

Asociația Traducătorilor din România

Tendințe de evoluție a pieței de traduceri din România

analiză și comentarii de

Cristiana Cobliș, președinte al ATR



ATR

Despre autor

Cristiana Cobliș, membru fondator și președinte al Asociației Traducătorilor din România din 2004, moderator al mai multor forumuri naționale și internaționale dedicate traducătorilor români, și-a început cariera ca director de marketing într-o companie internațională, revenind în 2001 la prima pasiune, traducerea. În ultimii șapte ani, Cobliș s-a dedicat profesiei de traducător, specializându-se în domeniile marketing, financiar, *acquis communautaire*, dar și literatură pentru copii, și oferind servicii de traducere, revizie, localizare web și subtitrare pentru clienți de pe toate meridianele. Cobliș este licențiată în traducere și interpretariat, continuându-și studiile, în 2005, cu un master în administrarea afacerilor.

Abstract

Analiza se bazează pe un sondaj desfășurat între 22 septembrie și 22 octombrie 2007 și vizează modul de organizare și de activitate a prestatorilor de servicii de traducere români, serviciile oferite, tipurile de clienți și piețele deservite, și analizează diferite aspecte ale evoluției pieței interne și externe de traduceri, cum ar fi evoluția numărului de clienți, a cifrei de afaceri și a cererii de servicii de traducere și impactul acestora asupra pieței de traduceri. Răspunsurile la chestionar conturează un profil al prestatorului de servicii de traducere român și conduc la concluzii și previziuni privind evoluția viitoare a sectorului de traduceri din România. Ținând cont de dinamica de la nivel mondial și de dezvoltarea comerțului exterior și a economiei naționale, studiul prevede că, în condiții de stabilitate economică, până în anul 2013, sectorul de servicii de traduceri din România va înregistra o creștere medie anuală cuprinsă între 10% și 15%. Aceste date nu pot decât să confirme și să întărească încrederea traducătorilor în evoluția viitoare a sectorului de traduceri.

Cuvinte-cheie

Piața de traduceri, prestator de servicii de traducere, evoluție, tendințe, previziuni, traducător, firmă de traduceri

Cuprins

Despre autor	2
Abstract	2
Cuvinte-cheie	2
Cuprins	3
<i>INTRODUCERE</i>	4
<i>CATEGORII DE PRESTATORI DE SERVICII DE TRADUCERE</i>	5
<i>GAMA DE SERVICII</i>	7
<i>CATEGORII DE CUMPĂRĂTORI DE SERVICII DE TRADUCERE</i>	9
<i>CEREREA DE SERVICII DE TRADUCERE</i>	13
Portofoliul de clienți.....	13
Cifra de afaceri.....	16
Cererea de servicii de traducere	18
Previziuni privind tendințele viitoare	19
<i>PORTRETUL TRADUCĂTORULUI ROMÂN</i>	20
<i>CONCLUZII</i>	21
Previziuni pentru perioada 2008-2013.....	23
<i>BIBLIOGRAFIE</i>	24
<i>ANEXĂ REZULTATE BRUTE SONDAJ</i>	25

INTRODUCERE

Asociația Traducătorilor din România (ATR) a efectuat un sondaj de opinie cu obiectivul de a identifica tendința pieței de traduceri de limbă română după integrarea României în Uniunea Europeană.

Între 22 septembrie și 22 octombrie, ATR a invitat traducătorii de limba română activi să-și exprime părerea în privința tendinței de evoluție a pieței pe care își desfășoară activitatea. Studiul a fost deschis oricărui traducător care a dorit să participe la sondaj. Răspunsurile obținute sunt bazate pe experiența profesională proprie a fiecărui respondent. S-au înregistrat 289 de răspunsuri, o rată de răspuns de aproximativ 10%.

Sondajul a fost difuzat prin mijloacele de comunicare proprii ale ATR: lista de difuzare a membrilor ATR, lista de abonați la publicația ATR Flash, grupul de discuții [tineritraducatori], precum și forumul românesc de pe ProZ.com.

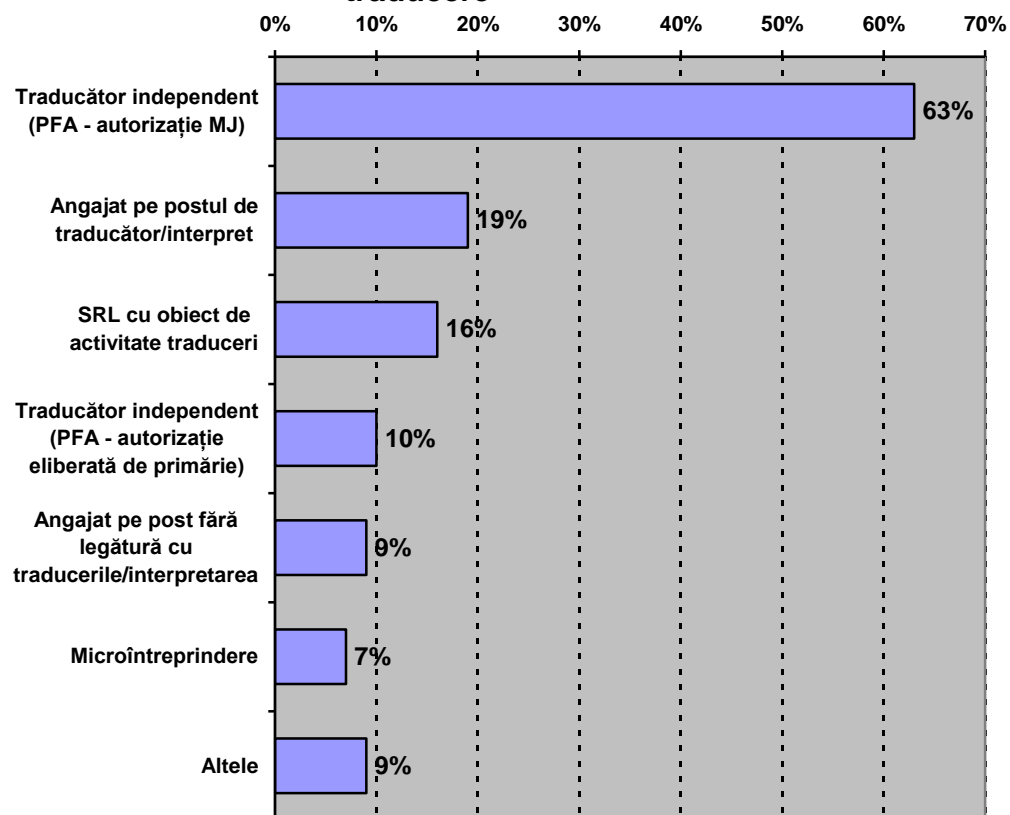
Studiul cuprinde 12 întrebări care stabilesc modul de organizare și de activitate a respondenților, serviciile oferite, tipurile de clienți și piețele deservite, și analizează diferite aspecte ale evoluției pieței interne și externe de traduceri și impactul lor asupra activității traducătorilor.

CATEGORII DE PRESTATORI DE SERVICII DE TRADUCERE

Prima parte a studiului analizează modul de organizare a activității sub aspectul fiscal, dar și sub cel al timpului dedicat activității de traducere. În momentul de față, prestatorii de servicii de traducere¹ au la dispoziție diferite opțiuni de organizare fiscală. Cea mai importantă dintre acestea, folosită de 63% dintre respondenți (183), este cea în baza legii 178/97 care stabilește cadrul legal de autorizare a traducătorilor de către Ministerul Justiției și de exercitare a profesiei libere de traducător autorizat. Următoarea opțiune de exercitare a profesiei este de angajat pe postul de traducător/interpret, aleasă de 19% dintre respondenți, în timp ce 16% dețin societăți cu răspundere limitată, iar 7% microîntreprinderi. Sondajul a relevat că, din totalul respondenților, numai 10% își desfășoară activitatea în baza autorizațiilor eliberate de primărie pentru servicii de traducere. Un procent de 9% din participanții la studiu sunt angajați într-un post fără legătură cu domeniul traducerilor, lucrând ca traducători în timpul liber.

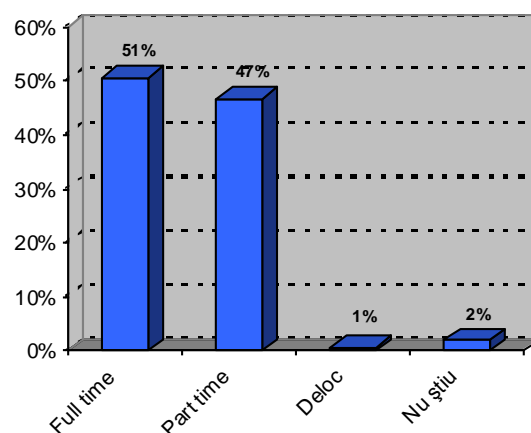
Cumulând datele sondajului, ajungem la concluzia că există trei categorii importante de jucători pe piața traducerilor din România: cea mai numeroasă este grupa traducătorilor independenți care are o pondere de 73% din totalul respondenților, în timp ce firmele de traduceri reprezintă 23%, iar traducătorii/interpreții angajați pe acest post ocupă locul trei cu 19 procente.

¹ Prin prestator de servicii de traducere (PST) se înțelege, pe întreg cuprinsul prezentului studiu, o persoană sau o organizație care prestează servicii de traducere (definiție conform standardului SR EN 15038).

Fig. 1. Principalele categorii de prestatori de servicii de traducere

Activitatea de prestator de servicii ocupă un timp diferențiat în viața lucrativă a respondenților. Majoritatea acestora (51%) declară că se ocupă de traduceri cu normă întreagă, iar o proporție de 47% dintre respondenți, 135 din total, dedică un timp redus serviciilor de traducere și/sau interpretare. Dintre cei care se ocupă part-time de prestarea de servicii de traducere, marea majoritate sunt angajați cu normă întreagă pe un post de traducător sau pe un alt post.

Fig. 2 . Timpul acordat activității de traducere de către prestatori

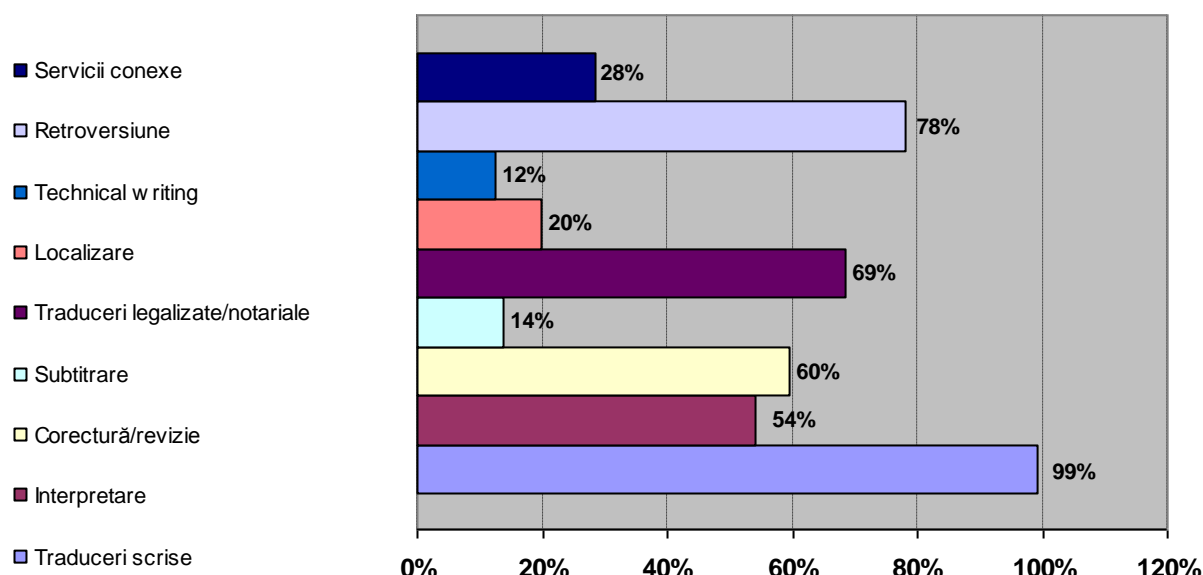


GAMA DE SERVICII

Majoritatea covârșitoare a prestatorilor de servicii de traducere care au răspuns la sondaj oferă servicii de traducere scrisă. Procentul de răspunsuri în acest sens este peste așteptări: 99,31%. Mare parte din prestatori oferă o paletă de servicii: traduceri legalizate (69%), interpretare (54%), corectură și/sau revizie a textelor traduse de terți (60%), subtitrare (14%), localizare (20%), technical writing (12%), retroversiune - traducere într-o limbă străină - (78%). Cifrele indică faptul că, deși la nivel european profesiunea de traducător este considerată diferită de cea de interpret (în instanță sau de conferință), în România există un număr infim de interpreți care își pot asigura traiul numai din interpretarea la conferințe și în instanță, fiind astfel obligați să presteze și alte servicii, cum ar fi traducerile scrise. Un alt aspect demn de remarcat este faptul că, deși numai un număr de 183 de respondenți au declarat că dețin autorizație eliberată de Ministerul de Justiție, 198 de persoane indică faptul că oferă traduceri legalizate. Diferența se explică prin existența unor societăți comerciale cu obiectul de activitate în traduceri sau în alt domeniu, multe dintre ele fondate de traducători, care oferă acest serviciu prin traducători angajați sau prin colaboratori. Traducerile legalizate sunt un serviciu cu valoare adăugată² asigurat de traducători autorizați de Ministerul de Justiție în baza legii 178/97. Numai traducătorii individuali pot solicita autorizație de traducător de la Ministerul de Justiție și au dreptul de a se numi „traducător autorizat de Ministerul de Justiție”. O firmă sau un birou de traduceri, ca entitate juridică distinctă, nu are dreptul de a se numi „autorizat(ă) de Ministerul de Justiție” pentru efectuarea de traduceri autorizate. Publicul larg trebuie să fie conștient de faptul că birourile sau firmele de traduceri efectuează o muncă de intermediere între client și traducătorii autorizați, pentru care percep un adaos. Tipic, în schimbul acestui adaos, firmele sau birourile de traduceri ar trebui să ofere servicii suplimentare (revizie, asigurare a calității, gestiune terminologică, DTP etc.).

² Conform standardului SR EN 15038 „Servicii de traducere. Condiții cerute pentru prestarea serviciului”, Anexa E, pagina 17.

Fig. 3. Servicii de traducere oferite de prestatorii români



Oferirea de servicii de retroversiune (traducerea în altă limbă decât limba maternă sau dominantă³) rămâne în continuare o trăsătură particulară a pieței autohtone. Un procent de 78% dintre respondenți oferă traduceri în limbi străine (numite și limbi B și C), restul traducătorilor sondați refuzând să ofere un astfel de serviciu din varii motive. Majoritatea codurilor deontologice recomandă traducerea dintr-o limbă străină în limba dominantă, limba pe care traducătorul o cunoaște cel mai bine și care, în majoritatea cazurilor, dar nu în mod obligatoriu, coincide cu limba maternă. Acest lucru asigură, conform experților, un serviciu de calitate optimă. Cu toate acestea, în cazul pieței autohtone, principiul traducerii în limba dominantă este puțin cunoscut și adesea trecut cu vederea. Deși procentul este alarmant, nu se datorează neapărat necunoașterii sau nesocotirii principiilor deontologice. Practicile încetățenite, moștenite din trecut, prevederile legale care desconsideră unele principii deontologice, dar și părerile preconcepse ale publicului larg cu privire la cunoașterea limbilor străine și la profesia de traducător (de câte ori nu am auzit sugestii nefericite și naive cum ar fi: „Cunoști japoneza, înseamnă că poți traduce din și în această limbă” sau, și mai surprinzător, „Știi rusă, știi engleză, deși ești vorbitor nativ de română, poți traduce între cele două limbi străine” sau poate chiar „Știi spaniolă, de ce nu ai putea traduce din portugheză sau din italiană?”) au o influență importantă pe o piață a traducerilor imatură și fragmentată.

³ Limba dominantă este limba pe care un locutor bilingv sau multilingv o cunoaște cel mai bine și în care îi este cel mai ușor să se exprime, oral sau în scris.

Nota 1: Limba dominantă nu corespunde întotdeauna cu limba maternă a unui locutor. Unii imigranți, de pildă, învață adesea principala limbă de uz din țara de adopție și ajung astfel să nu se mai poată exprima în prima limbă învățată, cea maternă.

Nota 2: Traducătorii profesioniști traduc în general și de preferință în limba lor dominantă.

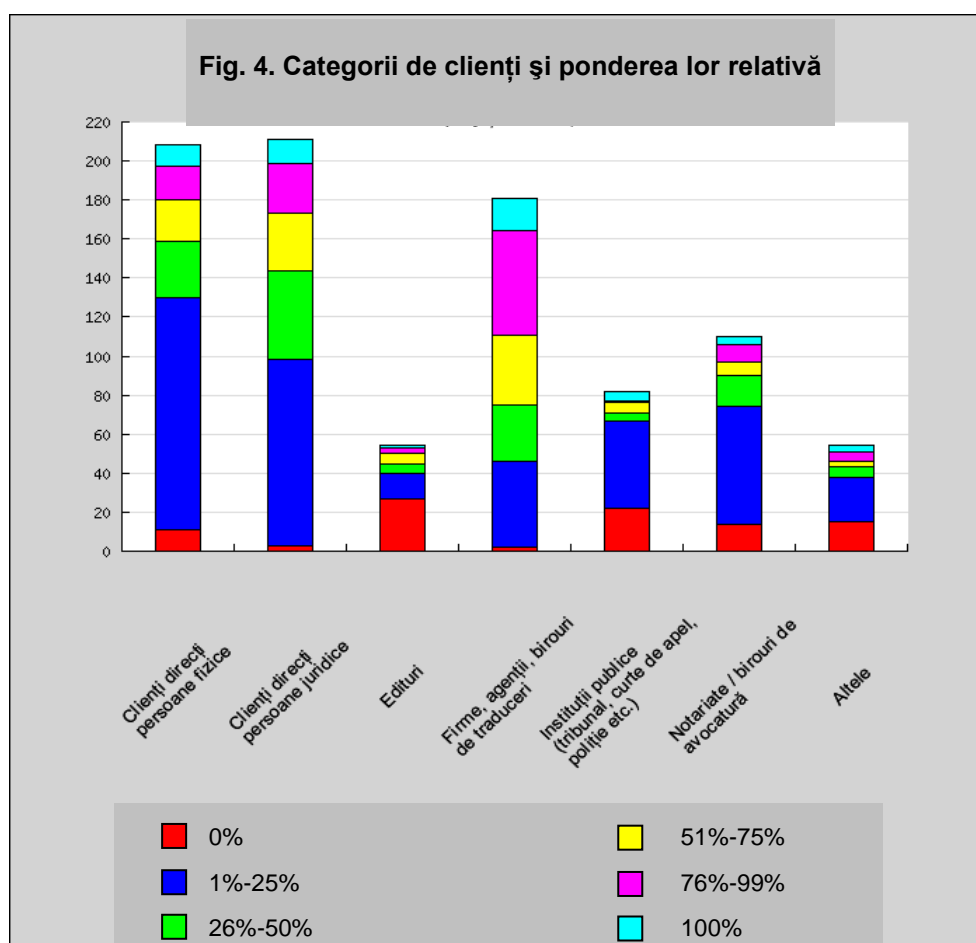
Nota 3: În interpretare, ori chiar în traducere, limba dominantă a interpretului sau a traducătorului este numită limba A, în vreme ce limbile sale de lucru sunt notate cu B și C.

„Terminologia traducerii” de Jean Delisle, Hannelore Lee-Jahnke, Monique Cormier, traducere de Rodica și Leon Baconsky, Editura Casa de Știință, 2005.

CATEGORII DE CUMPĂRĂTORI DE SERVICII DE TRADUCERE

Veniturile traducătorilor provin din servicii prestate clienților din sectorul public (82 din 900 de răspunsuri) și privat (majoritatea covârșitoare a răspunsurilor), de pe teritoriul României sau din afara granițelor țării.

Întrebarea a patra a chestionarului sondează tipul clientelei în funcție de organizarea juridică. Traducătorii au avut de ales între șase categorii de clienți și li s-a cerut să aprecieze ponderea fiecărui tip de client în totalul clientelei proprii. Cei mai mulți respondenți au afirmat că lucrează într-o măsură mai mică sau mai mare cu clienți persoane juridice (211 din 900 de opțiuni) și cu clienți direcți persoane fizice (208 din totalul opțiunilor). Al treilea tip de client ca importanță, conform sondajului, este reprezentat de firme, agenții și birouri de traduceri (181 de opțiuni din total). Colaborările cu notariatele și cu birourile de avocatură se clasează pe locul patru (110 opțiuni din totalul de 900). Instituțiile publice (tribunal, curte de apel, poliție etc.) cu 82 de opțiuni și editurile cu 54 de răspunsuri din totalul de 900 reprezintă tipurile de clienți cu ponderea cea mai redusă. Din datele sondajului se poate trage concluzia că cele mai importante tipuri de clientelă sunt clienții privați direcți, persoane juridice sau fizice, și firmele de traduceri.



Opțiunile exprimate la această întrebare a chestionarului ne permit să studiem ponderea pe care o au diferitele categorii de clienți, nu numai în ansamblul pieței, ci și în numărul total al clienților traducătorilor individuali. În tabelul prezentat în continuare, se poate observa că majoritatea traducătorilor se adresează unei varietăți de tipuri de clienți. Opțiunile traducătorilor s-au polarizat dincolo de pragul de 50% într-un singur caz, în majoritatea cazurilor situându-se în jurul valorii de 1-25%. În cazul editurilor, cea mai mare parte a opțiunilor s-au polarizat la valoarea de 0%. O clasificare a categoriilor de clienți pe baza criteriului depășirii pragului de peste 50% din ponderea totală a clientelei situează pe primul loc firmele de traduceri (73 de opțiuni care depășesc 50%), urmate de clienții direcți persoane juridice (67 de opțiuni peste 50%) și de clienții direcți persoane fizice (49 de opțiuni peste 50%). Același criteriu situează notariatele și cabinetele de avocatură cu 20 de opțiuni peste 50% pe locul patru, urmate de instituțiile publice (11) și de edituri (9). În privința ponderii reduse a instituțiilor publice în numărul total al clienților nu aveam dubii, deoarece instituțiile publice au nevoi limitate, condiționate de bugetul alocat acestor servicii. Surprinzătoare ni s-au părut răspunsurile în privința colaborării cu editurile. Faptul că cel mai mare număr de răspunsuri s-au înregistrat pentru valoarea 0%, în timp ce numai 9 respondenți au declarat că traduc preponderent pentru edituri nu poate decât să ne îngrijoreze și să ridice semne de întrebare în privința atractivității ofertei de colaborare din partea editurilor.

Tabelul 1. Categoriile de clienți și ponderea lor relativă în ultimul an

Categoriile de clienți	Număr de răspunsuri (valori absolute)						
	Pondere din totalul clientelei proprii						
	0%	1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%	100%	Total
Clienți direcți persoane fizice	11	119	29	21	17	11	208
Clienți direcți persoane juridice	3	95	46	29	26	12	211
Edituri	27	13	5	5	3	1	54
Firme, agenții, birouri de traduceri	2	44	29	36	53	17	181
Instituții publice (tribunal, curte de apel, poliție etc.)	22	45	4	5	1	5	82
Notariate / birouri de avocatură	14	60	16	7	9	4	110
Altele	15	23	5	3	5	3	54
	289 de respondenți						

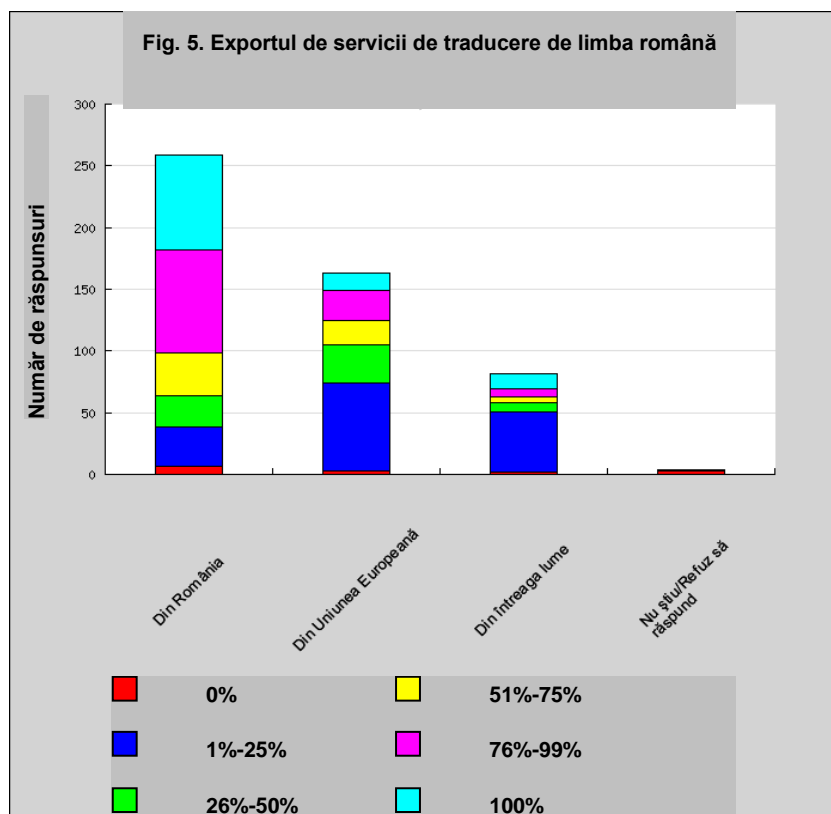
Într-un comunicat recent al Federației Internaționale a Traducătorilor se menționează că serviciile de traducere sunt, prin excelență, transnaționale. Un studiu realizat de Institute of Translation and Interpreting (ITI) privind sursele de venit ale traducătorilor din Regatul Unit indică faptul că majoritatea colegilor britanici lucrează, în proporție de 50-75%, cu clienți din afara granițelor țării, în special din Uniunea Europeană (270 de răspunsuri din totalul de 519), în timp ce numai o proporție infimă afirmă că nu au niciun client din afara Regatului Unit⁴. Această situație se regăsește în numeroase state din Uniunea Europeană: dezvoltarea tehnologiilor de comunicare moderne, în special a Internetului, a facilitat exportarea serviciilor de traducere și pătrunderea traducătorilor pe piețe externe. Rezultatul marcant al acestei evoluții a fost, conform studiilor efectuate de asociații de traducători din străinătate, creșterea numărului de clienți și a veniturilor pentru majoritatea traducătorilor care exportă servicii de traducere. În continuare, studiul se va opri asupra exportului de servicii de traducere de limbă română.

Tabelul 2. Repartizarea geografică a clientelei

	Număr de răspunsuri (valori absolute)						Total
	Pondere din totalul clientelei proprii						
Situarea geografică a clienților	0%	1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%	100%	
Din România	7	31	26	34	84	77	259
Din Uniunea Europeană	3	71	31	20	24	14	163
Din întreaga lume	2	49	7	5	6	13	82
Nu știu/Refuz să răspund	3	0	0	0	0	1	4
	289 răspunsuri						

⁴ „ITI 2001 Rates and Salaries Survey”, Antonio Aparicio, Michael Benis, Graham Cross, 2001, p. 4. URL: <http://www.iti.org.uk/pdfs/newPDF/ITI2001R%26S.pdf>

Datele culese indică faptul că, în țara noastră, exportul de servicii de traducere continuă să rămână la un nivel redus: majoritatea respondenților (68%) au indicat că peste 50% din clienții proprii sunt autohtoni, cu valoarea maximă polarizată în jurul valorii de 76%-99% din ponderea clienților proprii. O proporție de 20% din participații la studiu lucrează preponderent cu clienți din Uniunea Europeană, iar 8% cu clienți din întreaga lume.



CEREREA DE SERVICII DE TRADUCERE

Portofoliul de clienți

Evoluția comparativă a numărului de clienți atrași de traducătorii români pe piața internă și pe cea externă, în anul 2007 față de aceeași perioadă a anului 2006, poate reprezenta un indicator al tendințelor de evoluție a pieței. Datele privind clienții atrași sunt foarte similare în partea pozitivă a tabelului, dar foarte diferite în cea negativă. Valorile maxime sunt încadrate în chenarul roșu și sunt pozitive: cei mai mulți dintre respondenți constantă o creștere ușoară (30%) sau o evoluție constantă a numărului de clienți atrași față de aceeași perioadă a anului trecut. Un procent asemănător de traducători au remarcat o creștere semnificativă a numărului de clienți în ultimul an, pe piața internă (16%), precum și pe piața externă (15%). Valorile negative oferă însă o imagine complet diferită a evoluției de pe piața internă față de cea de pe piața externă, indicând o tendință de părăsire a pieței interne (o scădere totală a numărului de clienți de 15% pe piața autohtonă față de numai 4% pe piața externă). Abandonarea pieței interne de către prestatorii de servicii de traducere se poate datora mai multor cauze, dintre care cele mai importante pot fi: reprofilarea pe alte activități, reducerea timpului acordat activității de traducere de către prestatori sau renunțarea la clienții interni în favoarea celor externi. În acest context, am considerat interesant să studiem această tendință mai atent.

**Tabelul 3. Evoluția numărului de clienți
în 2007 comparativ cu aceeași perioadă a anului 2006**

	Număr de răspunsuri (valori absolute și procentuale)	
	Pe piața internă (în România)	Pe piața externă
Numărul clienților mei a crescut semnificativ	47 (16%)	43 (15%)
Numărul clienților mei a crescut ușor	87 (30%)	86 (30%)
Numărul clienților mei a rămas constant	79 (27%)	72 (25%)
Numărul clienților mei a scăzut ușor	22 (8%)	9 (3%)
Numărul clienților mei a scăzut semnificativ	20 (7%)	4 (1%)
Nu știu/Refuz să răspund	34 (12%)	75 (26%)

Tabelul următor analizează piețele abordate de prestatorii de servicii de traducere și gradul în care aceștia reușesc să atragă clienți pe piața internă și pe cea externă. Din numărul total de răspunsuri, 10 prestatori de servicii au indicat o creștere semnificativă a numărului de clienți pe piața internă și pe piața externă, 18 au indicat o creștere semnificativă pe piața internă și o creștere ușoară pe piața externă, 9 au indicat o creștere semnificativă a numărului de clienți atrași pe piața externă și o creștere ușoară a celor de pe piața internă, 26 au constatat o creștere ușoară a numărului de clienți pe ambele piețe și un număr egal au înregistrat o creștere ușoară a clientelei pe piața internă și o evoluție constantă pe piața externă. Dintre cei care au răspuns că numărul clienților de pe piața internă a rămas constant, 11 au remarcat o creștere semnificativă, 24 o creștere ușoară și 22 o evoluție constantă a clientelei de pe piața externă. Partea dreaptă a tabelului oferă unele răspunsuri la problema părăsirii pieței interne de către prestatorii de servicii. Astfel, dintre traducătorii care au indicat o scădere ușoară a numărului de clienți de pe piața internă, 3 au indicat o creștere semnificativă, 6 o creștere ușoară și 7 o evoluție constantă a numărului de clienți de pe piața externă. De asemenea, dintre cei care au remarcat o scădere semnificativă a clienților de pe piața internă, 4 au indicat o creștere semnificativă, 2 o creștere ușoară și 5 o evoluție constantă a numărului de clienți de pe piața externă. Așadar, se pare că dintre traducătorii care au indicat o scădere ușoară sau semnificativă a numărului de clienți interni numai o mică parte au părăsit piața de traduceri, cei mai mulți compensând scăderea de pe piața internă cu o creștere pe piața externă (în număr de clienți sau volum de proiecte).

Un număr important de respondenți care au indicat o evoluție pozitivă a numărului de clienți pe piața externă au ales să nu se pronunțe asupra evoluției de pe piața internă (19 răspunsuri), din lipsă de experiență personală și de date privind piața internă. Comparativ, dintre prestatorii care au indicat evoluții pozitive pe piața internă, 50 au ales să nu se pronunțe în privința pieței externe din aceleași motive. În concluzie, datele sondajului conturează o ușoară tendință de reorientare a prestatorilor de servicii către piața externă. Studiile din anii viitori vor confirma sau vor infirma această tendință și consecințele ei asupra pieței de traduceri de limbă română.

Tabelul 4. Tendințe în evoluția numărului de clienți externi și interni

	Tendință	Numărul de clienți interni (din România) din 2007 față de aceeași perioadă a lui 2006					
		a crescut semnificativ	a crescut ușor	a rămas constant	a scăzut ușor	a scăzut semnificativ	Nu știu/ Refuz să răspund
Numărul de clienți externi din 2007 față de aceeași perioadă a lui 2006	a crescut semnificativ	10	9	11	3	4	6
	a crescut ușor	18	26	24	6	2	10
	a rămas constant	9	26	22	7	5	3
	a scăzut ușor	1	4	2	1	1	0
	a scăzut semnificativ	0	1	0	1	2	0
	Nu știu/ Refuz să răspund	9	21	20	4	6	15

Un alt aspect interesant relevat de analiza încrucișată a răspunsurilor este statistica evoluției numărului de clienți atrași în funcție de timpul dedicat activității de traduceri (full-time sau part-time). Și în acest caz, statisticile relevă o creștere ușoară, mai pronunțată în cazul traducătorilor full-time decât în cazul celor part-time. Astfel, 46 de traducătorii full-time au evidențiat o creștere ușoară a clienților de pe piața externă în comparație cu numai 40 de traducători part-time. În privința pieței interne, traducătorii part-time par mai orientați către clienții autohtoni (45) decât traducătorii full-time (41). Numărul de traducători full-time care au evidențiat o creștere semnificativă a numărului de clienți externi (31) și interni (30) este dublu decât cel al traducătorilor part-time care au indicat aceeași tendință pentru clienții externi (12) și respectiv interni (16). De asemenea, un număr mai mare de traducători full-time au reușit să-și păstreze aceeași bază de clienți față de traducătorii part-time. În schimb, un număr dublu de traducători part-time au înregistrat o scădere a numărului de clienți față de traducătorii full-time. Concluzia evidentă este că rezultatele sunt proporționale cu timpul dedicat activității de traducere, fiind favorabile traducătorilor full-time. De asemenea, traducătorii full-time au reușit să atragă, în ultimul an, un număr mai mare de clienți externi decât de clienți interni, pe când traducătorii part-time par să se orienteze cu preponderență către clienții interni.

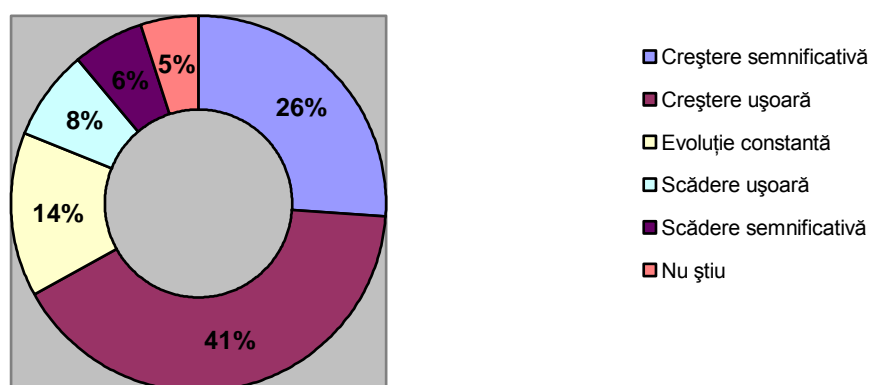
Tabelul 5. Evoluția numărului de clienți externi și interni în corelație cu timpul alocat activității de traducere

	Timp alocat activității de PST			
	Full-time		Part-time	
	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni
Numărul clienților mei a crescut semnificativ	31	30	12	16
Numărul clienților mei a crescut ușor	46	41	40	45
Numărul clienților mei a rămas constant	37	47	33	32
Numărul clienților mei a scăzut ușor	3	9	6	13
Numărul clienților mei a scăzut semnificativ	0	6	3	11
Nu știu/Refuz să răspund	29	13	41	18

Cifra de afaceri

Cifra de afaceri este un alt indicator al evoluției pieței. Chestionați asupra evoluției cifrei de afaceri în 2007 față de aceeași perioadă a anului 2006, 26% dintre respondenți au indicat o creștere semnificativă, 41% o creștere ușoară, 14% o evoluție constantă, în timp ce 14% au indicat o scădere a cifrei de afaceri.

Fig. 6. Evoluția cifrei de afaceri



Analiza evoluției cifrei de afaceri raportată la timpul dedicat activității de traducere oferă din nou date interesante, favorabile celor care s-au dedicat full-time acestei profesii. Majoritatea respondenților au indicat o creștere ușoară a cifrei de afaceri: 62 de traducători full-time față de 56 de traducători part-time. Un număr de 52 de traducători full-time au avut parte de o creștere semnificativă a cifrei de afaceri, pe când numărul de traducători part-time care au avut aceeași experiență este de numai 23, așadar o diferență de peste 50%. Dimpotrivă, 25 de traducători part-time, față de numai 16 full-time au indicat o evoluție constantă a cifrei de afaceri, un număr de 23 de traducători part-time, față de numai 12 traducători full-time, constatând o scădere a cifrei de afaceri.

Tabelul 6. Evoluția cifrei de afaceri corelată cu timpul dedicat activității de traducere

	Timp alocat activității de prestator de servicii de traducere	
	Full-time	Part-time
Cifra mea de afaceri a crescut semnificativ	52	23
Cifra mea de afaceri a crescut ușor	62	56
Cifra mea de afaceri a rămas constantă	16	25
Cifra mea de afaceri a scăzut ușor	8	14
Cifra mea de afaceri a scăzut semnificativ	4	9
Nu știu/Refuz să răspund	4	8

În continuare, mi s-a părut interesant să compar evoluția cifrei de afaceri cu cea a numărului de clienți pentru a afla dacă există o relație de proporționalitate. Era de așteptat ca proporționalitatea să se păstreze, cu alte cuvinte ca un număr mai mare de clienți să conducă la o creștere a cifrei de afaceri și, invers, o scădere a numărului de clienți să producă o scădere a cifrei de afaceri. Însă, creșterea cifrei de afaceri se poate realiza și cu aceeași bază de clienți, prin negocierea de volume mai mari sau de tarife mai mari. Proporționalitatea se păstrează în mare parte, după cum indică rezultatele din tabelul 7, cu excepția coloanei 3, care arată un număr de 58 de răspunsuri indicând o evoluție constantă a numărului de clienți și o creștere ușoară a cifrei de afaceri față de 39 de răspunsuri care au constatat o evoluție constantă a numărului de clienți și o stagnare a cifrei de afaceri. Acest fapt ne determină să credem că până și PST care nu și-au extins baza de clienți au cunoscut o creștere ușoară a cifrei de afaceri. Cea mai mare valoare, 63 de răspunsuri, indică o creștere ușoară a numărului de clienți interni care s-a reflectat într-o creștere ușoară a cifrei de afaceri.

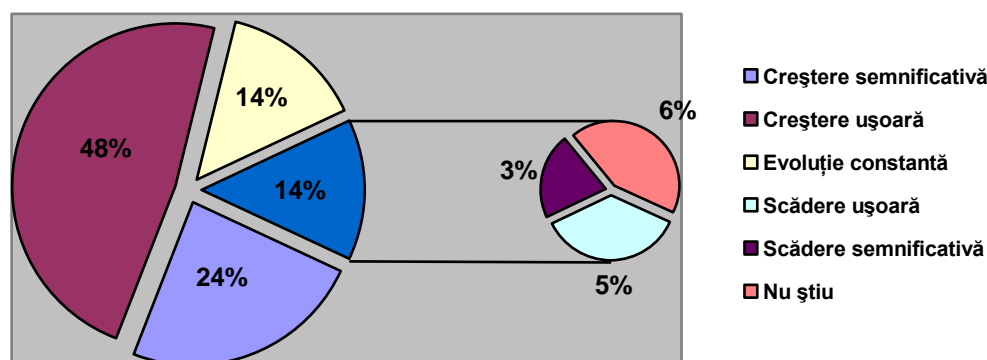
Tabelul 7. Evoluția cifrei de afaceri corelată cu evoluția numărului de clienți

	Evoluția numărului de clienți											
	Creștere semnificativă		Creștere ușoară		Evoluție constantă		Scădere ușoară		Scădere semnificativă		Nu știu/Refuz să răspund	
	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi
Cifra mea de afaceri a crescut semnificativ	33	26	13	28	15	10	5	3	2	0	7	8
Cifra mea de afaceri a crescut ușor	13	13	63	45	30	28	2	2	2	0	9	31
Cifra mea de afaceri a rămas constantă	0	4	9	7	22	17	5	2	1	0	4	11
Cifra mea de afaceri a scăzut ușor	1	0	1	4	7	9	8	1	3	2	2	6
Cifra mea de afaceri a scăzut semnificativ	0	0	1	1	2	6	1	1	12	2	1	7
Nu știu/Refuz să răspund	0	0	0	1	3	2	1	0	0	0	11	12

Cererea de servicii de traducere

Respondenții au fost rugați ca, ținând cont de răspunsurile lor la întrebările anterioare și de experiența personală, să-și exprime părerea în privința evoluției de ansamblu a cererii pentru servicii de traducere de limbă română. Rezultatele reflectă tendința conturată în restul studiului. Astfel, 48% dintre respondenți consideră că cererea pentru servicii de traducere de limbă română a crescut ușor, 24% au remarcat o creștere semnificativă a acesteia, iar 14% o evoluție constantă față de aceeași perioadă a anului trecut. O proporție de 8% dintre respondenți consideră că, din experiența personală, cererea de servicii de traducere de limbă română a scăzut, ușor sau semnificativ, în timp ce 6% preferă să nu se pronunțe.

Fig. 7. Evoluția cererii pentru servicii de traducere de limbă română



Dintre respondenții care au remarcat o creștere a cererii pentru servicii de traducere de limbă română, 49% consideră că aceasta s-a înregistrat pe piața internă, 47% pe Piața Unică și 17% pe piața globală. Respondenții care au constatat o scădere a cererii de servicii de traducere de limbă română au indicat că tendința afectează piața internă în proporție de 26%, iar pe cea externă în proporție de 14% pe Piața Unică și respectiv 6% pe piața globală.

Tabelul 8. Evoluția cererii pentru servicii de traducere pe piețele internă și externă

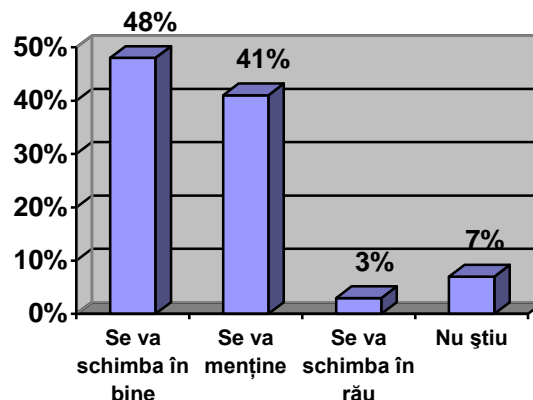
	Număr de răspunsuri (valori absolute și procentuale)	
	Creștere	Scădere
Pe piața internă	119 (49%)	24 (26%)
Pe Piața Unică (UE)	114 (47%)	13 (14%)
Pe piața globală	42 (17%)	6 (6%)
Nu știu/Refuz să răspund	31 (13%)	54 (58%)
Număr total de răspunsuri	245	93

Previziuni privind tendințele viitoare

În încheierea chestionarului, respondenții au fost rugați să-și exprime părerea în privința tendinței viitoare a pieței de servicii de traducere de limbă română. Marea majoritate se declară optimiști: 48% consideră că tendința actuală de evoluție a pieței se va schimba în bine, 41% cred că evoluția va rămâne constantă și în viitor, în timp ce 3% prevăd o schimbare în rău a situației actuale.

Cei mai optimiști par a fi traducătorii care au înregistrat o creștere ușoară a numărului de clienți atrași (91 de respondenți consideră că tendința actuală se va schimba în bine, iar 77 sunt de părere că tendința se va menține), urmați de traducătorii care au înregistrat un număr constant de clienți (76 de respondenți consideră că tendința actuală se va schimba în bine, iar 55 sunt de părere că tendința se va menține). Dintre traducătorii care au înregistrat creșteri semnificative în numărul de clienți un număr mai mare, 45 de respondenți consideră că tendința actuală a pieței de traduceri se va menține față de 38 care consideră că se va înregistra o schimbare în bine.

Fig. 8. Tendința de evoluție viitoare



Tabelul 9. Proiecții privind evoluția viitoare a pieței de traduceri raportate la evoluția numărului de clienți

Evoluția numărului de clienți	Creștere semnificativă		Creștere ușoară		Evoluție constantă		Scădere ușoară		Scădere semnificativă		Nu știu/Refuz să răspund	
	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi	Clienți interni	Clienți externi
Tendința actuală se va menține	23	22	35	42	34	21	9	4	9	2	8	27
Tendința actuală se va schimba în bine	20	18	49	42	37	39	10	5	5	0	19	38
Tendința actuală se va schimba în rău	2	0	0	1	2	7	2	0	3	2	1	0
Nu știu/Refuz să răspund	2	3	3	1	6	5	1	0	3	0	6	12

PORTRETUL TRADUCĂTORULUI ROMÂN

Prestatorul de servicii de traducere (PST) român este, de obicei, traducător independent, autorizat de Ministerul de Justiție (63% dintre răspunsuri). Această stare de fapt (73% dintre respondenți sunt traducători independenți) coincide cu statisticile internaționale care indică o preponderență a traducătorilor independenți (75% din numărul total de PST activi la nivel mondial). PST-ul român se dedică acestei profesii cu normă întreagă sau cu jumătate de normă, după orele de serviciu (angajat pe post de traducător sau pe un post fără legătură cu traducerile). Traducătorul român oferă o gamă relativ diversificată de servicii, dar aproape toți efectuează traduceri scrise în limba română sau într-o limbă străină, precum și traduceri notariale sau revizia traducerilor efectuate de terți. Interpreții români sunt nevoiți, din cauza condițiilor pieței, să ofere și alte servicii, cum ar fi traduceri scrise. PST-ul român se ocupă în mică măsură cu servicii cu un grad înalt de specializare și tehnologizare, cum ar fi localizarea, subtitrarea sau technical writing-ul. Nici în privința alegerii clientelei, PST-ul român nu pare să se adreseze unei anumite categorii de clienți, cei mai mulți având categorii de clienți foarte diverse. Totuși, o proporție mai semnificativă a clienților sunt firme de traduceri, în timp ce printre clienții direcți se remarcă persoane fizice, juridice, notariate, cabinete de avocatură și, mai rar, instituții publice sau edituri. PST-ul român își caută clienții mai ales pe piața internă, numai o mică parte activând pe piața globală. Cu toate acestea, numărul mare de jucători de pe piața internă, precum și condițiile de piață, îl determină pe PST-ul român să încerce din ce în ce mai mult să pătrundă pe piața globală pentru a-și lărgi baza de clienți și pentru a obține tarife mai bune. PST-ul român se află într-o constantă căutare de clienți noi, această strategie producând rezultate în anul 2007. Astfel PST-ul român a constatat o creștere ușoară a numărului de clienți, care s-a oglindit într-o creștere ușoară a cifrei de afaceri în 2007 față de aceeași perioadă a anului 2006. Se observă că prestatorii care au decis să pătrundă pe piața globală au obținut rezultate pozitive și un număr mai mic de respondenți au constatat scăderi ale numărului de clienți pe piața externă față de cea internă. De asemenea, prestatorii de servicii care se dedică profesiei de traducător cu normă întreagă au obținut rezultate net superioare celor care nu pot acorda decât un timp redus acestei activități. Aceste rezultate pozitive îi îndeamnă pe prestatorii de servicii de traduceri români să concluzioneze că, în 2007, s-a înregistrat o creștere ușoară a pieței de traduceri interne și externe față de aceeași perioadă a anului 2006. Traducătorul român este încrezător în evoluția viitoare a pieței de traduceri, considerând că tendința actuală de creștere ușoară se va schimba în bine sau se va menține. Aceste concluzii coincid cu statisticile internaționale care arată că, la nivel global, piața de servicii de traducere a crescut anual cu 5-7%, unele țări raportând creșteri de 7-10%, și se așteaptă ca, în viitor, această creștere ușoară la nivel global să se mențină în jurul valorii de 7,5% cel puțin până în anul 2011. Sectorul de traduceri din țările europene din zona non-euro a prezentat în ultimii ani a dezvoltare peste medie, favorizată de forța de muncă ieftină, de costurile scăzute, precum și de dezvoltarea economică a regiunii. Considerăm că sectorul de traduceri din România va urma aceeași traiectorie, existând un potențial de dezvoltare considerabil.

CONCLUZII

O primă concluzie care se conturează este că 73% dintre prestatorii de servicii de traducere (PST) din România sunt traducători independenți, iar 23% sunt firme de traduceri. În momentul de față, aceste proporții le reflectă destul de fidel pe cele de pe piața globală. O tendință care s-a conturat din ce în ce mai clar pe piața globală este creșterea numărului de proiecte de traducere într-un număr mare de limbi țintă, fapt ce a încurajat dezvoltarea firmelor de traduceri. Se apreciază că această tendință va continua și în viitor, conducând la o creștere ușoară a ponderii numărului de firme de traduceri și la o scădere ușoară a numărului de traducători independenți (de la 75% la circa 70-60% în viitorii ani). Previziunea noastră este că piața de traduceri din România va urma aceeași tendință. Astfel, datorită creșterii cererii de traduceri ca volum și ca număr de limbi, o parte dintre cei care activează pe piață în momentul de față ca traducători independenți vor deveni, în următorii ani, firme de traduceri.

În privința timpului acordat profesiei de traducător, în momentul de față, 51% dintre cei activi pe piață lucrează full-time, iar 47% part-time. Dacă cererea de servicii de traducere va crește într-un ritm susținut și în viitor, fiind dublată de rezultate economice bune, previzionăm că tot mai mulți traducători se vor dedica full-time acestei profesii. Acest fapt va contribui la o creștere a nivelului de profesionalism și de calitate în serviciile de traducere.

Paleta de servicii lingvistice oferite de PST gravitează în jurul traducerilor scrise (99,3%), a traducerilor notariale (69%) și a traducerilor într-o limbă străină (78%). Pentru viitor, previzionăm că ponderea traducerilor într-o limbă străină va scădea substanțial, condiționată în primul rând de creșterea cererii de servicii de traducere în limba dominantă sau maternă. De asemenea, este de așteptat ca tot mai mulți traducători să se specializeze pe anumite servicii, care consideră că li se potrivesc mai mult, consolidându-și parteneriatele cu clienții care le solicită aceste servicii.

În privința ponderii tipului de clienți, în momentul de față, clienții direcți persoane fizice (208 răspunsuri) și cei persoane juridice (211 răspunsuri) depășesc numărul de clienți firme de traduceri (181 răspunsuri). Totuși, în viitor este de așteptat ca numărul de clienți direcți ai traducătorilor individuali să scadă treptat în favoarea clienților firme de traduceri. Argumentele în favoarea acestei previziuni sunt, pe lângă tendința generală de creștere a numărului de firme de traduceri care se bazează pe colaborările cu traducătorii independenți, atragerea de către firmele de traduceri de volume mari pe care apoi le subcontractează traducătorilor independenți, dar și comoditatea mai mare și riscurile mai scăzute ale colaborării cu firmele de traduceri față de clienții direcți.

În anul 2007, creșterea numărului de clienți interni a fost similară cu cea a clienților externi. În momentul de față, mulți traducători preferă să caute clienți autohtoni în alte localități din țară, unii abandonând treptat sau total piața internă. Conform semnalelor remarcate în acest sondaj și în concordanță cu tendința de la nivel internațional, este de așteptat ca, în viitorii ani, traducătorii români să se orienteze mai mult spre pătrunderea pe piețele externe, contribuind la exportul de servicii românești.

Evoluția cifrei de afaceri depinde în mod normal de câțiva factori importanți, printre care enumerăm: creșterea cererii de servicii de traducere, atragerea unui număr mai mare de clienți, timpul acordat

activității de traducere, creșterea tarifelor practicate și atragerea de volume mai mari de lucru. Ultimii doi factori sunt condiționați de condițiile piețelor pe care activează traducătorii, precum și de timpul acordat activității de traducere și de forma de organizare (traducător independent, firmă). Primii trei factori sunt studiați în acest sondaj. Astfel, se distinge o interdependență clară între creșterea numărului de clienți și creșterea cifrei de afaceri. În general, în anul 2007, 41% dintre PST au constatat o creștere ușoară și 26% o creștere semnificativă a cifrei de afaceri față de anul 2006. Timpul acordat activității de traducător are un impact major asupra rezultatelor, observându-se că un număr dublu de respondenți traducători full-time au obținut rezultate bune față de cei part-time.

Factorul cel mai important care influențează evoluția pieței de traduceri este cererea de servicii de traduceri. Studiul ne arată că 48% dintre respondenți au remarcat o creștere ușoară a cererii, iar 24% o creștere semnificativă. Majoritatea consideră că această creștere a cererii de servicii de traducere s-a înregistrat pe piața globală (64% răspunsuri pentru Piața Unică și piața globală), în timp ce 49% au remarcat o creștere a cererii pe piața internă. Aceste constatări sunt confirmate de statisticile la nivel global care indicau, în mai 2007, o creștere a cererii de servicii de traducere la nivel global cu 15-20%⁵. Astfel, PST români sunt încrezători în viitor, anticipând o schimbare în bine a acestei tendințe (48%) sau menținerea ei (41%). Totuși, întrebarea este în ce limite se va situa creșterea cererii de servicii de traducere și dezvoltarea sectorului de traduceri în perioada următoare.

⁵ „Ranking of Top 20 Translation Companies”, Renato Beninatto and Donald A. DePalma, mai 2007

Previziuni pentru perioada 2008-2013

Evoluția pieței de traduceri depinde de factori economici, în principal de intensitatea schimburilor economice. Conform statisticilor Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), la nivel mondial, între 2000 și 2006, comerțul internațional de mărfuri și de servicii a cunoscut o creștere globală de circa 11% anual, în timp ce industria traducerilor a crescut cu aproximativ 10% anual la nivel global⁵, atingând cote de 20% în unele țări din Europa. Dezvoltarea comerțului internațional a generat o cerere de servicii de traducere și va continua să asigure o dezvoltare aproape paralelă a industriei de traducere.

Pentru perioada 2007-2011, Common Sense Advisory Inc. previzionează o creștere globală a sectorului de servicii de traducere de 7,5% anual, bazându-se pe prognozele Organizației Mondiale a Comerțului pentru serviciile comerciale și pe tendințele sectorului. Aceeași organizație observa, în 2006, potențialul mare de creștere din țările europene din zona non-euro, numind țări precum Republica Cehă, Ungaria, Polonia și Slovacia drept „tigrii carpatici”, datorită creșterii susținute a sectorului traducerilor din aceste țări. Este de așteptat ca aceeași tendință de dezvoltare să se manifeste și în România, care dispune de o piață a traducerilor cu un potențial de dezvoltare similar sau mai mare decât unele state care au aderat la UE în 2004. Ne așteptăm ca, în anii imediat următori, creșterea sectorului să fie temperată de presiunea asupra tarifelor, urmând ca, în timp, tarifele de pe piața românească să se alinieze la nivelul celor de pe piața externă. După ianuarie 2007, s-a făcut tot mai simțită tendința de aliniere treptată a prețurilor din țara noastră, în general, cu cele din zona euro, în unele cazuri ca urmare a tratatelor semnate de România, iar în altele ca urmare a evoluției naturale a pieței. Această tendință va continua până la adoptarea monedei unice în România. Cu siguranță tendința lentă, dar sigură de aliniere a tarifelor la cele europene nu va ocoli nici sectorul de traduceri din România, favorizându-i creșterea.

În privința țării noastre, datele privind evoluția comerțului exterior sunt asigurate de Institutul Național de Statistică și de Comisia Națională de Prognoză (CNP). CNP previzionează, pentru perioada 2007-2013, o dezvoltare susținută a comerțului exterior. Aderarea la UE va consolida poziția țărilor membre UE ca parteneri comerciali principali. Exporturile de bunuri vor crește în medie cu 15,7% pe an, în vreme ce importurile se vor majora cu circa 15% pe an. Ținând cont de dinamica de la nivel mondial și de dezvoltarea comerțului exterior și a economiei naționale, previzionăm că, în condiții de stabilitate economică, până în anul 2013, sectorul de servicii de traduceri din România va înregistra o creștere medie anuală cuprinsă între 10% și 15%. Aceste date nu pot decât să confirme și să întărească încrederea traducătorilor în evoluția viitoare a sectorului de traduceri.

În încheiere, mizăm pe o transformare a profilului traducătorului român, așteptându-ne să constatăm în anii viitori o specializare mai mare în rândul traducătorilor români, un nivel profesional, etic și tehnic mai înalt, cu alte cuvinte o maturizare profesională treptată, pe fondul unor previziuni de dezvoltare susținută a sectorului de servicii de traducere din România.

BIBLIOGRAFIE

1. **Standardul SR EN 15038:2006 - Servicii de traducere – Condiții cerute pentru prestarea serviciului**
2. „**Proiecția principalilor indicatori macroeconomici în perioada 2007-2013**”, varianta finală, 9 noiembrie 2007, Comisia Națională de Prognoză, URL: http://www.cnp.ro/user/repository/prognoza_de_toamna_finala_2013.pdf
3. „**ITI 2001 Rates and Salaries Survey**”, Antonio Aparicio, Michael Benis, Graham Cross, 2001, URL: <http://www.iti.org.uk/pdfs/newPDF/ITI2001R%26S.pdf>
4. „**Terminologia traducerii**” de Jean Delisle, Hannelore Lee-Jahnke, Monique Cormier, traducere de Rodica și Leon Baconsky, Editura Casa de Știință, 2005.
5. „**The European Translation Markets, Updated Facts And Figures 2006 – 2010**”, Fernand Boucau, decembrie 2006, URL: http://www.euatc.org/conferences/pdfs/2006/Boucau_FactsAndFigures.pdf
6. „**Ranking of Top 20 Translation Companies**”, Renato Beninatto and Donald A. DePalma, mai 2007, URL: http://www.commonsenseadvisory.com/members/res_cgi.php/070502_Q_Top_20.php#Tab05
7. „**Ranking of Top 20 Translation Companies**”, Renato Beninatto and Donald A. DePalma, martie 2006, URL: http://www.commonsenseadvisory.com/members/res_cgi.php/060301_QT_top_20.php

ANEXĂ

REZULTATE BRUTE SONDAJ

1) Vă desfășurați activitatea de traducător/interpret în calitate de (se pot alege răspunsuri multiple):	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)				
Angajat pe postul de traducător/interpret	56		19,38%				
Angajat pe un post fără legătură cu traducerile/interpretarea	26		9,00%				
Traducător independent (PFA - autorizație eliberată de primărie)	28		9,69%				
Traducător independent (PFA- autorizație eliberată de Ministerul Justiției)	183		63,32%				
Microîntreprindere	20		6,92%				
Societate cu răspundere limitată (SRL) cu obiect de activitate traduceri	46		15,92%				
Altele	27		9,34%				
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 1	289 de răspunsuri în total		100,00%				
2) În medie, cât timp alocați activității de prestator de servicii de traducere:	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)				
Full-time	146		50,52%				
Part-time	135		46,71%				
Deloc	2		0,69%				
Nu știu/Refuz să răspund	6		2,08%				
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 2	289 de răspunsuri în total		100,00%				
3) În activitatea de prestator de servicii de traducere oferiți următoarele servicii (se pot alege răspunsuri multiple): [3]	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)				
Traduceri scrise	287		99,31%				
Interpretare (traduceri orale)	156		53,98%				
Corectură și/sau revizie a textelor traduse de terți	172		59,52%				
Subtitrare	40		13,84%				
Traduceri legalizate / notariale	198		68,51%				
Localizare	57		19,72%				
Technical writing	36		12,46%				
Retroversiune (traducere într-o limbă străină)	226		78,20%				
Alte servicii conexe	82		28,37%				
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 3	289 de răspunsuri în total		100,00%				
4) Gândindu-vă la totalitatea clienților cu care ați lucrat în ultimul an, bifați natura clienților dv. (Se pot alege răspunsuri multiple. Vă rugăm să nu depășiți 100%).	Nr. de răspunsuri (valori absolute și ponderate)						
	0%	1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%	100%	Total
Clienți direcți persoane fizice	3,81% (11)	41,18% (119)	10,03% (29)	7,27% (21)	5,88% (17)	3,81% (11)	208
Clienți direcți persoane juridice	1,04% (3)	32,87% (95)	15,92% (46)	10,03% (29)	9,00% (26)	4,15% (12)	211
Edituri	9,34% (27)	4,50% (13)	1,73% (5)	1,73% (5)	1,04% (3)	0,35% (1)	54

Firme, agenții, birouri de traduceri	0,69% (2)	15,22% (44)	10,03% (29)	12,46% (36)	18,34% (53)	5,88% (17)	181
Instituții publice (tribunal, curte de apel, poliție etc.)	7,61% (22)	15,57% (45)	1,38% (4)	1,73% (5)	0,35% (1)	1,73% (5)	82
Notariate / birouri de avocatură	4,84% (14)	20,76% (60)	5,54% (16)	2,42% (7)	3,11% (9)	1,38% (4)	110
Altele	5,19% (15)	7,96% (23)	1,73% (5)	1,04% (3)	1,73% (5)	1,04% (3)	54
Total	10,44% (94)	44,33% (399)	14,89% (134)	11,78% (106)	12,67% (114)	5,89% (53)	900

0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 4

289 de răspunsuri în total

5) Gândindu-vă la totalitatea clienților cu care ați lucrat în ultimul an, bifați natura clienților dv. (Se pot alege răspunsuri multiple. Vă rugăm să nu depășiți 100%).	Nr. de răspunsuri (valori absolute și ponderate)						Total
	0%	1%-25%	26%-50%	51%-75%	76%-99%	100%	
Din România	2,42% (7)	10,73% (31)	9,00% (26)	11,76% (34)	29,07% (84)	26,64% (77)	259
Din Uniunea Europeană	1,04% (3)	24,57% (71)	10,73% (31)	6,92% (20)	8,30% (24)	4,84% (14)	163
Din întreaga lume	0,69% (2)	16,96% (49)	2,42% (7)	1,73% (5)	2,08% (6)	4,50% (13)	82
Nu știu/Refuz să răspund	1,04% (3)	0,00% (0)	0,00% (0)	0,00% (0)	0,00% (0)	0,35% (1)	4
Total	2,95% (15)	29,72% (151)	12,60% (64)	11,61% (59)	22,44% (114)	20,67% (105)	508

0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 5

289 de răspunsuri în total

6) Gândindu-vă la numărul de clienți interni (din România) pe care i-ați avut în 2007 față de aceeași perioadă a lui 2006, considerați că:	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)
Numărul clienților mei a crescut semnificativ	47	16,26%	
Numărul clienților mei a crescut ușor	87	30,10%	
Numărul clienților mei a rămas constant	79	27,34%	
Numărul clienților mei a scăzut ușor	22	7,61%	
Numărul clienților mei a scăzut semnificativ	20	6,92%	
Nu știu/Refuz să răspund	34	11,76%	
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 6	289 de răspunsuri în total	100,00%	

7) Gândindu-vă la numărul de clienți externi (din afara granițelor României) pe care i-ați avut în 2007 față de aceeași perioadă a lui 2006, considerați că:	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)
Numărul clienților mei a crescut semnificativ	43	14,88%	
Numărul clienților mei a crescut ușor	86	29,76%	
Numărul clienților mei a rămas constant	72	24,91%	
Numărul clienților mei a scăzut ușor	9	3,11%	
Numărul clienților mei a scăzut semnificativ	4	1,38%	
Nu știu/Refuz să răspund	75	25,95%	
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 7	289 de răspunsuri în total	100,00%	

8) Gândindu-vă la cifra de afaceri înregistrată în 2007 față de aceeași perioadă a lui 2006, considerați că:	Nr. de răspunsuri (valori absolute)		Pondere (%)
Cifra mea de afaceri a crescut semnificativ	75	25,95%	
Cifra mea de afaceri a crescut ușor	119	41,18%	

Cifra mea de afaceri a rămas constantă	41	14,19%
Cifra mea de afaceri a scăzut ușor	22	7,61%
Cifra mea de afaceri a scăzut semnificativ	17	5,88%
Nu știu/Refuz să răspund	15	5,19%
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 8	289 de răspunsuri în total	100,00%
9) Gândindu-vă la răspunsurile dv. la întrebările anterioare și ținând cont de experiența dv. personală în anul 2007 față de aceeași perioadă a anului 2006, considerați că, în ansamblu, cererea de servicii de traducere de limba română:	Nr. de răspunsuri (valori absolute)	Pondere (%)
a crescut semnificativ	70	24,22%
a crescut ușor	139	48,10%
a rămas constantă	40	13,84%
a scăzut ușor	13	4,50%
a scăzut semnificativ	9	3,11%
Nu știu/Refuz să răspund	18	6,23%
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 9	289 de răspunsuri în total	100,00%
10) În cazul în care ați răspuns afirmativ la întrebarea nr. 9, pe ce piață considerați că s-a manifestat tendința de creștere a cererii de servicii de traducere de limba română? (Se pot alege răspunsuri multiple. Dacă ați răspuns negativ la întrebarea nr. 9, continuați cu întrebarea nr. 11.).	Nr. de răspunsuri (valori absolute)	Pondere (%)
Pe piața internă	119	48,57%
Pe Piața Unică (UE)	114	46,53%
Pe piața globală	42	17,14%
Nu știu/Refuz să răspund	31	12,65%
44 Respondenți au sărit peste întrebarea nr. 10	245 De răspunsuri în total	84,78%
11) În cazul în care ați răspuns negativ la întrebarea nr. 9, pe ce piață considerați că s-a manifestat tendința de scădere a cererii de servicii de traducere de limba română? (Se pot alege răspunsuri multiple. Dacă ați răspuns pozitiv la întrebarea nr. 9, reveniți la întrebarea nr. 10.).	Nr. de răspunsuri (valori absolute)	Pondere (%)
Pe piața internă	24	25,81%
Pe Piața Unică (UE)	13	13,98%
Pe piața globală	6	6,45%
Nu știu/Refuz să răspund	54	58,06%
196 respondenți au sărit peste întrebarea nr. 11	93 de răspunsuri în total	32,18%
12) Luând în considerare răspunsurile dv. la întrebările nr. 9-11, ce părere aveți despre tendința viitoare de evoluție a pieței serviciilor de traducere de limba română?	Nr. de răspunsuri (valori absolute)	Pondere (%)
Tendința actuală se va menține	118	40,83%
Tendința actuală se va schimba în bine	140	48,44%
Tendința actuală se va schimba în rău	10	3,46%
Nu știu/Refuz să răspund	21	7,27%
0 respondenți au sărit peste întrebarea nr.12	289 de răspunsuri în total	100,00%

Informațiile conținute în prezentul studiu au la bază cele mai bune resurse disponibile la momentul efectuării analizei. Opiniile exprimate în studiu reflectă părerile autorului la momentul efectuării studiului și se pot modifica în timp.

Toate drepturile asupra acestui studiu aparțin autorului și Asociației Traducătorilor din România. Reproducerea integrală sau parțială a textului, a figurilor, a tabelelor sau a datelor conținute în prezenta lucrare este permisă numai cu citarea sursei și a autorului.

© Cristiana Cobliș, Asociația Traducătorilor din România
Ianuarie 2008