

# Онлайн технологии на рынке профессиональных услуг. Пример рынка переводов.

# Рынок переводов

- Объем российского рынка переводов ~**200 млн. \$** в год;
- Мирового рынка более **10 млрд. \$**;
- Ежегодный рост мирового рынка переводов более 15%;
- Опыт Китая показывает, что при вступлении в ВТО рынок профессионального перевода может, как минимум удвоиться.

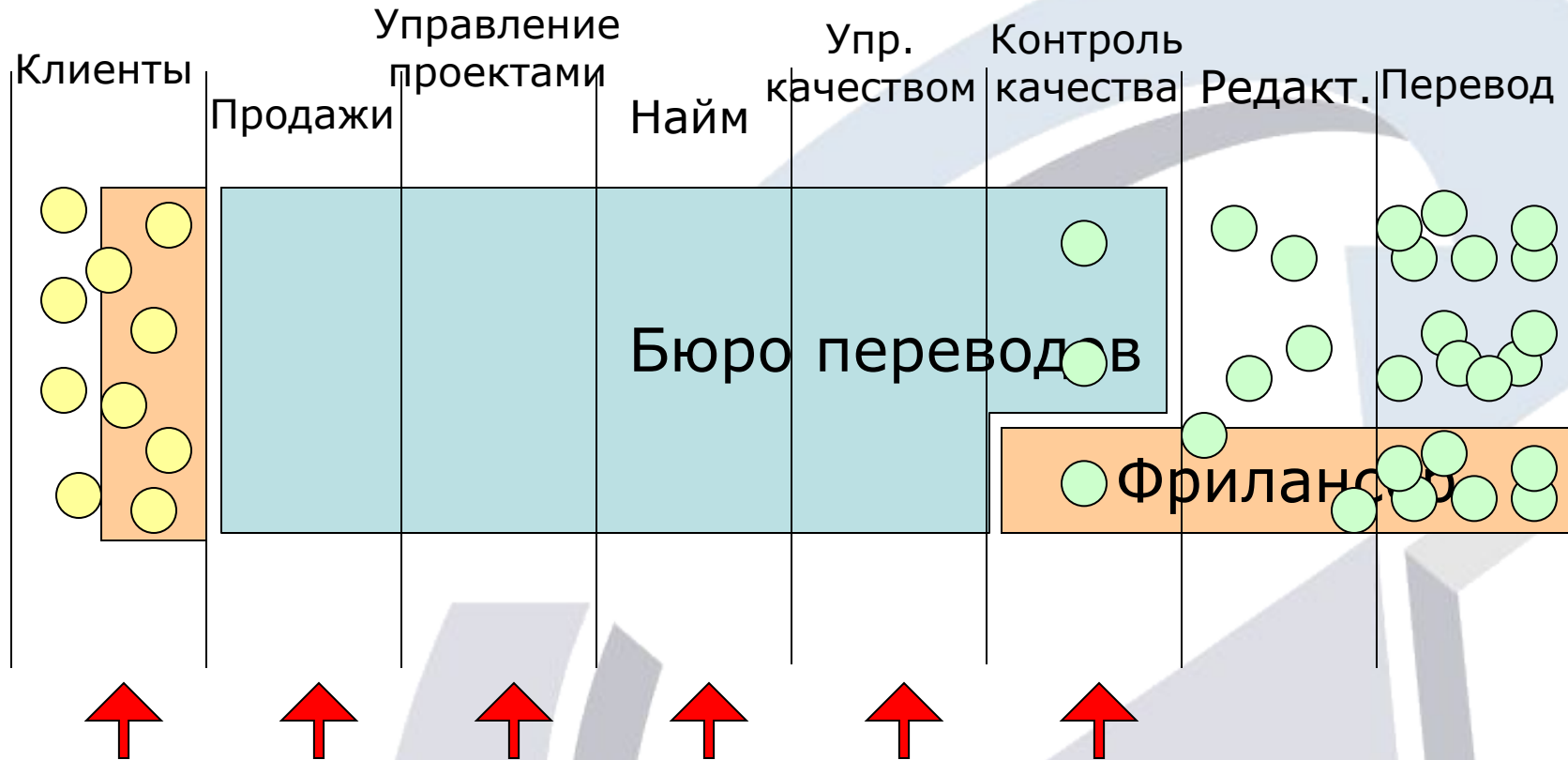
# Фрагментированность отрасли

- В США ~ **3000** переводческих компаний;
- Годовой оборот **90%** из них не превышает **500 тыс. \$**;
- По оценкам, в России 600-800 бюро переводов (из них около 300 в Москве), при этом на долю каждой из 3-5 лидирующих компаний, по нашим оценкам, приходится не более 1-2% от общего объема;
- Средний размер переводческой компании в мире 4-6 человек.

# Структура типичного бюро переводов

- В среднем, 90% сотрудников – работают внештатно;
- Офис выполняет в большинстве случаев функции управления проектами, а также функции контроля качества (редактура и т.п.);
- При этом, выполнение перевода – интеллектуалоемкий процесс, требующий активных коммуникаций центрального офиса с внештатными сотрудниками.

# Процесс создания добавленной стоимости в переводческом бизнесе

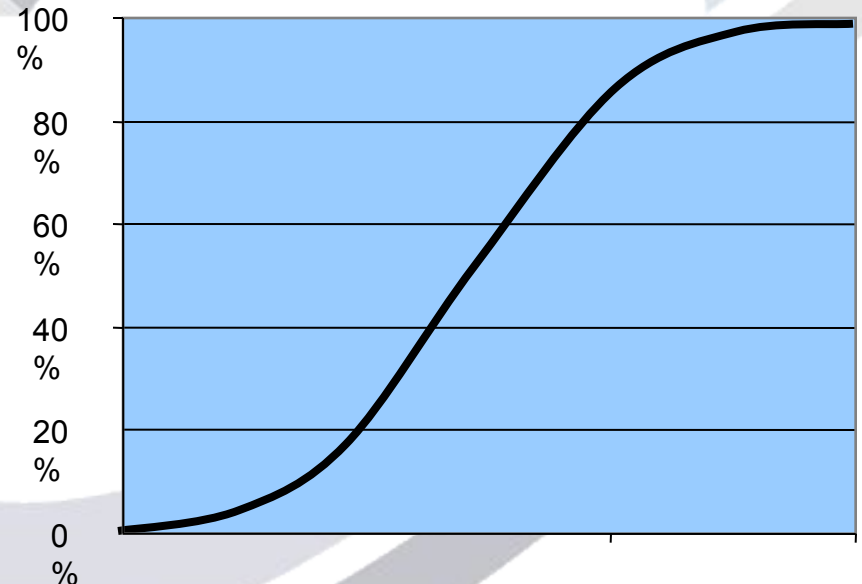
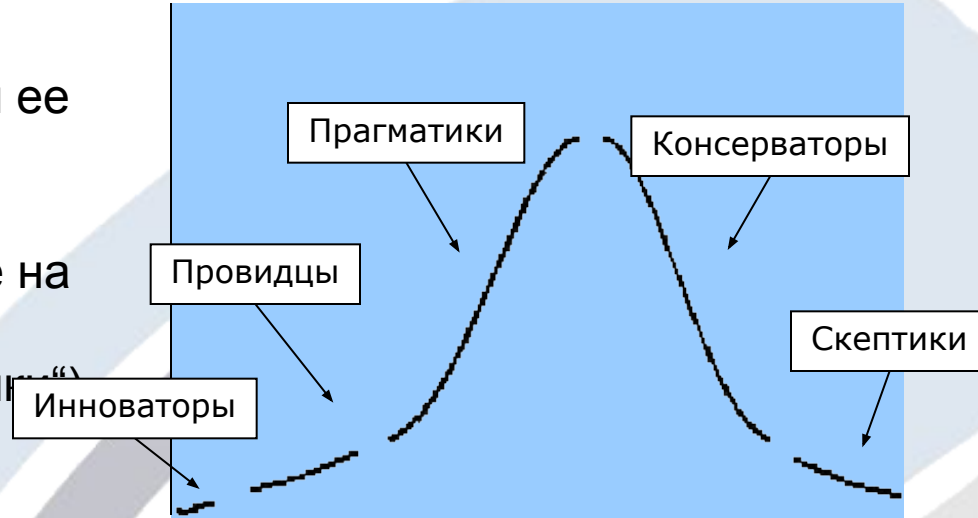


- Основные акценты в конкурентной борьбе смещаются в сторону борьбы за эффективность внутренних организационных процессов.

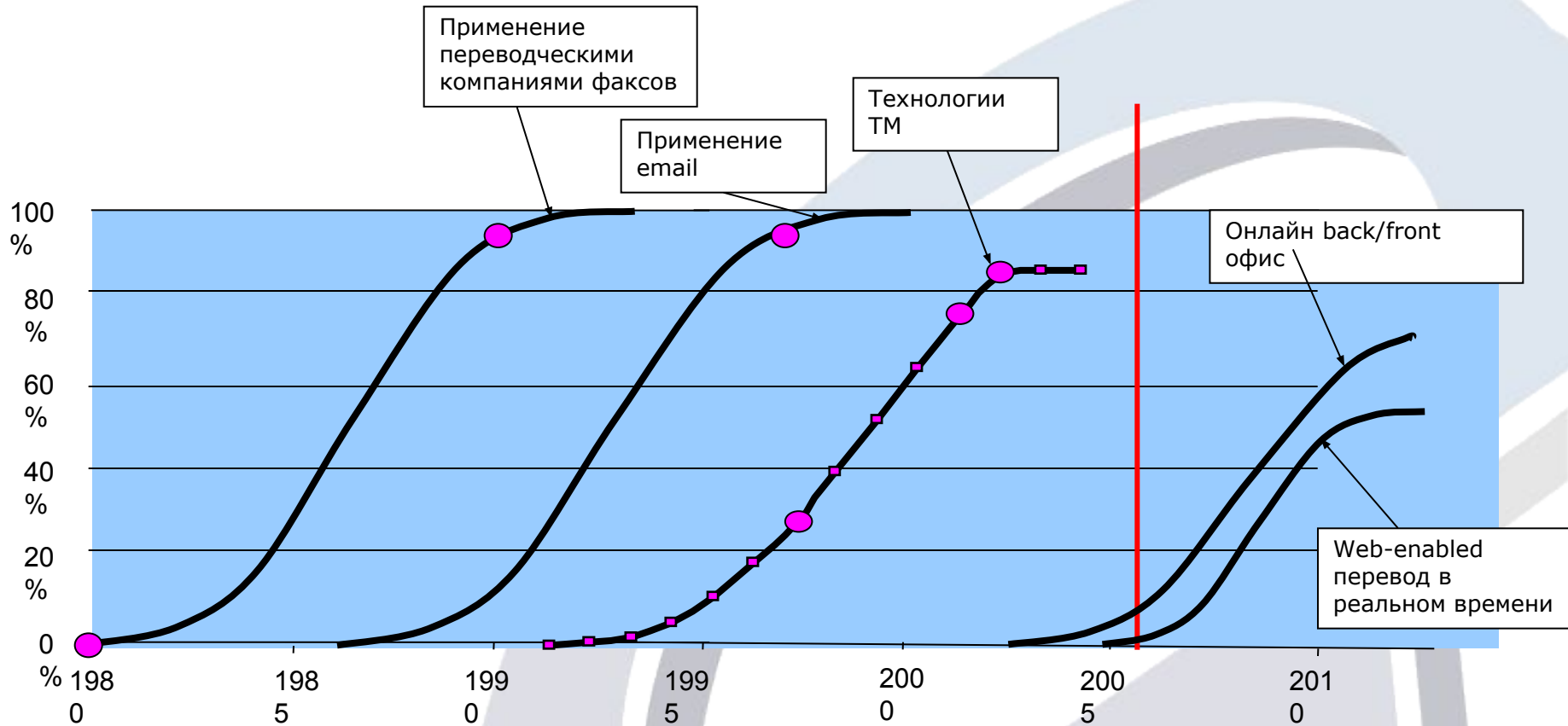
**Области  
борьбы**

# Типы людей с точки зрения восприятия НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

- Инноваторы (“Технократы”)
  - Применяют технологию ради ее самой
- „Провидцы“
  - Принимают решение готовое на 80%
- Раннее большинство („Прагматики”)
  - Хотят получить комплексное решение
  - Хотят убедиться в его работоспособности
- Запоздывающее большинство (“Консерваторы”)
  - Фокусируются на том, кто еще использует данную технологию
  - Требуя зрелости технологии
- “Скептики”



# Внедрение технологий



Кривые показывающая уровень применения продуктов ТМ, информационных систем и систем ТМ, в большей степени характеризуют рынки развитых стран – Западной Европы и США.

**Схема**

# реализации профессионального онлайн перевода



<http://www.piano.perevedam.ru>



**Клиент**

**Заказ**

**Сервер**

**Распределение**

**Переводчик**

**Доставка**

**Перевод**





# Востребованность и препятствия

- Рост важности электронных бизнес-коммуникаций (email, IM, VoIP). Уменьшение необходимого времени реагирования;
- Единственное доступное на данный момент решение – машинный перевод;
- Нерентабельность массового оперативного перевода небольших документов без полной автоматизации бизнес-процессов.

# Перспективы

- В полной мере потенциал онлайн перевода раскроется при интеграции с коммуникационными сервисами – на данный момент с почтовыми и IM сервисами;
- Будущим направлением может стать реализация устного последовательного перевода в режиме реального времени через VoIP;

# Оценка объема рынка онлайн перевода

- Оценить объем российского и тем более глобального рынка довольно сложно. Машинный перевод является наиболее распространенной альтернативой и наша оценка будет опираться на него;
- Посещаемость [www.translate.ru](http://www.translate.ru) составляет 1.2 млн. уникальных посещений в месяц. Считая, что за проф. перевод 3-5% наиболее критичных текстов пользователи готовы платить;
- Итого получаем объем продаж \$1.8-3 млн. в год.

# Возможности

Коммуникационным сервисам и тематическим интернет-площадкам размещение у себя данной услуги, дает:

- Дополнительный сервис для пользователей;
- Возможность получения существенного заработка на проценте от каждой оказанной услуги.

# Текущее состояние дел

- О сторонних разработках такого сервиса в России нам не известно. И даже использование онлайн-офисов только зарождается;
- Первый пресс релиз о запуске такого сервиса в опытно-коммерческую эксплуатацию компанией из США вышел в марте 2006 года. Также недавно стало известно об одной компании ведущей подобные разработки в Англии.
- Мы занимаемся разработкой этого сервиса с конца 2004 года, а с января этого года система введена в коммерческую эксплуатацию на нашем сайте.

Спасибо за внимание.

Смольников Иван  
Переведем.ру  
[ivan@perevedem.ru](mailto:ivan@perevedem.ru)

Вопросы?