то й хочуть чути про ці літератури»¹⁸.

Хто обирає конкретні тексти, які Ви перекладаєте?



¹⁸ levhrytsyuk.blogspot.com/2009/12/5.html

У наступній таблиці підсумовано чинники, важливі для отримання нових пропозицій перекладів, тобто для підтримки професійної діяльності перекладача, його «спроможності до зайнятості». Понад три чверті респондентів вважають важливими професійний рівень перекладача та контакти у видавничій сфері, половина та більше – досвід перекладацької роботи, компетентність у галузі, якої стосується текст, та дотримання термінів виконання роботи. Ті самі критерії згадували і проінтерв'юовані представники видавництва і донорів. Цікаво, що спеціальну освіту перекладача як важливий чинник згадували найрідше. Вагома частка респондентів підтвердила, що важливою є також готовність перекладача до певних форм демпінгу¹⁹ – праці за платню, нижчу за середньоринкову, або відмови від частини гранту за згоду видавництва на публікацію.

Що, на Вашу думку, важливо для отримання нових пропозицій перекладів?		
Професійний рівень перекладача	76,5%	75
Персональні контакти у видавничій сфері	76,5%	75
Досвід роботи перекладача	58,2%	57
Компетентність у галузі, якої стосується текст	52,0%	51
Дотримання термінів виконання роботи	50,0%	49
Персональні контакти в колі перекладачів	48,0%	47
Готовність працювати за платню, нижчу за середньоринкову	35,7%	35
Особисті якості	27,6%	27
Готовність віддати частину Вашої платні з гранту видавництву в обмін на його згоду опублікувати Ваш переклад		
	17,3%	17
Спеціальна освіта перекладача	10,2%	10
Інше	3,1%	3

¹⁹ Троє перекладачів в іншому запитанні згадали «демпінг» з боку колег як один з головних недоліків роботи перекладача.

Результати опитування дозволяють припустити, що відносини перекладачів із видавництвами ґрунтуються переважно на довірі та рідко набувають юридично закріпленого характеру цивільних та ще рідше – трудових відносин. Так, 80% респондентів, які відповіли на запитання «Як часто Ви юридично оформлюєте відносини із роботодавцем (видавництвом) у наступні способи?» – перекладають текст інколи, часто або постійно лише на підставі усної домовленості. 71% респондентів на це ж запитання відповіли, що ніколи не оформлюють відносини з видавництвом як суб'єкт підприємницької діяльності; вочевидь, численні відмови відповідати на це підпитання також еквівалентні відповіді «ніколи». Як впливає з кількох інтерв'ю, навіть у разі укладання письмової домовленості її зміст часто не відповідає реальному змісту відносин між перекладачем і видавництвом і фактично не зобов'язує видавництво, оскільки перекладачі з різних причин – насамперед із міркувань репутації у видавничій сфері – не готові до судових позовів. Тому перекладачі часто вбачають гарантію щодо виконання зобов'язань в основному в довірі до конкретного видавця, перевіреній досвідом.

З 2008-го року я постійно укладаю договори із видавництвами, але ці договори не несуть у собі реального правового навантаження, вони видавництвом розглядаються лише як спосіб прикриття транзакцій. Тобто ми за домовленістю із видавництвом не розглядаємо ці договори і дати, встановлені в них, як взаємнозобов'язувальні. Договір існує лише для того, щоб виглядати для видавництва, для того, щоб виглядати законним перед органами оподаткування. (1)

Якщо перекладач фактично не має важелів впливу на видавництва, то видавництва потенційно мають такий інструмент, хоча, судячи з усього, на практиці майже не вдаються до його застосування. Один із представників видавництва висловив у інтерв'ю таке міркування:

...Ми зрозуміли, що ми маємо створити якийсь механізм, який би впливав на цю ситуацію, і зрозуміли, що нам треба вносити... вводити такі штрафні санкції. Що у нас до угоди є визначений розрахунок і є сума цього розрахунку, і ми тоді зрозуміли, що треба ввести, що якщо термін порушується, то якийсь процент там, 5% за кожен тиждень, чи скільки там... відсотків. (3)

Працевлаштування перекладачів за трудовим договором, якщо виходить зі згаданого запитання, є вкрай маргінальним.

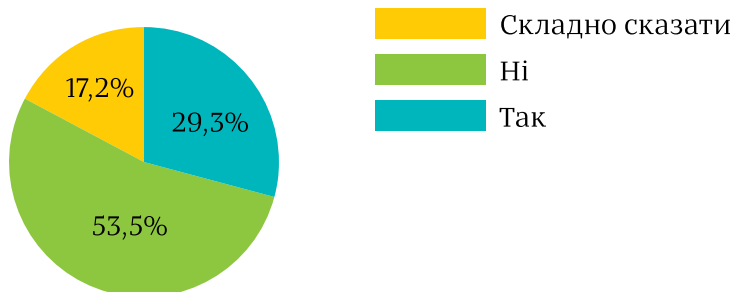
Як часто Ви юридично оформлюєте відносини із роботодавцем (видавництвом) у наступні способи?						
Варіанти відповідей	Постійно	Часто	Інколи	Зрідка	Ніколи	Кількість відповідей
Постійне працевлаштування	1	5	6	3	54	69
Працевлаштування на обмежений термін за трудовим договором	2	5	5	7	44	63
Договір на виконання роботи / надання перекладацьких послуг з Вами як фізичною особою	19	19	16	14	15	83
Договір на виконання роботи / надання перекладацьких послуг з Вами як суб'єктом підприємницької діяльності	4	5	7	2	45	63
На підставі усної домовленості	22	20	24	10	7	83
Інше						4

Попри юридичну неврегульованість відносин із роботодавцями, більшість респондентів (54%) заперечно відповіли на запитання про наявність конфліктів із ними. 29% відповіли ствердно, тоді як 17% вагалися з відповіддю. Судячи з міркувань перекладачів у інтерв'ю, вони не впевнені, чи варто кваліфікувати певні ситуації як конфліктні. Інколи перекладач незадоволений діями видавця, але не йде на відкритий конфлікт через усвідомлення безперспективності такого конфлікту.

Про суд думав, але річ у тому, що суд – це абсолютно нереальний варіант. Якби довідалися, що я подам на когось на суд, то жодне видавництво не захотіло б зі мною працювати... Не дуже їх лякає суд. А через інших колег – це таке. Скажу іншому колезі, а інший колега теж не хоче дуже їх сердити, бо, може, в нього це одне видавництво, в якому він працює. (7)

Не виключено, що навіть частина тих опитаних, які заперечували конфлікти з видавцями, мала подібні ситуації. Із 28 осіб, що мали конфлікти з роботодавцями, в 16 цей конфлікт стосувався способу оплати праці, в 15 – розміру гонорару, в 12 – технічних аспектів видання, таких як оформлення, редагування, коректура, передмова чи післямова.

Чи були у Вас конфлікти з роботодавцями у сфері перекладу?



Вагома частина респондентів нарікає на ставлення видавництва до перекладачів. Ідеться не тільки про низьку оплату праці, яку часом пояснюють спричиненою об'єктивним становищем ринку фінансовою нестабільністю видавництв, а й про махінації з цінами перекладацьких послуг, використання поганої обізнаності перекладача з юридичними питаннями. Зокрема, поширеною є практика оплати праці перекладача в меншому обсязі, ніж передбачено домовленістю з донором. Свідчить представник однієї з інституцій, що фінансувала переклади:

Відверто скажу, що, особливо на початку, як мені розповідали мої колеги, траплялися випадки, коли видавництва паразитували на програмі, і цих коштів взагалі не вкладали. Тоді виникала ситуація, коли просто у якийсь спосіб упосліджувався перекладач у цьому випадку. Наприклад, йому пропонувалася занижена ціна за сторінку тексту. Наприклад, мали б платити 5 доларів, а йому пропонувалися 2 долари. (2)

На жаль, перекладачі нечасто ставлять запитання про об'єктивну зумовленість низької оплати праці та межі можливостей видавництва в формуванні тарифів, питання про відповідність риторики необхідності, типової для видавництв, реальним можливостям оплати праці з боку перекладачів. Для відповіді на це питання потрібне дослідження фінансової звітності видавництв та їхніх фінансових практик, що зі зрозумілих причин є дуже складною справою. Існують дані Української асоціації книговидавців та книгорозповсюджувачів про структуру відпускну ціни книги, згідно з якими рентабельність книги (11%) є вищою за частку авторського гонорару (8%) та рівною частці редакційних витрат (11%)²⁰. Проте ці дані стосуються книговидання загалом, а не лише перекладної худож-

²⁰ Видавництво та книгорозповсюдження в Україні: Факти, тенденції, рекомендації, с. 21, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/47/publishing_study_ukraine_ukr.pdf.

ньої та наукової літератури, ситуація з якою може відрізнятися від загальної.

Колективна організація перекладачів

Форми колективної організації для опитаних перекладачів є рідкістю. Лише 35 із 97 осіб входять до певних професійних об'єднань, причому найбільше з них (16) – до неформальної групи за фаховими інтересами. Афіліацію із зареєстрованою профспілкою підтвердили лише 10 респондентів, із них двоє назвали профспілку працівників відмінної від перекладу сфери. Цікаво також, що члени двох письменницьких і перекладацьких організацій класифікували власну організацію по-різному: інколи як зареєстровану профспілку, інколи – як незареєстровану профспілку, інколи – як громадську організацію. Із перекладачів, які підтвердили приналежність до професійних об'єднань, 28 обговорюють спільну діяльність в особистих розмовах і 15 – за допомогою соціальних мереж чи розсилок.

До яких професійних об'єднань Ви належите?



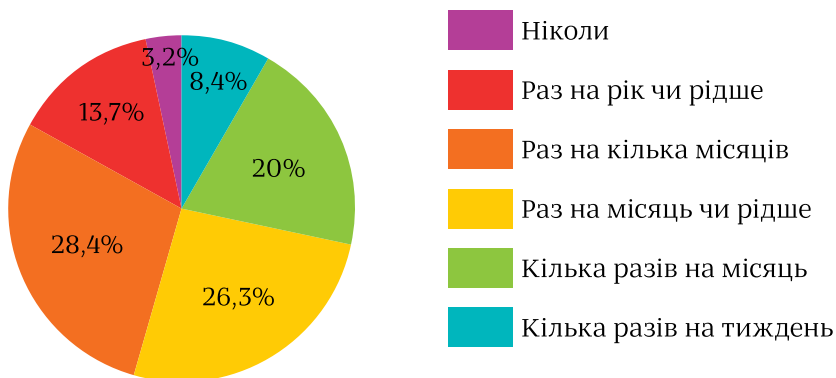
Хоча кількість відповідей на запитання про допомогу професійних об'єднань у фахових проблемах не дозволяє робити узагальнень,

розподіл відповідей є доволі очікуваним: зареєстровані профспілки є більш ефективними в питаннях взаємодії з роботодавцями, тоді як неформальні групи більше допомагають вирішити конкретні питання змісту та методики перекладу. Утім, часом і вони були корисними респондентам у вирішенні питань організації та оплати праці, а також взаємодії з роботодавцями.

Чи допомагали Вам професійні об'єднання впоратися з фаховими проблемами? Які та з якими?					
Варіанти відповідей	Питання перекладу конкретних слів, фраз, речень тощо	Питання методики перекладу	Питання організації та оплати праці	Питання взаємодії з роботодавцями	Кількість відповідей
Зареєстрована профспілка	0	2	2	3	5
Незареєстрована профспілка	1	0	1	1	2
Громадська організація	0	0	1	1	2
Неформальна група за фаховими інтересами	23	11	9	7	25
Інше					5

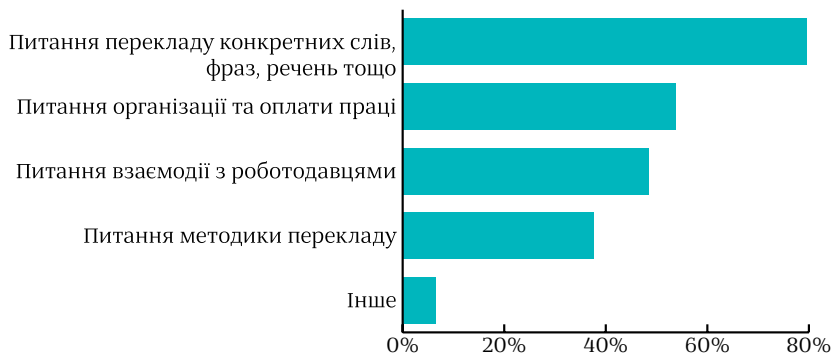
Більшість опитаних має змогу спілкуватися з приводу фахових питань бодай раз на кілька місяців. Однак кількість респондентів, що вдається до таких контактів не частіше, ніж раз на рік, або ніколи, є вдвічі більшою за кількість опитаних, які спілкуються з колегами кілька разів на тиждень.

Наскільки часто Ви індивідуально спілкуєтеся з іншими перекладачами з приводу фахових питань?



В індивідуальному спілкуванні респондентів із колегами питання організації та оплати праці й питання взаємодії з роботодавцями, з одного боку, та питання перекладу конкретних слів і методики перекладу, з другого, мають приблизно однакову вагу. Переважній більшості респондентів (76,3%) інші перекладачі в такому спілкуванні допомагали впоратися з фаховими проблемами, однак «ефективність» цієї індивідуальної допомоги значно вища в питаннях змісту та методики перекладу, ніж у питаннях організації та оплати праці і взаємодії з роботодавцями.

Що Ви обговорюєте з іншими перекладачами в індивідуальному спілкуванні?



З якими саме фаховими проблемами Вам допомагали впоратися інші перекладачі?



Маргінальність спроб організувати колективне представлення інтересів перекладачів не є унікальним явищем і пояснюється специфікою умов їхньої праці: це відсутність спільного робочого простору та, отже, щоденних контактів; паралельна робота в інших сферах; потреба у великих навантаженнях задля виживання; наявність з юридичного погляду радше цивільно-правових, ніж трудових відносин із видавцями; дуже обмежена успішність уже здійснених спроб колективної організації тощо. З цими проблемами стикаються тією чи іншою мірою представники більшості прекаризованих професій. А проте у європейських країнах перекладачі мають доволі дієві колективні організації, які є інструментом захисту їхніх інтересів.

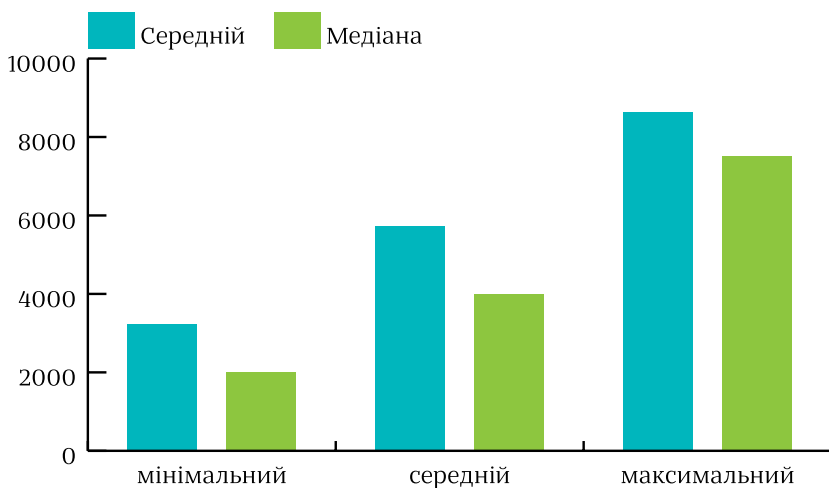
Доходи та матеріальне становище

Респонденти вказували як свій мінімальний дохід у середньому 3233 гривні на місяць, як середній дохід – 5720 грн, як максимальний – 8625 грн на місяць. Медіани трьох показників становлять відповідно 2000, 4000 та 7500 грн на місяць. Як видно, мінімальний дохід є більшим за офіційно встановлений прожитковий міні-

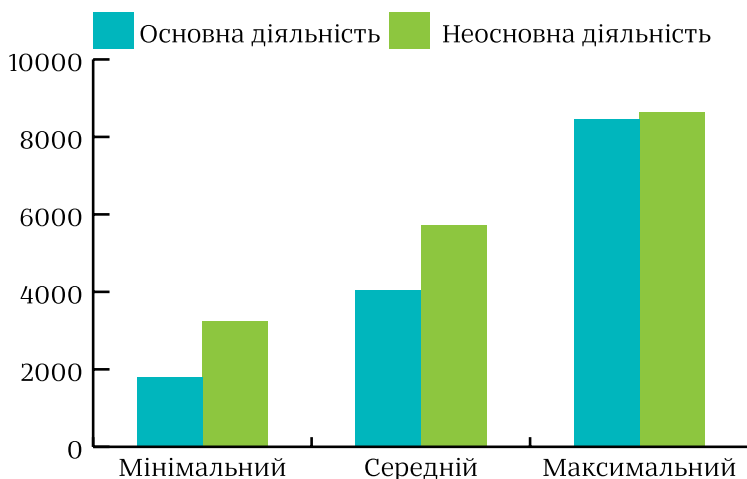
мум, а середній дохід – більшим за середню зарплату по Україні. У тих опитаних, які називають переклад основним видом своєї фахової діяльності, результати дещо відрізняються. Середнє значення їхнього мінімального доходу становить 1782 грн на місяць (медіана – 1650 грн), середнє середнього доходу – 4027 грн (медіана – 4000 грн), середнє максимального доходу – 8450 грн (медіана – 7500 грн). Як бачимо, відчутною є відмінність у мінімальному доході тих опитаних перекладачів, для яких переклад є основним видом фахової діяльності, та тих, для яких він таким не є. Відмінність у середньому доході є менш відчутною, тоді як середній максимальний дохід у цих двох груп перекладачів майже не відрізняється.

Під доходами в цьому запитанні малися на увазі доходи загалом, а не лише доходи від перекладу.

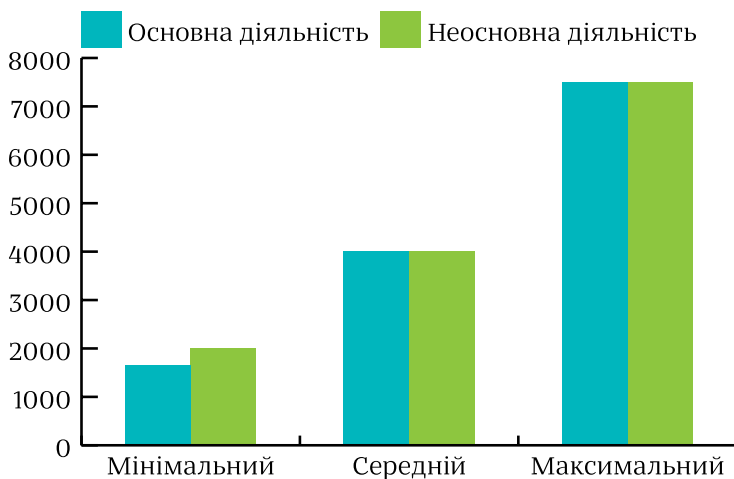
Оцініть (приблизно) Ваш місячний дохід (у гривнях)



Дохід респондентів залежно від того, чи є переклад основною сферою фахової діяльності (середнє значення)



Дохід респондентів залежно від того, чи є переклад основною сферою фахової діяльності (медіана)



Таких доходів домогосподарствам більшості опитаних перекладачів (53%) на життя вистачає, але придбання речей тривалого

вжитку, таких як меблі, холодильник, телевізор або подорожі за кордон, уже викликає в них труднощі. 22,5% респондентів живе за безпечено, проте не може робити такі покупки, як квартира чи автомобіль. Ще 15,5% респондентів коштів вистачає лише на харчування та придбання необхідних недорогих речей.

Із загального доходу опитаних перекладачів заробіток від перекладу наукової та художньої літератури становить у середньому 25,5%. Медіана є меншою за цей показник і становить 20%, переважно через те, що низка опитаних перекладачів, для яких переклад не є основною сферою професійної діяльності, взагалі не отримує платні за перекладацьку роботу.

Щодо способу оплати праці, то більш ніж у половини опитаних гонорар формується за кількість знаків. Також популярною є постринкова оплата та оплата за всю книжку. Ще 22% перекладачів, які відповіли на це запитання (17 осіб), не мають певного стабільного способу оплати.

Наступний графік добре ілюструє непостійність заробітку опитаних перекладачів. Лише 37% респондентів завантажені перекладацькою роботою постійно, решта 63% має тривалі перерви в роботі.

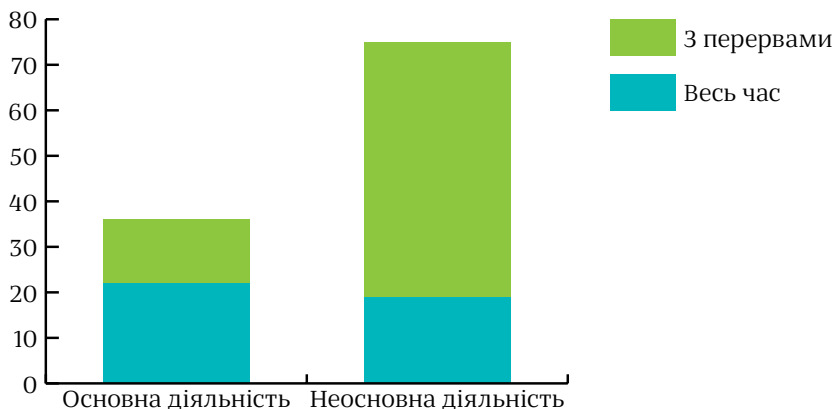
Наскільки постійно Ви завантажені перекладацькою роботою протягом останніх 5 років?



Наявність перерв у перекладацькій роботі сильно відрізняється залежно від того, чи є переклад основною сферою фахової діяльності. На наступному графіку наочно представлено співвідношення

респондентів, які працюють над перекладами весь час, і респондентів, які мають перерви від одного місяця, в обох групах перекладачів. Менше половини респондентів із перекладом як основною діяльністю мають великі перерви, тоді як серед тих опитаних, для яких переклад є лише додатковою діяльністю, майже три чверті мають великі перерви. Отже, можна зробити припущення, що перерви в перекладацькій роботі часто не є вимушеними та залежать від власних пріоритетів перекладача. Утім, 14 респондентів усе ж мають великі перерви, хоча й займаються перекладом як основною діяльністю, що може означати перебої в заробітку на щоденний хліб. До ризику перерв у роботі над перекладом слід додати ризик невиплати видавництвом гонорару за перекладений текст, часом зумовлений фінансовою неможливістю видання, а часом — недобросовісністю видавництва. Про обидва типи випадків ішлося в напівструктурованих інтерв'ю з перекладачами.

Наявність перерв у роботі залежно від того, чи є переклад основною фаховою діяльністю



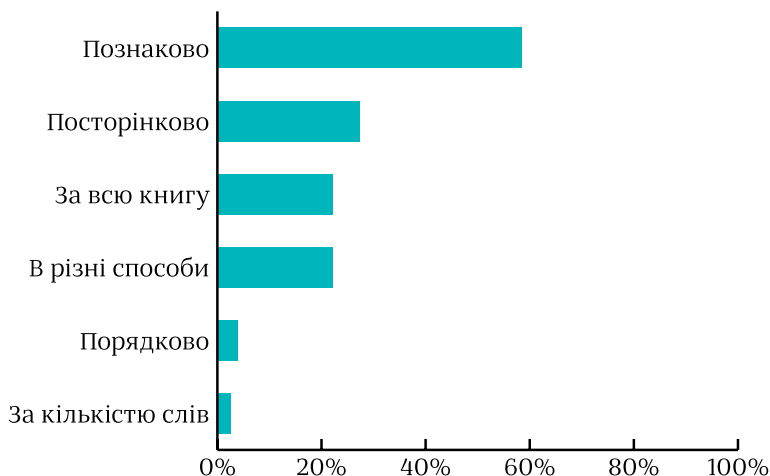
Один респондент інтерв'ю наголосив на «непостійності та ненадійності» як основному економічному недолікові перекладацької роботи:

*Ну от те, що англійською називається словом *precarious*, це слово, яке дуже важко перекласти, з усією місткістю його конотацій. Тобто це не гарантована робота, сьогодні за твоєї допомоги видавництво отримало грант, а наступного року не вийде, крім того, в цьому році грантодавець вчасно перерахував грант, а видавництво його тобі вчасно перерахувало, але наступного року затримують і той, і інший, і в результаті будуть порушені всі плани. (1)*

Про нестабільність перекладацької ситуації свідчить також те, що лише 37,3% перекладачів мають постійних партнерів серед видавництв і лише 16,5% серед донорів (грантодавців, авторів, які фінансують переклад своїх книжок, благодійників тощо). Серед постійних партнерів очікувано згадували деякі найбільші видавництва художньої та наукової літератури, а також державні культурні інституції різних країн.

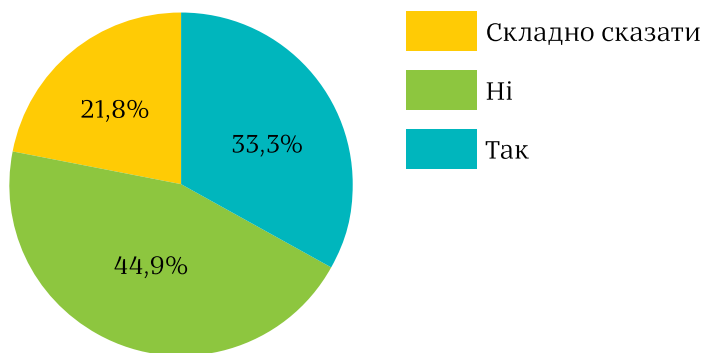
Гонорар перекладачів переважно формується за кількість знаків, рідше – посторінково або за всю книжку.

Як переважно формується Ваш гонорар?



Торгуються щодо розміру гонорару і прямо кажуть про це 33,3% опитаних, натомість не роблять цього 44,9%. Однак не виключено, що серед тих, хто вагався з відповіддю (21,8%), були люди, які в певному форматі проводять переговори щодо підвищення гонорару. Можна було би припустити, що перекладачі, які проводять такі переговори, частіше мають конфлікти з видавництвами, однак дані опитування не виявляють суттєвої різниці в наявності цих конфліктів між тими, хто торгується щодо розміру гонорару, й тими, хто цього не робить.

Чи торгуєтеся Ви щодо розміру гонорару?



Розмір середнього гонорару (після очищення відповідей від неправдоподобно високих, надто в порівнянні з вказаними респондентами місячними доходами) опитаних за сторінку тексту становив протягом останніх трьох років 51 гривню (медіана – 55 гривень)²¹. Для порівняння: згідно з дослідженням Європейської ради асоціацій перекладачів літератури, в 2007–2008 рр. середній гонорар перекладачів художньої літератури у європейських країнах становив

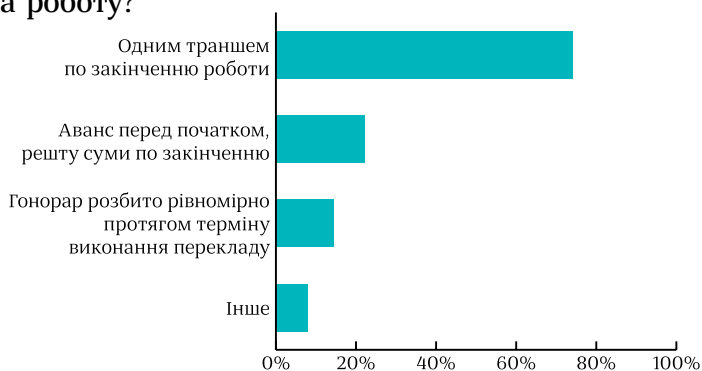
²¹ Ці дані узгоджуються з даними, що їх наводить (щоправда, не згадуючи джерела) Костянтин Родик, згідно з яким середні гонорари за переклад з більш-менш поширених мов становлять від 18 до 30 гривень за 1000 знаків. Переклади на українську 1992–2012, с. 24, доступно за посиланням: bookplatform.org/images/activities/50/transintoukr1.pdf.

від 5,5 євро в Чехії до 31,68 євро в Бельгії за 1800 знаків²². Хоча опитувальник не містив питання про індексацію розміру гонорару залежно від курсу валют, одна перекладачка в інтерв'ю нарікала на те, що розмір оплати перекладу, розрахований у гривнях, не переглядається після девальвації національної валюти, що призводить до зниження обсягу реальної оплати порівняно з тією, на яку перекладач розраховує на момент досягнення домовленості з видавцем.

Середній гонорар, вказаний респондентами-чоловіками, більший за середній гонорар респонденток: якщо перший становить 56,4 грн за сторінку, то другий – 48,2 грн за сторінку. Більшим є також середній мінімальний, середній і максимальний дохід респондентів-чоловіків та їхній дохід від перекладів, однак перше частково пояснюється різницею в доходах від фахової діяльності, відмінної від перекладів, а друге – більшою часткою доходів від перекладу в доході респондентів-чоловіків.

Понад 70% респондентів отримують гонорар не поступово за виконану роботу, а одним траншем по закінченню. Вочевидь, такий спосіб розрахунку ускладнює планування видатків і професійної діяльності. Крім того, економічний ризик у разі невиконання замовником зобов'язань є вищим, ніж у разі рівномірної виплати гонорару або виплати авансу.

Яким чином Ви переважно отримуєте гонорар за роботу?



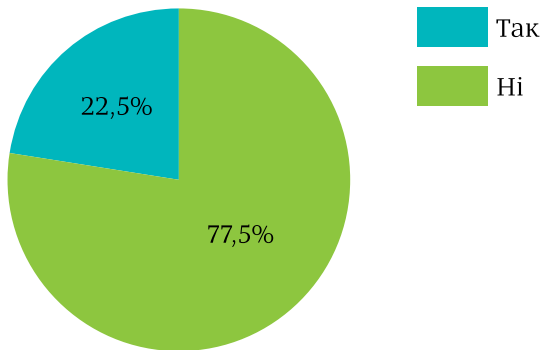
²² Fock H., de Haan M., Lhotová A. Comparative income of literary translators in Europe. Brussels: CEATL, 2008, p. 20–22.

Жоден із респондентів не отримував відсотку з продажів примірників перекладеної книжки (практика, поширена, хоч і зі значними обмеженнями, в європейських країнах).

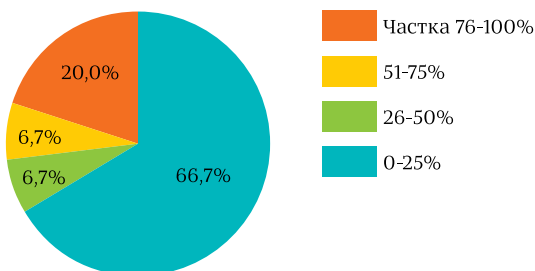
Лише 22% респондентів отримували стипендії для фахового перекладацького стажування за кордоном. Середня сумарна тривалість виплати цих стипендій протягом останніх 5 років становила 5,2 місяці. Розмір мінімальної стипендії, що її отримували респонденти, становить у середньому 865 євро на місяць, максимальної – 1454 євро. В переважній більшості випадків харчування, житло та інфраструктура стипендіатам принаймні частково надаються. Усі названі опитаними інституції знаходяться в європейських країнах.

Попри доволі високий розмір стипендій порівняно з регулярними доходами респондентів, дві третини опитаних стипендіатів зазначили, що стипендії становлять не більше чверті їхнього загального доходу, і трохи менше двох третини (9 із 15 осіб) – що не розглядають стипендії для фахового перекладацького стажування за кордоном як суттєве джерело доходу.

Чи отримували Ви стипендії для фахового перекладацького стажування за кордоном?



Яку частку вашого загального доходу складають (складали) надходження від стипендій для фахового перекладацького стажування за кордоном?

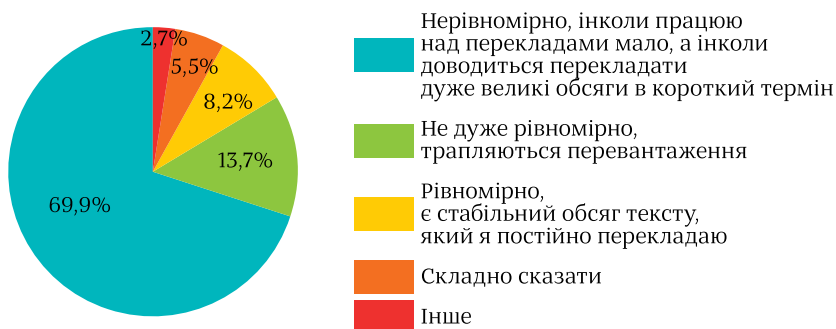


Час і обсяг роботи

Опитані перекладають у середньому 20 сторінок по 2000 знаків на тиждень (середнє значно перевищує медіану – 15 сторінок – за рахунок кількох надпродуктивних респондентів).

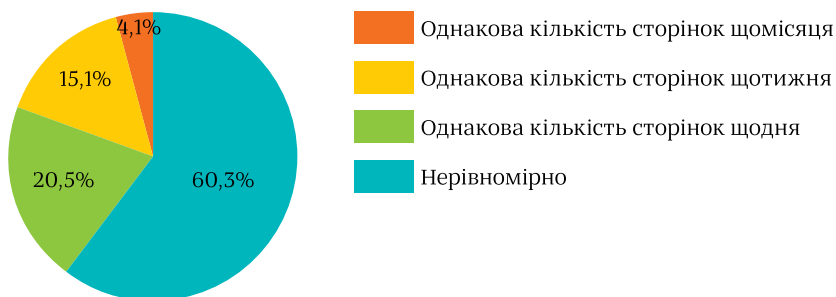
У 70% опитаних навантаження в роботі над перекладом розподілено нерівномірно, в 14% – не дуже рівномірно і лише у 8% – рівномірно. Такі «стрибки» в навантаженнях є характерною ознакою прекарної зайнятості.

Наскільки рівномірно розділене навантаження у роботі з перекладом?

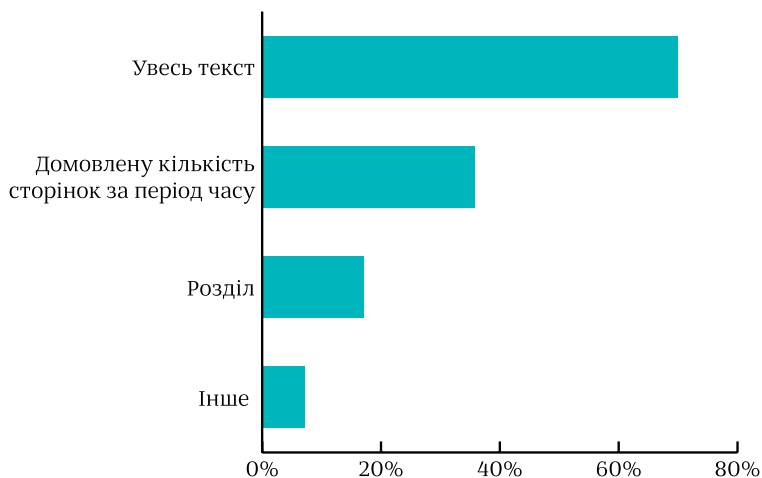


Якщо в попередньому запитанні йшлося про «об'єктивне» навантаження, то ще в одному питанні перекладачі оцінювали рівномірність власного розподілу роботи над перекладом. Результати відповідей на це запитання не надто відрізняються від відповідей на попереднє: 60% респондентів розподіляє цю роботу нерівномірно, попри те, що майже 55% може впливати на терміни роботи над перекладом на різних його етапах, і попри те, що майже в 75% випадків видавництво ніколи або лише «інколи» висловлює побажання щодо періодичності надсилання перекладеного тексту. Очевидно, можливості справді вільного маневру в розподілі часу перекладача є дуже обмеженими, оскільки він мусить підлаштовуватися під вимоги роботодавців (як у перекладацькій діяльності, так і поза нею) і зовнішні обставини. Сприяє нерівномірності навантаження й те, що найчастіше перекладачі надсилають видавцеві відразу увесь текст.

Наскільки рівномірно Ви розподіляєте роботу над перекладом?

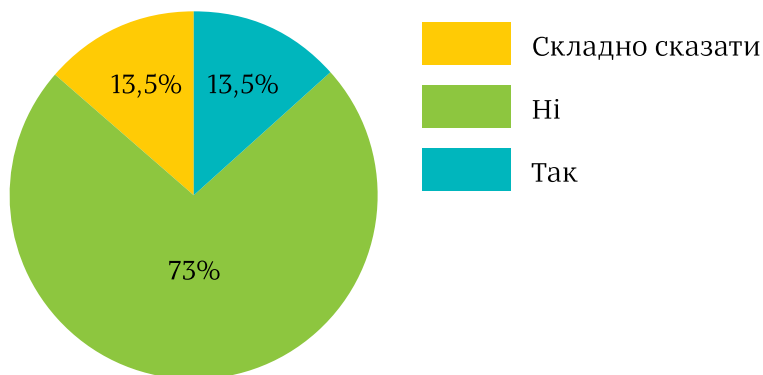


Який обсяг готового перекладу Ви надсилаєте роботодавцю?



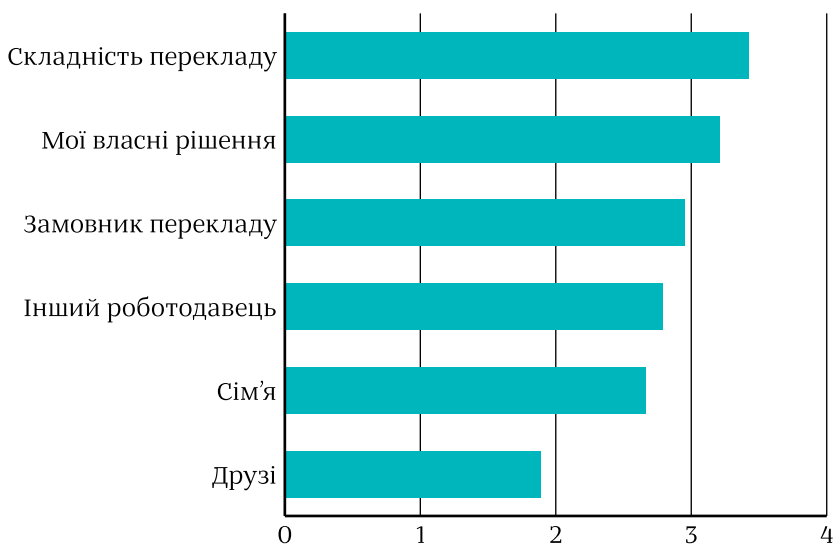
Про нерегулярність роботи над перекладом свідчить і те, що 73% опитаних не мають усталеного робочого часу, в який займаються саме цим видом діяльності, і лише 13% мають такий час. Як не дивно, із 10 опитаних, які підтвердили наявність такого часу, лише для двох переклад є основною сферою фахової діяльності.

Чи маєте Ви усталений робочий час для перекладу?



Наступна схема показує важливість різних чинників, які впливають на розподіл робочого та вільного часу опитаних перекладачів. Що більшим є значення на шкалі, то вищою була середня оцінка важливості чинника. Найважливішим виявився об'єктивний фактор, що не залежить ані від перекладача, ані від видавця, – складність перекладу, друге ж місце посідають власні рішення перекладача. Суттєвим є також вплив побажань замовника перекладу, вимоги іншого роботодавця та сім'я.

Оцініть важливість кожного з чинників, які впливають на розподіл Вашого робочого та вільного часу

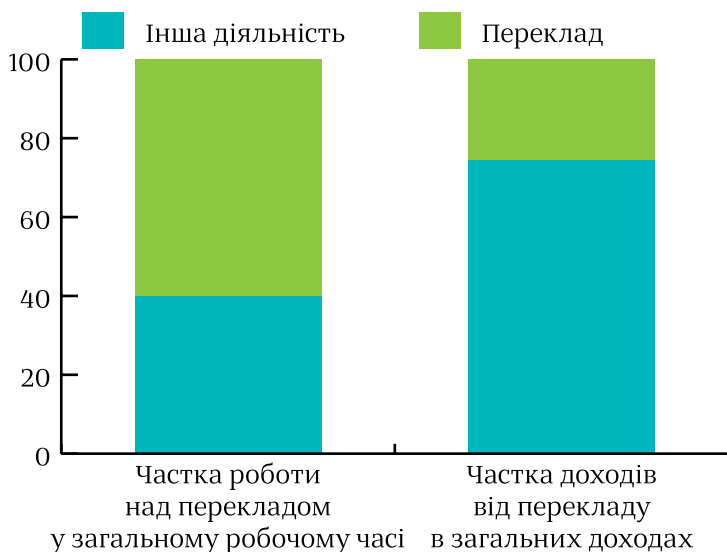


У середньому респонденти працюють протягом тижня 46,2 години (медіана – 45), тобто майже 6 повних робочих днів. Цьому результату відповідає і середня кількість днів, вільних від будь-якої роботи, крім хатньої, – 1,33. Із загального робочого часу в середньому 27,6 години (медіана 23 години) опитані присвячують перекладам.

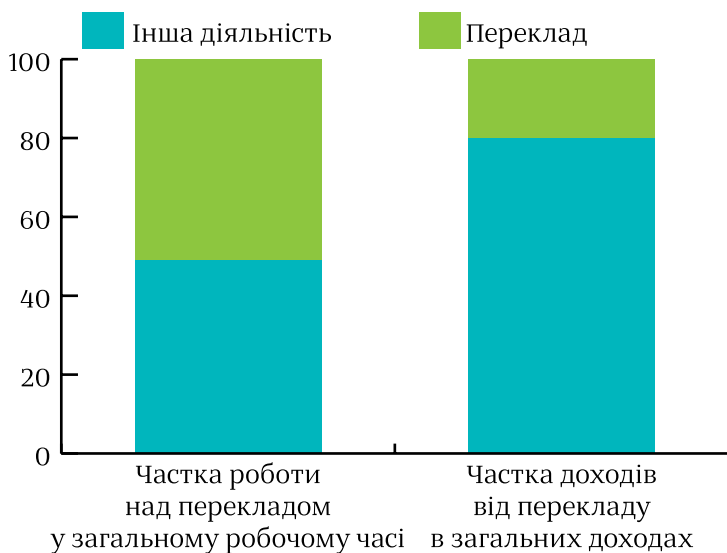
Цікаві результати отримаємо, якщо зіставимо частку часу роботи над перекладами від загального часу роботи з часткою доходу від перекладів від середнього загального доходу. Перша більш ніж

удвічі перевищує другу і для середніх значень (60% від часу і 25,5% від доходу), і для медіан (51% від часу і 20% від доходу). Певну методологічну складність цього підрахунку становить те, що частку роботи над перекладом було обраховано, виходячи зі вказаної респондентами абсолютної кількості годин роботи на тиждень, тоді як частку доходів від перекладу в загальному доході вони оцінювали самотужки, не називаючи суму місячного доходу від перекладу. Але все-таки ці результати наводять на думку, що фінансово переклад є значно менш привабливим за суміжні з ним види діяльності, тож очевидно, що перекладачі художньої та наукової літератури повинні мати інші мотиви для відповідної роботи, крім необхідності заробляти на життя. Докладніше про ці мотиви буде сказано нижче.

Частка перекладу в робочому часі та доходах (середнє значення)



Частка перекладу в робочому часі та доходах (медіана)



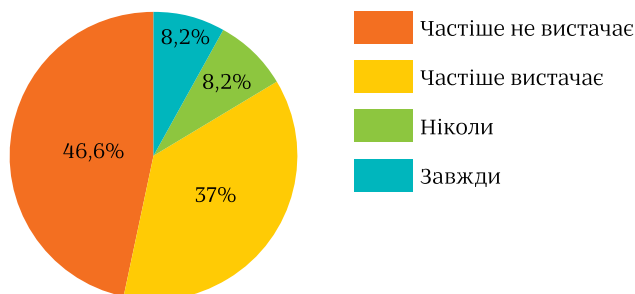
Понад те, часто перекладач виконує іншу роботу, пов'язану з перекладацькою діяльністю, але здебільшого неоплачувану. Майже 40% респондентів виконують організаційну роботу, пов'язану з перекладом, таку як переговори із закордонними видавцями та авторами, грантодавцями, посольствами тощо, супровід автора чи закордонного видавця під час візитів в Україну. Така робота забирає в середньому близько 9,5 годин на місяць. Майже 51% опитаних перекладачів беруть участь у промоції виданого перекладу, витрачаючи на таку діяльність в середньому 6 годин на місяць. Лише маргінальна кількість перекладачів відповіла ствердно на запитання про наявність окремої платні за роботу такого виду (2 і 3 особи відповідно).

За таких умов не дивно, що 55% респондентів частіше або ніколи не вистачає часу для роботи. Натомість 45% відповіли, що їм частіше або завжди вистачає часу для неї. Майже 61% опитаних вважають, що ніколи не відпочивають достатньо або відпочивають частіше недостатньо, ніж достатньо. Близькі є більш поблажливими

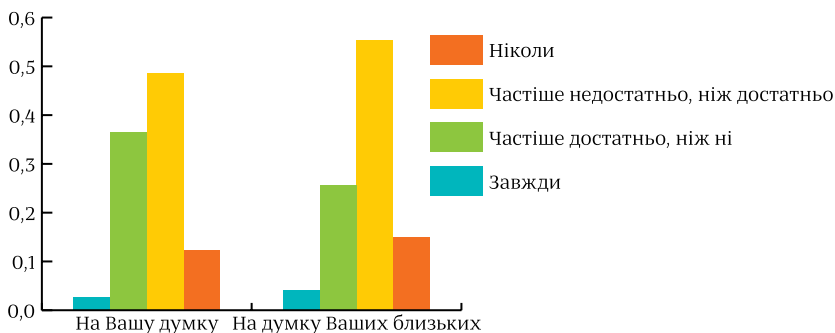
до праці опитаних, ніж вони самі, та в 70% випадків вважають, що опитані ніколи не відпочивають достатньо або відпочивають частіше недостатньо, ніж достатньо. Ось як описує складнощі професійного життя один із перекладачів:

Тільки таким коштом і перекладач, певною мірою, ви розумієте, буває позбавлений родини, бо дружині, не кожна дружина витримає, коли замість того самого походу в театр чи кудись на природу вона бачить тільки потилицю і дещо нижче, як чоловік сидить за столом і працює. Це важко навіть сімейно, на побутовому такому рівні, це я знаю з власного досвіду. Не кожна жінка це витримає, чи чоловік, якщо дружина – перекладач. (4)

Чи Вам завжди вистачає часу для роботи?

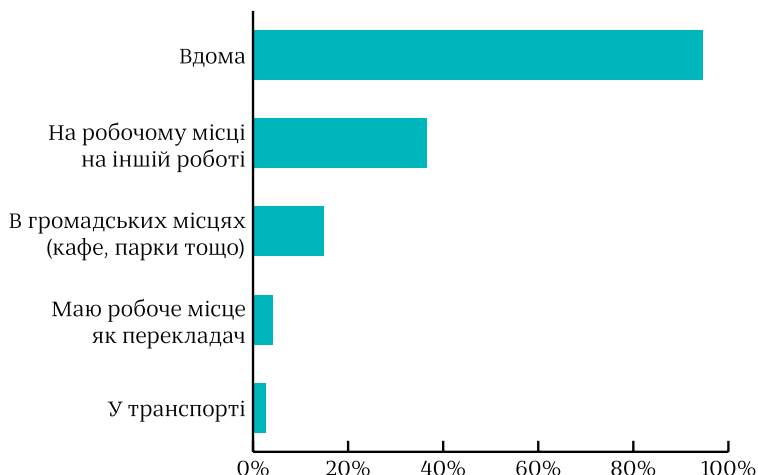


Чи завжди ви відпочиваєте достатньо?



Із тих респондентів, які відповіли на запитання щодо місця роботи, лише троє (4%) мають робоче місце як перекладачі. Лівова ж частка респондентів переважно працює вдома. Доволі часто опитані працюють над перекладами на робочому місці на іншій роботі.

Де Ви переважно працюєте?



Суб'єктивне ставлення до перекладацької роботи

Попри всі матеріальні складнощі перекладацької діяльності, майже всі опитані (93%) планують і надалі працювати над перекладами. Жоден опитаний перекладач не висловив повного незадоволення своєю діяльністю, і лише 18% висловили часткове незадоволення. Утім, частка цілком задоволених перекладацькою роботою є також вельми низькою – таких лише 6%. Цікаво, однак, що в деяких напівструктурованих інтерв'ю йшлося здебільшого про проблеми та складнощі перекладів, однак наприкінці інтерв'юювані наголошували на тому, що їм подобається власна робота, та намагалися пом'якшити враження від згаданих ними проблем. За «останній

аргумент» у поясненні перекладацької діяльності часом править аргумент, який можна назвати аргументом фатуму, посилання на майже фізичну необхідність чи «сродну працю».

Чи задоволені Ви загалом своєю перекладацькою діяльністю?



Наприкінці опитувальника перекладачі могли спершу самі вказати три найбільші проблеми і три найбільші переваги перекладацької діяльності, а пізніше – обрати найбільші проблеми та переваги із запропонованих варіантів. (Ми просили перекладачів вказати на проблеми та переваги самостійно, щоб уникнути нав'язування бачення ситуації ззовні, а питання із запропонованими варіантами було необхідним для полегшення технічного опрацювання результатів.) Відповіді, які респонденти давали самостійно, здебільшого відповідають запропонованим варіантам. Нижче подано графіки з проблемами та перевагами, що їх перекладачі найчастіше обирали із запропонованого списку. 59 із 70 респондентів (84%), які відповіли на запитання про проблеми, не влаштовує розмір оплати праці. Один перекладач влучно підсумовує ці настрої, називаючи переклад «дорогим, але виснажливим хобі»²³. На другому місці (42 особи, або 60%) стоїть проблема відсутності соціальних гарантій. Від 17 до 20 осіб не влаштовують надмірні навантаження, ставлення з боку роботодавця, недостатня свобода у визначенні змісту та/чи способу організації роботи та відсутність перспектив кар'єрного

²³ levhrytsyuk.blogspot.com/2010/03/17.html.

зростання. В інтерв'ю перекладачі, маючи на увазі не власну проблему, а загальну ваду стану перекладної літератури в Україні, неодноразово нарікали на якість перекладів, часто згадуючи про об'єктивні передумови такої якості: ту ж таки низьку оплату праці, яка не мотивує обдарованих молодих людей залишатися в галузі, брак компетентного редагування, проблеми в освіті, що заважають зберегти тяглість перекладацької школи тощо.

Узагалі вимоги стали дуже низькі до перекладу. З одного боку, це пояснюється, очевидно, тим, що нема фахівців, нема кому оцінювати, нема тих професійних редакторів, що були за радянських часів. А з другого боку, бідність видавців, які не можуть поставити перед перекладачем великі вимоги. Він не може заплатити перекладачеві високої ціни, наприклад, переклад, який потребує багато часу, значить, за такий переклад треба більше грошей платити, це ж ясно, так? Якщо видавець не може платити більше перекладачеві, він бере іншого перекладача, не такого професійного, але який дешевший, він бере дешевшу ціну. Наслідок – низька якість, нижча якість перекладу, це від бідності нашої, це від бідності, це треба зрозуміти. Це глобальна проблема. Коли держава не хоче чогось мати, то воно так і буде. Ну не хоче держава мати якісну українську книжку, не хоче, вона не підтримує, вона навпаки здирає все, що можна. (5)

Спорідненою проблемою є невпорядкованість ринку перекладної літератури, позбавленого координації та сформованого здебільшого залежно від суб'єктивних смаків відповідальних осіб в окремих видавництвах.

Що Вас найбільше не влаштовує в перекладацькій діяльності?



68 із 74 респондентів (92%), які відповіли на запитання про переваги, тішаться з можливості працювати з цікавими текстами. 61 респондент, або 82,5%, задоволені можливістю творчої самореалізації, 54 респонденти (73%) – вільним графіком роботи, 47 респондентів (63,5%) – незалежністю в роботі, 30 респондентів (40,5%) – можливістю подорожувати та спілкуватися з цікавими людьми. Опція «можливість працювати з цікавими текстами», яку серед переваг опитані перекладачі обирали найчастіше, вочевидь, може інтерпретуватися як така, що включає також широку самостійну освіту та навчання, поглиблення ерудиції та подальше опанування мов у процесі роботи. Частина перекладачів додала до цього просвітницьку чи культуротворчу функцію перекладача: можливість впливати на асортимент читаної в Україні зарубіжної літератури, перекладати не знаних в Україні авторів. Для перекладачів, з якими проводилися інтерв'ю (напівструктуровані у процесі цього дослідження та ті, які вже опубліковані), бажання відігравати таку роль у культурі своєї країни чи бути посередником між різними культурами (перекладачі часом вживали такі вислови, як «просвітництво», «культурна місія», «розвиток української літератури», «формування смаків») часто згадувалося як один із основних мотивів, що при-

вели до перекладацької діяльності чи спонукають нею займатися попри матеріальні та інституційні складнощі та попри недостатнє визнання очікуваного високого символічного статусу.

Що Вам найбільше подобається у перекладацькій роботі?



Однак далеко не всі перекладачі схильні романтизувати «можливість творчої самореалізації» у цій професії. «Робота з цікавими текстами» та «творча самореалізація» – це далеко не такі близькі за сенсом вислови, як може здатися. Перекладачі, які раді працювати з текстами, близькими їм через естетичні смаки чи наукові інтереси, інколи наголошують на вторинності та технічності перекладу, вкрай обмежених можливостях для самостійної творчості. У цьому разі, навпаки, згадують про певні економічні переваги, протиставляючи їх інтелектуальним чи культурним перевагам:

Негативний момент в інтелектуальному плані те, що це відтворювальна діяльність, а не творча. Разом з тим цей аспект є позитивним для мене в економічному плані, тому що у мене мало залишається вільного часу, і дуже часто цей вільний

час неякісний, ну скажімо, це вільний час у громадському транспорті. (1)

Цей вислів читається як дзеркальне відображення іншого, типовішого, в якому інтелектуальні переваги протиставляються економічній безперспективності:

Тоді ти ж хочеш знайти якусь роботу, щоб вона була гарно оплачуваною, то я їм [студентам] відкрито говорю, що це не думайте, що ви збагатитесь, це в основному ви духовно збагатитесь, це якийсь певний підробіток, але це не є... не можна жити за рахунок цього. (10)

Ще один респондент інтерв'ю зіставив два модули несвободи перекладача – інтелектуальну та економічну, – на користь першої, добровільної:

А з негативного, що ти відчуваєш, що ти – раб. Якщо ти раніше був раб, взагалі перекладач – раб автора, якщо ти раніше був рабом автора і з задоволенням служив автору із своїм рабством, то тепер ти взагалі раб обставин. Ти розумієш, що ти міг би претендувати на щось більше, але мусиш мінімумом задовольнитися. (5)

Підсумки

Проведене серед перекладачів нерепрезентативне опитування, а також аналіз спеціально взятих напівструктурованих інтерв'ю та інтерв'ю, наявних у відкритому доступі, дозволило дійти таких результатів:

- найпопулярніші мови, з яких опитані перекладають тексти: англійська, російська, польська, німецька;
- 73,5% опитаних перекладачів наукової літератури перекладають також художню літературу, а 40% опитаних перекладачів художньої літератури перекладають також наукову літературу;
- для 67,5% опитаних переклад не є основною фаховою діяльністю. Найчастіше його поєднують із викладанням, художньою творчістю, перекладом текстів іншого роду та наукою;
- 60% отримують замовлення на роботу від видавництв;
- 76% принаймні інколи обирають конкретні тексти для перекладу самі, для 51,5% принаймні інколи їх визначають видавництва. При цьому в інтерв'ю перекладачі часто нарікають на неможливість самотужки обирати тексти для перекладу;
- 80% респондентів інколи, часто або постійно перекладають текст лише на підставі усної домовленості;
- навіть у разі укладання письмової домовленості її зміст часто не відповідає реальному змісту відносин між перекладачем і видавництвом і фактично не зобов'язує видавництво;
- 54% опитаних не мали конфліктів із видавництвами, 29% – мали;
- поширеною є практика оплати праці перекладача в меншому обсязі, ніж передбачено домовленістю з донором;
- 36% опитаних належать до певних професійних об'єднань, найбільше з них (46% із тих, що належать до професійних об'єднань) – до неформальної групи за фаховими інтересами;
- мінімальний дохід респондентів становить у середньому 3233 гривні на місяць, середній – 5720 грн, максимальний – 8625 грн на місяць. Медіани трьох показників становлять відповідно 2000, 4000 та 7500 грн на місяць. Відчутно меншим є мінімальний дохід та дещо меншим – середній дохід тих опитаних, для яких переклад є основним видом фахової діяльності;

- із загального доходу опитаних перекладачів заробіток від перекладу наукової та художньої літератури становить у середньому 25,5% (медіана – 20%);
- 37% респондентів завантажені перекладацькою роботою постійно, решта 63% має тривалі перерви в ній. Тривалі перерви мають насамперед ті опитані перекладачі, для яких переклад не є основною сферою фахової діяльності;
- розмір середнього гонорару опитаних за сторінку тексту становив протягом останніх трьох років 51 гривню (медіана – 55 гривень);
- середній гонорар опитаних чоловіків становить 56,4 грн за сторінку, середній гонорар опитаних жінок – 48,2 грн за сторінку;
- понад 70% респондентів отримують гонорар не поступово за виконану роботу, а одним траншем по закінченню;
- 22% респондентів отримували стипендії для фахового перекладацького стажування за кордоном, більшість із них не розглядає ці стипендії як суттєве джерело доходу;
- опитані перекладають у середньому 20 сторінок (медіана – 15 сторінок) по 2000 знаків на тиждень;
- у 70% опитаних навантаження в роботі над перекладом розподілено нерівномірно;
- 70% опитаних надсилають роботодавцеві відразу весь перекладений текст;
- 73% опитаних не мають усталеного робочого часу;
- респонденти працюють протягом тижня в середньому 46,2 години (медіана – 45). Із загального робочого часу в середньому 27,6 години (медіана – 23 години) опитані присвячують перекладам;
- частка часу роботи над перекладами від загального часу роботи більш ніж удвічі перевищує частку доходу від перекладів від середнього загального доходу;
- 40% респондентів виконують організаційну роботу, пов'язану з перекладом, 51% опитаних перекладачів беруть участь у промоції виданого перекладу. В переважній більшості випадків ця діяльність не оплачується;

- 55% респондентів частіше або ніколи не вистачає часу для роботи;
- 61% опитаних і 70% їхніх близьких вважають, що опитані ніколи не відпочивають достатньо або відпочивають частіше недостатньо, ніж достатньо;
- майже всі опитані (93%) планують займатися перекладацькою діяльністю й надалі;
- жоден опитаний перекладач не висловив повного незадоволення своєю діяльністю і лише 18% висловили часткове незадоволення;
- цілком задоволені перекладацькою роботою 6% опитаних;
- 84% респондентів не влаштовує розмір оплати праці, 60% – відсутність соціальних гарантій;
- 92% респондентів задоволені можливістю працювати з цікавими текстами, 82,5% – можливістю творчої самореалізації, 73% – вільним графіком роботи.

Інтересам перекладачів відповідали б викладені нижче кроки, здійснені різними агентами видавничої сфери. Розуміючи всю складність реалізації цих кроків в українських реаліях, ми вважаємо їх гідними стратегічними орієнтирами, спрямованими на покращення умов праці перекладачів та, отже, якості перекладної літератури.

Рекомендації

Перекладачі

1. Створення професійної асоціації чи наповнення існуючих асоціацій змістом реального колективного представництва інтересів перекладачів у взаємодії з іншими суб'єктами видавничої сфери.

2. Розробка сітки рекомендованих мінімальних гонорарів та типових угод із зобов'язанням членів асоціації дотримуватися цих рекомендацій.

3. Задля забезпечення інтересу з боку видавництв асоціація має також здійснювати контроль чи бодай моніторинг якості перекладів, надавати консультації щодо компетентних фахівців та перспективної літератури іноземними мовами.

4. Створення солідарної каси перекладачів-фрілансерів на випадок вимушеного простою та відсутності доходів і спеціальної страхової каси – на випадок серйозних непередбачуваних витрат (хвороба і т. ін.). Внески та виплати можуть варіюватися залежно від наявності іншого місця роботи.

Видавництва

1. Лобіювати обмеження маржі великих мереж поширювання книги. Це дасть простір для збільшення собівартості книги через виплати перекладачам і редакторам без обмеження її доступності й негативних наслідків для збуту.

2. Переорієнтація на роботу над перекладами в рівномірні етапи: рекомендувати перекладачам надавати частини тексту протягом усієї роботи над перекладом та оплачувати роботу по мірі надходження частин тексту. Це дозволить видавництву контролювати терміни видання та призведе до більш рівномірного розподілу часу (а отже, меншої кількості перевантажень) перекладача.

3. Виплата перекладачеві авансу задля зменшення його економічних ризиків та задля заохочення до співпраці.

Культурні інституції та донори

1. Уважніший контроль за дотриманням видавництвами взятих ними зобов'язань щодо перекладачів.

2. Запровадження три- замість двосторонніх відносин: пряма взаємодія з перекладачем замість повного узгодження питань перекладу лише з видавництвом. У такий спосіб може бути подолано практику недотримання зобов'язань щодо оплати праці перекладача через його непоінформованість. Крім того, в цьому разі перекладач нестиме відповідальність лише за свою частину зобов'язань (переклад), але не за вихід книги, від якого не повинна залежати оплата перекладу донором.

3. Виплата перекладачеві авансу (див. п. 3 взаємодії з видавництвами).

4. Проактивна позиція щодо пошуку перекладацьких пропозицій літератури іноземними мовами, потенційно затребуваної в Україні. Це допоможе знаходити завдяки перекладачам саме ті книжки, що читатиме українська публіка, та дасть перекладачам можливість працювати над обраними ними самими текстами без надмірних зусиль із пошуків фінансування.

5. Для українських культурних інституцій та ініціатив: сприяти підвищенню уваги до перекладачів та перекладу як дуже важливої для видавничої сфери діяльності, інформувати публіку про їхню працю, їхні досягнення та проблеми.

Precarious mediators: the working conditions of Ukrainian translators of fiction and nonfiction literature

Summary and recommendations

This research was conducted by the Union of translators and writers from April to November 2014, in order to establish the most basic facts about the social and economic situation and the working conditions of Ukrainian fiction and nonfiction translators. The non-representative survey among the professionals who published their translations in Ukraine not at their own expense during the last five years; twelve semi-structured interviews with the translators, as well as the representatives of publishing houses and foundations; and the analysis of publicly available sources resulted in the following findings:

- The most popular source languages among the surveyed translators are English, Russian, Polish, and German.
- 73.5 percent of the surveyed translators of non-fiction and academic literature also translate fiction, and 40 percent of the surveyed fiction translators also translate non-fiction.
- For 67.5 percent of the respondents, literature translation is not their primary professional activity. Most often it is combined with teaching, writing or arts, technical translations in such fields as law or technology, and research.
- 60 percent get their orders for translations from publishing houses.
- 76 percent at least sometimes choose specific texts for translation themselves, and for 51.5 percent publishing houses do it at least sometimes. In the interviews, the translators often complained about the impossibility to choose the texts for translation independently.
- 80 percent of the respondents sometimes, often or always do translations after a verbal arrangement only, without formal contract.
- Even in the cases when written contracts exist, their content often does not correspond to the real relations between the translator

and the publishing house, and does not impose any obligations upon the latter.

- 54 percent of the respondents have had no conflicts with publishing houses, and 29 percent have had some.
- The practice of paying for translations less than provided in the contract between the publishing house and the funder is widespread.
- 36 percent of the respondents belong to professional groups, and most of those who do (46 percent) are members of informal groups of professionals.
- The average minimum income among the respondents is UAH 3233 per month, the average income per person is UAH 5720 per month, and the average maximum is UAH 8625 per month. The medians are UAH 2000, 4000, and 7500 per month, correspondingly. The minimum income of those who consider translation their main professional activity is significantly lower, and their average income is somewhat lower.
- The income from the translation of fiction and science texts makes up, on average, 25.5 percent of the total income of the surveyed translators (the median is 20 percent).
- 37 percent of the respondents always have translations to work on, and another 63 percent (mostly those for whom translation is not their main professional activity) have long pauses between translations.
- The average royalty of the respondents during the last three years amounted to UAH 51 (median UAH 55) per page.
- The average royalty of surveyed males amounted to UAH 56.4 per page, whereas that of the surveyed females amounted to UAH 48.2 per page.
- More than 70 percent of the respondents receive their royalties in one transaction after having provided the complete translation.
- 22 percent of the respondents used to be or have been beneficiaries of the scholarships for professional internship abroad, and most of them do not see these scholarships as an important source of income.
- On average, the respondents translate 20 pages, 2000 characters each, per day (the median is 15 pages).

- 70 percent of the surveyed have their workload unevenly distributed in time.
- 70 percent send only complete translations to their customers, and do not send parts of them preliminarily.
- 73 percent of the surveyed do not have regular hours for working on translations.
- The respondents work 46.2 hours per week on average (the median is 45 hours), of which they spend the average 27.6 hours (median 23 hours) on translations.
- The percentage of the time devoted to translations in the total working time is about twice as high as the percentage of income from translations in the total income.
- 40 percent of surveyed translators do the organizing work related to translation, and 51 percent participate in the promotion of the published translations. Most often, these are unpaid activities.
- 55 percent of the respondents lack time for translating most of the time or always.
- 61 percent of the surveyed and 70 percent of their relatives think that the surveyed always or often do not have enough rest.
- Almost all the surveyed (93 percent) want to further engage with translations.
- No one was completely dissatisfied with their activity, and only 18 percent were partly dissatisfied.
- 6 percent were completely satisfied with their activities as translators.
- 84 percent are not satisfied with their wages, 60 percent with the absence of social security.
- 92 percent of the respondents were satisfied with the possibility to work on interesting texts, 82.5 percent with the possibility of self-realization, and 73 percent with flexible working hours.

Recommendations for the stakeholders

The following measures are meant to change the current situation in accord with the interests of Ukrainian fiction and nonfiction translators. Keeping in mind the difficulties of their implementation, we treat these measures as strategic goals aimed to improve the working conditions of translators, and thereby improve the quality of translations.

Translators should:

1) establish a professional association or reorient the existing association(s) for the purpose of collective representation of the members' interests in their interactions with other agents in the publishing field;

2) elaborate a scale of recommended minimum royalties and sample contracts; these recommendations should be compulsory for all members of such (an) association(s);

3) control – or at least monitor – the quality of translations through the association(s), as well as provide consultations about competent professionals and promising literature in foreign languages, in order to secure the engagement of publishing houses;

4) found a solidarity fund for freelance translators for the cases of serious unforeseen expenditures (illness, etc.); contributions and payments can vary, depending on the availability of wages from other workplaces.

Publishing houses should:

1) lobby the limitations to the markups of big distributor networks; this will allow to raise the cost of books due to the payments to translators and editors without harming the books' affordability or negative consequences for their sales;

2) reorient the translating process to progress in regular steps: ask the translators to provide parts of the text in the course of their work, and pay for these parts when provided; it will allow the publishing houses to control the publication deadlines, and will make the translators' work more regular (limit the periods of overload);

3) prepay the translators in order to reduce their economic risks and encourage their cooperation.

Cultural institutions and funders should:

- 1) control the fulfillment of obligations by publishing houses to their translators more strictly;
- 2) implement trilateral relations, instead of bilateral – direct interactions with translators instead of full agreements on translation only with the publishing houses; the step is necessary to overcome the malicious practice of underpayments for the translators' work by publishing houses, compared to the numbers indicated in the contract with the funder; moreover, in such a case, the translator would be responsible only for her own obligations (translations), and not for the fact of publishing the book as a whole, on which the payments to the translator should not depend;
- 3) pay the translator in advance (see point 3 for publishing houses);
- 4) take a proactive stand in looking for the translators' propositions of literature in foreign languages potentially demanded in Ukraine; thus, the translators would find those books which could be read by Ukrainian public, and be provided the possibility to work on the texts they have chosen for themselves, without engaging in exhausting fundraising;
- 5) Ukrainian cultural institutions and initiatives should attract public attention to translators and translation as an activity which is very important for publishing, inform the public about the translators' work, their achievements, and their problems.



ТВОРЧА
СПІЛКА
ПЕРЕКЛАДАЧІВ
ТА ПИСЬМЕННИКІВ

Творча спілка перекладачів і письменників є незалежною некомерційною організацією. Головною метою її є сприяння професійній діяльності перекладачів художньої літератури і гуманітаристики та письменників на засадах самоорганізації, рівноправності, рівності; покращення умов праці та трудових відносин перекладачів та письменників України; сприяння інтермедіальному діалогу різних видів мистецтва; підтримка української книжки та популяризація читання.

www.transwriters.org.ua

Прекарні посередники: умови праці українських перекладачів художньої та наукової літератури / виконавці дослідження Ірина Когут та Олексій Ведров. – К., 2014. – 60 с.

Редагування і дизайн – smalta.pro:

Марина Александрович, Микола Леонович



Розшифровка інтерв'ю – *Єгор Поляков*

Коректорка англійського тексту – *Роксолана Машкова*

Гарнітура *Arsenal*

Тираж 200 шт.

Видавництво ТОВ «АРТ КНИГА»

03067, м.Київ, вул. Виборзька, 84,

тел.(044)287 37 34

Переклад є матір'ю всіх мов – а значить, нашою власною мовою,
яка не піддається етнізації.

Рада Івекович



ROSA LUXEMBURG STIFTUNG

