**Рейтинг услуг устного перевода в Москве**

Краткий обзор цен компаний, оказывающих услуги устного перевода в Москве будет полезен:

* читателям для сопоставления различия базовых расценок на работу переводчиков лингвистических компаний;
* руководителям переводческих бюро для сравнения и оптимизации цен на базовые услуги устного перевода;
* маркетологам — для точной формулировки концепции предложений своей компании;
* отделу продаж — для разработки программ лояльности;
* рекламным отделам — для составления полного портрета целевой аудитории и повышения эффективности продвижения услуг.

Составлен обзор методом кабинетного исследования данных, выложенных компаниями в открытый доступ, результатов переписки, сравнения цен и условий работы переводчиков.

**Содержание**:

1. Список переводческих бюро Москвы, предоставляющих услуги устного перевода.
2. Обзор цен на услуги устного перевода в сравнительной характеристике.
3. Краткий обзор спроса рынка на услуги устного перевода в Москве.
4. Выводы обзора.

**Список переводческих бюро Москвы, оказывающих услуги устного перевода**

Выборочный список составлен случайным порядком на основании открытых данных — рейтинга переводческих компаний за 2014 год, опубликованного в Рунете.

Средний рост объёма годовой выручки фирм составил 16% от показателей предыдущего года. Способствовали этому многочисленные международные встречи и форумы, требующие лингвистического сопровождения:

* проведение Олимпиады – 2014 в Сочи;
* проведение международных переговорных процессов во Франции по авианосцам «Мистраль»;
* подписание газовых контрактов концерна «Газпром»;
* сопровождение контрактов «Росатом».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Синхронный перевод, европейский язык, 8 часов | Последовательный перевод европейские языки, 8 часов | Синхронный перевод восточные языки, 8 часов | Последовательный перевод восточные языки, 8 часов | Акции и скидки | Годовой объём выручки, млн. руб. |
| Транслинк | 42 000 | 10 000 | 85 000 | 18 000 | Нет | 490,77 |
| Прима Виста |  | 18 000 |  | 20 000 | 10-30% | 102,29 |
| ABBYY Language Services | 50 000 | 20 000 | 80 000 | 30 000 | Нет | 295 |
| Эффектифф | 19 900 | 12 900 | 24 900 | 12 900 | Нет | 92,7 |
|  | |  |  | |  | |
| Трактат | 52 000 | 17 600 | 70 000 | 28 000 | Нет | 198 |
| ПрофЛингва  AG .translate | 28 000  70 000 | 14 000  16 200 | 37 000  94 500 | 25 000  21 600 | До 30%  Клубные скидки | 72  117 |
|  | | | | | | |

**Обзор цен на услуги устного перевода в сравнительной характеристике**

Сравнительный анализ ценовой политики ведущих лингвистических компаний Москвы в области устного перевода показывает тенденцию зависимости размера стоимости услуг:

1. Цена перевода прямо пропорциональна возрасту компании. Компании, имеющие устоявшийся круг постоянных заказчиков, предлагают более высокие расценки на устный перевод.
2. Стоимость устного перевода прямо зависит от количества офисов компании. Чем выше издержки по содержанию офисов компании, тем выше цена услуг фирмы.
3. Величина стоимости услуги прямо зависит от штатного числа работников. Величина списочного состава прямо пропорциональна цене на устный перевод — небольшие компании предлагают изначально более низкие цены.
4. Цены стоимости перевода обратно пропорциональны факту наличия скидок для заказчиков. Многие компании делают клиентам скидки при заказе нескольких «синхронистов» для обслуживания длительного мероприятия, но первоначальные цены на услуги устного перевода у таких компаний высокие.
5. Маркетинговых решений руководства бюро.

Небольшие компании Москвы пользуются благоприятной возможностью завоевать кризисный рынок путём активного демпинга.

Крупные лидеры переводческого бизнеса стремятся удерживать высокую стоимость услуг за счёт агрессивной рекламной кампании, больших возможностей манёвра в ценовой политике компании и налаженных связей в верхних эшелонах властных структур, обеспечивающих получение выгодных заказов.

Например, один из самых больших игроков переводческого бизнеса — компания Транслинк, имея штатный состав более 200 человек, предлагает конкурентные цены на услуги последовательного перевода — 10 000 рублей за день работы специалиста.

При этом в секторе услуг синхронного перевода, предложение компании Транслинк также достаточно востребовано, так как занимает золотую середину по стоимости работы: 42 000 – 85 000 рублей, при средней цене рынка 38 000 – 94 000 рублей.

В таблице показано соотношение возраста компании, количества штата и средней стоимости дня работы специалиста устного перевода в процентах, за 100% принято самое высокое предложение цены услуги.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Год  Основ. | Цена дня работы, при последовательном  переводе | Цена дня работы, при синхронном  переводе | Штат |
| Транслинк | 2003 | 10 000/50% | 42/60% | 203 |
| Прима Виста | 1999 | 18 000/90% |  | 39 |
| Эффектифф | 1998 | 12 900/64,5% | 19 900/28,4% | 37 |
| Трактат | 2000 | 17 600/88% | 52 000/74,2% | 140 |
| Профлингва | 2009 | 14 000/70% | 28 000/40% | 23 |
| ABBY Language Services | 2004 | 20 000/100% | 50 000/71,4% | 159 |
| AG .translate | 2004 | 13 000/66,5% | 70 000/100% | 36 |

**Краткий обзор сегментов рынка услуг устного перевода в Москве**

1. Основным сегментом заказчиков дорогих услуг синхронного перевода остаются национальные корпорации энергетической, газовой и нефтедобывающей отрасли промышленности. Важные сведения, передающиеся через переводчиков в процессе переговоров, требуют наличия специального разрешения на хранение государственных тайн у лингвистических компаний.

2. Следующим крупным потребителем услуг устного перевода является сектор частного крупного бизнеса, пользующийся как услугами «синхронистов», так и работой специалистов последовательного перевода.

3. Стабильно требуются лингвистические услуги сектору учреждений научно-исследовательского характера. Конференции и симпозиумы учёных обслуживаются в основном специалистами синхронного перевода.

4. Частные лица и мелкие фирмы предпочитают относительно недорогие виды устного перевода: «шушутаж» и последовательный перевод. По собственной оценке лингвистических бюро, за счёт массовости таких заказов, объём поступающих от них денежных средств составляет 10-15% в доходе компаний.

**Выводы обзора**:

Спрос на услуги устного перевода в Москве за прошлый год вырос, но доходы компаний стали выше в рублёвом эквиваленте — за счёт падающего курса национальной валюты. Фактические потери объёма выручки компаний за год составили более 30%, в сравнении с прошлым периодом.

Самой востребованной услугой лингвистических бюро была работа по устному последовательному переводу с английского на русский язык, обеспечившая максимальную долю прибыли компаний.

Рост показателей валовой выручки зафиксировали исключительно самые большие переводческие компании, обслуживающие государственные структуры, международные соревнования и монополистов газового, нефтедобывающего и энергетического секторов экономики. Личные связи и рекомендации перевесили значение открытой рекламы.

Следует отметить годовое падение рыночного спроса на корпоративные заказы услуг устного перевода от предприятий малого и среднего бизнеса, вследствие кризисной ситуации в стране.

Увеличение числа и объёма заказов от государственных структур вследствие проведения соревнований, событий и праздников международного масштаба.

Увеличение числа заказов устных переводов от физических лиц и малого бизнеса, привлекаемых за счёт контекстной рекламы в Рунете.