

The Russia Corporate World

Highlighting Russia's potential for investors

September 2011,
Vol. 6, No. 8

www.trcw.ru

Бизнес мир России
журнал о потенциале новой России

IN THIS EDITION/
в этом номере:

Society/Общество

Major events

Главные события

08

Politics/Политика

Tandem's dilemma

Дилемма тандема

12

Report/Репортаж

Translation market

Рынок перевода

23

Experts/Эксперты

Views & opinions

Взгляды и мнения

39



**The new expensive face
of Russian football**

*Новое дорогое лицо
российского футбола*

04

Global Ventures Group Ltd

CB&A

For details, see p. 33/
Подробнее, см. стр. 33

Глобал Венчурс Групп Лтд

Chrisbon Business Services

— a subsidiary of Global Ventures Group Ltd

Tel.: +8 (660) 119-60-91
E-mail: cb&a.russia@gmail.com
www.chrisbon.ru



Императорский Портной



Почему на Вашем костюме должно стоять
чужое имя?

Москва, Рыбный пер., 2, Гостинный Двор, секция 130-132

тел.: +7 (495) 232-14-41

www.mytailor.ru info@mytailor.ru

Санкт-Петербурге, тел.: + 7 (812) 907 41 41

Киев, тел.: + 380 (44) 247 11 22

Астана, тел.: + 7 (3172) 32 61 61/ 32 64 64

Алматы, тел.: + 7 (3272) 58 82 20/ 58 76 17

Екатеринбург, тел.: +7 (922) 211 24 44

Новороссийск, тел.: + 7 (8617) 62 75 59

Открытие нового направления

by **AIRFRANCE** 



МАРСЕЛЬ

4 РЕЙСА В НЕДЕЛЮ*

от 8 000 рублей,
включая все сборы

www.airfrance.ru

AIRFRANCE **KLM**

* Прямой рейс из Москвы выполняется с 2 октября 2011 года. Цена указана для перелета туда и обратно. Действуют правила и ограничения. Цена может меняться в зависимости от изменения курса рубль/евро. Подробная информация и заказ билетов на сайте www.airfrance.ru, по телефону [495] 937-38-39 или в Вашем агентстве путешествий.

Editorial Team/Редакция

Editor-in-Chief/Главный редактор

Christopher Kenneth/Кристофер Кеннет

E-mail: editor@trcw.ru

Deputy Editor/Зам. главного редактора

Anna Ebohon/Анна Эбохон

E-mail: reklama@trcw.ru

Copyeditors/Корректоры

Peter Davies/Питер Дейвис

Marianna Polyanskaya/Маринна Поланская

Designer/Дизайнер

Maria Goldman/Мария Гольдман

Marketing & Sales/Маркетинг и Реклама

Director/Руководитель

Anna Ebohon/Анна Эбохон

Contacts/Контакты

Moscow Editorial Office

Tel.: 7 (495) 642-34-84

E-mail: info@trcw.ru

Site: www.trcw.ru

Correspondence Address

Russia, Moscow, 109012

4, Ilyinka Street (Ulitsa),

Gostiny Dvor, Section 2102

Tel/Fax: + 7 (499) 995-13-45

Tel/Fax: +7 (495) 642-34-84

E-mail: trcw@mail.ru

EU Office

Contact: Emma Ozhanvuna

Tel.: +353-879-432-716

E-mail: info@trcw.ru

U.S. Office

Contact: John Dickson

Tel.: +302-724-4309

E-mail: info@trcw.ru

Printrun: 35,000 copies

Copies of journals are available

at business centers, most embassies and business clubs and professional organizations in the capital as well as leading Russian and foreign airlines, Moscow entertainment, business and hospitality centers and elite medical centers. These include Radisson Slavyanskaya Hotel, National Hotel, Moscow Country Club, Marco Polo Presnya Hotel, Starlite Diner, Oblomov, Imperial Tailoring Co. salon, Novinsky Passage, Darbars Restaurant, Alamin Travel, European Medical Center and American Clinic, Holiday Inn, BusinessAviation, Diamond Aviation.

If you cannot find a copy in these locations, please, contact us at

7-(495)-642-34-84

or by

e-mail: info@trcw.ru

Наш журнал Вы можете найти:

в бизнес-центрах, большинстве дипмиссий, бизнес-клубах, профессиональных бизнес-ассоциаций, элитных развлекательных, деловых и гостиничных комплексах, в лучших медицинских центрах, на бортах самолетов российских и западных авиакомпаний, в том числе: «Рэдиссон Славянская», «Националь», Moscow Country Club, «Марко Поло Пресня», «Старлайт Дайнер», «Обломов», «Новинский пассаж», «Императорский портной», «Европейский медицинский центр», «Американ Клиник», «Дарбар», «Аламин Тревел», Холдей Инн, БизнесАвиация, Даймонд Аэро.

Если Вы не смогли найти журнал, звоните в редакцию по

7-(495)-642-34-84

или пишите нам по

e-mail: info@trcw.ru



NOWITEX TRANSLATION

НОВИТЕКС ТРАНСЛЭЙШН

Переводы – письменные и устные, любые языки, тематика, объемы
Нотариальное заверение. Апостиль. Легализация
Обучение иностранным языкам в Москве и за рубежом

127055, г. Москва, Новослободская ул., д. 24, стр. 2, оф. 417
т/ф 258-09-19
т. 725-09-19

www.nowitex.info
E-m: translations@nowitex.info

г. Москва, ул. Бауманская, д.5, стр.1 cons@debet.ru
www.debet.ru Tel/Fax: 755-88-07, 258-07-69



Редакция журнала в своей работе использует
лицензионную Справочную Правовую
Систему КонсультантПлюс
Услуги по обслуживанию
Системы КонсультантПлюс оказывает
информационный центр «Сплайн»





Page
Стр. **04**



Page
Стр. **09**



Page
Стр. **16**

CONTENTS

September

2011

ON THE COVER

**Football: Anji FC
Kerimov's mission** [04]
Multibillionaire Suleiman
Kerimov has turned
Russian football upside
down with his mega-million
investments into Anji FC.

**Society: Events roundup
Major news review** [08]

A highlight of key news,
events and activities
across Russia in August.

Politics: Tandem
Tandem's dilemma [12]

The decision time
looms for Russia's
tandem as key
elections approach.

OTHER ARTICLES

Languages: Courses
Foreign Languages [10]

Companies offering new
and innovative ways to
learn foreign languages
faster in Russia.

Report: Translations
Translation market [23]

A review of the Russian
translation market, the
challenges, opportunities
growth and forecasts

Experts' Views & opinions
Expert's corner [39]

Local translation market
leaders talk about their
industry and plans for
the future in the sector.

СОДЕРЖАНИЕ

Сентябрь

НА ОБЛОЖКЕ

**Футбол: ФК «Анжи»
Миссия Керимова**
Своим мегамиллионным
вложением в ФК «Анжи»,
мультимиллиардер Сулейман
Керимов сделал российский
футбол неузнаваемым.

Общество: Обзор событий
Основные новости

Сводка ключевых новостей,
событий и мероприятий
по всей России в августе.

Политика: Tandem
Дилемма тандема

С приближением ключевых
выборов, время принятия
решения настало для
российского тандема.

ДРУГИЕ СТАТЬИ

Языки: курсы
Иностранные языки

Компании предлагают новые
и инновационные способы
быстрого изучения иностранных
языков в России.

Репортаж: Переводы
Рынок перевода

Обзор рынка перевода
России, вызовов, темпа
роста, возможностей и
прогнозов в отрасли.

Эксперты: Взгляды и мнения

Уголок эксперта
Лидеры рынка перевода
России о своих планах
на будущее в этом секторе
экономики страны.



Page
Стр. **40**



Page
Стр. **52**



Page
Стр. **59**

Kerimov's Arab sheiks-style Anji investments good for Russian football

Unlike the other Russian moneybags that have spent millions of pounds, dollars and euros on acquisitions of high-profile soccer and basket clubs across the globe, multibillionaire Suleiman Kerimov has decided to invest parts of his vast fortune, estimated by *Forbes* Journal at \$7.8bn, making him the world's 118th wealthiest business tycoon, into the Anji Makhachkala football club in his native Dagestan.

Indeed, acquisition or financial involvement in world famous professional sports teams has become the latest pastimes for Russian oligarchs. The acquisitions list is comprehensive, but suffice it to name just a few. The trendsetter was Roman Abramovich, who acquired Chelsea Football Club in 2003 for 140m pounds, and Mikhail Prokhorov, who reportedly paid about \$200m in 2009 to acquire an 80% stake of the NBA's New Jersey Nets basketball team.

However, before turning on his unprecedented, wealth-backed patriotism for Russian club soccer, Kerimov, the principal shareholder of Nafta Moscow, an investment group with its tentacles over all the most lucrative sectors of the Russian economy, also like his Russian billionaire colleagues, had tried to purchase clubs abroad, notably, Roma, the Italy's Serie A franchise, in 2004, but the deal fell through for undisclosed reasons. But with the type of millions of euros and dollars being splashed around by the Russian billionaire, Roma fans now have all the right causes to blame their club's current dire financial state on its myopic owners and management. It is probably the devastation of the Roma acquisition setback that ignited the spirit of soccer entrepreneurship in Kerimov, much in line with the aged proverb, which says an opportunity lost by one is an opportunity gained by another.

In this context, Anji has all the right causes to be happy at this positive turn of events in its recent history, evident in its sponsor's Arab sheiks-style summer transfer spending spree on securing internationally famed athletes. Thus, in one of his latest deals, Kerimov signed Cameroon striker Samuel Eto'o, an international football star with three UEFA Champions League titles — two with Spanish Barcelona and one with Italy's Inter Milan, Olympic Soccer and African Cup of Nations medals on his illustrious resume, in a record-market shattering three-year contract deal that has made the Cameroonian the highest-paid footballer in the world.

For comparison, Eto'o's new salary, now the biggest annual pay package in global soccer, significantly dwarfs the 12m euros that Cristiano Ronaldo, the Portugal soccer megastar, currently earns at Real Madrid and is almost twice the 10.5m euros that Lionel Messi, the almost unstoppable Argentina soccer attacking prodigy, currently receives at Barcelona.

The fact that Kerimov is serious about his financial commitment to Anji is underscored by the names of famous players that have

been brought to the club in record-breaking or record-matching deals. Only in this summer, Anji broke the Russian transfers market several times with each of its new signings. For instance, in plucking Yuri Zhirkov, the Russia international left mostly idle on Chelsea's reserves bench, the club broke a personal paycheck record in Russia as it agreed 5m euros as a seasonal wage with the player. Similarly, Balazs Dzsudzsak, a rising Hungarian soccer star with Eintracht PSV, was lured from the Netherlands club at a record price.

However, prior to Eto'o, the most notable signing was Roberto Carlos, the renowned Brazilian defender, with a World Cup title and successful high-profile career at Real Madrid that was generously crowned with several Spanish national and UEFA Champions League titles. With such unlimited financial resources flowing effortlessly in Anji, it is no wonder the club, which only gained a promotion to the elite Russian Premier Soccer League not long ago, is among the national league leaders. With a readiness to spend generously, evident in his presenting a \$2m Bugatti Veyron to the Brazilian on his 38th birthday, and a promise to

present the same car brand to each player should the club become a Russian champion in the next four years, it is fairly safe to assume that Kerimov is at Anji to stay and with a Napoleonian mission to put his native Dagestan on Europe's clubs football map. Besides, with an array of world-class soccer stars displaying their skills during local and international league engagements in Russia, the local fans are now poised to see quality world-quality soccer that has not been seen in the country before.

However, skeptics doubt whether the billionaire's soccer spending spree is directed at the right objectives, as these millions could have been spent more efficiently on resolving the grinding economic and social problems currently plaguing Dagestan, caught in perennial brutal violence that has made Russia's North Caucasus one of the most hostile regions in the world. It is, indeed, this reality that forces Anji players to live and train not in Makhachkala, but at a sports facility outside Moscow, while only traveling to Dagestan for home games, flying several thousands kilometers 15 times a season, at a bill that also runs into millions of rubles.

But pumping these millions into solving economic and social problems in Dagestan — via creation of new jobs, sporting facilities, other social infrastructure projects and boosting security — would have helped reduce the region's sky-high unemployment rate that is almost twice the national average, one of the key roots of all the social, political and economic discontent in the region. But this is not a job for just one businessman, even if he is a multibillionaire on *Forbes'* global list, but a priority task for both the Dagestani and Russian federal governments. Compared to other Russian billionaires' unjustified extravaganzas and/or stashing of their vast wealth in all possible offshore havens across the globe, inaccessible to the Russian and international tax regulators, Kerimov's 'soccer mission' in Russia does not deserve any criticism, but emulation by other oligarchs and appreciation from the local fans for cultivating world-class quality football in the country.



Шейховское вложение Керимова в Анжи – хорошо для всего российского футбола

В отличие от других российских толстосумов, предпочитающих тратить бесчисленные миллионы долларов, евро и фунтов на приобретение знаменитых спортивных клубов по всему миру, мультимиллиардер Сулейман Керимов решил вложить часть своего огромного состояния, оцененного журналом «Форбс» в \$7,8 млрд, что сделало его 118-м богатейшим магнатом в мире, в махачкалинский футбольный клуб «Анжи» в родном Дагестане.

Приобретение всемирно известных спортивных клубов или финансовое участие в их деятельности в последнее время фактически превратилось в одну из любимых забав российских олигархов. Перечень приобретенных ими клубов довольно обширен, однако достаточно будет назвать лишь некоторые из них. Законодателями новой «спортивной моды» стали Роман Абрамович, который в 2003г. приобрел ФК «Челси» за 140млн. фунтов, и Михаил Прохоров, потративший в 2009г. \$200млн. на покупку 80% доли в входящем в NBA США БК Нью-Йорк Нетс.

Вместе с тем, следует отметить, что прежде чем загореться таким беспрецедентным «долларовым» патриотизмом в отношении российского клубного футбола, Керимов, владелец инвестирующей «Нафта-Москва», имеющей свои коммерческие интересы в наиболее рентабельных отраслях российской экономики, как и свои коллеги-миллиардеры, также пытался покупать клубы за рубежом, в частности, итальянский клуб «Рома» из Серии А в 2004г. Но сделка сорвалась по неизвестным причинам. Вполне возможно, что именно фиаско с приобретением «Ромы» разожгло в Керимове интерес к российским футбольным клубам, согласно старой поговорке, кто-то теряет, а кто-то находит.

В этом контексте «Анжи» имеет все основания радоваться такому удачному повороту событий, поскольку нынешний владелец клуба, подобно арабским шейхам, только этим путем выложил крупные суммы на приобретение знаменитых во всем мире игроков. К примеру, в результате одной из последних сделок Керимов приобрел камерунца Самуэля Это'о, звезду мирового масштаба, в активе которого – три победы в Лиге чемпионов УЕФА, две в составе испанской «Барселоны» и одна в составе итальянского клуба «Интер», а также медали Олимпийских игр и Кубка африканских наций. Благодаря этой рекордной сделке камерунец стал самым высокооплачиваемым футболистом в мире.

Для сравнения отметим, что новая зарплата камерунца значительно выше зарплаты в размере 12млн. евро, которую «Реал Мадрид» платит португальскому метазвезде Кристиану Роналдо, и почти в два раза больше 10,5млн. евро, которые «Барселона» платит своему аргентинскому «футбольному гению» Лионелю Месси.

Серьезные намерения Керимова относительно «Анжи» подкрепляют и имена знаменитых игроков, которых клуб получил в результате ряда рекордных сделок. Только этим летом «Анжи» несколько раз «вырыл» отечественный трансферный рынок. К примеру, переманил к себе россиянина Юрия Жиркова, вы-

нужденного сидеть в основном на скамейке запасных в «Челси», клуб установил новый рекорд для России персональной зарплаты, согласившись выплачивать ему по 5млн. евро за сезон.

Тем не менее, до Это'о, самым заметным приобретением был Роберто Карлос – прославленный бразильский защитник, обладатель титула ЧМ, который в своей успешной карьере в «Реал Мадрид» завоевал целый ряд испанских титулов и Лиги чемпионов УЕФА. Поэтому неудивительно, что, обладая неограниченными финансовыми ресурсами, «Анжи», который лишь недавно дебютировал в элитной российской Премьер-лиге, теперь входит в лидирующую группу в турнирной таблице. Учитывая безграничную щедрость Керимова и его готовность к большим затратам – к примеру, обещание подарить всем игрокам элитное авто Bugatti Veyron стоимостью в \$2млн., если «Анжи» станет чемпионом России в ближайшие 4 года – дает все основания предположить, что «спонсор» пришел в клуб всерьез и надолго. И полон наполеоновских планов – поставить родной Дагестан на элитную карту европейского футбола. Кроме того, учитывая наличие целой плеяды футбольных звезд мирового класса, которые отныне будут демонстрировать свои таланты в рамках

российского и европейского соревнования, отечественные болельщики теперь могут рассчитывать на качественный футбол высочайшей пробы, которого не видели в своей стране со времен распада СССР.

Однако скептики выражают сомнения в том, что огромные расходы миллиардера направлены не на те цели, поскольку те же миллионы можно было бы пустить на решение острых экономических и социальных проблем, раздирающих Дагестан, превратив его в эпицентр жестокого насилия на Северном Кавказе. Ведь фактически это и есть одна из причин, которые заставляют игроков «Анжи» жить и тренироваться не в Махачкале, а на домашних базах, вылетая в Дагестан лишь для подмошковых матчей, преодолевая тысяч километров, при этом стоимость таких перелетов за сезон оценивается в миллионы рублей.

Если только эти миллионы вложить в решение текущих социально-экономических проблем Дагестана путем создания новых рабочих мест, строительства спортивных сооружений и других объектов социальной инфраструктуры и для укрепления безопасности, то можно бы сократить высокую безработицу в регионе, которая почти в два раза превышает средний показатель по стране. Ведь, как известно, именно безработица, а именно незанятость трудоспособной молодежи, является одной из основных причин социальной, политической и экономической нестабильности региона. Однако с решением таких проблем не может справиться ни один человек, даже если он – мультимиллиардер, включенный в список самых богатых людей в мире.

Такая задача должна быть приоритетом для как дагестанского и федерального правительств. По сравнению с ничем не оправданной расточительностью некоторых российских миллиардеров по всему миру и других эгоистических олигархов, всеми возможными и невозможными способами старающихся укрыть свое несметное богатство на всевозможных оффшорных гаванях, «футбольная миссия» Керимова заслуживает не критики, а поощрения со стороны других отечественных богачей и огромной благодарности со стороны российских болельщиков за культивирование в стране футбола высочайшей пробы.



Join the rapidly growing army of subscribers
of **THE RUSSIA CORPORATE WORLD**
and gain a unique insight
into the Russian corporate world of today!

Contacts/Контакты:
7 - (495) - 642-34-84,
info@trcw.ru

Присоединяйтесь к быстро растущему
количеству подписчиков
THE RUSSIA CORPORATE WORLD,
чтобы получить уникальный доступ
к событиям, происходящим сегодня
в деловом мире России!



Gopi Koyappalli, Director, Fusion Plaza
& China Garden Restaurants



Alexei Kim, Corporate Affairs Director,
Philip Morris Sales & Marketing, Ltd.



Kristina Kuznetsova, Director,
Global Moscow, Ltd.



Olesya Voronikina, a counselor
at the Representation Office of the Ivanovo
Region Government in Moscow



Kang Eunsil, Marketing Manager,
Korean Air's CIS Regional Headquarters



Dr. O. I. Natufe, President
& CEO, Strategol
Consultants, Inc., Ottawa,
Ontario, Canada



Subscribe now !
Подпишитесь !

☒ Yes! I would like to subscribe
to **The Russia Corporate World**
☒ Да, Я хочу подписаться на журнал
«Бизнес мир России»

Name/Имя _____
Company/Компания _____
Address/Адрес _____
City/Город _____
Country/Страна _____
Telephone/Телефон _____
Fax/Факс _____
E-mail: _____

To subscribe please fax this form/
Пришлите форму по факсу
+7 495 642-34-84
8-917-593-01-30
or e-mail: **info@trcw.ru**

The Russia Corporate World
«Бизнес мир России»

People

Each reference is to the page of the story on which the name of a person or company first appears/Указанные страницы относятся к первому упоминанию.

A. B. C. D.	
Abrahamovich Roman	4
Aronstein Boris	48
Baitin Alexei	29
Blair Tony	24
Bundina Karina	40
Carlos Roberto	4
Dzsudzsak Balazs	4

E. F. G. H.	
Eto'o Samuel	4
Grabovsky Stepan	62

I. J. K. L.	
Kerimov Suleiman	4
Kostin Andrei	9
Kuznetsov Evgeny	44

M. N. O. P. Q.	
Medvedev Dmitry	14
Melnikov Yuri	56

Messi Lionel	4
Mikhalkov Nikita	20
Mironov Sergei	16
Osipov Yuri	25
Prokhorov Mikhail	4
Putin Vladimir	14

R. S. T. U.	
Ronaldo Cristiano	4
Schemeleva Olga	52
Shuvalov Yuri	8
Stepashin Sergei	8
Tsygantova Evgenia	59
Tutikov Michael	62

V. W. X. Y. Z.	
Volochkova Anastasia	20
Zhirinovskiy Vladimir	18
Zhirikov Yuri	4
Zhukov Alexander	9
Zyuganov Gennady	16

Companies

A. B. C. D.	
Anji Football Club	4
Arsenal Football Club	8
Audit Chamber	8

E. F. G. H.	
EGO Translating	52
Fonetix Translations	62
Forbes Magazine	4
Higher School of Economics	22

I. J. K. L.	
KGTC Translation Company	44
Lionbridge	48

M. N. O. P. Q.	
MARK Business Translations	56
Müller & Lents, Ltd.	50

Nafta Moscow	4
Native Speakers Club	22
Nowitex Translation	59
Prima Vista Translation Agency	40

R. S. T. U.	
Purvin & Gertz, Inc.	50
Real Madrid Football Club	25
Russian Academy of Sciences	48
TechnInput Translation Agency	48
Transperfect	48

V. W. X. Y. Z.	
VTB Banking Group	9
Yandex Translation Service	29

Advertisers/Рекламодатели

(listed in alphabetical order)

Air France-KLM
Alitalia
Astrus Hotel
Best Courier Co.
Chrisbon Business Services
Delovoi
Diamond Catering Co.
Dior
Ego Translating
El Gaucho Restaurant
Finmarket
Fonetix
Fusion Restaurant
Global Ventures Group
Imperial Tailoring Co.
KGTC
Linguist Language School
Mark Business Translations
Mega Catering Co.
Native Speakers Club
Nowitex
Podari Zhizn
Prima Vista
Quickfrog
SP Express
TechnInput
Trust Management
Uley Catering Co.

Permissions, Reprints and Non-liability Clauses

The Russia Corporate World/ Бизнес мир России. All rights reserved. Reproduction in any form and by any means without expressly obtained permission of the publisher is prohibited. Journal is not answerable for the correctness of the information contained in advertisers' materials. For info on published articles and reprint permissions, please, contact us at e-mail: info-trcw@yandex.ru, info@trcw.ru

Все права на все материалы номера сохранены за **The Russia Corporate World/Бизнес мир России**. Перепечатка материалов или их использование в любой форме возможно только с письменного разрешения редакции. Издание не несет ответственность за содержание рекламных материалов. По вопросам получения разрешения или другой информации о деятельности издания, обращайтесь по e-mail: info-trcw@yandex.ru, info@trcw.ru



Moscow and Washington see Russia a WTO member by the end of 2011

Last month, Russian and U.S. presidents 'compared notes' on the progress achieved on their countries' broad agenda on bilateral cooperation, including Russia's WTO membership bid negotiations. Both sides

noted with satisfaction that the impulses injected into the agenda have contributed to the significant progress on the WTO negotiations, the Kremlin Press Service said. "Specifically, both leaders noted that the priority of Russia gaining WTO membership before the end of the year remains on track." Consequently, the leaders exchanged views on further steps to encourage and coordinate their efforts in this direction.

Москва и Вашингтон видят Россию членом ВТО до конца года

Президенты РФ и США «сверили часы» по достигнутому прогрессу в широкой повестке дня двустороннего сотрудничества, в том числе и во вступлении РФ во ВТО. Было с удовлетворением отмечено, что прилагаемые сторонами импульсы способствовали достижению существенного прогресса на переговорах по ВТО, сообщила Пресс-служба Кремля. «В этой связи, было подчеркнуто, что решение приоритетной задачи – обеспечение членства РФ в ВТО до конца года – представляется вполне реальным». В этой связи лидеры обменялись мнениями о дальнейших шагах по координации работы на этом направлении.



Prokhorov under fierce criticism for a proposal to introduce euro in Russia

Yuri Shuvalov, a top United Russia Party functionary, has called the proposals made by Right Cause Party leader Mikhail Prokhorov to integrate Russia into the Schengen and euro zones in his party's manifesto 'short-sighted and unpatriotic,' as such step envisages a loss of sovereignty.

"Besides, Prokhorov also said ruble will never become a reserve currency, despite the fact that we are successfully moving in that direction. Such statements demonstrate the gulf separating Russian liberals' mythology from the real interests of our country and its citizens."

Прохоров попал под критику за предложение ввести в России евро

Высокопоставленный член партии «Единая Россия» Юрий Шувалов назвал предложение лидера «Правого дела» Михаила Прохорова включить в программу своей партии проект по интеграции РФ в шенгенскую и еврозону «недальновидным и непатриотичным», так как такой шаг означает фактический отказ от суверенитета. «Прохоров также заявил, что рубль якобы никогда не станет резервной валютой, несмотря на то, что мы давно успешно идем по этому пути», – подчеркнул он. «Такие заявления демонстрируют глубокую пропасть, которая разделяет мифологию российских либералов и интересы страны и ее граждан».



Russia's Finance Ministry drafts a three-year debt policy for the country

According to the debt policy bill, drafted by the Finance Ministry, Russia will borrow 6.33trln rubles on the domestic market in 2012–14. Broken down, this translates into 1.98trln rubles in 2012, 2.08trln rubles in 2013 and 2.27trln rubles in 2014. It is also planned that the government during this period will also issue a limited volume of Eurobonds, conditional on the availability of appropriate demand on global capital markets. As on July 1, Russia's state debt totaled 4.6trln rubles, comprising a domestic debt of 3.6trln rubles and foreign debt of \$36.8bln, or 1trln rubles.

Минфин РФ разработало трехлетнюю долговую политику для страны

Согласно основным направлениям долговой политики, разработанной Минфином, Россия в 2012–14гг займет на внутреннем рынке 6.33трлн руб., в том числе 1.98трлн руб. в 2012г., 2.08трлн руб. в 2013г. и 2.27трлн руб. в 2014г. В этот период также планируется осуществлять при наличии на мировом рынке соответствующего спроса размещение в ограниченных объемах еврооблигаций РФ. Напомним, что объем госдолга РФ по состоянию на 1 июля 2011г. составил 4.6трлн руб., в том числе внутренний госдолг – 3.6трлн руб., и внешний госдолг – \$36.8млрд или 1трлн руб.



Russia's Audit Chamber calls for more efficient use of state budget

Audit Chamber Chairman Sergei Stepashin, presenting an assessment of state expenses in the first half of the year to President Medvedev, noted the need to improve the efficiency of government spending. "In general, I

believe that the budget, after the amendments made in May, will be fully implemented. However, I must emphasize that one of the major issues, the need to improve the budgetary efficiency, still remains." In this regard, the Russian president urged Stepashin to continue to strictly monitor the execution of the budget with the aim of achieving transparency in official expenditures.

Счетная палата призывает к более эффективному использованию госбюджета

Вручая отчет проверки хода исполнения в первом полугодии госбюджета президенту Медведеву, глава Счетной палаты Сергей Степашин отметил необходимость повышения эффективности расходования бюджетных средств. «В целом считаем, что госбюджет после тех поправок, которые были внесены в мае, будет полностью выполнен. Однако должен отметить, что одним из основных вопросов, по-прежнему, остается необходимость улучшения эффективности использования бюджетных средств». В этой связи, Медведев призвал Степашина и дальше жесточайшим образом контролировать исполнение бюджета с целью достижения прозрачности в целевой затрате выделяемых государством средств.

Budgetary Efficiency/
Эффективность бюджета

One More WTO Promise/
Очередное обещание по ВТО

Questionable Proposals/
Сомнительные предложения



Russia says global economic instability will not hurt its labor market

Alexander Zhukov, the deputy prime minister in charge of social policy and labor issues in the Russian government, has said that current complexities in the world economy will not have negative impacts on the local labor market and social programs. "Today, our labor market situation remains stable, with the unemployment rate now even lower than our pre-crisis figures." Besides, the deputy prime minister also noted that even at the height of the crisis in 2008–09, none of the previously adopted social programs was canceled. "Indeed, quite the contrary, the government even launched some new social programs. In this regard, I wish to reiterate that, despite the complexities in today's global economy, all the social programs adopted or envisaged by the federal government will be fully implemented."

Россия не ожидает проблем на рынке труда из-за сложности в мировой экономике

Курирующий в правительстве РФ вопросы социальной политики и рынка труда вице-премьер Александр Жуков уверен, что сложности мировой экономики не окажут негативного воздействия на российский рынок труда и реализацию социальных программ. «На рынке труда ситуация остается спокойной и стабильной, тем более сегодня, уровень безработицы в стране даже ниже, чем до начала кризиса». Кроме того, вице-премьер отметил, что даже в пике кризиса 2008–09гг. ни одна из принятых ранее социальных программ не была свернута. «Наоборот, мы даже начали некоторые новые программы. В этой связи, хочу еще раз отметить, что, несмотря на сегодняшние сложности мировой экономики, все социальные программы будут реализованы».



Today's Russian banks are now better prepared for global economic crises

According to VTB President Andrei Kostin, Russia's banking system today is far better prepared for any crises in the global economy than two years ago. The banker's optimistic comment followed a massive landslide on the world's leading exchanges that resulted from S&P's downgrading of the U.S. long-term credit rating in August. "I don't see any

problems for VTB, nor for the banking sector as a whole, even under a less favorable market situation than we expect," he added. "Today's current economic problems are the types that we can handle." It needs to be noted that the Russian banking system was caught off guard during the last economic downturn, forcing the government to intervene on the financial market in order to save the nation's banking industry.

Банки сегодня лучше готовы к кризисным явлениям в мировой экономике

По мнению президента ВТБ Андрея Костина, российская банковская система сегодня лучше готова к кризисным явлениям в мировой экономике, чем два года назад. Комментарий банкира последовал за масштабным обвалом ведущих мировых бирж, вызванным понижением кредитного рейтинга США агентством S&P. «Я никаких проблем для банка ВТБ и всего российского банковского сектора в целом не вижу, даже при менее благоприятной ситуации, чем мы ожидаем», – заявил банкир. «Нынешние проблемы в экономике – это проблемы, с которыми мы справимся». Напомним, что российская банковская отрасль не была готова к уходящему кризису, а потому правительству пришлось оказать господдержку ряду банков страны для спасения отрасли.

Labor Market Stability/
Стойкость рынка труда

Acquired Crisis Immunity/
Приобретенный иммунитет



СВЕРХСКОРОСТНАЯ
ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА
ПО МОСКВЕ
ЗА 59 МИНУТ!

Когда сутки становятся неуловимо коротче, и вы ничего не успеваете, на помощь приходит QuickFrog — это реальная палочка против цейтнота! Потому что быстро!

+7 (495) 988-1-777

www.59min.ru



Для бизнеса

Для дома

Для отдыха

Stop cramming, start speaking!

Хватит зубрить — пора говорить!

Linguist School was founded in 1999 and has since then developed rapidly into one of the key figures on the Russian educational market. Our quality is guaranteed and confirmed by the Association

The school's biggest asset is its teachers, a highly qualified team of professionals. All our teachers have a degree in Linguistics or Pedagogy, and are holders of internationally recognized

“Our school's biggest asset is our teaching staff that is made up of top professionals, who have degrees in Linguistics or Pedagogy and internationally recognized teaching certificates that allow them to teach foreign languages in any country in the world.”

for the Teaching English and European Languages (ATEEL), whose member we have been since 2004. Linguist School offers a wide range of language courses in English, French, German, Italian, Spanish and also in Russian, as a foreign language.

teaching certificates such as IHC, CELTA and DELTA. Our teachers regularly attend seminars, conferences and other events organized by ATEEL. We see cooperation is a contributing factor to successful language learning and so include team-

Школа иностранных языков «ЛинГвист» была основана в 1999г. и в кратчайшие сроки вошла в число лидеров российского рынка образовательных услуг. Гарант качества обучения и соответствия международным стандартам — аккредитация

языкам, а также русскому как иностранному.

Особая гордость «Школы ЛинГвист» — это преподаватели. Преподавательский состав — это отличная команда профессионалов, имеющих высшее педагогическое и лингвистическое образование, а также, что

«Особая гордость школы — это преподавательский состав, состоящий из отличных профессионалов, имеющих высшее педагогическое и лингвистическое образование и сертификаты, дающие право преподавать иностранные языки в любой стране мира».

Ассоциации школ и курсов иностранных языков России и СНГ (ATEEL). Школа предлагает образовательные программы различной специфики обучения по английскому, французскому, немецкому, итальянскому, испанскому

очень важно, и сертификаты IHC, CELTA и DELTA, дающие право преподавать иностранные языки в любой стране мира. Преподаватели постоянно проходят курсы повышения квалификации, программы по обмену опытом в рамках кон-

building elements in our classes, thus encouraging a sense of team spirit among our staff.

Our teaching process in Linguist School is based on

a meaningful context, while naturally using the language. Students first pick up the relevant words, phrases and structures and then focus on their meanings and usage.

Voltaire

“The one who knows many languages owns many keys to the same lock.”

popular worldwide methodology, authorized by UNESCO Communicative language teaching (CLT), also known as Communicative Approach. This method has proved its efficiency throughout decades. Communicative approach teaching equally develops all essential language skills – speaking, writing, reading and listening. Grammatical structures are introduced and learnt in

With communicative approach, our students do not speak only fluently, but also naturally as well. Our teachers simulate real everyday situations in classrooms. In our classes, it is not advisable to speak students' native tongues; all communication is done in target languages. Our teachers create a friendly, relaxing atmosphere, thus helping our students to study effortlessly and willingly. ■

ференций АТЕЕЛ. Прекрасно понимая, насколько важна работа в команде, преподаватели стараются добавить в уроки элементы team building, что дополнительно способствует развитию командного духа в коллективе корпоративного клиента.

Занятия в «ЛинГвисте» проходят по одобренной UNESCO

процессе общения на языке: сначала студент запоминает слова, выражения, формулы, и только потом начинает разбирать, что они собой представляют с точки зрения грамматики.

Смысл методики в том, чтобы научить студента говорить на иностранном языке не только свободно,

Вольтер

«Знать много языков – значит иметь много ключей к одному замку».

и признанной во всем мире коммуникативной методике, которая вот уже ни один десяток лет считается одной из самых эффективных в мире. Коммуникативный метод развивает все языковые навыки: от устной и письменной речи до чтения и аудирования. Грамматика же осваивается в

но и правильно и естественно. На занятиях моделируются реальные жизненные ситуации. Во время урока не принято использовать язык-посредник – общение желательно вести только на изучаемом языке. Занятия проходят в свободной раскрепощенной обстановке. ■

На правах рекламы

English • Español
Italiano • Deutsch • Français
Russian (as a foreign language)

Школа иностранных языков
ЛинГвист
Обучение в офисе/Executive centre

(495) 737 05 95
kzimina@linguist.ru
www.linguist.ru

Школа «ЛинГвист» предлагает / «Linguist» school offers:

Общий многоуровневый курс иностранного языка
Общий многоуровневый курс иностранного языка с элементами бизнес-тематики
Общий курс по бизнес-тематике
Программы подготовки к международным экзаменам (FCE, CAE, CPE, TKT)
Разговорный курс (общий или бизнес-тематика)
Проведение презентаций и совещаний
«Курс выживания» для поездок за границу
Подготовка к собеседованию
Английский для менеджеров и секретарей
Английский для работников туристической индустрии

General course
General course with elements of business
Business course
Exam preparation courses (FCE, CAE, CPE, TKT)
Conversation course
Presentations & negotiations
Survival language course
Job interview
English for managers and secretaries
English in Travel Industry

А также разработка специализированных программ по запросу, признание (международной квалификации, индивидуальный подход к каждому клиенту, персональный менеджер, отчетность по запросу).

Language courses tailored to meet your individual requirements, highly qualified teachers certified by internationally recognized educational institutions, individual approach to every client, progress report if required.

Бесплатный пробный урок, тестирование сотрудников и рекомендации по обучению.
Free trial class and placement tests for your staff and methodological recommendations.

Public opinion poll highlights Russians' expectations from upcoming elections

Соцопрос выяснил ожидания россиян от грядущих выборов в России

By Edwards Johnson

Эдвардс Джонсон

It is a generally known fact that the traditional political summer calm usually gives way to a new political life in Russia in autumn. However, this year, this routine procedure, which has over the years been honed to perfection, has a special mis-

sion, as the country will enter the most active phase of the final stage of the current and beginning of the next electoral cycles.

The autumn's political activities will eventually culminate in the elections of new

Как известно, Россия осенью после традиционного летнего политического затишья начинает новую политическую жизнь. Однако в этом году такая оточенная до автоматизма процедура имеет особую миссию, так

как страна войдет в активную фазу завершающего этапа очередного избирательного цикла, конечными итогами которого станут выборы нового состава Госдумы РФ 4 декабря текущего года и избирание нового Президента РФ 4 марта

legislators to the State Duma on Dec. 4, 2011 and the next Russian President on March 4, 2012. In other words, the electoral campaigns starting in September will lead to a complete overhaul of the composition of the federal government organs by mid-May 2012, when the next Russian president-elect will be officially sworn into office.

This helps explain, why the

its path of development, etc. Under such circumstances it would be an unrewarding task to analyze and make conclusions on these and other related issues without having the facts and figures about the real situation prevailing in the society today.

It is, indeed, such considerations that prompted the experts at the Center for Strategic Estimates and

следующего года. Другими словами, избирательные кампании, которые начнутся в сентябре, приведут к полному или частичному обновлению составов федеральных органов государственного управления к середине мая 2012, когда новоизбранный президент РФ примет присягу и официально вступит в должность главы Российского государства.

Этим и объясняется то, что начало грядущих избирательных кампаний,

массу вопросов о будущем страны, путях дальнейшего развития и пр. Анализировать и делать вывод без опоры на изучение реального состояния дел в обществе сегодня – дело неблагоприятное. Именно поэтому специалистами Центра стратегических оценок и прогнозов (ЦСОиП) и Центра социологических исследований Фонда национальной и международной безопасности (ЦИФНМиБ) было принято решение о проведении

“The analysis of the recently conducted public opinions poll results has shown political apathy as the general mood prevailing among the Russian electorate ahead of the upcoming elections.”

commencement of the electoral campaigns, at first to the State Duma, and later for the Russian presidency, and the associated hype in the media have given rise to lots questions about the future of the country,

Forecasts (CSEF) and the Sociological Studies Center affiliated with the National and International Security Foundation (SCC-NISF) have decided to conduct an extensive public opinion survey and

«Анализ результатов недавно проведенного среди населения социопроса показала, что к началу предвыборных кампаний российский электорат оказался во власти аполитичных течений».

сначала в Госдуму, а затем Президента РФ, и связанная с ней информационная баталия в СМИ, породили в экспертном сообществе страны

социологическом опросе и последующей оценки полученных результатов.

Тут представлены результаты совместных социологических

sp express
курьерская служба

sp express
курьерская служба

+7-495-661-3541
+7-495-694-1760
www.spexpress.ru

subsequently assess the results obtained so as to find scientifically justified answers to the questions raised above about the country's and development strategies in the upcoming electoral campaigns.

Here are the results of the sociological studies carried out jointly by the CSEF and SCC-

Duma and Russian presidency was conducted from May 1 to June 7, 2011 in 16 Russian cities by SCC-NISF. In all, a total of 1,522 respondents, aged 18 and above, took part in the nationwide poll. The respondents were specially selected for this opinion poll via a random sampling technique. During

исследований, проведенных специалистами ЦСОНП и ЦСИФНМИБ. По словам экспертов данных организаций, провести данное исследование и детально проана-

Исходные данные опроса и апатичность россиян

С 1 мая по 7 июня 2011г. в 16 российских городах ЦСИФНМИБ был проведен социологический опрос в связи с пред-

"The negative practice accumulated over the past years has shown that elections are incapable of exerting any serious influence on the society's political life, consequently, citizens now no longer see the electoral process as a harbinger for a change in the society."

NISF public opinion researchers. According to these experts, the impetus for this research and the detailed analysis of its results stemmed from the ambivalent political situation in the country ahead of the elections of the State Duma legislators and the Russian President. The questions and answers from the respondents in the opinion poll on the electorate's expectations from the State Duma and presidential elections are shown in this below in this publication.

Study data sources and Russians' political apathy

The public opinion survey designed to explore the nation's expectations from the upcoming elections to the State

the poll, the respondents were asked the questions indicated in this publication.

Thus, the analysis of the results of the opinion poll has shown political apathy as the general mood prevailing among Russians at the beginning of summer of 2011. Mass media's recent active information policy, aimed at intensive coverage of different aspects of the upcoming political tussle, has instead of whipping up interest in the electoral process, has, in fact, resulted in the contrary. This is because the electorate, having grown tired of such 'information glut,' started to immerse itself further and further into a world of its own, thus further 'atomizing,' or fragmentizing, an already loosely bound society.



The 2011–12 clear election favorites, Prime Minister Vladimir Putin and President Dmitry Medvedev, heading up for the races/Фавориты выборов 2011–12гг. премьер-Владимир Путин и президент Дмитрий Медведев, готовя к статистике

Question and variants of answers No. 1 Do you plan to take part in the State Duma election?/ Собираетесь ли Вы принять участие в думских выборах?

Answers/Ответы	%
Yes/Да	39
No/Нет	41
Undecided/Не знаю	20

лизировать его результаты их побудили неоднозначность происходящих в стране накануне выборов в Госдуму РФ и Президента РФ событий. Ниже представлены вопросы и ответы респондентов опроса по выборам Президента РФ.

стоющими выборами в Госдуму РФ и Президента РФ. Всего было опрошено 1522 человека старше 18 лет, отобранных специально для данного социопроса методом случайной выборки. В ходе опроса респондентам были заданы указанные в этой публикации вопросы.

Specifically, this is evident in the fact that a substantial percentage of the respondents (41%) do not plan to participate in the upcoming elections at all (see *Question and variants*

and the electorate that is widening further and further. The regime is increasingly estranging itself from the electorate, preferring instead to focusing its attention on dealing with



of answers No. 1). According to the CSEF estimates, this negative trend, which has been gathering momentum over the previous electoral cycles, will drop further by about 40% at the coming elections. "This highlights a yawning gap between the political elite

and the infighting among the different elite groups elite," the experts noted.

Similarly, the electorate is also 'drifting away' from those in power and ignoring all appeals for any active involvement in the nation's political life. Practice over the recent

Анализ и оценка результатов данного социологического опроса показала, что к лету 2011 г. население страны оказалось во власти апатичных и аполитичных течений. Активная информационная политика СМИ последних месяцев, связанная с интенсивным освещением разных аспектов грядущей политической борьбы, привела не к росту интереса к этим самым интригам, а наоборот к его снижению. Это объясняется тем, что избиратели устали от информационно-

валившая к нынешним выборам за 40%, говорит о том, что разрыв между политической элитой и избирателями все больше увеличивается. «Власть все дальше отдаляется от нужд своих избирателей, сосредоточившись на внутренней борьбе между представителями различных элитарных групп страны», — подчеркнули эксперты.

Аналогично, электорат, со своей стороны, также удаляется от власти, игнорируя любые призывы к принятию более активного участия в политической

«Сложившийся в стране за последние годы негативный опыт показал, что выборы не способны оказать серьезного влияния на политическую жизнь страны, в результате чего люди сегодня уже не видят в них предвестник изменений в обществе».

го шума и стали все больше погружаться в собственный мир, тем самым атомизируя и без того слабосвязанное российское общество.

Об этом, в частности, красноречиво свидетельствует тот факт, что значительное число респондентов (около 41%) вообще не предполагают какого-либо участия в предстоящей избирательной кампании (см. *Вопрос и варианты ответов* № 1). По оценкам экспертов ЦСОНП, эта тенденция, набиравшая силу в предыдущие избирательные циклы и пере-

жизни страны. Сложившийся за последние годы негативный опыт и практика показали, что серьезного влияния на политическую жизнь выборы оказать не в состоянии, поэтому люди предпочитают решение собственных проблем участию в решении проблем общественного характера. Наиболее показательным является в этой связи ответ на вопрос о возможности изменить ситуацию в стране к лучшему через участие в выборах. Почти половина опрошенных (около 48,2%) ответили, что

**Question and variants of answers No. 3
How do you assess the current State Duma
legislators' performances?/
Как Вы относитесь к деятельности
нынешней Госдумы?**

Answers/Ответы	%
Positive/Позитивно	9,2
Negative/Отрицательно	36,3
Indifferent/Безразлично	27,8
Undecided/Не знаю	25,7



Just Russia Chairman Sergei Mitrokhin /
Лидер «Справедливой России» Сергей Миронов

years has shown that elections are incapable of exerting any serious influence on the society's political life, and consequently, citizens prefer to solve their own problems themselves instead of participating in public issues resolutions via electoral processes. In this regard, the answer to the question about the possibility of changing the situation in the country for the better via elections is of particular importance, as almost half of the respondents (48.2%) said they did not see election as an

effective mechanism for changing the situation in the country for the better, while 45.5% said they were undecided on the issue (see *Question and variants of answers No. 4*).

Politicians and electorate live in different worlds

The respondents' answers to the poll questions, which characterize the situation in the society as a whole, are of special interest, as they indicated a gulf between the politicians and the electorate. Specifically, the analysis of the respondents'



CPRF leader Gennadiy Zyuganov /
Лидер КПРФ Геннадий Зюганов

do not consider elections a mechanism for changing the situation in the country, and still about 45.5% had difficulty answering (see *Question and variants of answers No. 4*).

Politicians and electorate live different worlds

Results of the survey showed that Russian politicians know little about their electorate, how they live and their hopes and disappointments. Such a conclusion was made on the basis of answers of respondents to questions, characterizing the complex situation in the society. In particular, analysis of answers of respondents showed, that in the highest degree of concern Russians are about those questions, which immediately determine the competence of the authorities, such as rising prices, level of life, pension and medical insurance, on which questions are being solved poorly (see *Question and variants of answers No. 2*).

Electorate considers that they are being deceived again by politicians, as it was in the latest history already неоднократно. People in many ways do not understand, what is happening in the most important for them areas of social life: what will be with their work, pension and pr. Latest scandals with pension funds only strengthened the uncertainty and lowered the confidence in the authorities. Here it is also difficult to speak of confidence in the authorities, as scandals and inter-personal disputes in the Ministry of Health and social development of the RF also were not conducive to the growth of confidence.

All this significantly reduces the general confidence in the authorities and the desire to participate in the elections in the country. A special place among the questions occupies the future of children. Politics, conducted in the last few years, which was directed at stimulating the birth rate, today

Question and variants of answers No. 4 Do you believe the situation in the country can be changed via elections?/ Можно ли изменить ситуацию в стране с помощью выборов?

Answers/Ответы	%
Yes/Да	6.3
No/Нет	48.2
Undecided/Не знаю	45.5

answers shows that citizens are mostly concerned about issues that are under the competence of the authority such as rising prices, standards of living, pensions and medical insurance, where the government has yet to achieve desired objectives (see *Question and variants of answers No. 2*). The voters are convinced that they will be deceived again, as has been repeatedly done in the past.

The citizens are often incapable of properly understanding what is happening in the spheres of social security and welfare policy that are of utmost importance to them, such as what will happen to people's pensions, the latest scandals with the pension funds, etc. These negative have only deepened the uncertainty and further undermined people's trust in the authorities. The same is also true about healthcare, since scandals and internal squabbles within the

Health and Social Development Ministry have only helped to further reduce the citizens' trust in the government.

All these negative factors have significantly reduced the general level of trust in those in power, thus discouraging the citizens from participating in elections. The question about children's future is also of particular concern. All the political measures aimed at increasing birth rate in the country, which have been pursued in recent years, are beginning to encounter the problems that had been set aside. These include a stark shortage of nursery schools, effective pediatric medical care, etc. The fact that these problems would arise in the nearest future was evident immediately after launching the official initiatives aimed at stimulating birth rate, but no appropriate steps were taken at the time.

The poll respondents' overall negative assessment of the out-

Question and variants of answers No. 5
Which party's victory in the State Duma election will be most beneficial for Russia?
 (respondents were offered a list of 7 parties eligible for the State Duma election)/

Победа какой партии выборах сможет реально улучшить ситуацию в стране?
 (респондентам предложен список из 7 партий, допущенных к выборам)

Answers/Ответы	%
United Russia/Единая Россия	24.5
Communist Party/КПРФ	14.2
Just Russia/Справедливая Россия	5.0
LDPR/ЛДПР	2.3
Patriots of Russia/Патриоты России	1.6
Right Cause/Правое дело	1.2
Yabloko party/Партия Яблоко	1.0
No such party/Нет такой партии	19.3
Undecided/Загрудились ответить	32.9

начинает сталкиваться с озабоченными проблемами, так не хватает детских садов, детской медицины и др. То, что эти проблемы возникнут в

будущем, было понятно сразу после объявления инициатив по стимулированию роста рождаемости, но соответствующих мер тогда не было принято.



Very Interesting Person - кто они?



наши координаты:

tel.: (495) 411-7077

e-mail: pr@finmarket.ru

<http://vip.finmarket.ru>

Каждая встреча VIP-Клуба - это:

Интересные темы, элементы тренингов, ролевые игры, встречи с коллегами, новые знакомства, доброжелательная атмосфера, неформальное общение

Анонсы будущих встреч, отзывы участников, фотографии

Question and variants of answers No. 2

Which problems, in your opinion, are of the most serious concerns to Russians? (respondents were allowed to name one or several problems);
Какие проблемы сегодня в наибольшей степени тревожат россиян?
 (респондентам предложено назвать одну или несколько проблем)

Answers/Ответы	%
Price increases, low standards of living, pension and medical coverage, lack of affordable housing/Рост цен, низкий уровень жизни, пенсионного и медицинского обеспечения, недоступность жилья	48.0
Physical degradation of people (alcoholism, drug addiction, AIDS, prostitution)/Физическое вырождение народа (алкоголизм, наркомания, СПИД, проституция)	46.5
Environmental pollution, ecological and technogenic threats/Загрязнение окружающей среды, экологические и техногенные угрозы	46.0
Mass corruption and lawlessness by bureaucrats, personal security, difficulty in running business/Массовая коррупция и беспредел чиновников, безопасность граждан и пр.	45.7
Social injustice and social inequality/Социальная несправедливость и социальное неравенство	32.4
Illegal migration, ethnic crime groups, discrimination against Russians/Незаконная миграция, этнические преступники, дискриминация русских	29.7
Information violence, propaganda of spiritual carnality and cruelty in the mass media/Информационное насилие, пропаганда бездуховности и низменных инстинктов в СМИ	28.3
Freedom of speech, mass media and respect for human rights/Свобода слова и СМИ, соблюдение прав человека	8.0
Other problems/Другие проблемы	4.5
Undecided/Затруднились ответить	12.4

going State Duma's the activities is another confirmation of the general poor performance of the nation's current political regime. Thus, about 36% of the respondents have negatively assessed the legislators' activities, while 27% showed a total indifference to their work. In other words, over 60% of the respondents do not see any 'usefulness' in the activities of the legislative branch of power

in their country (see *Question and variants of answers No. 3*). Consequently, other major Russian public opinions monitoring agencies, such as the Russian Public Opinion Research Center (VCIOM) and Center for Studying Political Trends (CSPT) expect the ruling party to lose a part of its mandate at the upcoming elections. "Two parties — ruling United Russia and Just Russia, also affiliated with

ответов № 3). Следовательно, другие крупные российские социологические организации, изучающие общественное мнение, такие как Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и Центр политической конъюнктуры ожидают, что правящая партия потеряет часть своего мандата на предстоящих выборах. «Две партии, которые сократят свое представительство в Госдуме, это «Единая Россия» и «Справедливая Россия», а две другие партии — КПРФ и ЛДПР — напротив, увеличат количество мандатов», — отметил гендиректор ВЦИОМ Валерий Федоров.

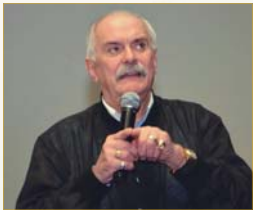
Аналогичного взгляда придерживается и гендиректор Центра политической конъюнктуры Сергей Михеев, объяснивший снижение популярности «Единой России» среди электората масштабной негативной кампанией и критикой властям. «Есть объективные проблемы, которые четко работают против рейтинга действующей власти и партии, например, техногенные катастрофы. Если последуют еще несколько крупных неудач, то это негативным образом скажется на рейтинге партии власти».



Right Cause Party leader Mikhail Prokhorov/
 Лидер партии «Правое дело» Михаил Прохоров



LDPR leader Vladimir Zhirinovskiy/
 Лидер ЛДПР Владимир Жириновский



Oscar laureate film director Nikita Mikhalkov / Кинорежиссер-оскаролауреат Никита Михалков



Famous Russian ballerina Anastasia Volochina / Известная балерина Анастасия Волочкова

the Kremlin — will lose votes, while the Communist Party and LDPR, on the contrary, will gain more votes," VCIOM CEO Valery Fyodorov noted.

A similar view is held by CSPT CEO Sergei Mikhayev, who has attributed United Russia's expected loss of its popularity among the electorate to an ongoing large-scale negative campaign against the ruling party: "These are the results of existing objective problems that are working against the government and ruling party's rating. If more problems, especially of technogenic origins, should occur between now and the election, then the effect on the ruling party will be very dramatic."

Another interesting trend noted by the respondents was the problem of illegal immigration. If several years ago, this problem was very acute, today the situation has slightly changed. Most likely, this change stems not so much from the loss of relevance of this topic, but rather by the growth in significance of other more pressing matters that cause much deeper concern among

the citizens. For example, about 28% have noted a dramatic growth in information pressure that has nothing whatsoever to do with patriotism.

The intrigue over the Russian presidential election

The main intrigue of this survey was in the question

Интересная тенденция наблюдается и в вопросах, связанных с нелегальной миграцией. Если несколькими годами ранее этот вопрос стоял гораздо жестче, то теперь ситуация несколько изменилась. Скорее всего, это связано не столько с потерей актуальности самой темы нелегальной миграции, сколько с ростом значимости иных во-

просов, беспокоящих людей гораздо больше. К примеру, более 28% отметили резкий рост информационного давления. Причем лишнего какого-либо патристического смысла.

Интрига выборов Президента России

Главная интрига опроса крылась в последнем вопро-

Question and variants of answers No. 6 Who, in your opinion, should become the next President of Russia? (respondents were allowed to name their choices themselves) / Кто должен стать следующим Президентом России?

(respondents were allowed to name their choices themselves) / (respondents were allowed to name their choices themselves)

Answers/Ответы	%
Russian Prime Minister Vladimir Putin/Премьер-министр РФ Владимир Путин	21.3
Belarus President Alexander Lukashenko/Президент Беларуси Александр Лукашенко	11.1
Russian President Dmitry Medvedev/Президент РФ Дмитрий Медведев	10.9
Russian Communist Party Chairman Genadiy Zyuganov/Председатель КПРФ Геннадий Зюганов	9.4
Right Cause Party Chairman Mikhail Prokhorov/Глава партии «Правое дело» Михаил Прохоров	5.9
Just Russia Party leader Sergei Mironov/Лидер «Справедливой России» Сергей Миронов	4.0
Russia First Deputy Premier Igor Sechin/1-ый вице-премьер РФ Игорь Сечин	3.8
Russia Deputy Premier Sergei Ivanov/Вице-премьер РФ Сергей Иванов	3.3
Moscow Mayor Sergei Sobyanin/Мэр Москвы Сергей Собянин	2.7
Patriarch Kirill/Патриарх Кирилл	2.6
Ex-Moscow Mayor Yuri Luzhkov/Экс-мэр Москвы Юрий Лужков	2.0
Film director and Oscar laureate Nikita Mikhalkov/Кинорежиссер-оскаролауреат Никита Михалков	2.0
Russia First Deputy Premier Igor Shuvalov/1-ый вице-премьер РФ Игорь Шувалов	2.0
Others/Остальные	~30

relating to the upcoming presidential election, and specifically, which public figure would have become the president, if the election was held at the time of the survey. The most popular answer was quite predictable, as 21% of the poll respondents named Russian Prime Minister Vladimir Putin as their clear favorite. But the next two positions were full of surprises, as Alexander Lukashenko, the president of the neighboring Belarus, came in second with 11% in terms of popularity, pushing the incumbent Russian president, Dmitry Medvedev, to the third spot (see *Question and variants of answers No. 6*).

Another significant observation is that the powerful information flow, which has turned into "information noise," has not only failed to ensure the consolidation of the voters' positions, but has actually even further estranged them from the issue of reshaping the political power structure in their country (see *Question and variants of answers No. 2*). Therefore, the respondents' replies to the question, 'what group or political is capable of positively changing the situation in the country for the better' is of a special interest, as only a quarter of the respondents believe this can be done United Russia. The Russian Communist Party came second; however, over half of the respondents said there was no such party in Russia or were undecided on the issue.

The Prokhorov phenomenon

Another point of special interest in the survey was the phenomenal breakthrough made by the new Right

Cause Party leader, Mikhail Prokhorov, who came fifth on the presidential candidates rating, giving way only to the seasoned politicians named above, and also Russian Communist Party leader Gennady Zyuganov. This means that Prokhorov, who only recently officially entered public politics, has a huge potential, which he could well use in the future.

However, some respondents wanted to see other public figures, such as famous film director and Oscar laureate Nikita Mikhalkov, scandalously famous ballerina Anastasia Volochikova, etc. as the next Russian president. The upcoming elections will show whose choices were right and whose forecasts were wrong. ■

се – кто из публичных фигур мог бы стать президентом РФ, если бы выборы состоялись во время проведения данного исследования. Ответ во многом был предсказуемым, так как около 21% респондентов назвали кандидатуру премьер-министра РФ Владимира Путина. Но в следующих двух позициях действительно кроется настоящая интрига. Так, на втором месте по популярности с 11% оказался президент соседней Беларуси Александр Лукашенко, отодвинув на третье место действующий президент РФ Дмитрий Медведев (см. *Вопрос и варианты ответов № 6*).

Одним из выводов опроса стало то, что мощный поток информации, превратившийся в «информационный шум», не только не способствует консолидации позиций избирателей, но и еще

далее отстраняет их от проблем формирования новой власти в стране (см. *Вопрос и варианты ответов № 2*). В этой связи интересны ответы респондентов на вопрос о том, какая же сила реально способна изменить к лучшему ситуацию в стране. Почти четверть респондентов считает, что ситуацией к лучшему сможет изменить лишь «Единая Россия». На втором месте оказалась КПРФ. Однако больше половины респондентов посчитало, что такой партии нет или вовсе затруднились с ответом.

Сенсационный феномен Прохорова

Но одним из ярких моментов опроса, представляющим особый общественный интерес, стал феноменальный прорыв новоявленного лидера партии «Правое дело» Михаила Прохорова, занявшего пятое место в рейтинге популярности потенциальных кандидатов на пост президента РФ, пропустив вперед лишь маститых политиков. Это Путин, Лукашенко, Медведев и лидер КПРФ Геннадий Зюганов. Это говорит о том, что у Прохорова, только вошедшего в политику, значительный потенциал, которым он еще сможет воспользоваться в будущем.

Однако среди опрошенных оказались и такие респонденты, которые хотели бы увидеть других известных общественных деятелей, в качестве нового президента РФ. В их числе, в первую очередь, были кинорежиссер-оскароносец Никита Михалков, scandalously известная российская балерина и светская львица Анастасия Волочкова и другие известные в стране публичные фигуры. О том, насколько оправданным будет такой выбор, уже в самое ближайшее время покажут итоги грядущих выборов. ■

Fusion Plaza
restaurant - bar - club

Authentic Indian Restaurant
As well as selection of popular Continental dishes
Full All-Day Cafe menu
Special Lunch Buffet from 7PM weekdays
Monday to Fridays £10.95 till 1700
Ideal for Business lunch meetings
Great value and quality

Night Club Every Friday from 21.00 to 3.00
Popular UK and other show programmes through the night
Book Fusion Plaza for Weddings, Corporate and Birthday parties and get 15% discount as a subscriber of TBCN

For more information contact us on 020 7478 0000
World Trade Centre Level 2, Kensington Olympia, London W8 5HP

bestcourier

Delivery of bills, periodicals,
advertisement materials and invitations
Доставка счетов, периодических изданий,
рекламных материалов, приглашений



7 (495) 507-54-04

7 (495) 788-39-87

Moscow, Moscow Region,
Other Regions, CIS
Москва, Подмосковье,
регионы, СНГ

www.bestcourier.ru

info@bestcourier.ru

Four simple rules to mastering communication in foreign languages



Клуб Носителей Языка

мир в ваших руках

Четыре простых правила усовершенствовать навыки общения на иностранном языке

What do foreign businessmen expect to hear from their partners? Business plans, fresh ideas, financial reports and foreign languages spoken with mistakes and accents. However, don't let this concern you. Just follow our four simple rules in foreign language communication and your speech will improve significantly within a short time.

First Rule: Pause. Think. Speak. (P. T. S.) When you are speaking in a foreign language, you are translating in your head. You are thinking in your native language and forming phrases in the second language. If you talk with frequent pauses, it can be very difficult to understand you. But if you wait just a few seconds and think about clearly each sentence, it is much easier, isn't it? Your pauses should be at the beginning of each sentence and between sentences.

Second rule: Use Short Sentences. (U. S. S.) The shorter the sentences, the shorter the pauses before you speak and the easier it is to remember them. If you use a short sentence, it makes it easier to pause, think and speak.

Third rule: Speak, Slowly. (S. S.) When you are speaking in a foreign language, there is a 'little man' inside your head, whispering into your ear: "Speak quickly and no one will notice your mistakes." Kill him! Speak quickly and not only will people notice the mistakes, but you will also make more of them. Speaking slowly will make your speech clearer.

The last one: Keep. It. Simple. (K. I. S.) We use language to communicate. Let's make it easy. Keep your speech simple by using short sentences, pausing when you speak. Keep it simple, stupid! As you do this, you will find that your pauses get shorter. Moreover, your sentences will get longer and more complicated.

If you obey these four rules, you will have a serious business image. Your communication with foreign partners will significantly improve and they will pay more attention to what you are saying and reply with more interest and care. ■

This note was prepared by Native Speakers Club for a Master Class at the Higher School of Economics. www.nativespeakers.ru.

Чего иностранные бизнесмены ожидают от своих партнеров? Бизнес-планы, новые идеи, финансовые отчеты и переговоры – и все это на иностранном языке с акцентом и ошибками. Но вам не следует беспокоиться по этому поводу. Просто следуйте нашим 4 простым правилам общения, и Ваша речь улучшится за считанные секунды.

Правило №1. Остановитесь. Подумайте. Говорите.

Когда Вы говорите на иностранном языке, Вы переводите фразу в голове. Вы думаете на своем родном языке и формируете фразы на иностранном. Если в процессе речи Вы часто делаете паузы, то понять Вас может быть очень трудно. Но если Вы останавливаетесь всего на несколько секунд и думаете о каждом предложении, то понять Вас гораздо легче, не так ли? Делайте остановки в начале каждого предложения и между ними.

Правило №2. Используйте короткие предложения.

Чем короче предложения, тем они легче запоминаются, и тем короче паузы. Если Вы используете короткие предложения, у Вас всегда есть возможность и время сделать паузу, подумать и сказать.

Правило №3. Говорите медленно.

Когда Вы говорите на иностранном языке, маленький «человечек» внутри Вас шепчет вам на ухо: «Говорите быстрее, и тогда никто не заметит Ваших ошибок». Неверно! Если Вы будете говорить быстро, то Вы сделаете еще больше ошибок и слушатели это конечно, заметят.

И последнее. Будьте проще! Язык – средство общения. Не стоит его усложнять. Старайтесь использовать простые предложения и делать паузы в речи. «Говорите проще!» Как только Вы начнете придерживаться этого правила, Вы заметите, что пауза в разговоре стало намного меньше. Более того, со временем Ваши предложения станут длиннее и сложнее по структуре.

Соблюдение всех 4 правил позволит Вам выглядеть более профессионально и серьезно в лице бизнес-партнеров. Переговоры с потенциальными партнерами станут более продуктивными. Они будут внимательно слушать то, что Вы говорите и будут заинтересованы в сотрудничестве. ■

Статья была подготовлена компанией «Клуб Носителей Языка» для семинара в Высшей школе экономики.

A Special Report on **The Russian translation services market**



Information Supporters/ Инфоподдержка

National League of Translators
Techart Marketing Group
Russia Translation Forum
UN Global Languages Survey
ABBYY Language Services
Yandex Language Services

General Sponsors/ Генеральные спонсоры

Chrisbon Translation Services
Global Ventures Group (CIS) LLC

Partners/ Партнеры

TechInput Translation Agency
Prima Vista Translation Agency
Mark Business Translations
Translation Center KGTC

Project Experts/Эксперты проекта

EGO Translating Company
Exprimo Translation Company
Nowitex Translation

EnRus Translation Agency
Fonetix Translations
Alliance Pro Translation Bureau

Today's Russian translation services market:

key players, prevailing trends, growth rates & forecasts

Российский рынок услуг перевода сегодня: основные игроки, тенденции, темпы роста и прогнозы

It is known that the construction of the famous Tower of Babel, designed to rise from Earth to Heaven, was, according to the Bible, swiftly interrupted by God via plunging the ambitious builders into 'an absolute linguistic chaos' however, according to modern linguists, the tower would have been successfully completed, if there were at least one professional interpreter among the builders,

Minister Tony Blair, then Russian President Vladimir Putin cited a 'colorful expression' from the doctrine of anti-Russian terrorists: 'Above us is Allah and below us are goats.'

To Putin's surprise, this motto did not produce the desired effect on the British delegation because of the interpreter's purely literal translation of 'kozeol,' the Russian word for 'goat',

"Today, translation activity has become a self-sustaining business unit with its own set of unique industry rules, standards and tools for communicating with clients via modern marketing strategies."

who suddenly found themselves speaking in different tongues at the peak of construction, capable of translating at least one of the new languages into another, and consequently, help the 'now-hetero-lingual folks' understand one another to complete their mission. There is another example, which is relatively more recent, but with a geopolitical tinge. In 2000, speaking at a press conference with then-British Prime

Minister Tony Blair, then Russian President Vladimir Putin cited a 'colorful expression' from the doctrine of anti-Russian terrorists: 'Above us is Allah and below us are goats.'

Minister Tony Blair, then Russian President Vladimir Putin cited a 'colorful expression' from the doctrine of anti-Russian terrorists: 'Above us is Allah and below us are goats.'

To Putin's surprise, this motto did not produce the desired effect on the British delegation because of the interpreter's purely literal translation of 'kozeol,' the Russian word for 'goat',

Minister Tony Blair, then Russian President Vladimir Putin cited a 'colorful expression' from the doctrine of anti-Russian terrorists: 'Above us is Allah and below us are goats.'

To Putin's surprise, this motto did not produce the desired effect on the British delegation because of the interpreter's purely literal translation of 'kozeol,' the Russian word for 'goat',

знаменитая библейская «Вавилонская башня» с проектной высотой от земли до небес, чья стройка, согласно преданию, была прервана Богом, свергнув амбициозных строителей в абсолютный лингвистический хаос, по мнению экспертов, была бы успешно достроена, если бы среди внезапно ставших разноязычными рабочих был, хотя бы, один переводчик, способный перевести, хотя бы один из новых языков на другой. Вместо стройки века,

тании Тони Блэра, тогдашний президент РФ Владимир Путин процитировал красочное изречение из антирусской доктрины террористов: «Аллах над нами, козлы под нами». К удивлению Путина, данная фраза не произвела должного эффекта на британскую делегацию из-за сугубо дословного перевода слова «козлы» на английский эквивалент «goats», без учета в данном контексте всех лингвистических тонкостей и переносных значений

«Сегодня переводческая деятельность — это целое производство со своим уникальным набором отраслевых стандартов и инструментария общения с клиентами посредством современных приемов маркетинга»

эти строители, из-за возникшей языковой разобщенности, не только перестали понимать друг друга, но даже стали чужими друг другу.

И еще один пример, более свежий, но с геополитическим оттенком. В 2000г., выступая на пресс-конференции с участием премьер-министра Великобритании

этого слова. В результате, оскорбление, содержащееся в этом слове, по мнению знающих тонкости английского языка корреспондентов британских СМИ, «вышло намногом миче в переводе, чем в оригинале», так как слово «goat» на английском языке, в отличие от своего русского эквивалента, не

'goat' in English, in contrast to its Russian equivalent, does not have the same level of offensive connotation.

Generally, in both business and social lives, poor-quality translations, apart from causing corporate reputation and profit losses for businesses and PR-image damage for celebrities, often create embarrassing moments or unforgettable cases of humiliation, such as those felt last year by the leadership of the Russian Academy of Sciences on seeing the translated English version of its Russian language website. Some of the most ludicrous cases in the translations will help underscore the gravity of disgrace experienced by top Russian scientists with global fame. Thus, in the English version of the site, 'Institut Belki' (or NII Belki) was simply literally translated as 'Squirrel Institute', from the local word 'belka' for

'squirrel,' instead of 'Institute of Proteins Research,' while Russian Academy of Sciences President Yuri Osipov became 'President of Wounds,' from 'president of RAN,' the Russian acronym for the academy's full name (*watch out in our future editions for a continuation of this issue*).

These three different examples from different eras clearly illustrate the importance of translation quality and professionalism of interpreters in establishing productive communications among people of different languages. Specifically, the example of poor translation of Putin's speech shows how wrong translation of official speeches could easily result to negative consequences on the geopolitical arena. Similarly, one can draw, at least, two key lessons from the 'Tower's parable. Firstly, it highlights

несет в себе ярко выраженную оскорбительную окраску.

Как правило, в деловой и общественной жизни, плохое качество перевода, помимо причинения огромного ущерба корпоративной репутации и потери прибыли для бизнеса и урона PR-имиджу знаменитостей, часто ставит заказчиков в неловкие ситуации или нежелательные, унижительные обстоятельства. Именно в такую ситуацию попало в прошлом году руководство Российской академии наук (РАН), увидев опубликованную английскую версию перевода своего русскоязычного сайта. Приведенная тут парочка из наиболее забавных переводов подчеркивает ту глубину позора, которую почувствовала многовековая ассоциация ведущих российских ученых с мировыми именами. Так, в английской версии сайта, название «Институт белки» или «НИИ белка» просто

было переведено буквально как «Squirrel Institute», от русского слова «белка», вместо «Institute of Proteins Research». Аналогично президент РАН просто стал «President of Wounds», буквально переведя слово «ран», служащего в данном случае не множественным числом слова «рана», а акронимом для Российской академии наук (*см. в наших будущих продолжения данной тематики*).

Эти три различных примера из разных эпох наглядно иллюстрируют особую важность качества перевода и профессионализма переводчика в налаживании продуктивного общения между разноязычными собеседниками. В частности, на примере неадекватного перевода речи Путина можно увидеть, как неправильность перевода официальных речей может запросто привести на геополитической арене к не-

Global Ventures Group Ltd
GvG
 Global Ventures Group Ltd

Chrisbon Translations Bureau
 - a subsidiary of Global Ventures Group Ltd
Переводческое бюро «Крисбон»
 - филиал «Глобал Венчерс Групп Лимитед»

◆ Most professionally executed translations, editing and copywriting of all types texts and from all fields of human endeavors / Это самые профессиональные и оперативные переводы и редактура текстов любой сложности;

◆ A team of highly qualified professional translators, most of whom are native speakers of the languages they translate to and from Russian / Про команду опытных профессиональных переводчиков, большинство из которых носители языков;

Contacts / Контакты: Tel/Тел: 8 (917) 593-01-30 Email: info-gvg@mail.ru

the antiquity of the absolute necessity for professional translators for humanity. Secondly, it underscores the absolute importance of quality translation for successful implementation of any project, just as its absence is completely destructive for any venture in today's globalized world, as illustrated by the story of biblical tower.

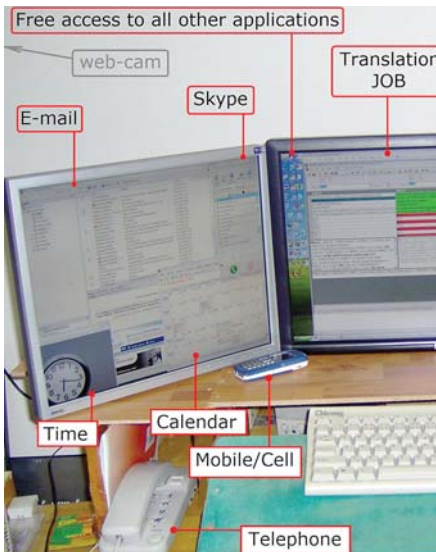
To begin, it is necessary to note that today's Russian market, as a reflection of all the processes that had taken place in the country over the past 20 years, has changed beyond recognition. This is due to changes in the social, economic and political situations in the country, globalization of economic and political relations between countries, the growing fashion for computerization of business processes, using the most advanced information technologies, most of which require translations from their original languages into Russian and vice-versa.

The signs of the metamorphosis that has taken place on the Russian market are vividly evident on the desktops of all modern translators. Unlike the typical 'workplace' of a Soviet translator 20 years ago, which contained only a typewriter and numerous dictionaries in different languages, a modern translator has a powerful computer with an unlimited Internet access to various online resources, and stuffed with a variety of specialized software programs. In addition, the latter, unlike his/her Soviet counterparts, has all sorts of online contacts, such as mobile phones, e-mail, Skype, various types of social networks to communicate with office managers, coordinating translation orders on one hand, and to provide quick accesses to clients, on the other. Clearly, today's Russian

translation market has little or nothing in common with the market that existed 20 or even 10 years ago.

гательным последствием. Аналогично, вывода из истории с «Вавилонским столпотоплением» – два. Первый – это

указание на абсолютную древность нужды человечества в услуге профессионального переводчика. Второй – это



A modern desktop for a professional translator of the 21st century, equipped with all the latest possible IT and other electronic gadgets/ Современный рабочий стол профессионального переводчика 21-го века, оборудованный всеми возможными ИТ и иными электронными устройствами

However, despite growing obsession with modern IT gadgets in the industry, almost all the translation agencies'

CEOs contacted for comments during the preparation of this review, spoke negatively about the use of so-called auto-

подчеркивание абсолютной важности качественной услуги переводчика для успешной реализации любого проекта,

также как ее отсутствие, как показала история с библейской башней, полностью губительно для осуществления любого начинания в нашем сегодняшнем глобализированном мире.

Нужно начать с того, что сегодняшний российский рынок, как отражение всех процессов, прошедших в стране за последние 20 лет, изменился за этот период до неузнаваемости. Этому способствовали изменения в социальной и экономико-политической жизни в стране, идущая полным ходом в мире глобализация экономических и политических отношений между странами, мода на всеобщую компьютеризацию бизнес-процессов в экономике с использованием последних достижений высоких информационных технологий, большинство из которых требуют перевода.

Признаки метаморфоза русского рынка наглядно видны на рабочем столе современного переводчика. В отличие от типичного рабочего места советского переводчика 20-летней давности, на котором красовалась лишь печатная машинка и многочисленные словари на разных языках, современный переводчик располагает мощным компьютером, имеющим безграничный доступ в Интернет к различным онлайн-ресурсам, и начиненным различными специализированными ПО. Кроме того, у последнего, в отличие от своего советского коллеги, имеются всякого рода интерактивные контакты, такие как мобильные связи, электронная почта, Скайп, различные виды социальных сетей и пр. с менеджерами, координирующими заказы с одной стороны, и самими заказчиками при острой необходимости, с другой. Одним словом, сегодня функционирует абсолютно



mated electronic translation programs. Thus, according to Karina Bundina, the director of business development at Prima Vista, professional translators never use such programs because of the low 'their low general level of development' that it is much easier to perform translation from scratch than to edit the 'gibberish' from them." (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric). Yuri Melnikov, the CEO of MARK Business Translations, is in full solidarity with this point of view. He noted that

does see their advantages under certain conditions. "In general, I believe that only well-tuned and professionally managed machine translation software combined with an extensive tasks pre-execution preparation and serious copy-editing can provide a translation, whose quality level is above average," he said. "In this regard, I believe that in 10-15 years, professional automatic translation gadgets in conjunction with the use of a collaborative approach will immensely reduce the need for human-aided translations."

новый рынок, имеющий мало общего с рынком 20-ти или даже 10-летней давности.

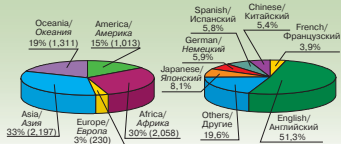
Однако, несмотря на растущую увлеченность игроков рынка современными ИТ-гаджетами в отрасли, почти все руководители переводческих агентств, принимавшие участие в подготовке данного обзора, весьма отрицательно отзывались об использовании так называемых автоматизированных программ электронного перевода. Так, по мнению директора по развитию БП «Прима Виста» Карины Бундиной, настоящие профес-

сionalists не может, и в обозримом будущем, вряд ли сможет обладать интеллектуальными способностями человека» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

Однако у гендиректора БП «Экспримо» Дмитрия Белошапкина другая точка зрения. Хотя он, как и другие эксперты, также не восторге от подобных ПО, но в отличие от коллег, видит в них будущее при определенных условиях. «В целом я верю в то, что только хорошо настроенное и профессионально управляемое ПО для производства машинного перевода при обширной предпроектной подготовке с последующим качественным постредактированием может обеспечить письменный перевод уровнем качества «выше среднего», — отметил он. «В этой связи, полагаю, что через 10–15 лет профессиональный машинный перевод в сочетании с коллаборативным подходом, колоссально снизит значимость перевода человеком и потребность в нем».

Аналогичного взгляда придерживается и гендиректор БП «Фонетикс» Степан Грабовский, заявивший, что, несмотря на спад экономики, исследования в области технологий не стоят на месте. «В настоящее время большинство основных игроков российского переводческого рынка применяет в своей работе технологии автоматизированного перевода, известные также как технологии ТМ, позволяющие значительно снижать затраты заказчиков на переводы и выдерживать стандарты качества», — добавил он. «Будущее именно за такими компаниями, идущими в ногу со временем и использующими современные разработки в совокупности с опытом и знаниями профес-

Share and sphere of geographical distribution major world languages / Доля и сфера географического распределения ведущих мировых языков



Source/Источники: UN Global Languages Survey/Данные ООН по мировым языкам

those who claim that the profession of interpreter is in danger of extinction because of the market's passion for IT gadgets are far from reality. "There are no electronic devices today and probably will not be in the nearest future, which can adequately replace human intellect, as far as professional translation is concerned." (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric).

However, Dmitry Beloshapkin, the CEO of Ekspriamo, has another point of view. Like other experts, he is also enthusiastic over such software programs, but unlike his colleagues, he

A similar view is shared by Fonetix Translations CEO Stepan Grabovsky, who noted that, despite the current economic downturn, researches in technologies are not standing still, thus laying a good foundation for the ISP business development. "Today, most major players on our market use computer-aided technologies, which help to drastically cut customer expenses on translation and maintain quality standards," he added. "The future belongs to businesses that keep abreast of time and rely on state-of-the-art products in combination with expertise

сиональные переводчики никогда не используют таких программ, так как «их общий уровень развития пока находится на таком уровне, что проще выполнить перевод с чистого листа, чем попытаться отредактировать абракадабру, получаемую от них» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»). С точки зрения коллеги согласен и гендиректор БП «МАРК Бизнес Переводы» Юрий Мельников, отметивший, что все рассуждения о том, что профессия переводчика находится в ряду исчезающих из-за увлеченности рынком подобными гаджетами, далеки от

and competence of professional translators." (see *this expert's full comment in the Expert's Corner*). Fonetix Translations Editor-in-Chief Michael Tutikov offered a view similar to that of his colleague, stressing that as the IT-passion trends, which started at the turn of the millennium with the development of ICT, will only grow stronger in the future. "These trends include the use of integrated text processing and ERP software; mobile and distant employees and finally cloud data resources."

Alexei Baitin, head director of Yandex Translation Service, one of the providers of online translation services in Russia and across the globe, agrees with all the points of view of both opponents and advocates of automated online texts translation software. "Statistical machine translation cannot, naturally, be compared with literary translation done by a professional. But machine translations usually become handy, when someone simply needs to understand the basic meaning of a text, for example, when reading an article about a favorite artist or a description of a new gadget. An online translator can easily help to do this within a few seconds."

Bailin has attributed the growing popularity of online translators to increasing 'socialization' of Internet users, a fact corroborated by data compiled by Yandex Translation Service, which about a third of translations are associated with correspondence, blog conversations, chat rooms and email messengers. "Besides, as the number of Internet users grows, so also does the quality of online translations. These two processes are interrelated, as increasing user interest stimulates companies to invest more in new

technologies, which leads to the emergence of higher quality products on the market," he added. "Consequently, this leads to an increase in user's data base of these products that enables companies to improve them further."

Russian translation market's key development stages

According to industry experts, translation activity today has become a self-sustaining business unit with its own set of industry rules, standards and communica-

сиональных переводчиков» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Уголок эксперта»).

С коллегой солидарен и главный редактор БП «Фонетикс» Михаил Тютюков, подчеркнувший, что в будущем будут укрепляться тенденции, которые обозначились на переломе тысячелетий в связи с развитием ИКТ. «Это использование, во-первых, комплексных программ обработки текстов и планирования ресурсов предприятия, во-вторых, мобильных и удаленных работников».

текста – например, хочет почитать статью про любимого исполнителя или описание нового гаджета. Онлайн-переводчик легко поможет это сделать в течение нескольких секунд», – отметил он.

По мнению Байгина, способствует популярности использования подобной софты именно растущая «социализация» пользователей Интернета — как показывала статистика использования сервиса «Яндекс.Перевод», около трети переводов связаны с перепиской и общением в различных блогах, чатах и мессенджерах. «Кроме того, по мере роста числа пользователей интернета растет и качество машинного перевода, — подчеркнул он. — Эти два процесса взаимосвязаны: пользовательский интерес стимулирует компании вкладывать средства в новые технологии, благодаря этому на рынок появляются продукты все более высокого качества. В результате растет пользовательская база этих продуктов, которая позволяет улучшать их дальше».

Этапы развития и становления российского рынка перевода

Сегодня переводческая деятельность, по мнению экспертов, стала полноправным производством со своим набором отраслевых стандартов и инструментария общения с клиентами посредством современных приемов маркетинга и иных рыночных способов продвижения услуг до конечных потребителей. Применительно к России эксперты отрасли выделяют три основных этапа развития рынка. Первый этап – условно назван началом 1990-х годов, когда на закате СССР люди получили реальное право на

**Most commonly used translation language pairs in Russia/
Самые распространенные языковые пары перевода в РФ**

English-Russian	Английский-Русский
German-Russian	Немецкий-Русский
French-Russian	Французский-Русский
Japanese-Russian	Японский-Русский
Chinese-Russian	Китайский-Русский
Italian-Russian	Русский-Итальянский
Spanish-Russian	Испанский - Русский

There are other language pair combinations, such as foreign language to foreign language and Russian into rare languages and *vi* Есть и другие сочетания языковых парных комбинаций, такие как иностранные на иностранные или русский на редкие языки и наоборот и пр.

Sources/Memo: *Industry experts' data/Database: Macroeconomic Outlook*

tion tools with customers via modern marketing strategies and other promotion technologies to bring their services to end consumers. With regard to Russia, industry experts have identified three main phases in the market's development. The first phase, tentatively labeled, 'the early 1990s,' was during the decline period of the Soviet Union when people gained the right to 'commercialize' their economic activities, a policy that was an offshoot of 'Perestroika.' Indeed, it was during that period that the first translation agencies

в-третьих, «облачных» информационных ресурсов».

Алексей Байтин, руководитель сервиса «Яндекс.Перевод», одного из поставщиков услуг автоматизированного онлайн-перевода в России и мире, согласен с всеми точками зрения, как противников, так и защитников-любителей использования подобного софта. «Статистический машинный перевод, конечно, нельзя сравнивать с литературным, сделанным профессиональным переводчиком. Но часто бывает, что пользователю нужно просто понять основной смысл

which will later become the pacesetters on the Russian market, were incorporated. This was followed by a period of market development, which was characterized by 'screening' of players in accordance with the 'Darwinian principle' of 'survival of the fittest,' as only the most efficient, capable and well-organized agencies survived during the rugged late 1990s and early 2000s. And, then came the period of full market maturity, with all the attributes of modern functioning industry.

Thus, describing today's Russian market, TechInput President Boris Aronstein highlighted the following main features: presence of few established players amid numerous small agencies; absence of major international translation agencies; predisposition of translation providers to accepting whatever comes their way, regardless of their specialization, and finally, complete lack of financial transparency, etc. (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric). A similar view is shared by Novitex Translation CEO Evgenia Tsygantsova, who noted that today's Russian market is characterized by chaotic movements of translation companies and agencies, freelance interpreters, amateurs fond of foreign languages with good writing skills, etc. "Indeed, there are no key players, monopolists or outsiders on this market. That is why clients need to know that translation services are a product requiring an individual approach, high quality, diligence on the verge of self-sacrifice and style." (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric).

In a related development, EGO Translating Vice President

for Innovative Projects Olga Schemeleva highlighted the latest modern international trends in globalization as a key market driving factor. "The requirements for linguistic support for most clients have started to expand. It is no longer enough just to translate documents, materials and texts, as clients' requirements have become much broader" (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric).

Other key features of today's

рыночную коммерциализацию экономической деятельности, последовавшую за политической перестройкой. Именно в этот период, на рынке перевода появились те первые агентства перевода, ставшие сегодня лидерами отрасли.

Далее последовал период созревания рынка, где произошло «отсеивание» игроков по дарвинскому принципу «выживает сильнейший», а затем наступил этап сформированного рынка со всеми

Аналогичной точки зрения придерживается и гендиректор БП «Новитекс Транслейшн» Евгения Цыганцова, назвавшая российский рынок хаотичной коллекцией бюро переводов, свободных переводчиков, любителей иностранных языков и пр. «На этом рынке нет ведущих игроков, монополистов или аутсайдеров. Из этого изобилия клиенты должны знать, что услуги перевода – этот уникальный продукт, требующий индивидуального подхода и высокого качества» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»). По мнению вице-президента по инновационным проектам «Компании ЭТО Транслейтинг» Ольги Щемелевой, глобализация инноваций является перспективным направлением сегодняшнего рынка. «Сегодня потребности в лингвистическом сопровождении для большинства заказчиков расширяются. Теперь им недостаточно только перевода документов, материалов, текстов – их запросы стали гораздо шире» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

Другие характеристики сегодняшнего рынка, по мнению других экспертов, включают появление профессиональных ассоциаций переводчиков, высокой конкуренции, расхождение игроков на крупных, средних и мелких, в зависимости от наличия или отсутствия достаточных человеческих, финансовых, технологических и иных необходимых ресурсов, позволяющих им влиять на происходящие на этом рынке процессы.

Один из таких процессов, по мнению президента Национальной лиги переводчиков России Юрия Алексеева, это то, что сегодняшний россий-

A snapshot of key forms of translation services/
Виды основных переводческих услуг



Sources/Источники: Research.Techart

market, according to some other experts, include the existence of professional national and regional associations of translators, high-level of competition and stratification of the industry into large-, medium- and small-scaled players, depending on companies' possession or lack of sufficient human, financial, technological and other necessary resources that enable them to influence key market's processes and trends.

One of such processes, according to Yuri Alekseyev, the president of Russia's National League of Translators, is that today's professional translation

атрибутами. Характеризуя сегодняшний российский рынок, президент переводческой компании «ТехИнтут» Борис Аронштейн отметил следующие его основные особенности: появление крупных российских переводческих компаний при существовании общей раздробленности рынка; отсутствие на рынке крупных международных игроков, «вездность» поставщиков переводческих услуг при отсутствии какой-либо специализации, абсолютная финансовая непрозрачность и пр. (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Угол эксперта»).

services market is dominated by translation bureaus, the absolute majority of which consistently pursue a price dumping policy by hiring translators based on a minimum services cost principle. "Today, there are practically no translation companies on the market that have declared their areas of expertise or industry profile specification. Most translators are ready to translate everything in an incredibly short time and at price dumping rates," he added. "But there is, however, a relatively small number of highly qualified translators on the market, who work directly with customers. Naturally, their prices are much higher than the prices indicated by translation bureaus in their price lists." Alekseyev also noted another 'sore spot' in the industry. "Today, a major problem in the industry today is that most customers know little or nothing about the real specifics of translation. This helps explain why most often clients only remember at the last moment that they need to translate texts or events into foreign languages remember, a practice that makes high-quality translation almost impossible."

These and other problems notwithstanding, experts claim that the Russian market's pre-crisis average growth rate was 20% per year, a figure that underscores a high level of players' activeness and activities in the industry. Today, even more dynamic growing market is envisaged in the next few years. With the long-awaited ascension of Russia to the WTO expected to take place soon, trade ties between Russia and the rest of the world will increase, and this will lead to a sharp increase in the inflow of investment, import of foreign

equipment and advanced technologies, whose exploitation manuals will have to be translated from foreign languages into Russian.

Airing a similar view, KGTC CEO Yevgeny Kuznetsov noted that the Russian economy as a whole and the translation market in particular are hurt by the country's current lack of WTO membership. "We need to be more open. Indeed, the current world order, integration among countries, globalization trends

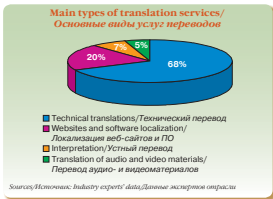
ский рынок профессиональных переводческих услуг, доминируют переводческие бюро, абсолютное большинство которых последовательно проводят политику демпинга, выбирая переводчиков по принципу наименьшей стоимости услуг. «На открытом рынке практически нет переводческих компаний, заявивших о своей специализации или отраслевом профиле. Все переводят все, в немыслимо короткие сроки и по демпинговым ценам», —

дает качественный перевод почти невозможным».

Однако, несмотря на эти и другие проблемы, эксперты оценивают динамику роста российского рынка перевода в около 20% в год, что говорит о достаточной динамичности и активности всех игроков на данном рынке. Еще больше динамика рынку передаст и ожидающееся в ближайшие годы долговое вступление РФ в ВТО, что приведет к активизации внешнеэкономической деятельности между РФ и остальным миром, а вместе с ней к резкому увеличению притока в страну инвесторов, ввозом зарубежного оборудования и техники разных степеней сложности, инструкции по эксплуатации которых нужно будет привести с иностранных языков на русский.

С этой точкой согласен и гендиректор БП «KGTC» Евгений Кузнецов, особо отметивший, что сегодня российской экономике в целом, и переводческому рынку, в частности, очень не хватает членства в ВТО. «Нам нужно быть более открытыми. Ведь нынешнее устройство мира, интеграция между странами, глобализация и связанные с ней всякого рода процессы, сегодня заставляют как рядовых людей, так и компании активно развивать международное сотрудничество, а значит либо учить иностранные языки, либо прибегать к помощи переводчиков. Вступление РФ в ВТО даст дополнительный импульс всем этим процессам в стране» (см. полный комментарий данного эксперта в рубрике «Углубленная экспертиза»).

Аналогичной точки зрения придерживаются и Мельников, отметивший, что вступление РФ в ВТО будет только способствовать дальнейшему развитию рынка еще более ускоренными темпами,



and related processes, are forcing both ordinary folks and companies to actively develop international cooperation. These trends will inevitably stimulate learning foreign languages or make people turn to professional interpreters/translators for help. Therefore, Russia's admission to the WTO will give a great impetus to all these processes in our country." (see this expert's full comment in the Expert's Corner rubric).

A similar view is held by Melnikov, who noted that Russia's WTO membership will only help the market to rapidly develop further, and this will not only enable companies and the economy to 'catch up' with their pre-crisis perfor-

добавил он. «Но существует и относительно небольшой сектор переводчиков высокой квалификации, работающих с напрямую заказчиками, причем расценки здесь гораздо выше цен, которые указывают переводческие бюро в своих прейскурантах». Алексеев также отметил еще одну «болеутоляющую» в отрасли. «Главная трудность сегодня в отрасли заключается в том, что большинство заказчиков очень слабо представляют специфику переводческого труда. Часто о том, что мероприятие/текст нужно перевести на иностранный язык вспоминают в самый последний момент. Это де-

mances, but 'supersede' them. "This is why great hopes are being placed on Russia's eventual admission into the WTO." Indeed, after ascension to the WTO, when Russia, now as a member of the organization, moves onto WTO member states' market, it will, according to experts, be accompanied by mandatory translations of companies' official data, names of their goods and services, as well as instructions for their professional use in various languages.

After all, high-quality translations of documentations are

country, St. Petersburg accounts for about 20–25%, while other cities in the regions are home to about 15–30%. Consequently, many translation companies in other cities often take sub-contracts from Moscow and St. Petersburg translation firms.

By category of services, the biggest market share, according to the experts polled for this report, belongs to technical translations, which include the translations of highly specialized documents, ranging from financial reports to instructions and manuals for operating complex machinery. Next

что позволит не только «доплатить», но и «переплатить» докризисные показатели деятельности компаний. «Большие надежды в этом смысле возлагаются на давно ожидаемое вступление России в ВТО».

Ведь официальный выход РФ на рынки стран ВТО, уже в статусе члена организации, по мнению этих и других экспертов, будет сопровождаться обязательными переводами данных российских компаний, названий их услуг и товаров, а также инструкций к профессиональной эксплуатации на разные языки.

Ведь качественные переводы документации – это абсолютно

инвестиционных и международной торговли в стране, на Санкт-Петербург – около 20–25%, на остальные города и регионы – около 15–30%. Соответственно многие переводческие компании из других городов выполняют субподряды от московских и петербургских бюро переводов. Также очень распространены языки бывшего СССР в связи с потоком граждан этих стран, желающих получить работу в РФ.

По категориям оказываемых услуг, первое место, по мнению опрошенных для данного обзора экспертов, занимает технический перевод. Сюда входят все переводы узкоспе-

“The signs of the metamorphosis that has taken place on this market are vividly evident on the desktop of a modern translator, who has a powerful computer loaded with specialized software and unlimited Internet access to a variety of online resources.”

absolutely necessary conditions for services and goods manufactured in one country to be well received on overseas markets, which are already brimming with competitors in the form of local players and providers of similar services and products from other countries.

Today's market: size and prevailing trends

According to Techart, a market research group, there are about 850 translation companies in Russia, 40% of which are located in Moscow, about 14% in St. Petersburg and the rest scattered across the country. Such distribution is due, among other factors, to the lopsided concentration of business and political activities in the nation's 'two capital cities.' Specifically, when broken down, Moscow currently accounts for 50–60% of all the investment and international trade activities in the

is localization of websites and software programs, followed by translation, including sequential and simultaneous interpretations. The last, but not the least, is the segment of multimedia, audio, video and other interactive materials translations (*see Types of translation services*). Such diversity of services producers, on one hand, means high competition among market players, while, on the other hand, gives potential clients a variety of different translators to choose from, based on their 'price-quality ratios'; thus forcing companies to reroute serious investments in to staff, infrastructure, technology and management development so as to stay above competitors (*see distribution of translation services by types, categories and industries*).

It needs be noted here that the most common transla-

«Признаки метаморфоза рынка наглядно видны на рабочем столе современного переводчика, располагающего мощным компьютером с безграничным доступом в Интернет и к различным ресурсам».

необходимое условие для того, чтобы предлагаемые услуги и товары были нормально восприняты на зарубежных рынках, уже давно заполненных конкурентами в лице местных игроков и поставщиков аналогичных услуг и продукции из других стран.

Согласный рынок: размер и преобладающие тенденции

Согласно данным Маркетинговой группой «Тезарт», сегодня всего в РФ работает около 850 переводческих компаний, 40% из которых сосредоточено в Москве и еще около 14% в Санкт-Петербурге, а остальные разбросаны по всей стране. Такое распределение обусловлено, среди прочих, необычайной высокой активностью деловой жизни в обеих столицах.

Связано это с тем, что на Москву приходится 50–60%

специализированной документации, начиная от финансовой и заканчивая инструкцией по эксплуатации сложнейшего оборудования. Далее идет локализация веб-сайтов и программного обеспечения. За ним следует сегмент письменного и устного переводов, в том числе последовательных и синхронных. Замыкает круг сегмент перевода мультимедийных материалов, видео, аудио и иных интерактивных материалов (*см. диаграмму Типы перевода*).

Такое многообразие с одной стороны означает высокую конкуренцию среди игроков, а с другой, дает клиенту возможность выбрать разных исполнителей, ориентирясь по соотношению «цены и качества», что вынуждает БП идти на серьезные капиталовложения в кадры, инфраструктуру, технологию и менеджмент, что-

tion language pair is Russian-English, which, according to industry experts, accounts 50–75% of the total translation services on this market. Also very popular are languages spoken in former Soviet republics, partly because of intensive influx of labor migrants from those countries to Russia (see *Russia's most commonly used translation language pairs*). These language services constitute the global market, whose overall size in 2010, according to Common Sense Advisory, amounted to about \$26.3bln, which means a y-o-y growth rate of 13.15%. “These rather optimistic estimates are more relevant to Russian translators than to their European or U.S. counterparts,” EnRus CEO Natalia Shakhova noted. “A rapid growth in international trade and tourism has increased the demand for translations to and from Russian. Consequently, the Russian translation market

is growing even faster than the entire economy.”

The main drivers of the market's dynamic growth are development of global trade (disregarding the impacts of latest crisis), the movement of domestic firms onto new markets, which requires the translations of all kinds of documentation (incorporation papers, marketing, technical, and so on) into different languages. Then come the high-tech market, market consolidation through M&A transactions and globalization of businesses, where, thanks to the Internet, orders taken in one country are sent for execution in a completely different part of the globe.

According to Beloshapkin, the Russian market is estimated at \$400mln–\$500mln, a figure, which, in view of the global market size quoted above, amounts to just 2% of the latter. These data are in consonance with Techart's figures, which estimated the size

бы выдержать конкуренцию на рынке (см. *Распределение услуг перевода по видам, категориям и отраслям*). При этом самой распространенной языковой парой перевода является русский-английский. На эту пару языков, по данным отраслевых экспертов, приходится 50–75% от всего объема услуг перевода на российском рынке. Также очень распространены языки бывшего СССР в связи с потоком граждан этих стран, желающих получить работу в РФ (см. *Самые распространенные языковые пары перевода в РФ*).

Все это составляет суммарные услуги мирового рынка, общий размер которого в 2010г., согласно оценке Common Sense Advisory, составил около \$26,3млрд, что означает годовой прирост в 13,15%. «Эти достаточно оптимистичные оценки имеют отношение и к российским переводчикам в не меньшей, а то и в большей

степени, чем к европейским или американским, – отметил гендиректор АП «EnRus» Наталья Шахова. – А бурный рост товарообмена и туризма увеличивает спрос на переводы на русский язык и с него. Таким образом, русский сегмент рынка переводов растет еще быстрее, чем весь рынок в целом».

Главными локомотивами динамичного роста рынка служат развитие мировой торговли (последний кризис – не в счет), выход национальных компаний на новые рынки, что требует, в том числе и перевода всякого рода документации – маркетинговых, технических и пр. – на различные языки. Далее развитие рынка высоких технологий, создание корпоративного представительства в Интернете, и пр. Сюда также следует отнести и консолидацию рынка путем сделок по M&A и глобализацию бизнеса, где, благодаря Интер-

CHRISON BUSINESS SERVICES AGENCY

a subsidiary of The Global Ventures Group (CIS) Ltd., Moscow, Russia

www.chrison.ru

Professional business services in the fields of

- Visa & migration issues
- Graduate & postgraduate education
- Translation & editing of texts

Профессиональные услуги по вопросам

- Визы и миграции
- Высшего и постдипломного образования
- Переводов и редактирования текстов

Tel.: +8 (965) 119-60-91

Email: cbsarussia@gmail.com; info@chrison.ru

of the market in 2010 at \$510mln (see *The growth dynamics of the Russian market in 2006–10*). "For the first time since the crisis, market growth in 2010 reached the pre-crisis level of 15%. We expect the market in the next three years to grow by 13–17% per year," Techart researchers said. This is due to several world's major sporting events that will take place in Russia such as the Olympics in Sochi in 2014, the World Cup in 2018, as well as the ongoing modernization of local factories, procurement of foreign equipment and technologies, opening of joint ventures between Russian and their foreign partners.

With regards to prevailing trends, it needs to be noted here that both players of national markets and global industry today are looking for new ways to adapt their services to the growing needs of customers. For example, last year, an international translators conference, which took place in the Polish city of Krakow under the title, 'Days of Inspiration', was devoted to the latest industry trends such as growing use of software products. Specifically, the speakers covered all the relevant themes – the automation of translation processes, interactions between translators and clients through the use of advanced software programs and demonstration of the possibilities of computer-aided translation (CMS, CAT, TMS) and others.

Russian market vis-a-vis similar markets in other countries

According to Shakhova, one of the most distinguishing features of the Russian market is the large number of translators from 'nonlinguistic' educational backgrounds. "This trend stems from two reasons first, the demand for

translators in Russia has risen so sharply as a result of the fall of the Iron Curtain that are simply not enough linguists to satisfy it," she said. "Second, wages in Russia are comparatively low, thus forcing lots of teachers, doctors, etc, into part- or full-time employments in the translation industry." According to experts, such change in professions characterizes mainly the Russian and other underdeveloped markets. "It is rare, for example, for a U.S.

netу, заказы, принимаемые в одной стране, выполняются в совершенно другом конце Земного шара.

Согласно данным Белошапкина, общий размер оборота услуг перевода на российский рынок оценивается приблизительно в \$400млн–\$500млн, что с учетом приведенного выше размера глобального рынка, составляет лишь 2% от общего объема последнего. Эти данные созвучны с данными

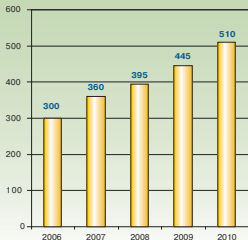
эксперты компании. Этому, в частности, будут способствовать проведение в РФ крупных мировых мероприятий: Олимпиада в Сочи в 2014г. и ЧМ по футболу, техническое перевооружение российских заводов, закупки импортного оборудования и техники, открытие российскими и зарубежными партнерами совместных предприятий и т.д.

Относительно тенденций, тут нужно отметить тот факт, что участники национальных рынков и мировой отрасли сегодня ищут новые способы адаптации своих услуг к основным запросам сегодняшних клиентов. К примеру, международная конференция переводчиков, прошедшая в польском городе Краков под заголовком «Дни вдохновения», была как раз посвящена новейшим тенденциям в растущем применении ПО. В частности, докладчиками были затронуты темы, сегодня являющиеся важными для отрасли: автоматизация переводческих процессов, взаимодействие с переводчиками и клиентами посредством применением передовых ПО, демонстрация возможностей систем автоматизированного перевода (CMS, CAT, TMS) и другие.

Отечественный рынок на фоне аналогичных рынков других стран

По мнению Шаховой, характерной особенностью российского сегмента является большое количество переводчиков с нелингвистическим образованием. «Это обусловлено двумя причинами: во-первых, потребность в переводчиках в России настолько резко выросла в результате падения железного занавеса, что филологов просто не хватило для ее удовлетворения», – отметила

**Growth dynamics of the Russian translation services market in 2006–10/
Динамика роста рынка переводческих услуг в России в 2006–10гг.**



Sources/Memoirous: ResearchTechart

doctor or a lawyer to work as translators, because their basic education usually provides them with much higher earnings, while in Russia everyone, who knows a foreign language, tries to make extra incomes from translations."

Bartov says that the translation market should be divided not according to geography, but according to the degrees of devel-

«Текарта», согласно которым объем рынка переводческих услуг в 2010г. составил \$510млн (см. *Динамика роста рынка переводческих услуг в России в 2006–10гг.*). «Впервые после кризиса в 2010г. темпы роста рынка вышли на докризисный уровень в 15%. Можно ожидать, что в ближайшие 3 года российский рынок будет расти на 13–17% в год», – отметили

opment of national economies into two major groups: developing or developed. "For example, many translation companies in Russia, India and Egypt are 'fly-by-night' outfits, whose behaviors on the market are unpredictable," he said. "But, in general, they are more or less familiar with translators' modern technical tools, such as SDL Trados, as opposed to translation companies in, for

of developing countries, where deadlines are merely 'some timeframes' that can easily be broken at will, while quality is seen just as a useful, but not necessarily mandatory criterion," Bartov added. He also proposes dividing the translation markets into two segments – inexpensive low-quality translations and expensive high-quality translations markets. "Low quality translations

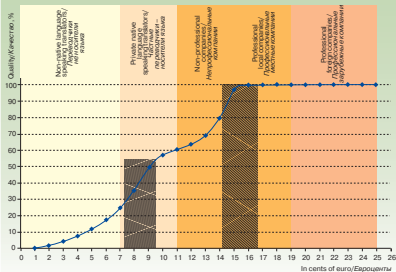
она. «А во-вторых, зарплаты в большинстве сфер экономики страны резко снизились, что вынудило многих преподавателей, врачей и пр. частично или полностью переключиться на переводческую деятельность». По мнению экспертов, такая переквалификация свойственна в основном РФ и мало развитым рынкам. «Редко когда, к примеру, врач или юрист в

признаку, а по степени развитости экономик стран на две большие группы – развивающиеся или развитую. «К примеру, в России, Индии и Египте много переводческих фирм-однодневок. Их поведение на рынке непредсказуемо для всех», – отметил он. «Однако в целом они более или менее знакомы с техническими инструментами переводчиков, например, SDL Trados, в отличие от переводческих компаний, к примеру, в Туркменистане, где техническая оснащенность в зачаточном состоянии», – добавил он.

Кроме того, эти рынки, по мнению эксперта, также отличаются уровнем профессионализма и ответственности сотрудников. «Если для развитых стран соблюдение сроков сдачи проектов и высокое качество – это святое, то для развивающихся – нередко просто ориентировочный срок сдачи, который с легкостью может быть нарушен, а качество – просто полезный, но не всегда обязательный критерий», – подчеркнул Бартов. Он также призывает поделить рынок письменных переводов на два больших сегмента – рынок недорогих низкокачественных переводов и рынок дорогих высококачественных переводов. «Низкокачественные уже постепенно вытесняются машинным переводом, и переводческие компании просто вынуждены будут либо закрыться, либо поставлять только высококачественный продукт».

При сравнении национальных рынков большинство экспертов видит Россию по степени развитости рынка в середине между развивающимися рынками переводов в СНГ, Азии, Африке и Латинской Америке и более развитыми рынками в

**The prevailing average market cost of translating a word from Russian into German/
Средняя стоимость перевода одного слова с английского языка на немецкий**



Sources/Источники: ABBYY Language Services/Языковые услуги ABBYY

example, Turkmenistan, where the level of technical capability is still in its infancy," he added.

Besides, these markets, according to experts, also differ in terms of levels of employees' professionalism and responsibility. "If in developed countries, adherence to the stated project deadlines and high quality is 'sacred,' the same cannot be said

are gradually being replaced by automatic translation software programs, thus forcing the translation companies in this niche out of operation or upgrade the quality of their services."

Asked to rate the Russian market among other national markets in terms of maturity, most experts place Russia between emerging markets in the CIS,

США работает переводчиком, поскольку профильное образование обеспечивает ему гораздо более высокие заработки, в то время как в России переводчики пытаются заниматься почти каждый, кто владеет иностранным языком».

По мнению Бартова, переводческие рынки нужно разделять не по географическому

Asia, Africa and Latin America and the more developed markets in Western Europe and North America. Thus, according to Melnikov, one, for objectivity in comparison, needs to divide the European markets into the EU and CIS markets. "In my opinion, Russia is located somewhere between the former and the latter, in terms of maturity and other comparison metrics." A similar view is held by Grabovsky, who noted that the Russian market, in terms of turnover size, is in an intermediate position. "In terms of volume, the Russian market, in my opinion, is between the CIS and European markets. It is bigger than similar markets in the CIS, but much smaller than those in Europe. However, as for the quality of service, professional

vices subject to mandatory certification in Russia. "Therefore, one can only talk about certification with respect to translations, according to these experts and other forum members, within the State Standard GOST 9001-2008, which establishes certain general requirements for quality management system in general, and not necessarily for translation services. Consequently, such certification cannot fully guarantee the quality of translation services."

Bartov highlighted what he called an unpleasant tendency in the industry, where quality is sacrificed for volume. "According to our estimates, no more than 5% of Russian translation companies have in-house quality control systems, the rest

Западной Европе и Северной Америке. Так, по мнению Мельникова, следует с целью объективного сравнения разделить переводческие рынки стран ЕС и стран СНГ. «Россия по степени развитости национального рынка стоит приблизительно посередине между первыми и вторыми по всем перечисленным параметрам». Такой же точки зрения придерживается и Грабовский, отметивший, что по объему оборота, российский рынок занимает промежуточное положение в мире. «Россия намного превосходит аналогичные рынки СНГ, но серьезно уступает европейскому рынку. Однако по качеству услуг, профессионализму сотрудников и оснащенности России и, прежде всего, Москва, превосходит СНГ и не уступает странам ЕС».

Вопрос обеспечения качества

Эта тема — обеспечение качества — стала одним из ключевых вопросов на одной из сессий

перечень услуг, подлежащих обязательной или добровольной сертификации.

Речь о сертификации в отношении переводческой деятельности, по мнению этих экспертов и других участников форума, можно сегодня вести лишь в рамках ГОСТа Р ИСО 9001-2008, устанавливающего общие требования к системе менеджмента качества вообще, а не применительно к только услуге перевода. Отсюда вывод эксперта: такая сертификация по такому общему стандарту не может полностью гарантировать качество предоставляемых переводческих услуг.

По мнению Бартова, в России сегодня наблюдается неприятная тенденция к увеличению количества переводов в ущерб качеству. «По нашим оценкам, система контроля качества существует не более чем у 5% переводческих компаний, остальные просто сдают клиенту то, что получают

"Generally, poor-quality translations, apart from damaging businesses and corporate reputation, often put clients in highly embarrassing positions or unforgettable cases of humiliation."

qualifications of employees and availability of equipment, Russia, and primarily Moscow, is much ahead of those in CIS, but on a par with most of other EU states."

The issue of translations quality guaranty

This theme — guaranty of quality — was one of the key issues at last year's Translations Russia Forum 2010 in Yekaterinburg that focused on certification standards and their present and future impacts on the market. "As Ksenia Vinogradova from Awanta and Miriam Lee from FIT noted in their speeches on the theme, "The Future of Industry Standards: Do we Really Need Them," there is no mandatory certification in the industry; since text translation is not included in the official registry of public ser-

vice simply pass onto clients what they get from their translators," he added. "Falling quality is partly due to increased volumes of information, stringent deadlines rate, lower qualifications requirements for translators and consistently poor quality of future translators' training in our universities."

Indeed, the issue of qualified personnel was also a key topic on the Yekaterinburg forum's agenda, where experts forecast a significant decline in professionalism in coming years, a factor that will become a serious obstacle to future market development. To circumvent this impediment, large translation agencies are now involved in tackling non-core functions for their operations as they invest lots of resources into further education of their translators.

«Как правило, плохое качество перевода, помимо причинения огромного ущерба бизнесу и деловой репутации, часто ставит заказчиков в неловкие ситуации и неизгладимые унизительные позиции».

на прошлогоднем екатеринбургском форуме «Перевод Форум Россия 2010, посвященном сертификации переводческих услуг, под заголовком «Стандарты сертификации, их настоящее и будущее влияние на рынок переводов России». Как отметили Ксения Виноградова из БП «Аванта перевод» и Мириам Ли из БП «FIT» в своих выступлениях, «Будущее отраслевые стандарты: действительно ли нам нужны», в России нет обязательной сертификации, так как услуга перевода не входит в государственный

от переводчиков», — подчеркнул он. «Снижение качества переводов отчасти обусловлено увеличением объемов информации, ростом требуемых темпов, снижением входных требований к переводчикам и стабильно низкому качеству подготовки переводчиков в вузах».

Как раз, вопрос подготовки квалифицированных кадров был одной из ключевых тем на повестке екатеринбургского форума, где эксперты особо отметили, что общее число переводчиков в высокого уров-

This is very important because education in this industry is a continuous process due to the dynamic nature of businesses, where frequent changes in technologies, special software languages, new terminologies, and even neologisms, are norms rather than exceptions.

Indeed, improvement of quality was the prism through which most translation experts saw the positive impact of the current crisis on the industry. "The outgoing crisis has, in fact, 'sanitized' this market," Bartov noted. "On one hand, it has seriously undermined the position of companies whose price-quality ratios were exceptionally disproportionate, while on the other it has also removed providers of poor-quality services from the industry, and this has significantly improved the overall quality of work," he added. "Finally, it has forced customers to think seriously

about the quality of translations, which is important for their brands promotion and other advertising programs."

It seems this current crisis, like several others before it, has perfectly leveled the 'playing grounds' for all the key players on this market, where strict adherence to professionalism, stainless quality and possession of sufficient human, financial, technological and other necessary resources to influence key market's processes and trends will be key to successful business operations. It, therefore, goes without saying that the CEOs of translation companies that will have all these resources in the required proportions will be much better placed to play the pacesetter roles in the industry and will certainly be looking forward to the future with justified optimism and smiles on their faces in the looming post-crisis era. ■

ния профессионализма будет уменьшаться в ближайшие годы, а хвостатка квалифицированных кадров может стать серьезным препятствием на дальнейшем пути развития рынка. По общему мнению экспертов, для укрепления позиции в этой отрасли важные шаги должны быть приняты немедленно. Сегодня крупные АП уже давно выполняют несвойственные им образовательные функции, так как вынуждены достаточно много вкладывать в образование своих штатных переводчиков. Ведь образовательный процесс – непрерывный, так как данная отрасль представляет собой очень динамичный бизнес, в деятельности игроков которого часто происходит изменения в области технологий, требующие употребления специального лингвистического ПО, возникают новые терминологии, и даже неологизмы, включающие

образованные из иностранных слов или сочетаний разных слов.

Именно с точки зрения улучшения качества перевода эксперты положительно оценивают эффект кризиса в целом на отрасль. «Я считаю, что уходящий кризис стал своего рода «санитаром», хорошо почистив данный рынок. Во-первых, он сильно пошатнул позиции компаний, у которых соотношение цена/качество было непропорциональным, отметил Бартов. – Во-вторых, он «выдавил» из отрасли много откровенно слабых переводчиков, что существенно улучшило общий уровень качества работ и профессионализма сотрудников. В-третьих, кризис также заставил клиентов всерьез задуматься о качестве переводов, которое имеет значение для имиджевой и рекламной информации своих компаний». ■



Помогите детям выжить!

www.podari-zhizn.ru
+7 (499) 245-58-26
+7 (499) 246-22-39

21 сентября 2011 года

по инициативе Ассамблеи делового сообщества
в Московской школе управления СКОЛКОВО
пройдет Ежегодный Форум



РОССИЯ – ТЕРРИТОРИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Интересы бизнеса – интересы страны



Россия против мирового кризиса



Организаторы
Форума:



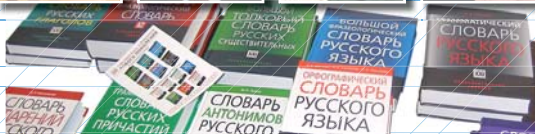
Оргкомитет Форума:

Тел/факс: (495) 545-35-16 / 287-32-99

E-mail: secr2@aergroup.org, secr5@aergroup.org

www.future-city-forum.ru

Contemporary translation market via experts' eyes



Сегодняшний рынок перевода глазами экспертов

“Initially, our enthusiasm was our company’s main driver, which was later complemented by experience, market knowledge and the ability to prioritize business processes.”



Our expert in this industry, Karina Bundina, business development director at Prima Vista Translation Agency, shares her view on the market and prevailing trends.

«Сначала главным двигателем нашей компании был мощный энтузиазм, потом к нему добавились опыт, знание рынка и умение грамотно выстраивать бизнес-процессы».

Наш эксперт по этой отрасли директор по развитию БП «Прима Виста» Карина Бундина поделилась своей оценкой рынка и происходящих на нем тенденций.

How would you briefly assess today’s Russian translation services market, and how has the crisis affected the industry and your company?

Today’s market reality is characterized by cutthroat competition. It is hard to pin the market size to concrete figures, but, according to our subjective opinion, the number of transla-

All that is required is rent an office, hire one or two employees, and place an advertisement in any of the media. Notably, the number of translation agencies is rising against the backdrop of falling demand. After the events of 2008 many corporate clients have significantly reduced their document translations budgets. A specific peculiarity of the Russian translation services

“We do not believe in so-called ‘universal’ translators, because it is absolutely impossible for a person to be an expert in all fields of human endeavors and activities. And, it is clear that one cannot produce quality translation without having sound knowledge of the subject involved.”

tion agencies has grown significantly in recent years. This can be explained by the fact opening a business in this industry does not require big upfront investment.

market that needs be mentioned here is the absence of an obvious leader, as no single player control at least 10% of the market. We believe this situation will change

Как кратко Вы можете охарактеризовать российский рынок услуг перевода сегодня, и как, на Ваш взгляд, кризис повлиял на индустрию и Вашу компанию?

Реалии сегодняшнего дня таковы, что на рынке переводческих услуг сложилась чрезвычайно сильная конкуренция. Точные цифры назвать трудно, но по субъективным ощущениям чис-

Достаточно арендовать офис, нанять 1–2 сотрудников и дать рекламу. Примечательно, что рост переводческих компаний происходит на фоне сокращающегося спроса, так как многие клиенты после событий 2008г. существенно сократили расходы на перевод документации. Также можно отметить такую отличительную особенность российского рынка, как отсутствие явных лидеров, так как

«Мы не верим в переводчиков-универсалов, потому, что невозможно быть специалистом сразу во всех областях человеческих знаний и деятельности. А без знания предмета невозможно сделать качественный перевод, это очевидно».

ло компаний, оказывающих услуги перевода, выросло за последние годы в несколько раз. Это объясняется тем, что этот вид бизнеса не требует больших стартовых инвестиций.

сегодня отсутствуют компании, которые контролировали бы хотя бы 10% отрасли. Мне кажется, что в ближайшие годы ситуация должна измениться. Должны появиться крупные

in the near future, when big players will step in, while the overall number of companies will likely decrease.

There is an increasing use of so-called 'electronic translators' in this industry. What is your opinion of this

"We can mobilize all our resources in order to fulfill a 1000-page translation in a few days. Indeed, we can handle any tasks of any complexity, even if we have to master new fields of knowledge to do so."

tendency and how really helpful are these "gadgets" to translators?

First of all, we would like to stress that no professional translator uses machine translation programs, as their level of development is so low that it is much easier to translate texts from scratch than edit the abracadabra generated by such translators. Things are not likely to change soon in this aspect. In our work we use quite different programs – the so-called 'Translation Memory' tools, which save every translated term in special 'memory' files. Thereafter, when translating a new text with a phrase or sentence that was translated before, the program would generate and propose it for further use. This technology, in some cases, enables us to significantly speed up the translation process and reduce the production cost.

As the old saying goes, 'everything depends on personnel.' This is particularly true for translation, where quality is very important. In this context, what qualifications must modern translators have, apart from the core knowledge in their specific areas of specializations?

Now we see a tendency, where translators choose to

work in certain fields. Some of them specialize in translation of automobile technical documentation, while others work mainly with financial and legal documents, etc. We do not believe in so-called 'universal' translators, because it is abso-

lutely impossible for a person to be an expert in all fields of human endeavors and activities. And, it is clear that one cannot produce quality translation without having sound knowledge of the subject involved. Moreover, a modern translator should be an advanced user of PC, know at least basic translation tools such as Trados or Deja Vu. Unfortunately, the annual pool of fresh translation graduates from our higher educational institutions is absolutely not qualified to meet the types of requirements needed in this industry today. Besides, even their knowledge of their native Russian language leaves much to be desired.

inproki, а общее число компаний, скорее всего, сократится.

Вотрасирастприменениеэлектронныхпереводчиков.КакВыоцениваете такуютенденцию, и насколько такиегаджетыреальнопомогаютприработе?

Тут сразу хотелось бы отметить, что профессиональные переводчики никогда не используют программы машинного

предложение или словосочетание, которое уже переводили раньше, но программа предложит уже готовый перевод. Эта технология позволяет в некоторых случаях существенно ускорить перевод и снизить себестоимость работы.

Согласно известной поговорке, «кадры решают все», что очень актуально при переводе, так как от его качества за-

«Мы можем мобилизовать все ресурсы, чтобы выполнить тысячеязычный перевод за считанные дни. Мы можем выполнить любую самую сложную работу, даже если для этого нам приходится осваивать новые области знаний».

перевода. Их развитие пока находится на таком уровне, что проще выполнить перевод с чистого листа, чем редактировать абракадабру, полученную от электронного переводчика. И вряд ли эта ситуация изменится в ближайшие годы. В своей работе мы используем программы другого рода – это программы так называемой «переводческой памяти». При использовании этих программ все выполненные переводы сохраняются в специальных файлах «памяти». Если при переводе текста встречается

виситмного. Сэтой точки зрения, какими сегодня должны быть переводчики и какими знаниями должны обладать, помимо профильного?

Сейчас наблюдается тенденция к специализации переводчиков по различным предметным областям. Кто-то из переводчиков специализируется на переводе технической документации автомобильной тематики, кто-то переводит в основном финансовые и юридические документы и так далее. Мы не верим в переводчиков-универсалов. Невозможно быть специалистом сразу во всех областях науки и техники. А без знания предмета невозможно сделать качественный перевод, это очевидно. Кроме этого современный переводчик должен быть «на ты» с компьютером, уметь работать с основными переводческими программами, с такими, например, как Trados или Deja Vu. К сожалению, сейчас ВУЗы выпускают абсолютно неподготовленных переводчиков. Даже знание русского языка у многих из них оставляет желать лучшего.



Prima Vista's Flag on Kilimanjaro, one of the world's mountain peaks/
Флаг АТ «Прима Виста» на Килиманджаро, одной из вершин мира

Now, let's shift our focus to your company, which has grown from a small agency founded in 1999 into a reputed company with clients in several countries. How would you briefly explain this meteoric rise?

Initially, our enthusiasm was our company's main driver, which was later complemented by experience, market knowledge and the ability to prioritize business processes. We have long realized that price is far from being the main determining factor in our business, especially when it comes to working with big corporate clients. Quality is the key to success, and we are constantly improving it. For instance, last year our company got the ISO 9001 Certificate and we plan to keep developing this area.

Competition is very high, as all possible players – from individuals and small translation bureaus to gigantic corporations – are present in this industry. In this regard, what are your company's major competitive advantages in this sector?

Our clients' esteem is based on the fact that we seldom say 'no' to them. We can mobilize all our translation resources in order to fulfill a thousand-page translation in a few days. We are capable of handling all tasks of any complexity, even if we have to master new fields of knowledge to do so. We instantly respond to all suggestions and comments. Most of our clients have remained loyal to us now for 9–10 years, a fact that speaks for itself.

As already noted, much depends on translation quality. As any error, say, in a translation of a manual of some complex equipment can lead to some unpleasant

outcomes. Do you have any examples of such outcomes in the industry?

Thank goodness, there have been no cases, where a translation performed by our company caused something unpleasant. However, such cases are not rare in the industry and everyday life. Take, for instance, the incident with the poor translation of the EU-brokered peace agreement in South Ossetia-Georgia crisis, the so-called Medvedev-Sarkozy Peace Plan, which almost led to international diplomatic scandal. ■

Теперь о Вашей компании, которая из маленькой фирмы в 1999г. выросла сегодня до компании, работающей с клиентами из десятков стран. Если коротко, какие факторы способствовали достижению таких высот?

Сначала главным двигателем нашей компании был мощный энтузиазм, потом к нему добавились опыт, знание рынка и умение грамотно выстраивать бизнес-процессы. Мы давно поняли, что цена – это далеко не главный фактор, особенно, когда речь идет о работе

с крупными корпоративными клиентами. Качество – вот над чем мы постоянно работаем. Год назад наша компания получила сертификат соответствия требованиям ISO-9001 и мы продолжаем работать в этом направлении.

Конкуренция в этой отрасли очень высокая, так как на рынке представлены все возможные игроки – от частных лиц, мелких до больших бюро. В этой связи, каковы основные конкурентные преимущества Вашей компании в отрасли?

Наши заказчики ценят нас за то, что от нас очень редко можно услышать слово «нет». Мы можем мобилизовать все наши переводческие ресурсы, чтобы выполнить тысячестраничный перевод в течение нескольких дней. Мы можем выполнить любую самую сложную работу, даже если для этого нам приходится осваивать новые области знаний. Мы моментально реагируем на все предложения и замечания. Многие наши клиенты работают с нами уже 9–10 лет. Думаю, это о многом говорит.

Многое зависит от точности перевода, так как погрешность в переводе технического описания оборудования может закончиться плохо. Имеются ли в отрасли примеры подобного рода?

Слава богу, у нас не было таких случаев, когда наш перевод стал бы причиной какого-то неприятного события. Но вокруг такие случаи происходят постоянно. Взять хотя бы случай, когда был неточно переведен план мирного урегулирования конфликта в Южной Осетии, так называемый «план Медведева-Саркози». Неточный перевод послужил причиной для разбирательств на международном уровне. ■

Factbox on company

Prima Vista is a hi-tech translation agency and one of the leaders on the Russian translation services market. Its area of expertise comprises rendering translation services to corporate clients. Consistently high quality service complemented with an unassailable reputation has deservedly given Prima Vista the right to become a reliable partner for many companies both within Russia and around the globe. In 2010, the agency obtained a certificate confirming its quality management system's full compliance with the ISO 9001:2008 International Standard. The measures taken while preparing for the certification have enabled the company to lift its work quality to a higher level. Prima Vista's development strategy is based on continuous searching and striving for perfection in all its business processes.

Справка о компании

Компания «Прима Виста» – высокотехнологичное агентство переводов, один из лидеров российского рынка переводческих услуг. Компания специализируется на оказании переводческих услуг корпоративным клиентам. Стабильно высокое качество услуг и безупречная репутация позволили компании стать надежным партнером для многих компаний, как на территории России, так и по всему миру. В 2010г. агентство получило сертификат, подтверждающий, что система менеджмента качества полностью соответствует международному стандарту ISO 9001:2008. Мероприятия, проведенные в рамках подготовки к сертификации, позволили компании поднять планку качества на новый уровень. Стратегия развития агентства основана на постоянном поиске и стремлении к совершенствованию всех бизнес-процессов в компании.

Бюро переводов Prima Vista

Prima Vista Translation Agency



Предоставляем все виды переводческих услуг: **Provides all types of translation services:**

Устные переводы / Interpreting;
Технические переводы / Technical translation;
Юридические переводы / Legal translation;
Нотариальные переводы / Translation for notarial certification;
Перевод веб-сайтов / Web-site localization;
Срочные переводы / Urgent translation;
Перевод деловой переписки / Business correspondence translation

Многоканальный телефон: 8 800 444 50 44 (звонок по РФ бесплатный)

Офис в Москве:

Тел./Факс: +7 (495) 917-84-61

Адрес: Лукин переулок, д. 7Б корпус 3, офис ТТ1 в здании метро «Курская»

E-mail: prima@primavista.ru

Офис в Челябинске:

Телефон: +7 (351) 247-25-37, Факс: +7 (351) 247-25-40

Адрес: ул. Кирова, 19, офис 705, Бюро переводов «Прима Виста»

E-mail: mail@primavista.biz

Multiline phone number: 8 800 444 50 44

Moscow Office

Phone number/ Fax: +7 (495) 917-84-61

Office address: Off. TT1, Bld. 3, 13 Lyalin Pereulok, («Kurskaya» metro station)

E-mail: prima@primavista.ru

Chelyabinsk Office

Phone number: +7 (351) 247-25-37, Fax: +7 (351) 247-25-40

Office address: Prima Vista Translation Agency, off. 705, 19 Kirova St.

E-mail: mail@primavista.biz

“With regard to our company, we’ve positioned ourselves as a professional services provider in the large translation projects segment of the market.”

Our expert in this industry, Evgeny Kuznetsov, CEO of Translation Center KGTC Company, shares his view on this market and its prevailing trends.



«Что касается нашей компании, то мы на этом рынке позиционируем себя как профессионального исполнителя крупных переводческих проектов».

Наш эксперт в этой отрасли гендиректор «Центра переводов KGTC» Евгений Кузнецов поделился своей оценкой рынка и происходящих на нем тенденций.

How would you briefly characterize the Russian translation services market?

Today, if we go on the Internet, we can find hundreds of links to websites of bureaus, agencies and translation centers. Moscow alone has over 2,500 of translation companies, bureaus and groups of translators, a fact that highlights market saturation. Indeed, such a situation is expected, since each year universities produce lots of language specialists and all of whom need jobs. Many of them become CEOs of translation companies; others assem-

ble themselves into communities and groups of translators. The level of responsibility and organization in such groups is not high, but their prices are much lower than the market average. It is rather hard to evaluate the annual size of the Russian translation services market in numerical value, as new companies incessantly appear on the market, majority of which operating via so-called ‘grey schemes, in the best cases. Of course, there is an official statistics, which, in my opinion, does not reflect the real picture. So, to put it briefly, I can characterize Russia’s today translation mar-

Как Вы могли бы коротко охарактеризовать сегодняшнее состояние российского рынка услуг перевода?

Сегодня, зайдя в Интернет, можно увидеть сотни ссылок на сайты бюро, агентств и центров переводов. Только в одной Москве сегодня насчитывается более 2,5 тыс переводческих компаний, бюро и групп переводчиков, что говорит о явной насыщенности рынка. И по-другому ситуация складываться не может, ведь каждый год наши ВУЗы выпускают многочисленных специалистов по языкам и всем им нужна ра-

бота. Многие переводчики сами открывают переводческие компании, а остальные организуются в сообщества и группы. Уровень ответственности и организации таких групп не высок, но и цена ниже, чем при заказе услуги в организации. В цифровом значении объем переводческих услуг в год подсчитать достаточно сложно. Бесконечно появляются новые компании, при том, что больше половины из них работают в лучшем случае по серым схемам. Безусловно, есть официальная статистика, но, на мой взгляд, она не дает реальной картины.

ket as large, but at the same time convoluted and weakly organized.

According to politicians, the Russia economy has successfully exited the global financial crisis. Do you agree with such opinion, and how did the crisis affect your company?

As an entrepreneur, it is hard for me to agree with such opinions, since I actually see this 'kitchen' from the inside, and except for the high oil prices, I cannot see any positive dynamics in the country. There are also state orders, but it is usually difficult to get free access to them without having the

pled" to every customer and project.

The quality of translation and consequences of low quality work could have fatal outcomes. In this regard, it is interesting to know if there is a connection between price and service quality?

Yes, there is a connection, and very direct one. Many respectful companies claim that it is impossible to make a quality translation cheaper than \$15 per page. But it is the market that dictates the rules. Besides, leading global translation experts have also emphasized the need to give the clients exactly what they want, and

Если вкратце, могу охарактеризовать сегодняшний рынок переводческих услуг, как емкий, но при этом запутанный и слабо организованный.

Из уст политиков звучат слова о выходе экономики из мирового финансового кризиса. Согласны ли Вы с подобного рода мнением и как кризис повлиял на Вашу компанию?

Мне, как предпринимателю трудно согласиться с таким мнением – ведь я вижу эту «кухню» изнутри и позитивных динамик – помимо высоких цен на нефть в стране не видно. Есть еще госзакупки – но там вопросы без «человеческого» решения редко. Что касается нашей компании, то мы на этом рынке позиционируем се-

работы имеют судьбоносное значение. В этой связи, хотелось бы узнать, имеется ли связь между стоимостью и качеством перевода?

Да, имеется связь, причем самая прямая. Многие солидные компании говорят, что невозможно сделать качественный перевод дешевле \$15 за страницу. По сути, это так и есть, но рынок диктует свои условия. Мы должны давать клиенту то, что он просит, не навязывая не нужных клиенту услуг. Мировые эксперты, также подчеркивают, что клиентам нужно давать только то, чего они сами хотят. Чтобы компания нормально функционировала, чтобы в переводческие компании шли работать профессионалы, а

“We don't intend to rest on our laurels, but shall continue to further expand our client base, applying our approach of providing “the best service for people” to every customer and project.”

right connections or 'cash bags.' However, with regard to our company, we have positioned ourselves as a professional services provider in the big translation projects sector. But, due to the crisis, many plans of our customers, and consequently, ours as well, have been postponed or put on hold, as there is no hard-proof assurance of economic stability both in Russia and across the globe. There has been a significant decline since 2008, and even today many companies are still leaving market or trying to survive by merging with one another. But, despite this poor dynamics, we do not intend to stop or rest on our laurels, but shall continue to further expand our client base, keeping our approach of “the best service for peo-

not force unneeded services on them. For a translation company to function normally and be able to hire professionals, because our job is intellectual, it needs to offer them worthy work conditions. There are translations that require the efforts of several people, and also there are orders, where quality plays a secondary as such clients only simply needs to know the general meaning of the text.

If a company is dumping prices, it is obvious why it is doing so, but what is unclear is why clients often realize that cheap translation might have deplorable consequences. Does this bother you?

Yes, such companies constitute a temporary problem, because their life spans are rather short. They are

«Мы не собираемся останавливаться на достигнутом, а потому будем и далее наращивать нашу клиентскую базу, придерживаясь подхода «лучшие услуги людям» к каждому клиенту и проекту».

бя как профессионального исполнителя крупных переводческих проектов. Однако из-за кризиса, многие планы наших клиентов, а, следовательно, и наши, сдвигаются, так как сегодня нет уверенности в стабильности экономики страны и мира. С 2008г. видно падение, многие компании и сегодня уходят с рынка или ищут спасения в слияниях. Но, несмотря на такую динамику, мы не останавливаемся на достигнутом, и будем и далее наращивать клиентскую базу, придерживаясь подхода «услуги для людей» к каждому клиенту и проекту.

Качество перевода и последствия некачественной

ведь, наша работа – интеллектуальная, соответственно, им нужно предлагать достойные условия. Бывают переводы, над которыми работает несколько человек. А бывают заказы, где качество играет второстепенную роль – заказчику просто нужно понять общий смысл текста.

Если компания демпингует, понятно, им нужны клиенты. Но сами клиенты порой не понимают, что заплатив за дешевый перевод, последствия могут быть плачевными. Вам мешают такие компании?

Да, такие компании мешают, но только временно.

fighting with shadow, and as a rule, they always lose. Initially, clients don't see the differences between companies offering translations for \$10 or \$20 per page, except for the prices. Our mission is to explain and let clients know that differences do exist and what they exactly are. Responsibility and knowledge are valued more than irresponsibility and fragmented information.

Is it worthy to economize on translations?

It is possible to economize on translations, but not in all cases and one needs to do it very intelligently. It is necessary to understand what purpose such translations will serve. We, for instance, ask

ourselves. This is a completely different task. We only make our proposals based on clients' needs. This is why our offers can vary in prices. We can offer a translation for \$10 per page and client will be very satisfied with the quality, and we can also offer it for \$30 per page and the client will equally not be disappointed, client's satisfaction is the most important factor.

In your opinion, what would you recommend as the best way to choose a translations company?

Clients need to pay serious attention to everything: the questions that are asked by the translators, their capabilities and solutions being offered. They equally need

Они «борются с тенью», и, как правило, проигрывают. Клиент вначале не видит разницы между компаниями, которые предлагают переводы за \$10 и за \$20 за страницу. Для них разница заключается только в цене. Наша задача объяснить им, что разница существует, и в чем она заключается. Ответственность и знания ценятся дороже, чем безответственность и разрозненная информация.

Стоит ли экономить на переводе?

Экономить на переводах можно, но далеко не во всех случаях и обязательно с умом. Нужно понимать, для чего это делается и какова конечная цель. Мы, например, задаем клиенту ряд вопросов при приемке

нам приходится разрабатывать глоссарии своими силами – а это уже совсем иная работа. Только, исходя из потребностей клиента, мы делаем ему предложение. Поэтому наши предложения могут широко варьироваться по ценам. Мы можем предоставить перевод и за \$10 страница, и клиент будет очень доволен качеством такого перевода. А можем предоставить за \$30 – и клиент также не разочаруется в нас – и это главное.

Как на Ваш взгляд лучше выбрать компанию для осуществления перевода?

Дорогие заказчики: обратайте внимание на всё – вопросы, которые Вам задают потенциальные исполнители, возможности и решения

“We can offer a translation for \$10 per page and clients will be fully satisfied with the quality of our work, and we can also offer it for \$30 per page and clients will not be disappointed, which is the most important thing.”

clients lots of questions when taking and processing their orders. Of course, some clients always ask about the prices, as they usually do not see the point, in their opinion, in 'useless' questions. We view such approach as an unserious one. Typically, our services are not the same, and therefore, using the same template, can lead to failure. The purpose and target audience of translation are very important as well. These are the questions that usually interest us first – what a client wants the translation for and for whom the translation is targeted, that is, who will read it, etc. In addition, use appropriate terminology and style of presentation also play an important role. We often have to compile our glossaries

to understand that there are professional translation bureaus, agencies and centers as well as fake and amateurs that call themselves professionals. Placing others with the latter will surely lead to problems. One more advice is not to place all the orders at once. A good approach is testing: a much better methodology is to make a sort of pre-qualification trial that should include at least official information about the company, previous work samples and proposed solutions to one's tasks. Choosing translation companies by prices means putting one's tasks at a huge risk that could kill the entire business or project. This will a real formality approach

«Мы можем предоставить услугу перевода и за \$10 за страницу, и клиент будет очень доволен качеством такой работы; а можем предоставить ее за \$30 и клиент также не разочаруется в нас – и это главное».

в обработку проекта. Конечно, клиенты просят сразу сказать им цену, не видя смысла в лишнем с их точки зрения, вопросах. Мы же считаем такой подход к решению задач несерьезным. Наши услуги серьезные, и действуя по шаблону можно провалить весь проект. Очень важно назначение и целевая аудитория перевода. Это те вопросы, которые нас интересуют в первую очередь. Для чего или кого делается этот перевод, кто его будет читать и какова цель конечного использования. Также немаловажную составляющую играет терминология и стиль изложения – часто

которые вам предлагают. Поймите, есть бюро, агентства, центры переводов или переводческие компании, и также есть мошенники и дилетанты называющие себя профессионалами – и обратиться к таким людям – это уже проблема. Не стоит сразу давать исполнителю весь объем проекта. Хорошая методика – тестирование, еще лучше провести полный предквалификационный отбор, включающий как минимум справку о компании, тестовые работы и предлагаемое решение под ваши задачи. Выбирая по цене, человек рискует поставить на своем бизнесе или проекте «крест», и э-



not directed at actually doing the task as required. However, a totally different approach is needed for projects that are important, meaningful and purposeful for clients.

How would you characterize your company and future plans?

Our company is distinguished by clear standardization of all business processes and flexibility in our approach to clients and their projects. Our company does not hire people from other translation companies. We do not support conservative viewpoints, believe that the market should develop, and we see ourselves in the role of satisfying clients' needs. We also abide by the principle of division of labor since everyone should professionally do his/her job and do it very well. We apply an individual approach to the selection of project executors. For instance, if a translation of legal documents is required, we give such tasks to translators with law degrees or get a lawyer

involved in the project. A translator should be familiar with specific terminology used in the industry. Our company has experts in different areas, such as constructions, medicine, technique, pharmacology, IT, etc. It is often believed that a CEO of a translation company should be a professional translator, but I do not support this view. Our future plans include diversification into provision of editorial and expert services.

How would you briefly formulate the ideal model of a successful business in your industry?

As we have understood over six years of our company's operation in this industry, personnel is the most asset in this business. The logo of our company used to be "KGTC – Innovations, Quality and Service, but in the beginning of 2011 it was changed to Keeping Good Traditions of Communication "People, Knowledge and Technologies." The more you understand people, the better for business. ■

тот знак не будет значить «выполнено», а скорей «отчитался». Надеюсь, что конечный результат Вам важен и ваша работа имеет смысл и цель?

Как Вы можете охарактеризовать Вашу компанию?

Наша компания отличается четкой стандартизацией процессов при гибком подходе к клиентам и их проектам. В нашей компании не работают люди из других переводческих компаний. Мы не придерживаемся консервативных взглядов, рынок должен развиваться, потому видим себя в роли удовлетворяющей стороны. Так же мы четко придерживаемся принципа «разделения труда», так как каждый должен профессионально заниматься своим делом и делать это качественно. Мы практикуем индивидуальный подход к подбору исполнителей по проектам. К примеру, если нужен перевод юридической документации – мы даем переводчика с юридическим образованием или подключаем к проекту

юриста. Переводчик должен разбираться в специфической терминологии. И наш центр переводов имеет ряд экспертов в разных областях знаний, таких как строительство, медицина, техника, фармакология, IT и др. Есть мнение, что руководитель переводческой компании должен сам быть переводчиком, хотя бы для того, чтобы при возникновении претензий уметь разрешить или оценить ситуацию. Я не разделяю такого мнения. В наших планах развивать редакторско-экспертную работу.

Как Вы могли бы сформулировать идеально модель успешного бизнеса в вашей отрасли?

Как мы поняли за шесть лет работы компании, главное в нашем деле – это люди. Слоган компании ранее звучал как «KGTC – Инновации, Качество и Сервис», но в начале 2011 года он был изменен на: Keeping Good Traditions of Communication «Люди, Знания, Технологии». Лучше понимая человека, бизнес становится лучше. ■

“The expertise I gained from more than a decade of working in the United States has proved helpful in promoting a culture of high professionalism in our Russian subsidiary.”

Our expert in this industry, TechInput Translation Agency President Boris Aronstein, shares his view of the current status and development trends on the Russian translation market.



«Более чем десятилетний опыт работы в США помог мне создать дочернюю компанию в РФ, основным принципом деятельности которой является высокий профессионализм».

Наш эксперт в этой отрасли – президент переводческой компании «ТехИнтуп» Борис Арошштейн поделился своей оценкой текущей состояния и тенденций развития российского рынка переводческих услуг.

How would you describe the current status of the Russian translation service market?

Today, the state of Russia's translation market can be summed up as follows: presence of few established players amid numerous small agencies; absence of major international translation agencies (Lionbridge, Transperfect); predisposition of translation providers to accepting whatever comes their way, regardless of their specialization (linguistic, technical focus), and finally, complete lack of financial transparency, including hiding companies' charter capital in ownership structures.

The translation business is unique in that demand

depends on the level of economic development and the scope of international cooperation. In this context, how would you assess the impact of the economic crisis on this industry?

Technical translation, by nature, is global. Hence, it was seriously hit by the global economic crisis, just like any other service industry. However, in our business the crisis lasted longer than, for example, in the manufacturing industries because the need for significant translation normally arises only when commercial projects have progressed to a certain phase. However, I believe that by and large the economic crisis had a positive impact

Как Вы можете охарактеризовать сегодняшний российский рынок переводческих услуг?

На сегодняшний день российский рынок переводческих услуг характеризуют: появление крупных российских переводческих компаний при существующей общей раздробленности рынка; отсутствие на рынке крупных международных игроков (Lionbridge, Transperfect), «вседность» поставщиков переводческих услуг при отсутствии какой-либо специализации (языковой, тематической) и абсолютная финансовая непрозрачность и отсутствие акционерного капитала в структуре собственности.

Одна из уникальных черт отрасли заключается в том, что спрос зависит от состояния

экономики и интенсивности взаимодействия между странами. В связи с этим, как, на Ваш взгляд, кризис повлиял на вашу индустрию?

Область технического перевода по определению является глобальной, и поэтому она так же, как и другие виды услуг, оказалась затронута мировым экономическим кризисом. Более того, этот кризис в нашей сфере «задержался» дольше, чем на пример, в производственных отраслях, поскольку потребность в больших объемах технического перевода возникает только после выхода коммерческих проектов на определенный уровень. В целом же, по моему мнению, кризис оказался отраслю на пользу за счет ее ускоренной консолидации и ухода с рынка мелких «игро-

on the translation business by accelerating market consolidation and squeezing out the smaller players. Our company was also exposed to certain effects of the crisis, and to some extent, still feels the pressure; for instance, we lost some of our Russian clients and were compelled to 'freeze' our rates, despite ongoing inflation. Nevertheless, our

production sharing agreements. So, it was perfectly logical for TechInput to establish a Russian subsidiary in Moscow in 2002. The expertise I gained from more than a decade of working in the United States has proved helpful in promoting a culture of high professionalism with special focus on quality control and quality assurance in

ков». Наша компания также испытала (и, в определенной степени) продолжала испытывать на себе кризисные явления, что выразилось, в частности, в уходе некоторых российских заказчиков и в необходимости «замораживания» расценок, несмотря на продолжающуюся инфляцию. Тем не менее, наличие у компании крупных международных заказчиков позволило нам стабильно его последствия и практически вывести на докризисный уровень.

Ваша компания выросла из маленькой фирмы до большой переводческой компании. Как вы могли бы охарактеризовать факторы, которые способствовали такому росту?

История нашей компании началась январе 1999г., когда в Хьюстоне, штат Техас, была зарегистрирована компания

пут». Более чем десятилетний опыт работы в США помог мне организовать компанию, основными принципами работы которой являются высокий профессионализм и качество работы в нефтегазовой отрасли. С самого начала компания уделяла большое внимание вопросам постоянного повышения качества переводческих услуг. С этой целью мы предоставляем переводчикам возможности повышения квалификации, анализируем замечания и пожелания клиентов, разрабатываем соответствующие методические рекомендации и публикуем научно-методическую литературу в этой области. В 2004г. компания получила международные сертификаты качества ISO 9001:2000 и IQNet, став первой в России переводческой компанией, сертифи-

“Having focused on the petroleum industry, our company has established strategic cooperation with the world’s leading petroleum consulting companies in this industry.”

company has continued to provide services to major international clients, and this enabled us to mitigate the impact of the crisis and essentially return to our pre-crisis level.

Your company has grown from a small firm to an established translation agency. What are the driving factors behind this growth?

The history of our company dates back to January 1999, when TechInput Inc. was registered in Houston, Texas. The establishment of one more translation agency in Houston had a reason, because in the late 1990s, Houston turned into the U.S. capital for the oil and gas industry, one of those areas, where international cooperation had made much more progress than elsewhere. Hence, the demand for technical translation soared, especially in the mid-90s, when global oil majors such as ExxonMobil and Shell moved into Russia to create international consortiums for the development of offshore mineral resources on the Sakhalin Island under

the Russian subsidiary. From the very first days of its operation the company has focused on improving the quality of its translation services, providing training opportunities for translators, reviewing feedback from clients, developing the appropriate methodological guidelines and publishing translation manuals for the petroleum industry. In 2004, it received the ISO 9001:2000 and IQNet international quality certificates, thus becoming Russia's first translation agency certified for both written translation and oral interpretation. In 2008, the Localization Industry Standard Association ranked TechInput among the top five major translation agencies in Russia based on its survey of the translation market.

Your company specializes in oil and gas projects. Does this specialization impose limitation on your business, and secondly, what would you call advantages of such “narrow specialization” over “universal” in the translation industry?

«Выбрав своей сферой специализации нефтегазовую отрасль, компания «ТехИнпут» установила стратегическое сотрудничество с крупнейшими консалтинговыми компаниями мира в этой отрасли».

TechInput, Inc. Появление еще одной переводческой компании в Хьюстоне было не случайным – в конце 1980-х годов Хьюстон превратился в нефтяную и космическую столицу США, а именно в этих областях международное сотрудничество продвинулось значительно дальше, чем в других. В связи с этим резко возросла потребность в техническом переводе. Кроме того, в середине 90-х годов крупнейшие мировые нефтяные компании (ExxonMobil, Shell) пришли в Россию, создав консорциумы по разработке сахалинского шельфа на базе Соглашения о разделе продукции. Поэтому совершенно естественным было открытие в 2002г. в Москве российской дочерней компании «ТехИн-

цированной одновременно в области письменного и устного перевода. Кроме того, в 2008г. по результатам исследования рынка переводческих услуг Международной ассоциации отраслевых стандартов (LISA), «Техинпут» вошел в пятерку крупнейших переводческих компаний России.

Ваша компания специализируется на проектах в нефтегазовой отрасли. Не сужает ли такая специализация поле деятельности, и какие преимущества имеют компании «узкоспециализированные» перед «универсальными»?

Любой вид деятельности для получения качественных результатов требует достаточного «проникновения в проблему»,

In order to deliver quality results, one needs a fairly deep insight into the subject matter, irrespective of businesses involved. Therefore, I have always been rather skeptical of the advertised capabilities to deliver quality translations in all areas of human activities and from/to all conceivable languages. This is, indeed, one of the reasons why we stopped providing translation services to Merck, a major pharmaceutical company, and also cur-

instance, we also have major international legal firms and banks among our clients.

How does the unique expertise of operating on two very different markets – Russia and the United States – help your work?

Our operations on the Russian and U.S. markets help us address multiple issues – from purely logistical to solely commercial. Our clients are located in different parts of the world (Yuzhno-Sakhalinsk, Moscow, London, and Houston) and we

поэтому я всегда скептически относился к компаниям, заявляющим о возможности качественного перевода во всех областях человеческого знания и во всех возможных языковых парах. Именно поэтому наша компания отказалась от дальнейшего сопровождения проектов компании Merck, крупнейшей фармакологической компании мира, и не имеет заказчиков в области ИТ и автопрома, то есть там, где для перевода помимо языковых знаний требуются и узкоспециальные технические знания. Выбрав своей сферой специализации нефтегазовую отрасль, компания установила стратегическое сотрудничество

работы на 2-х совершенно разных рынках – России и США?

Работа на двух рынках – американском и российском – позволяет решить множество проблем от чисто логистических до сугубо коммерческих. Наши заказчики находятся в разных частях света (Южно-Сахалинск, Москва, Лондон, Хьюстон), где мы оказываем им переводческие услуги 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Для этого, наряду с нашими штатными переводчиками с нашей компанией на постоянной основе сотрудничает более 150 фрилансеров из РФ, стран СНГ, США, Канады, Англии, Израиля

“In 2004, TechInput received the ISO 9001:2000 and IQNet international quality certificates, thus becoming Russia’s first translation agency certified for both written translation and oral interpretation.”

rently do not serve clients in the IT and car manufacturing industries, that is, areas, where, in our view, special technical knowledge is required, in addition to linguistic proficiency. Having focused on the petroleum industry, our company has established strategic cooperation with the world's leading petroleum consulting companies such as Miller & Lents, Ltd. and Purvin & Gertz, Inc., and the Russian State Mineral Reserves Committee. Consultations and feedback from specialists in these organizations facilitate continued improvement in our translation, covering highly sophisticated technical matters. This enables us to deliver excellent results. Notably, any oil and gas project, in addition to geological exploration and development, has legal, environmental, financial and other aspects, which make our specialization fairly broad. For

are providing translation services to them round-the-clock and seven days a week. For this purpose, we, in addition to our in-house staff, also use a pool of 150 freelance translators in Russia, CIS, United States, Canada, England, Israel, etc. Besides, having legal entities both in the United States and Russia simplifies payment procedure to translators in any world currency. Most importantly, our company maintains high corporate operation and management standards and practices similar to those used in the West.

How would you describe a ‘fail-proof formula’ for success in your industry and the best way to achieve it?

There is no such thing as a ‘fail-proof formula’ for success in any human activity. However, there is a prerequisite to success in business, which is quite simple: try to stay at least a small step ahead of competition. ■

«В 2004г. компания «ТехИнпут» получила международные сертификаты качества ISO 9001:2000 и IQNet, став первой в России переводческой компанией, сертифицированной одновременно в области письменного и устного перевода».

с крупнейшими консалтинговыми компаниями мира в этой отрасли (Miller and Lents, Ltd. и Purvin & Gertz, Inc.), а также Госкомиссией по запасам полезных ископаемых России. Консультации и помощь специалистов этих организаций позволяет нам вывести качество перевода в этой очень сложной области на самый высокий уровень. В то же время, каждый нефтегазовый проект, помимо разведки и разработки месторождений, имеет также правовые, экологические, финансовые и другие аспекты. Другими словами, наша область специализации достаточно широка. И поэтому наша компания имеет среди своих заказчиков крупнейшие международные юридические фирмы и банки.

Как помогает вашей компании уникальный опыт

и т.д. А наличие юридических лиц, как в РФ, так и США, помогает решить вопросы оплаты за предоставленные услуги в любой валюте мира. Но самое главное, что определяет нашу работу – это высокие корпоративные стандарты производства и управления как это широко принято в западных компаниях.

Как бы Вы могли сформулировать «безотказную формулу успеха» бизнеса в этой отрасли и как лучше организовать работу, чтобы добиться поставленной цели?

«Безотказной формулы успеха» не существует ни в одной области человеческой деятельности и, тем не менее, предпосылка успеха есть и она очень проста – необходимо просто быть хотя бы на полшага впереди своих конкурентов. ■



**Мы работаем вместе
Мы находим общий язык**

Компания «ТехИнпут»

**We work together
We find a common language**

- входит в десятку ведущих Российских компаний на рынке технического перевода.
- обеспечивает комплексное сопровождение крупных нефтегазовых проектов.
- является первой в России переводческой компанией, внедрившей в переводческую практику комплексную систему управления качеством перевода и получившей сертификаты ISO 9001:2000/2008 и IQNet одновременно в области письменного и устного перевода.
- использует новейшую версию программного обеспечения класса Translation Memory – SDL Trados 2009, а также единый информационный центр собственной разработки, обеспечивающие контроль качества выполнения перевода на всех этапах производства.
- издает методические пособия и словари для переводчиков и специалистов нефтегазового сектора.

- is one of the ten leading technical translation companies in Russia.
- provides comprehensive support for major oil and gas projects.
- is the first translation company in Russia to implement an integrated translation quality management system into translation practice and to receive ISO 9001:2000/2008 and IQNet certificates for both translation and interpretation.
- uses the newest version of SDL Trados 2009 Translation Memory and a proprietary data center for quality control at every step in the production process.
- publishes guides and glossaries for translators and specialists in the oil and gas sector.



**Комплексное сопровождение
глобальных проектов**

Россия, Москва, Потаповский переулок, д.5, стр.1
Тел.: (495) 744-0069 (многоканальный), (495) 628-7852
Факс: (495) 744-00-69, E-mail: techninput@techninput.ru
Web: www.techninput.ru



“We are currently the only translation company offering this exclusive service on the Russian market – searching for information in foreign sources – for clients”

Our expert in this industry, EGO Translating Vice President for Innovative Projects Olga Schemeleva, talked about modern international trends in globalization of innovation and also about the new project currently being launched by her company.



«Сейчас мы являемся уникальной переводческой компанией, предоставляющей эксклюзивную для российского рынка услугу – поиск информации в зарубежных источниках».

Наш эксперт в этой отрасли вице-президент по инновационным проектам Компании ЕГО Транслейтинг Ольга Щемелева о современных мировых тенденциях глобализации инноваций и о новом продукте, который выводит на рынок Компания.

As a start, I would like to understand what characterizes the process of globalization of innovation?

The experts that compiled the Global Innovation Index divided countries into three groups:

1. Countries that undertake researches and developments (R&D),
2. Countries that use innovations,
3. Countries that import the latest technologies. Russia is currently in the third category.

Our country is the world's eighth largest importer of innovations. In this category, the leaders are China, India and Israel. One other interesting trend can be highlighted. Every year we see a growing number of multinational companies that prefer to localize their R&D centers abroad. The main reasons for this are: lower costs, access to talented specialists, and also proximity to and knowledge of the market. It is interesting that companies

В начале нашей беседы хотелось бы понять, что все же характеризует процесс глобализации инноваций?

Эксперты (составители отчета Global Innovation Index) разделяют страны на три группы:

1. Страны-генераторы исследований и разработок;
2. Страны-пользователи инноваций;
3. Страны-импортеры новейших технологий. В настоящий момент Россия относится к третьей категории.

Наша страна занимает 8-е место в мире по импорту инноваций. В этой категории лидерами являются Китай, Индия, Израиль. Можно выделить еще одну интересную тенденцию. С каждым годом растет количество транснациональных компаний, которые предпочитают локализовывать свои научно-исследовательские центры за рубежом. Основные причины этого процесса: более низкие затраты, доступ к талантливым специалистам, а также близость и знание рынка. Кстати, удивителен тот факт, что

that invest more in global R&Ds than in foreign sales reap greater benefits.

How are these trends reflected in the translation industry?

The requirements for linguistic support for most clients have started to expand. It is no longer enough just to translate documents, materials and texts, as clients' requirements have become much broader. For example, they need information on Western technologies, scientific developments and information about foreign markets. And the number of countries covered can be quite

this exclusive service on the Russian market – searching for information in foreign sources. The demand for this service is confirmed by international practice. At the moment, most Fortune 500 companies use the so-called Market Intelligence services to have access to the latest and most relevant information and to be informed about their competitors' activities on the market.

Are there special requirements for providers of information services?

Fine-tuned search procedures, systemization and annotation of information,

компания, инвестирующая в большей степени в глобальные исследования и разработки, чем в продажи за рубежом, значительно выигрывают.

Как эти тенденции отразились на переводческой отрасли?

Сегодня потребности в лингвистическом сопровождении для большинства заказчиков начали расширяться. Теперь им недостаточно только перевода документов, материалов, текстов – их запросы стали гораздо шире. Например, необходима информация о западных технологиях, научных разработках, новости о зарубежных рынках. Причем охват стран может быть

нужно для российского рынка услуги – поиск информации в зарубежных источниках. Международная практика подтверждает востребованность в данном виде услуг. На сегодняшний день большинство компаний из списка Fortune 500 пользуются услугами так называемыми «Market Intelligence» для того, чтобы обладать самой актуальной и релевантной информацией, быть осведомленным своих конкурентов на рынке.

Существуют ли особые требования к поставщикам информационных услуг?

Отработанные процедуры поиска, систематизация и аннотирование информа-

“A translator needs to monitor market developments and be aware of the latest trends in the industry, as any scientific modifications or technical innovations could bring many changes to the language itself.”

diverse, involving the use of not only English language sources, but also Eastern, Scandinavian and other languages. When requesting an information search, the client is primarily interested in the following: the accuracy and relevance of the information, timeliness of receiving such reports and, of course, the reliability and completeness of the information. So, clients save time and only receive the information that is relevant to their needs.

How can you briefly describe the new product being offered by your company, and how will this service help companies participate in the process of globalization of innovations?

We are currently the only translation company offering

the existence of the required knowledge bases and, most importantly, careful selection of resources.

What criteria does your company use to select specialists?

Our selection process is very careful because when translating complex technical or scientific documents a specialist should have the required experience and professional education in the sector in question. A translator also needs to monitor developments on the market and be aware of the latest trends, as scientific modifications or technical innovations bring many changes to the language itself. It is important for translators to be perfectly conversant in the terminology of the industry because even one incorrectly translated concept could change the entire mean-

«Переводчику необходимо следить за развитием рынка и знать последние тенденции, так как любые научные модификации и технические новинки в отрасли могут вносить много изменений в сам язык».

достаточно разнообразным, предполагающим использование не только англоязычных источников, но и восточных, скандинавских и других языков. При запросах на поиск информации клиенту важны: точность или релевантность информации, оперативность получения отчетов и, конечно же, достоверность и полнота информации. Таким образом, заказчик экономит время и получает только относящуюся к его запросу информацию.

На что ориентирован продукт, который вы представляете, и как он помогает компаниям участвовать в процессе глобализации инноваций?

Сейчас мы являемся уникальной переводческой компанией, предоставляющей эксклюзив-

ции, наличие необходимой базы знаний, а самое главное – тщательный подбор ресурсов.

По какому принципу вы подбираете специалистов?

Здесь ведется тщательный подбор, поскольку перевод сложную узкотехническую или научную документацию, специалист должен обладать опытом и иметь профессиональное образование в требуемой отрасли. Переводчику необходимо следить за развитием рынка и знать последние тенденции, так как любые научные модификации, технические новинки вносят много изменений в сам язык. Здесь важно в совершенстве владеть отраслевой терминологией, ведь даже одно неверно переведенное понятие может изменить весь смысл

ing of information. Over 20 years, EGO Translating has both accumulated a large database of highly-qualified specialists, as well as a fine-tuned system for selecting them. Our experience of linguistic support has been developed in over 50 sectors and 77 world lan-

would you briefly highlight these projects and their realizations?

We are currently carrying out several long-term projects simultaneously. Our clients want to receive detailed and regular information on foreign markets and scien-

tific developments in several sectors over an extended period. **How will the product offered by your company help clients develop their businesses?** The Global Innovation Trends Study, in which 50 multinational companies took part, revealed that most of these companies use the following tools to develop and introduce innovations: market research (59%); analysis of client requirements and feedback (59%); and innovation portfolio management systems (56%). Accurately obtained and properly used information can help clients to correctly introduce new technologies. Companies measure the success of their innovations in sales volumes and differentiation, i.e., upgrading, expanding the range of services and growth in profits. Again, I would like to underline that accurately sourced information and professional consumer-oriented translation can help achieve these goals. Our company's resources, technology and experience mean it can provide this service in line with the requirements of our clients and the global market. ■

Можно ли назвать страны, которые наиболее интересны нашим клиентам при поиске информации?

Такой список совпадает с рейтингом стран, которые

Если кратко, как идет их реализация?

Сейчас мы ведем одновременно несколько долгосрочных проектов. В течение длительного времени заказчики хотят получать подробную и регулярную информацию о зарубежных рынках и научных разработках в нескольких отраслях.

Чем продукт, предоставляемый вашей компанией, будет помогать клиентам в развитии их бизнеса?

По данным исследования Global Innovation Trends Study, в котором участвовали 50 мультинациональных компаний, выяснилось, что большинство из них используют следующие инструменты для разработок и внедрения инно-

gues. So, the appearance of a new product is part of natural development of our company's technological process, which is adaptively introduced into client's business process as a part of globalization of innovative processes.

Can you name the countries that are of most interest to your clients when searching for information?

This list coincides with the ranking of countries that have invested most in R&Ds. The main ones are the United States, Japan and Germany. Next we have France, Britain, Switzerland and South Korea. The list is completed by the Netherlands, Finland and Sweden.

Which sectors does your company provide this service to?

The requirements of a specific client do not always coincide with the industry rankings by R&Ds, and often reflect Russian companies' financial capacity and determination to introduce and adopt innovations.

Your company is currently carrying out several projects on finding information in foreign sources for Russian companies. How

tific developments in several sectors over an extended period.

How will the product offered by your company help clients develop their businesses?

The Global Innovation Trends Study, in which 50 multinational companies took part, revealed that most of these companies use the following tools to develop and introduce innovations: market research (59%); analysis of client requirements and feedback (59%); and innovation portfolio management systems (56%). Accurately obtained and properly used information can help clients to correctly introduce new technologies. Companies measure the success of their innovations in sales volumes and differentiation, i.e., upgrading, expanding the range of services and growth in profits. Again, I would like to underline that accurately sourced information and professional consumer-oriented translation can help achieve these goals. Our company's resources, technology and experience mean it can provide this service in line with the requirements of our clients and the global market. ■

«Огромные ресурсы, технологии и опыт нашей компании позволяют оказывать эту услугу в соответствии с требованиями клиента и глобального рынка».

максимально вкладываются в исследования и разработки. В основном это США, Япония, Германия. Далее идут Франция, Великобритания, Швейцария, Корея. А завершают список Нидерланды, Финляндия, Швеция.

Для каких отраслей ваша компания реализует данное предложение?

Потребность конкретного заказчика в поиске информации не всегда соответствует рейтингу отраслей по разработкам и исследованиям, а подчас отражает платежеспособность и нацеленность на внедрение инноваций среди российских компаний.

Ваша компания сейчас ведет несколько проектов для российских компаний по поиску информации в зарубежных источниках.

ващий: Исследования рынков (59%); Анализ потребностей и отзывов клиентов (59%); Системы управления инновационными портфелями (56%). Точно полученная и верно использованная информация помогает правильно внедрить новые технологии. Успешность внедрения инноваций компании измеряют увеличением объема продаж и дифференциацией, т.е. выходом на новый уровень, расширением ассортимента услуг, ростом прибыли. Опять же повторюсь, достигнуть всех этих целей помогает правильно подобранная информация и профессиональный перевод, адаптированный к потребителю. Ресурсы, технологии и опыт нашей компании позволяют оказывать эту услугу в соответствии с требованиями клиента и глобального рынка. ■



Говорите, Вас
понимают!



EGO TRANSLATING
C O M P A N Y

ПИСЬМЕННЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Специализированные переводы
всех видов документации;
Редактирование и экспертиза
переводов;
Верстка и графическое
оформление документации;

**ЛЕГАЛИЗАЦИЯ И
НОТАРИАЛЬНОЕ ЗАВЕРЕНИЕ
ДОКУМЕНТОВ**

77 ЯЗЫКОВ
ISO 9001:2008

УСТНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Синхронные и последовательные
переводы на конференциях,
семинарах, презентациях,
переговорах;
Услуги гида-переводчиков;
Встреча и сопровождение
делегаций;

Ведущая переводческая компания России
КОМПАНИЯ ЭГО ТРАНСЛЕЙТИНГ

8 800 100 22 10
www.egotranslating.ru



“Our membership in different professional organizations provides us with contacts and opportunities to be well-informed about market developments, discuss translation business issues with colleagues, etc.”

Our expert in this industry, Yuri Melnikov, CEO of MARK Business Translations, shares his view on the market and its prevailing trends.



«Членство в различных профессиональных организациях, прежде всего, означает контакты и возможность «быть в курсе» проблем нашего рынка, обмениваться с коллегами мнениями по актуальным вопросам переводческого бизнеса и т.д.»

Наш эксперт в этой отрасли гендиректор БП «МАРК Бизнес Переводы» Юрий Мельников поделился своей оценкой рынка и происходящих на нем тенденций.

How would you briefly assess today's Russian translation services market?

While the market is mature and highly competitive, it has also remained segmented and under-organized.

“We owe our success to continuous painstaking work on training our translators and editors, establishing an effective work processes, constant task quality control and client education.”

For comparative analysis, how does the Russian market, in your opinion, correlate to markets in other CIS and European countries in terms of market size, ser-

vice quality and equipment base?

Here, it is necessary to differentiate between European and CIS markets. Russia, based on the aforementioned parameters, is located somewhere

between the former and the latter.

One of the unique features of your industry is the fact that demand for services depends on

Как Вы можете коротко охарактеризовать сезонный российский рынок переводческих услуг?

Насыщенный, высококонкурентный и, вместе с тем, разрозненный, пока слабо организованный рынок.

В качестве сравнительного анализа, как, на Ваш взгляд, российский рынок соотносится с рынками

услуг и технической оснащенности?

Следует разделить рынки европейских стран и стран СНГ. Россия стоит приблизительно посередине между первыми и вторыми по всем перечисленным параметрам.

Одна из уникальных черт отрасли заключается в том, что спрос зависит

«Мы это объясняем постоянной кропотливой работой над подготовкой переводчиков и редакторов, созданием производственных процессов, постоянным контролем качества и «образованием» клиентов».

других стран СНГ и Европы по объему рынка, качеству от состояния экономики и интенсивности взаимо-

the state of economy and level of intensity of interactions between countries. In this regard, how, in your opinion, has the crisis affected your industry?

Indeed, our industry is highly sensitive, perhaps, more sensitive than others, to both economic and political conditions, a fact evident in the negative impacts of the current crisis on business activities on this market. For instance, our company's orders volume dropped by about 30%, falling in some months to 50% of our pre-crisis figures. On the whole, the industry's total orders volume, according

to our data, was down by about 30%–40% during the crisis.

As a continuation of the previous question, and taking into account the gradual recovery of the economy from the current crisis, how do you see the future of this market?

As I have once said, we are fated to grow, whether there are crises or not. The survivors of this crisis will double their growth rates. For example, we have already surpassed our pre-crisis results.

There is an increasing use of the so-called 'electronic translators' in this industry. What is your opinion of this tendency

действия между странами. В связи с этим, как, на Ваш взгляд, кризис повлиял на вашу индустрию?

Действительно, наш бизнес, пожалуй, как никакой другой, особо чувствителен не только к экономической, но и к политической конъюнктуре, и недавний кризис не обошел его стороной. К примеру, объем заказов в нашей компании упал примерно на одну треть. В отдельные месяцы падение доходило до 50% от докризисного периода. В среднем по отрасли, насколько мне известно, падение заказов на пике кризиса составило порядка 30–40%.

В продолжение предыдущего вопроса, и с учетом посте-

пенного выхода экономики из кризиса, как Вы сегодня видите будущее российского рынка?

Я уже как-то говорил, что мы просто обречены на развитие, и никакие кризисы не способны этому помешать. Те, кто сумел пережить кризис, будут развиваться ускоренными темпами. Мы, например, уже не только «догнали», но и «перегнали» докризисные показатели. Большие надежды в этом смысле возлагаются на давно ожидаемое вступление России в ВТО.

В отрасли растет применение электронных переводчиков. Как Вы оцениваете такую тенденцию, и насколько такие «гаджеты» реально помогают при работе?



ООО «МАРК Бизнес Переводы»

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ УСЛУГ

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ УСЛУГИ — ПРАВО, ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ
(ПИСЬМЕННЫЙ, СИНХРОННЫЙ, ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЙ)
НОТАРИАЛЬНОЕ ЗАВЕРЕНИЕ
КОНСУЛЬСКАЯ ЛЕГАЛИЗАЦИЯ
АПОСТИЛЬ

Тел.: (495) 737-71-61,
(495) 737-70-63,
(499) 179-17-77 (ФАКС)

Сайты: WWW.MARKTRANSLATIONS.RU,
WWW.MARKTRANSLATIONS.COM

EMAIL: INFO@MARKTRANSLATIONS.COM



and how really helpful are these 'gadgets' to translators?

I strongly disapprove of them. Any notion that translation, as a profession, is disappearing is far from reality. Translation is primarily an intellectual process, and no electronic device today or in the near future can adequately replace human intellect. This is the main challenge and, at the same time, the main value of our services. Our company strictly prohibits the use of any machine translation, excluding translation memory

ed over years of experience, such as our fine-tuned work process, unceasing quality control and well-established reputation as a highly professional company. It also involves our policy of being a "specialized," as opposed to a "universal" translation company. For example, we are unlikely to engage in translating complex technical specifications for machinery. There are companies on the market that can do this much better than us. However, in our own segment of business translation, we are confi-

"Our key competitive advantages include our fine-tuned work process, unceasing quality control and a well-established reputation as a highly professional company in our industry."

dent of our ability to deliver a high-quality product, and our clients are well aware of that.

Now, let's shift our focus to your company, which within a decade has grown from a small agency into a pacesetter in its market segment. How would you briefly explain such success?

Briefly speaking, I can say that we owe our success to continuous painstaking work on training our translators and editors, establishing effective work processes, constant task quality control, client education, etc.

Competition is currently at a cultbroat level, as all possible players are present in this industry. In this context, what are your company's key competitive advantages in this sector?

These include an entire range of parameters creat-

ed over years of experience, such as our fine-tuned work process, unceasing quality control and well-established reputation as a highly professional company. It also involves our policy of being a "specialized," as opposed to a "universal" translation company. For example, we are unlikely to engage in translating complex technical specifications for machinery. There are companies on the market that can do this much better than us. However, in our own segment of business translation, we are confi-

Your company is an active member of both leading Russian and foreign professional business associations. How does this help your company in its business operations?

First of all, membership in such organizations provides us with contacts and opportunities to be well-informed about market developments, discuss translation business issues with colleagues, improve our service quality, learn new ways of solving problems, get an idea of the direction that our market is growing and track the evolution of clients' needs and requirements. A combination of all these factors enables us to develop our industry further. ■

Резко отрицательно. Все рассуждения на тему о том, что профессия переводчика находится в ряду исчезающих, далеки от действительности. Никакой «гаджет» не может и в обозримом будущем вряд ли сможет заменить интеллектуальными способностями человека, а перевод – это, прежде всего, интеллектуальный процесс. Именно в этом и заключается главная сложность и, вместе с тем, главная ценность нашей услуги. В нашей компании категорически запрещено использование любых систем машинного перевода, кроме так называемых систем «переводческой памяти», и

Это целый комплекс параметров, созданный за многие годы работы: и налаженный производственный процесс, и постоянный контроль качества, и наша многолетняя репутация высокопрофессиональной компании. Это и политика «специализированной», а не «универсальной», компании. Например, мы вряд ли возьмемся за перевод сложного технического описания какого-нибудь станка. На нашем рынке есть уважаемые компании, которые сделают это гораздо лучше нас. Но зато в нашем сегменте бизнес-переводов мы уверены, что в состоянии произ-

«Наши конкурентные преимущества в этой отрасли – это и налаженный производственный процесс, и постоянный контроль качества, и наша репутация высокопрофессиональной компании».

это требование закреплено на договорном уровне.

Ваша компания сегодня является одним из лидеров в области специализированных переводов, что является поистине «большим достижением». Если коротко, чем Вы объясняете такой успех?

Если коротко, мы это объясняем постоянной кропотливой работой. В частности, над подготовкой переводчиков и редакторов, созданием необходимых производственных процессов, постоянным контролем качества, «образованием» клиентов и т.д.

Конкуренция в этой отрасли очень высокая, так как на рынке представлены все возможные угрозы. В этой связи, какие у Вас конкурентные преимущества в отрасли?

вести высококачественный продукт. И наши клиенты хорошо знают это.

Ваша компания является активным членом как ведущих профильных российских, так и зарубежных ассоциаций. Как членство в таких организациях помогает Вам в работе?

Это, прежде всего, контакты и возможность «быть в курсе» проблем нашего рынка, обмениваться с коллегами мнениями по актуальным вопросам переводческого бизнеса, улучшать качество, познавать пути решения различных проблем, иметь представление о том, в каком направлении движутся участники рынка, как меняются потребности и требования клиентов. Все это в совокупности помогает развивать наш рынок. ■

“Price dumping is a key obstacle to development on this market. Low-price translations easily win customers’ hearts, but such ‘cheapness’ is usually achieved at the expense of careful translation and diligent proofreading.”



Our expert in this industry, Evgenia Tsygantsova, the general manager of Nowitex Translation, shares her view on this market and the prevailing trends.

«Демпинг цен – главный тормоз развития рынка переводов. Низкая цена перевода покоряет сердце заказчика, но такая дешевизна выигрывается только за счет экономии на редакторской вычитке и тщательном переводе».

Наш эксперт в этой отрасли гендиректор АП «Новитекс Транслейшн» Евгения Цыганцова поделилась своей оценкой рынка и происходящих на нем тенденций.

How would you briefly describe state of the Russian translation services market today?

Just like any other market, today's market of professional translation services is characterized by chaotic movements of translation companies and agencies, freelance interpreters, amateurs fond of foreign languages with good writing skills, technical translation departments in large-scale companies and research institutions. There are no key players, monopolists or outsiders

on this market. Translation services are a product requiring an individual approach, high quality, diligence on the verge of self-sacrifice and style. If you want this and have enough time, you can improve on these skills and make them work for your company. Successful development on the translation market depends in many aspects on human factor.

Taking into consideration the crisis in the economy in the past 2-3 years, which post-crisis changes on this

Как Вы можете коротко охарактеризовать российский рынок переводческих услуг сегодня?

Рынок профессиональных переводческих услуг, как и любой рынок, представляет на сегодняшний день хаотичное движение бюро и агентств переводов, свободных переводчиков, любителей иностранных языков с литературными задатками, а также отделов технического перевода при крупных коммерческих

научных предприятиях. На этом рынке нет ведущих игроков, монополистов или аутсайдеров. Услуги перевода – продукт, требующий индивидуального подхода, высокого качества, трудолюбия, граничащего с самопожертвованием, чувства стиля. Все эти качества, при желании и наличии времени, можно развить и заставить работать на себя. Успех и движение на рынке переводов во многом зависит от этого человеческого фактора.

market would you like to highlight?

The following basic trend has recently been observed on the translation market after the crisis: freelancer personalization. While freelance translators in the past only used to cooperate with translation agencies, the situation today is totally different as freelancers have become independent players on this market. They become self-employed entrepreneurs and advertise their services on different translation websites and translators forums. In addition to competition with one another, translation agencies today also compete with these freelancers as well. Such competition is not good for translation agencies because distribution of orders on this market makes all players equal.

Price dumping is a very widespread phenomenon in this industry. How harmful, in your opinion, is such practice to business and the entire market in general?

It is true that most clients are primarily interested in translation prices. They are searching for companies that charge less, regardless of the efforts and labor involved. Price dumping is the key obstacle to development on this market. Low-price translations easily win customers' hearts. However, such 'cheapness' is usually achieved at the expense of careful translations and diligent proofreading. As a result, such customer sets a new basic requirement on quality of translations. These two criteria – price and quality – have always been the key priorities for selecting any

С учетом кризисных явлений в экономике последних 2–3 лет, какие посткризисные изменения на этом рынке Вы хотели бы отметить?

После кризисных явлений последних лет основная тенденция на рынке переводов: персонализация фрилансеров. Если раньше свободные переводчики творили только в рамках сотрудничества с бюро переводов, то сейчас фрилансеры выходят на рынок как свободные игроки, оформив ИП, активно рекламируя себя на сайтах переводчиков, на различных форумах. И сейчас бюро переводов конкурируют не только между собой, но и с фрилансерами. Такая конкуренция – не в пользу бюро переводов: распределение заказов на рынке

выравнивает возможности всех участников.

Ценовой демпинг – это очень распространенное явление в этой отрасли. Насколько такая практика, на Ваш взгляд, вредна для бизнеса и всего рынка в целом?

Клиента прежде всего интересует вопрос цены: кто ниже оценит свой труд, независимо от того сколько сил и труда в него вложено. Демпинг цен на рынке переводов – главный тормоз его развития. Низкая цена перевода покоряет сердце заказчика, но дешевизна вытравливается только за счет экономии на редакторской вычитке, на тщательном переводе. В результате, помявшись, заказчик выдвигает основным требованием – качество перевода. Думаю, что эти

Spotlight on Nowitex Translation

Nowitex Translation is a multi-profile company established in 2001, which has since been successfully operating on the Russian translation and educational services market. Today, it renders all types of translation services as well as website translation, editing, design and formatting of materials, notary's certification, affixation of apostills and consular certification of documents. The company's translators speak over 50 global languages, including European and Asian languages as well as languages spoken in Russia, CIS and Baltic states. Besides, Nowitex Language Center Company, working in close cooperation with Nowitex Translation, offers educational services in the best language schools across the globe, notably in the UK, Ireland, France, Italy, Spain, Germany, USA, etc., as well as language courses in Moscow.

Справка об АП «Новитекс Транслейшн»

Агентство переводов «Новитекс Транслейшн» – многопрофильная компания, созданная в 2001 г. и успешно работающая на российском рынке переводческих и образовательных услуг. Она, в частности, предоставляет комплекс услуг по всем видам переводов, а также оказывает услуги по переводу сайтов, нотариальному заверению, апостилированию, консульской легализации документов, редактированию, верстке и форматированию материалов. Список рабочих языков переводчиков компании включает в себя более 50 языков мира: европейские, азиатские, языки народов России, стран СНГ и Балтии. Кроме того, компания «Языковой центр Новитекс» активно работает совместно с «Новитекс Транслейшн» и предлагает обучение за рубежом в лучших языковых школах мира, в частности, в Великобритании, Ирландии, Франции, Италии, Испании, Германии, США и др., а также языковые курсы в Москве.

service and product, and will always remain so.

How would you describe the current rate of business growth on this market, and what are the main factors influencing it?

It is relatively difficult to analyze the business growth rates in this sector because there are too many factors influencing such growth, from business

Indeed, such basic concept as 'a standard translation page' usually means different things in different countries. For instance, while in Russia this means a page containing 1,800 characters including spaces, the same term, however, means 250 words in other European countries. Let alone criteria of quality of translations...

How would you briefly

"The fundamental principles of our company are high quality, professionalism, efficiency, reliability and confidentiality."

strategies to ever-increasing taxes. Besides, one more outbreak of crisis can abruptly inhibit any growth trends. In this regard, our motto is as follows: "Do what you must do; do it to the best possible quality, and then let what ought to happen, happen, there is always a chance that things eventually will turn out successfully by luck." Taking into consideration the reality of Russian businesses, this motto is applicable to all market sectors.

Briefly put, what are the main trends prevailing in this industry today, and what are your prognoses for the future?

Are there any forecasts for the future? Of course, I would like to see us moving towards a more civilized market, which means price unification and creation of a narrow specialized market sub-sectors (technical, medical, legal translations, etc.), translation and translator databases in the subsectors, and common space for glossary databases for the Translation Memory systems. We also need to join our efforts in all these spheres with the translation markets in other European countries.

formulate the key features and competitive advantages of your company on this market?

The fundamental principles of our company are high quality, professionalism, efficiency, reliability and confidentiality. Working in full compliance with these principles, we have succeeded in building long-term mutually beneficial partnerships with large-scale, efficient companies and attracting new major customers based on their recommendations. ■

два требования – цена и качество – основные два кита при любом выборе услуг или продукции, были и будут во все времена.

Как Вы можете охарактеризовать темп роста бизнеса на этом рынке, и какие основные факторы влияют на него?

О темпе роста бизнеса в этом секторе говорить

будущем рынка, какие сегодня преобладают тенденции в отрасли, и какие прогнозы на будущее?

Прогнозы на будущее? Конечно, хотелось бы двигаться в сторону цивилизованного рынка: унификация цен, создание узких тематических подсекторов рынка (технический перевод, медицинский перевод, юридический перевод

«Главные принципы нашей компании: качество, профессионализм, оперативность, надежность и конфиденциальность».

очень сложно, слишком много факторов влияет на этот рост: от стратегии ведения бизнеса до постоянно увеличивающихся налогов. Да и постоянно накатывающий кризис не способствует резкому движению вверх. Девиз скорее: «Делай что должен: качественно выполняй свою работу, и будь что будет: авось прорвется». В реалиях русского бизнеса – по моему, это применимо к любому сектору.

Если коротко поговорить о

и т.д.) и создание баз данных по переводам и исполнителям в этих секторах, создание единого общего пространства терминологических баз для систем Translation Memory. А также объединение усилий во всех этих направлениях совместно с рынком перевода в других европейских странах. А то на сегодня у нас даже такое базовое понятие как «стандартная переводческая страница» не выработано (у нас – это 1800 знаков с пробелами, в Европе – 250 слов). А что уж говорить о критериях качества перевода...

Если коротко, как Вы могли бы сформулировать ключевые черты и конкурентные преимущества Вашей компании на этом рынке?

Главные принципы нашей компании: качество, профессионализм, оперативность, надежность, конфиденциальность. Соблюдая эти принципы, удается выстроить долгосрочные партнерские отношения с крупными устойчивыми компаниями и привлечь по их рекомендациям новых крупных клиентов. ■



LANGUAGE CENTRE NOWITEX

ЯЗЫКОВОЙ ЦЕНТР НОВИТЕКС

Письменные переводы с/на иностранные языки технической, медицинской, юридической, финансовой, экономической, публицистической, деловой и личной документации.

Последовательный и синхронный устный перевод.

Нотариальное заверение, Апостиль, Легализация.

Обучение в лучших языковых школах 20 стран мира по разнообразным программам.

Курсы иностранных языков в Москве индивидуальные, в группах, корпоративные.

БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НАДЕЖНО

127055, Москва, Новослободская ул., д. 24, стр. 2, оф.417
 т/ф (495) 258-09-19, т. (495) 725-09-19

E-mail: translations@nowitex.info
 www.nowitex.info

“In my practice, all our customers are classified into two groups: those coming to us independently, and those that come to us by recommendations.”



Our experts in this industry, Stepan Grabovsky and Michael Tutikov, respectively, the CEO and chief editor of Fonetix Translations, share their views on this market and prevailing trends.

«По моему опыту, все наши клиенты условно делятся на две группы: одни выходят на нас самостоятельно, другие — по рекомендациям».

Наши эксперты в этой отрасли гендиректор и главный редактор БП «Фонетикс» Степан Грабовский и Михаил Тутиков, соответственно, поделились своей оценкой рынка и происходящих на нем тенденций.

In terms of comparison, how would you rate the Russian translation market vis-à-vis other markets in the CIS and Europe by size, service quality, professionalism and level of equipment?

S. G.: In terms of volume, the Russian market of translation services, in my opinion, is between the CIS and European markets. It is bigger than similar markets in the CIS states, but much smaller than those in Europe. However, as for the quality of service,

professional qualifications of employees and availability of equipment, Russia, and primarily Moscow, is much ahead of those in CIS, but on a par with most of other European states.

Taking into account the crisis of the past 2–3 years, how, going forward, do you see the future of the Russian translation services market?

S. G.: Despite the economic downturn, technological researches move on. It has laid a good foundation for

Если сравнить, как, на Ваш взгляд, российский рынок перевода соотносится с другими рынками стран СНГ и Европы по объему рынка, качеству услуг, оснащенности и пр.?

С. Г.: По объему российский рынок переводческих услуг занимает промежуточное положение. Он превосходит рынок СНГ, но уступает европейскому рынку. По качеству услуг, профессионализму сотрудников и технической оснащенности

России и, прежде всего, Москва, превосходит СНГ и не уступает Европе.

С учетом кризисных явлений последних 2–3 лет, как Вы сегодня видите будущее российского рынка?

С. Г.: Несмотря на спад экономики, исследования в области технологий не стоят на месте. Они заложили хороший фундамент для развития переводческого бизнеса. В настоящее время большинство основных игроков российского переводческого рынка применяет

the LSP business development. At present, most major players on the Russian translation market use computer-aided, or translation memory, technologies, which help to drastically cut customer expenses on translation and maintain quality standards. The future belongs to businesses that keep abreast of time and rely on state-of-the-art products in combination with expertise and competence of professional translators.

From your practice, what key factors do clients most frequently use when choosing a translation company?

S. G.: In my company's practice, all customers are classified into two groups: those coming to us independently, and those that come to us by recommendations. The former begin with checking prices, availability of certificates and warran-

ties, availability of competence in a specific area, etc. Then, they take into account the quality of sample translations and the performance in initial orders. The latter get straight to business and evaluate the quality of initial orders.

To attract clients in business is not as difficult as retaining and making them loyal to a brand. How do you do this in your company, taking into account the strong competition in the industry?

S. G.: With us, it's different. Upon choosing us, our customers usually remain loyal. Should our relationship terminate, if at all, it is usually due to some internal changes in clients' businesses, which, for obvious reasons, are usually beyond our control.

If put briefly, how would you formulate 'a business success formula' in this industry?

в своей работе технологии автоматизированного перевода, известные также как технологии ТМ, позволяющие значительно снизить затраты заказчиков на переводы и выдерживать стандарты качества. Будущее именно за такими компаниями, идущими в ногу со временем и использующими современные разработки в совокупности с опытом и знаниями профессиональных переводчиков.

Из Вашего опыта, на что чаще всего обращают клиенты внимание при выборе бюро перевода?

С. Г.: Все клиенты условно делятся на две группы: одни выходят на нас самостоятельно, другие – по чьей-то рекомендации. Первые сначала учитывают расценки, наличие сертификатов и гарантий, наличие специализации по нужной тематике. Затем учитывается качество образцов перевода и качество испол-

нения начальных заказов. Вторые сразу приступают к сотрудничеству и оценивают качество начальных заказов.

В бизнесе нетрудно привлечь клиентов, а значит, трудно удержать старых. Как у Вас обстоит дело в этом направлении, особенно с учетом конкуренции в отрасли?

С. Г.: У нас все иначе. Выбравшие нас клиенты от нас не уходят. Если отношения и прерываются, то лишь потому, что у самих клиентов что-то изменилось, но на их внутренние процессы мы никак повлиять не можем.

Если коротко, как Вы могли бы сформулировать «формулу успеха» бизнеса в этой отрасли?

М. Т.: Короткий ответ – кадры. На уровне планирования, управления и исполнения. Если чуть подробнее, то это стратегическое планирование,



...опыт работы с 1988 года



www.fonetix.ru
fonetix@fonetix.ru

м. Электrozаводская
тел: +7 (495) 933-4262

M. T.: If briefly put, it's personnel, from the stage of planning, management to implementation. If in more detail, it's strategic planning; a dedicated personnel and project management system customized to the company needs; employee selection based not only on their professional qualifications, but also on their personality; quality first at all levels of project generation and implementation; unconditional fulfillment of commitments made to customers and employees; respect for regulating government agencies and the law; tending our own «garden patch» while monitoring the market trends; lasting and mutually beneficial cooperation with key customers and partners.

The state of translation services market depends on the state of economy and intensity of international cooperation. How, in your opinion, has the crisis impacted on these factors?

M. T.: Language service market always depends on the intensity of international trade and cross-cultural exchanges between people in different parts of the globe. Today, as recession has pulled back a bit, the trade



Fonetix Translations Chief Editor Michael Tutikov /
Главный редактор ЕП «Фонетикс» Михаил Тутиков

tion policy currently being pursued by Russian leaders notably has contributed to this development. In future, the trends brought about by advances in ICT at the turn of the millennium will be gaining momentum. These

оперативность в обработке заказов, разработанная под профиль компании система учета кадров и ведения проектов; подбор сотрудников не только по профессиональным, но и по личностным критериям; внимание к каче-

ное отношение к надзорным государственным органам и закону; возделывание «собственного огорода» при постоянном отслеживании тенденций рынка; многолетнее и взаимовыгодное сотрудничество с ключевыми заказчиками и партнерами.

Состояние рынка перевода зависит от состояния экономики страны и интенсивности международного сотрудничества. Как, на Ваш взгляд, повлияла на эти процессы кризис?

M. T.: Состояние рынка переводческих услуг всегда зависит от интенсивности международной торговли и межкультурных связей. Поскольку рецессия несколько отступила, торговля и культурный обмен между странами сегодня расширяются, в равной мере возрастает и потребность в услугах переводчиков. В немалой степени этому способствует курс нынешнего руководства страны на модернизацию экономики. В будущем будут укрепляться тенденции, которые обозначились на переломе тысячелетий в связи с развитием ИКТ. Это использование, во-первых, комплексных программ обработки текстов

«Выбравшие нас клиенты от нас не уходят. Если отношения и прерываются, то лишь потому, что у самих клиентов что-то изменилось, но на их внутренние процессы мы никак повлиять не можем».

“Upon choosing us, customers usually remain loyal. Should our relationship terminate, if at all, it is usually due to changes in clients' businesses, which are usually beyond our control.”

and cultural exchange across national borders are expanding, which, consequently, has also led to increasing demand for translation services. The moderniza-

trends are, firstly, the use of integrated text processing and ERP software; secondly, the use of mobile and distant employees; thirdly, the use of cloud data resources. ■

ству работы на всех уровнях подготовки и выполнения проектов; безусловное выполнение обязательств в отношениях с заказчиками и переводчиками; уважитель-

и планирования ресурсов предприятия, во-вторых, мобильных и удаленных работников, в-третьих, «облачных» информационных ресурсов. ■

ДЕЛОВЫЙ

Бизнес центр краткосрочной аренды и активной деловой поддержки

Где провести переговоры, семинары, видеоконференции?

- полностью оборудованные переговорные залы (до 20 человек)
 - мини-офисы
 - виртуальный офис
 - услуги нотариуса
 - видеоконференции


Изысканная деловая атмосфера рядом с Кремлем
по доступной стоимости



109012, Москва, ул. Ильинка, д. 4
Гостинный Двор, подъезд № 4, 5

+7 (495) 969-0-999, +7 (495) 988-2-008

info@delovoy.su, www.delovoy.su



С ALITALIA
ВЫ УЖЕ
В ИТАЛИИ

БЛАГОДАРЯ НАШИМ РЕГУЛЯРНЫМ ЕЖЕДНЕВНЫМ РЕЙСАМ В РИМ И МИЛАН ИЗ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, А ТАКЖЕ БЕСПЕРЕСАДОЧНЫМ РЕЙСАМ В ТУРИН*, ВЫ СМОЖЕТЕ ПОСЕТИТЬ ЛЮБОЙ ИЗ 29 ИТАЛЬЯНСКИХ ГОРODOB.



ОФИСЫ ПРОДАЖ ALITALIA

МОСКВА: УЛ. МЯТНКАЯ 1, СТР. 1

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: УЛ. МАЛАЯ МОРСКАЯ, 23, ЛИФТ "А", 4-Й ЭТАЖ

CALL CENTER (495) 22 111 30 | (812) 33 444 51

WWW.ALITALIA.COM

Alitalia 