Vedno znova se pri razpisih pojavlja vrsta pomanjkljivosti

Z **Majdo Dobravc**, direktorico Zbornice poslovno storitvenih dejavnosti, v sklopu katere deluje tudi Združenje prevajalskih podjetij, smo govorili o že leta težavnih vprašanjih na področju prevajalstva. Med drugim o javnih razpisih, ki so po mnenju mnogih neurejeni.

Že leta se govori, da je treba urediti zakonodajo na področju prevajalstva. Kaj je najbolj težavno in ali je že narejen kakšen korak naprej?

Posebne zakonodaje, ki bi urejala zgolj področje prevajalstva, ni, saj ta dejavnost ni posebej regulirana. Prevajalska podjetja – kot vsa druga – zavezuje vrsta zakonskih aktov, uredb ipd., ki na splošno urejajo poslovanje in obveznosti podjetij. Evropska direktiva o storitvah v skladu s politiko proste konkurence ne dovoljuje omejevanja poslovanja v posameznih dejavnostih, ampak prav nasprotno. To, kar si predstavljamo pod »urediti zakonodajo na področju prevajalstva«, ni povsem enoznačno – v veliki meri je odvisno od tega, v kakšni vlogi v sami dejavnosti in posledično v procesu prevajanja smo. Prevajalci, ki nastopajo v vlogi nosilca poklicne kategorije, si prizadevajo za zaščito prevajalskega poklica na način, da se vzpostavi obvezen sistem preverjanja znanja oz. certificiranja. Za prevajalska podjetja pa sta glavni problem netransparentnost in distorzija trga zaradi poplave ponudnikov, ki ponujajo storitve po izjemno nizkih cenah in ki seveda ne morejo zagotoviti niti minimalnih kakovostnih standardov. Zato se taki ponudniki pogosto skrivajo za raznimi kvaziznamkami, logotipi ipd. na spletnih straneh ali zgolj mobilnimi številkami, iz katerih ni mogoče enostavno identificirati ponudnika. Problem je tudi področje javnega naročanja prevajalskih storitev, ker v večini primerov z nekritično uporabo kriterija najnižje cene distorzijo trga še povečuje.

Odgovor na vprašanje, kako je mogoče ustrezno in v skladu s pravili EU, ki nas seveda zavezujejo, urediti stanje po zakonski plati, ni tako enostaven, kot se morda zdi na prvi pogled. Zato pa je vsekakor na mestu in celo nujno spodbujati dobro prakso in prepoznati pomen delovanja asociacij, ki si prizadevajo za strokovno, kakovostno in temu primerno plačano delo. Le to namreč zagotavlja tudi stalni strokovni in tehnološki razvoj ponudnikov, da lahko ustrezno opravljajo tudi najbolj zahtevna naročila. Kodeksi profesionalnega delovanja, standardi in podobna pravila, ki so jim podjetja zavezana, vsekakor prispevajo k pozitivni diferenciaciji ponudnikov na trgu.

Tudi javni razpisi so neurejeni. Kaj bi bilo treba storiti?

Pri javnih razpisih se že leta vrtimo v začaranem krogu. Žal – razen redkih izjem – znova in znova slej ko prej pristanemo na kriteriju najnižje cene, ki je včasih nekoliko zavit v celofan ali pa omiljen z dodatkom bolj kakovostnih meril, ki pa niso dovolj strokovno opredeljena, da bi lahko zdržala številne pritiske, ki se seveda ob razpisih pojavljajo. Še posebno je skrb zbujajoče dejstvo, da se tudi »najnižje cene« poskuša v nadaljevanju postopka še dodatno zniževati.

Vedno znova se pri razpisih pojavlja vrsta pomanjkljivosti, nejasnosti, napak in drugih težav. Veliko je govora o odpravi administrativnih bremen in prav na področju javnega naročanja je mogoče doseči precejšen napredek. Vendar pa brez usposobljenosti, dobrega poznavanja stroke in tudi sprejemanja odgovornosti za rezultate sprememb ne bo. To področje bo lahko bolje urejeno šele, ko bodo zaposleni v javnem sektorju, ki pripravljajo razpise, bolj in bolje usposobljeni za to delo, hkrati pa bodo imeli možnost, da pridobijo specifično strokovno znanje od zunaj. Dejansko pa imajo za to zelo omejene možnosti; pri zniževanju stroškov v javnem sektorju se žal pogosto reže na napačnem koncu. Dejstvo je, da vseh potrebnih znanj in tudi izkušenj večini javnih naročnikov manjka. Brez tega pa boljših rezultatov v javnem naročanju – tako v smislu kakovosti kot tudi stroškovne učinkovitosti projektov – ne bo mogoče doseči.

Večja konkurenca na trgu prevajalskih storitev seveda vpliva v smeri pritiska na cene...

Poudariti je treba, da se je tudi struktura povpraševanja – pri tem mislim predvsem na strokovno in tudi tehnološko zahtevnost, celovitost projektov, obseg posameznih naročil in pogosto zelo kratke roke oziroma visoko stopnjo nujnosti – v zadnjih letih precej spremenila. Temu ustrezno se je seveda spreminjala, prilagajala in razvijala tudi ponudba. Zahtevnejša in kompleksnejša storitev pa ne more biti cenena in je ni mogoče ponujati kot izdelke na razprodaji. Kakovostni ponudniki prevajalskih storitev morajo – tako kot druga podjetja, če želijo obstati na vse bolj konkurenčnih trgih – nenehno vlagati v svoj razvoj, v svoje zaposlene in sodelavce, promocijo in še kaj. Primerjava teh in tako imenovanih nizkocenovnih ponudnikov tipa »zakaj bi drugod za prevajanje plačevali 50 odstotkov več, kot vam ponujamo mi« je zato v vseh pogledih nesmiselna in številni naročniki to vsakodnevno spoznavajo na lastni koži in za slab prevod potem pogosto plačajo še enkrat »normalno ceno« pri kakovostnem ponudniku.