

Парадигма переводов.

Интервью с компанией ПРОМТ

14.09.2009 / [Интервью](#) / Майкл Демидов



Отечественные программы для перевода текстов на зарубежных языках давно пользуются популярностью на западных рынках. Основным критерием для покупателей является не местонахождение штаб-квартиры производителя программного обеспечения, а качество продукта, его известность, доступность и квалификация службы поддержки. В случае с российской компанией ПРОМТ мы видим, как вендор планомерно развивает свои продукты и сервисы, поддерживая лояльность клиентов в России и за рубежом и их удовлетворенность решениями. Сегодня на вопросы Softkey.info о рынке систем электронного перевода отвечает Ирина Панасенкова, директор по партнерским продажам в России и СНГ компании ПРОМТ.

Расскажите о результатах 2008 года: насколько удачным он был для компании, были ли заключены новые партнерские соглашения, сделки?

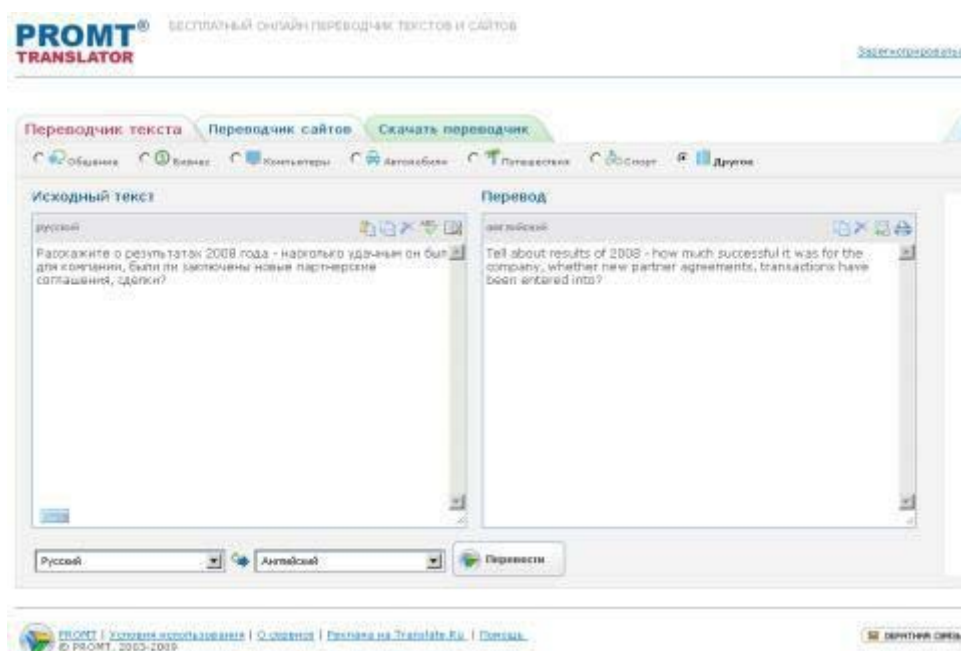
В первом полугодии 2008 года состоялся долгожданный выход продуктов PROMT версии 8.0 на европейский рынок – во Францию, Испанию и Германию. Летом 2008 года в жизни компании произошло важное событие – контрольный пакет акций был приобретен фондом Earlier Stage Alternative Fund (фонд прямых инвестиций под управлением Renova Capital). В сентябре 2008 года в Сан-Франциско открылся американский офис - PROMT Americas, основными задачами которого являются продвижение корпоративных решений и сервисов ПРОМТ на рынках США, Канады и Латинской Америки и профессиональное содействие в повышении качества программных продуктов и сервисов ПРОМТ. Компания также активно участвовала в работе международных сообществ переводчиков и разработчиков систем машинного перевода.



Осенью 2008 года мы провели редизайн сервиса онлайн-переводов Translate.ru, его развитие ведется по нескольким направлениям: появляются новые сервисы, расширяются возможности настройки перевода, пополняются словарные базы. Сайт является одним из наиболее посещаемых ресурсов Рунета и безусловным лидером среди бесплатных переводческих онлайн-ресурсов – его ежемесячная посещаемость сегодня составляет более 3 млн уникальных посетителей.

Негативные изменения общей рыночной ситуации мы, как и все участники рынка разработки и внедрения программных продуктов, ощутили в IV квартале 2008 года. Однако главные планы нарушены не были: мы сохранили и даже пополнили нашу команду, продолжили плановые

работы по подготовке новой версии продуктов PROMT 8.5, начали подготовку к переезду в новый офис.



Translate.ru - удобный сервис переводов

Испытываете ли вы давление со стороны бесплатных сервисов переводов текстов (например, Google Translate) в секторе частных пользователей (в России и в мире)? Планируете ли вы лицензировать похожую технологию, как у Google, для других поисковых систем или веб-сервисов?

Наш сервис онлайн-переводов Translate.ru существует уже более 10 лет, с 1998 года - это один из старейших и успешных брендов Рунета. Конкуренция в секторе онлайн-перевода, безусловно, есть – и это дополнительный стимул к развитию. У Translate.ru устойчиво высокая посещаемость (более 3 млн уникальных пользователей ежемесячно), и связано это не только с самой идеей сервиса - предоставить возможность быстрого перевода простых текстов или веб-сайтов, но и с тем, что Translate.ru постоянно развивается. Появляются новые функции и возможности для пользователей, обновляются словарные базы, совершенствуются алгоритмы перевода. Проведя анкетирование наших пользователей, мы видим, что качество работы других аналогичных сервисов они оценивают как более низкое по сравнению с тем, которое привыкли получать от нас. Онлайн-переводчик Translate.ru интегрирован в ряд популярных порталов и веб-сервисов – например, национальная почтовая служба Mail.ru, почтовый портал Hotbox.ru, мобильный портал "Билайна". Все это позволяет нам сохранять лояльность пользователей и предлагать в каждом случае наиболее эффективное решение: в зависимости от переводческой задачи пользователь может выбрать бесплатный онлайн-сервис или наши коробочные продукты с возможностями настройки, технической поддержки и регулярных обновлений.

Назовите основные каналы продаж вашей продукции. Какие из них наиболее активно растут в последнее время? Какую роль в этом играет интернет-супермаркет Softkey.ru?

Канал партнерских продаж ПРОМТ выстраивался на протяжении всех 18 лет истории компании. Сегодня это разветвленная партнерская сеть в России и странах СНГ, в которой только сертифицированных партнеров - более 500 компаний. Для наших партнеров мы проводим обучение, конференции, поддерживаем их акции и программы для конечных пользователей и партнеров второго уровня.

Компания "Софткей" входит в первую десятку наших крупнейших партнеров. Компания успешно продает наши продукты через свой интернет-каталог, а с марта 2008 года мы полностью перевели

на платформу Softkey наш интернет-магазин www.e-prompt.ru, посещаемость которого составляет более 150 000 человек ежемесячно. Процессинговый центр "Софткея" занимается обработкой и доставкой всех заказов, поступающих в интернет-магазин компании PROMT, а также консультированием покупателей по выбору продукта, процедуре покупки и базовым вопросам техподдержки. Покупатели могут приобрести как коробочные версии PROMT, так и Download-версии. Поддерживаются разные режимы оплаты – от банковского перевода до интернет-платежей, разные платежные системы.

Опишите образ среднего пользователя программ PROMT. Как он отличается в разных странах? Где они продаются?

В линейке PROMT есть решения для всех категорий пользователей – от частных лиц до крупных корпораций. Соответственно, и портретов два – частный и корпоративный пользователь. Ядро аудитории частных пользователей во всем мире составляют молодые люди (15-28 лет), ведущие активный образ жизни, много путешествующие и имеющие друзей и знакомых за границей. Но программы-переводчики PROMT популярны у пользователей всех возрастов и профессий, потому что сама задача, которая решается с помощью наших программ, универсальна: это быстрый перевод любого объема текста, помощь в получении дополнительной информации, обучении, общении.

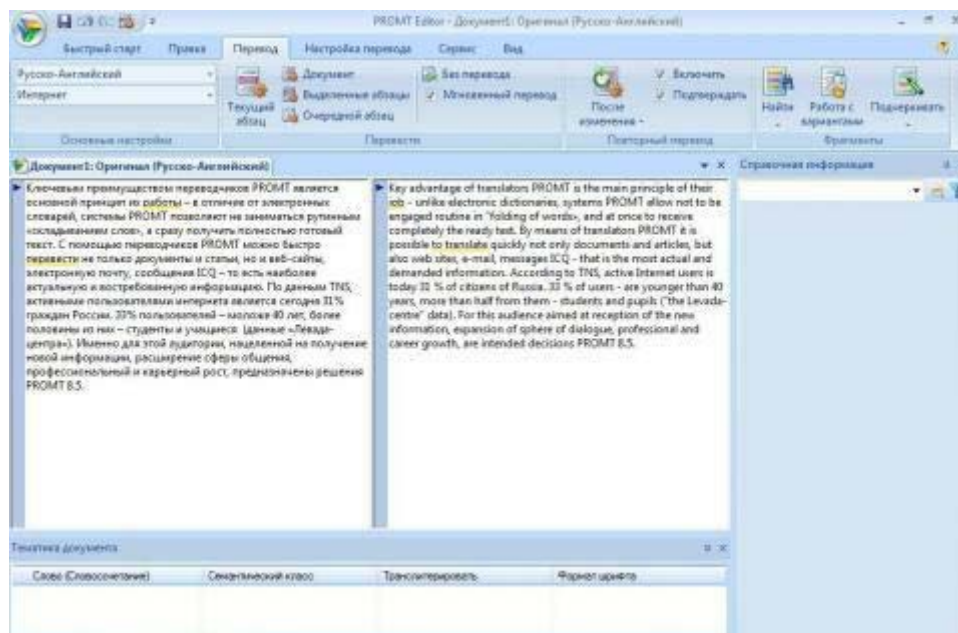
Корпоративные решения PROMT позволяют решить любые задачи, связанные с обработкой информации на иностранных языках. Например, во внутрикорпоративных коммуникациях часто требуется не скрупулезно точный перевод, а быстрое понимание сути, смысла поступившей иноязычной информации – так называемый gisting (от английского gist – "суть, сущность, истинный смысл"). Эту задачу позволяет решить программа-переводчик, переводя любой текст целиком за считанные секунды. Также системе машинного перевода можно "доверить" многие задачи по переводу типовых документов - документации по экспортно-импортным сделкам, технических описаний и спецификаций, аналитических исследований и результатов мониторинга зарубежных рынков, а также подготовку материалов и отчетности для иностранных подразделений, топ-менеджеров и акционеров. Как показывает практика, с помощью корпоративных систем машинного перевода можно обрабатывать почти 90% всей переводимой в компании информации, что позволяет экономить время и сократить затраты. В зависимости от решаемых задач доступ к системе может осуществляться в рамках локальной сети, через веб-интерфейс или непосредственно на рабочем месте пользователя. Отдельный сегмент наших клиентов за рубежом – компании, оказывающие услуги по переводу документации, оптимизации документооборота, международным корпоративным коммуникациям. Недавно мы заключили контракт с одной из крупнейших компаний этого профиля в Северной Европе – AAC Global, входящей в Sanoma Group (Финляндия).

В чем основные трудности создания "идеальной" системы машинного перевода? Возможно ли это с развитием современных технологий (мы же видим ботов, которые могут симулировать человеческое общение)?

Слово "идеальный" в вопросе – отголосок распространенной иллюзии, что программа-переводчик сможет когда-нибудь заменить человека. Как любая компьютерная программа, программа-переводчик создается для помощи человеку в решении конкретной задачи – быстром ознакомлении с информацией, поступившей к нему на иностранном языке. Цель программы-переводчика – помочь в понимании смысла этой новой информации и в принятии решения: стоит ли с этой информацией работать дальше, как ее использовать. С этой точки зрения наша задача как разработчиков – выпускать умелых и грамотных "помощников" для всех, кому нужен перевод, – от любителей до профессионалов. Иными словами, они на техническом уровне должны обеспечить сохранение структуры исходного текста, работу с разными источниками информации и форматами файлов, а на уровне настроек - предусмотреть те возможности, которые позволяют пользователю получить перевод необходимого качества: настроить программу на работу с определенной тематикой, подключать дополнительные словари, создавать собственные словари и базы переведенных текстов.

Сейчас очень активно говорят о венчурных инвестициях в ИТ-сектор. Готова ли ваша компания инвестировать в стартап, занимающийся созданием и улучшением систем машинного перевода? Почему?

На данный момент все ресурсы компании ПРОМТ направлены на собственную разработку, развитие собственной команды разработчиков и лингвистов и систематизацию накопленного проектного опыта.



PROMT 8.5

Расскажите о выходе новой линейки PROMT 8.5. Какие усовершенствования были внесены в ядро продукта? Что нового увидит пользователь?

Новая линейка [PROMT 8.5](#) вышла в апреле 2009 года, через 2 года после выхода версии 8.0. В новой версии много изменений, как в области технического развития продукта, так и с точки зрения удобства для пользователей. Улучшены алгоритмы перевода, и расширены словарные базы, добавлена возможность интеграции с браузером Mozilla Firefox, функция выбора языка интерфейса. В июле мы выпустили в рамках розничной линейки принципиально новый для российского рынка продукт – комплекты переводческих программ, состоящие из программы-переводчика PROMT и "Большого электронного словаря". Выпуск этого продукта позволил в условиях снижения покупательского спроса предоставить качественные, востребованные и, что немаловажно, легальные программы по доступной для пользователей цене. Комплект программ – универсальное решение для любой переводческой задачи, при этом цена на него сопоставима с ценой электронного словаря. Но если словарь может решить только одну узкую задачу – поиск значения одного слова, то комплект программ позволяет в считанные секунды справиться с любым объемом перевода – от одного слова до целого текста.

Всего в рознице представлено 4 вида комплектов, специально для этой новинки был разработан новый дизайн упаковки – яркий, отличающийся от традиционно "академического" имиджа основной линейки PROMT. Первые результаты продаж оправдали наши ожидания - новый продукт пользователям интересен и востребован.

Многие вендоры рынка электронных словарей и систем перевода активно обращают внимание на возможности "Веб 2.0" (ссылки на "Википедию" в словарных статьях, создание онлайн-комьюнити, где пользователи могут поделиться своими наработками в переводе). Какой потенциал у этого направления и как ПРОМТ планирует использовать его?

Попытки создания онлайн-комьюнити, в рамках которого пользователи обменивались бы своими словарями и базами переведенных текстов, периодически предпринимаются. Основная проблема, с которой сталкиваются эти проекты, с точки зрения бизнеса та же, что и в социальных сетях: неясные перспективы монетизации. С точки зрения пользователя проблема тоже в "монетизации" его вклада в комьюнити: нет уверенности, что обмен словарями и базами переводов будет равноценным, нет возможностей контролировать качество предлагаемых переводов, особенно если речь идет об узкоспециальных или малораспространенных тематиках. Накопить большой объем переведенных текстов можно достаточно быстро, но как проверить, например, корректность исходного текста и его перевода? На сегодняшний день системы, работающие на основе статистического метода машинного перевода, дают высокий процент ошибок и искажений переводимой информации. Для сервиса, помогающего пользователям в работе над переводами, принципиально важен вопрос качества переводов.

Планируется ли обновление мобильного переводчика? Насколько мобильные сервисы актуальны для пользователей PROMT в России и в мире?

[Программы-переводчики PROMT для КПК, смартфонов и коммуникаторов на платформе Windows Mobile](#) пользуются устойчивой популярностью. В июле мы выпустили переводчик PROMT для iPhone и iPod - это первая в мире программа-переводчик для мобильных устройств, производимых брендом Apple. Она поддерживает немецко-английское и англо-немецкое направления перевода и разработана для рынка Германии. По результатам продаж этого продукта будем принимать решение о дальнейшем развитии этого вида наших программ-переводчиков.

Расскажите о планах компании на 2009 год. Какая роль в них отведена интернет-супермаркету Softkey.ru?

Планы компании PROMT – дальнейший рост нашей доли рынка в России и стран СНГ, развитие всей линейки наших продуктов. Реализация этих планов напрямую зависит от сотрудничества с нашими партнерами, от успешности их работы в своих регионах. Мы планируем продолжить проведение совместных акций с интернет-супермаркетом Softkey как одной из основных площадок по продажам программ PROMT. Безусловно, мы приветствуем все начинания компании "Софткей" по расширению присутствия на региональных и зарубежных рынках. С осуществлением этих планов возможность быстро и просто приобрести программы PROMT появится у пользователей в разных странах мира.

Спасибо.