Ассоциация Переводческих Компаний

ОТРАСЛЕВОЙ ОПРОС АССОЦИАЦИИ ПЕРЕВОДЧЕСКИХ КОМПАНИЙ 2026

АПК в очередной раз провела отраслевой опрос среди участников рынка, подтверждая приверженность регулярной диагностике состояния отрасли. В исследовании приняли участие 27 компаний. Такая выборка позволяет сформировать репрезентативную картину происходящего в отрасли.

Опрос касался практических эффектов от внедрения ИИ, динамики рынка, отдельных тематик и услуг, а также изменений в ценовой политике и численности персонала.

В первую очередь участников просили назвать изменение, которое сильнее всего повлияло на бизнес за последние 12 месяцев. Это задаёт общий контекст: какие внешние и внутренние сдвиги сейчас определяют работу компаний. Параллельно шёл блок про ИИ: «Что ИИ реально изменил в вашей компании?» и «Удалось ли получить экономический эффект от внедрения ИИ?». Эти вопросы помогают понять, где технологии уже дают отдачу, а где остаются инструментом с неочевидной выгодой.

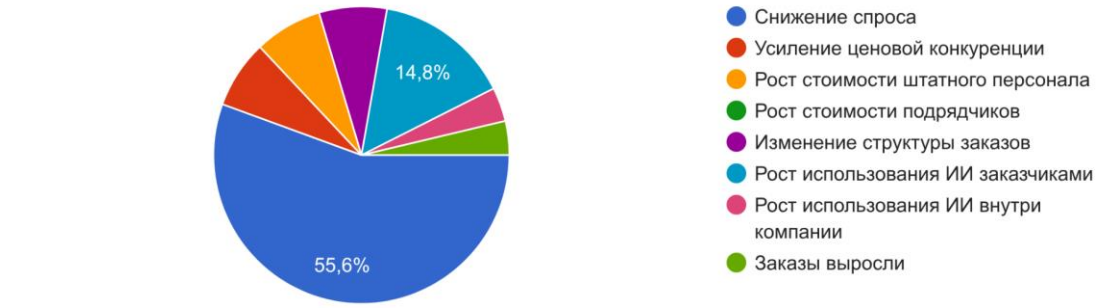
Рыночную конъюнктуру фиксировали через оценку динамики объёма рынка, выделение растущих тематик и услуг, а также через вопрос о средних ценах на основные услуги в 2025–2026 годах.

Кадровая и управленческая повестка была не менее важной. Компании рассказали, как изменилась численность штатных сотрудников, и оценили, сколько специалистов нужно переводческой компании с выручкой 40–60 млн рублей в год. Кроме того, в фокусе были стратегические вопросы: за счёт чего сегодня компания может опережать конкурентов и какой фактор сильнее всего ограничивает развитие. Ответы на них показывают болевые точки отрасли и возможные точки роста.

Ассоциация Переводческих Компаний

1. Какое изменение сильнее всего повлияло на ваш бизнес за последние 12 месяцев?

27 ответов



Комментарий АПК:

Доминирующим фактором, оказавшим наибольшее влияние на бизнес, стало **снижение спроса:** на него указали 55,6 % опрошенных.

Второй по значимости фактор – **рост использования ИИ заказчиками** (14,8 %). Его выделение на фоне традиционных экономических вызовов (конкуренция, издержки) отражает трансформацию рыночных условий: клиенты всё активнее внедряют ИИ-инструменты, что косвенно влияет на требования к поставщикам услуг и товаров.

Один из респондентов отметил рост заказов в компании. Остальные факторы (усиление ценовой конкуренции, рост стоимости штатного персонала и подрядчиков, изменение структуры заказов) получили в сумме менее трети голосов.

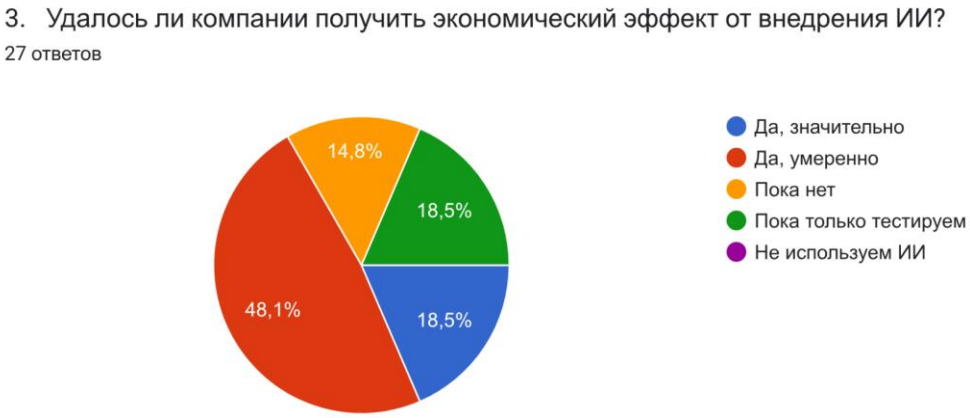
В целом, диаграмма демонстрирует, что в фокусе бизнеса в первую очередь находятся внешние рыночные вызовы – снижение спроса, а технологические сдвиги (ИИ) начинают играть роль вторичного, но быстро растущего драйвера изменений. Хотя мы можем предположить, что и то, и другое взаимосвязано друг с другом = технологические сдвиги могут быть одной из причин снижения спроса.



Комментарий АПК:

Как мы видим по ответам, ИИ прежде всего служит инструментом оптимизации: он заметно снижает трудоёмкость процессов (63 %) и позволяет наращивать объёмы работы (55,6 %) без пропорционального увеличения нагрузки на персонал.

При этом радикальных кадровых изменений ИИ не провоцирует: его чаще используют для сдерживания роста штата, а не для сокращений. Часть компаний (14,8 %) пока ограничивается экспериментальным применением технологии, а небольшая доля респондентов (7,4 %) не зафиксировала существенных изменений в работе, – что может говорить о разном уровне зрелости внедрения ИИ в организациях.



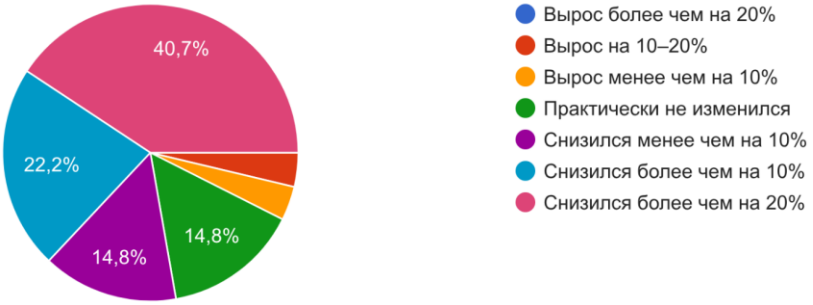
Комментарий АПК:

Внедрение ИИ уже приносит экономическую отдачу большинству респондентов: в совокупности 66,6 % отметили эффект – значительный (18,5 %) либо умеренный (48,1 %). При этом почти треть организаций (33,4 %) пока не фиксирует выраженной выгоды: часть из них ещё тестирует технологии (14,8 %), другая не видит экономического результата (18,5 %). Это

отражает неоднородность зрелости внедрения ИИ: наряду с успешными кейсами сохраняется заметный сегмент компаний на этапе экспериментов или адаптации решений.

4. Как (по вашим ощущениям) изменился объем рынка переводческих услуг за последний год?

27 ответов



Комментарий АПК:

Распределение ответов позволяет выделить несколько ключевых тенденций. Наибольшую долю (40,7 %) составили ответы о снижении объёма рынка более чем на 20 %. Эта доминирующая позиция в выборке указывает на выраженный негативный тренд на рынке.

В целом, 77,7% опрошенных говорят о сокращении объема рынка, а совокупная доля респондентов, отметивших рост рынка, составляет менее 10 % выборки.

Таким образом, по ощущениям участников опроса рынок переводческих услуг находится в фазе сокращения: подавляющее большинство (более 60 %) фиксируют снижение более чем на 10 %, а заметный рост (более чем на 10 %) практически не отмечается.



Комментарий АПК:

По данным опроса, рост спроса на переводческие услуги концентрируется в узком круге тематик: «Фарма», «Техника», юридический перевод и локализация ПО. Стоит отметить, что один из участников справедливо указал, на то, что локализация ПО это не тематика, а услуга.

АВП в данном случае вариант одного из участников. Он больше подходит к следующей диаграмме про растущие услуги.

Три участника (более 11%) полагают, что не растет ничего. Таким образом, по данным опроса органический рост объема в большинстве тематик в текущем моменте отсутствует.



Ассоциация Переводческих Компаний

Комментарий АПК:

Наиболее выраженную динамику демонстрируют «Нотариальные переводы»: 13 голосов (48,1 %). Высокая доля может объясняться регуляторной нагрузкой, требованиями к легализации документов и стабильным спросом со стороны мигрантов, бизнеса и госорганов.

«Машинный перевод» и «Постредактирование» – по 9 голосов (33,3 % каждый). Эта пара отражает технологический тренд: растёт не столько «чистый» перевод, сколько гибридные модели, где машинный перевод служит базой, а человек доводит результат до требуемого качества. Если же учесть аннотирование данных и обучение ИИ, то услуги, связанные с внедрением новых технологий – вот он, реальный лидер роста.

В лидерах также и устный перевод (11 ответов в сумме на последовательный и синхронный перевод).

Нам кажется, что должна расти доля АВП, но об этом заявили только двое участников. Возможно, мы ошибаемся в предположениях. С другой стороны, АВП является комплексной услугой, которую декларируют многие, но реально могут оказывать только единицы.

Три участника вновь заявили об отсутствии роста по каким-либо услугам.

Диаграмма показывает, что рост рынка переводческих услуг сегодня определяется сочетанием стабильных традиционных сегментов и новых технологических направлений.

Классические услуги (письменный и устный последовательный перевод) сохраняют значимость, но их рост уже не является опережающим. Новые ниши, связанные с ИИ, начинают занимать заметное место, отражая трансформацию роли лингвиста – от прямого перевода к подготовке и контролю данных для ИИ.



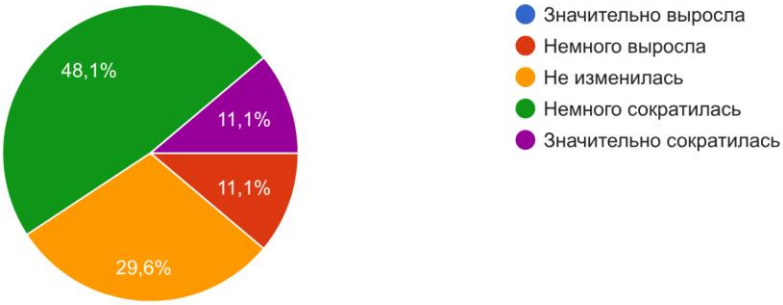
Комментарий АПК:

Большинству участников опроса (44,4%) удалось немного повысить цены, в то время как около 30% участников были вынуждены снизить их. Тенденции разнонаправленные и неоднородные. Несмотря на то, что вопрос содержал указание на основные услуги, уточнение, по всей видимости, оказалось недостаточным, чтобы сделать четкие выводы (основные услуги у респондентов могут быть разными), поэтому в следующей итерации опроса вопросы,

касающиеся цен (если будут включены в опрос), будут содержать указание на конкретную услугу и языковую пару. При этом гипотеза о тотальном снижении цен пока, по всей видимости, не подтверждается.

8. Как изменилась численность штатных сотрудников в вашей компании за 2025-2026?

27 ответов



Комментарий АПК:

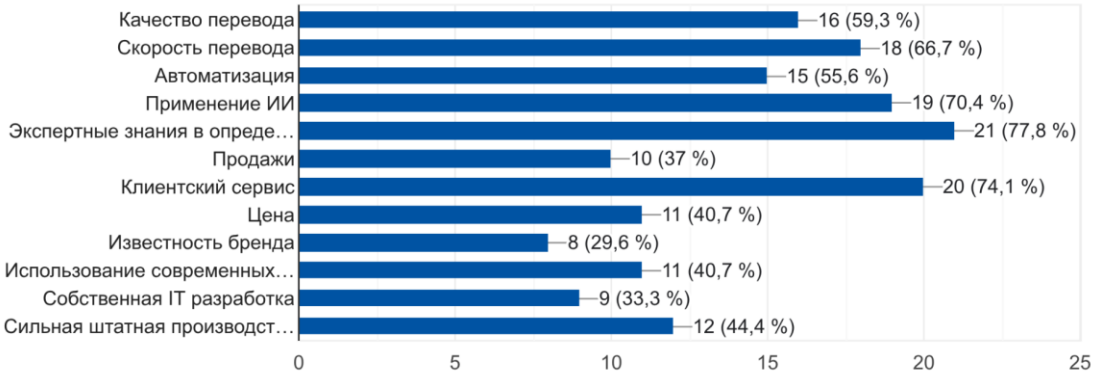
Диаграмма отражает преобладание тенденции к сокращению численности персонала: почти половина респондентов (48,1 %) отметили небольшое сокращение штата, а ещё 11,1 % – значительное. Суммарно сокращение (любое) затронуло 59,2 % компаний, что говорит о формировании устойчивого тренда на оптимизацию кадровой структуры.

При этом треть участников рынка (29,6 %) сохранили прежнюю численность сотрудников, что подтверждает наличие стабильного сегмента, не меняющего кадровый состав. Рост штата (умеренный) зафиксирован лишь у трех компаний (11,1 %) – это наименее распространённый сценарий, характерный для отдельных игроков.

Таким образом, рынок в рассматриваемый период ориентирован на оптимизацию: основной вектор направлен на умеренное сокращение штата при сохранении значительной доли компаний со стабильной численностью.

9. За счет чего сегодня компания может стать успешнее конкурентов? (Можно выбрать несколько вариантов)

27 ответов



Комментарий АПК:

Приоритет содержательной экспертизы над маркетингом. Лидирующие позиции заняли «Экспертные знания в определённой нише» (77,8 %) и «Клиентский сервис» (74,1 %). Это говорит о том, что респонденты видят основу успеха не в узнаваемости бренда (этот фактор оказался наименее значимым, 29,6 %) и не в агрессивной продаже услуг, а в глубокой отраслевой специализации и качестве взаимодействия с заказчиком.

Технологическая трансформация как обязательный элемент. Применение ИИ (70,4 %) и автоматизация (55,6 %) вошли в топ-5 факторов. Это отражает тренд на технологизацию: ИИ воспринимается не как экспериментальный инструмент, а как реальный рычаг повышения эффективности и конкурентоспособности.

Оперативность и качество как базовые стандарты. Скорость (66,7 %) и качество перевода (59,3 %) занимают сильные, но не лидирующие позиции. Вероятно, потому что они воспринимаются «гигиеническим минимумом», а не как дифференцирующий фактор: без них компания неконкурентоспособна, но сами по себе они не создают уникального преимущества.

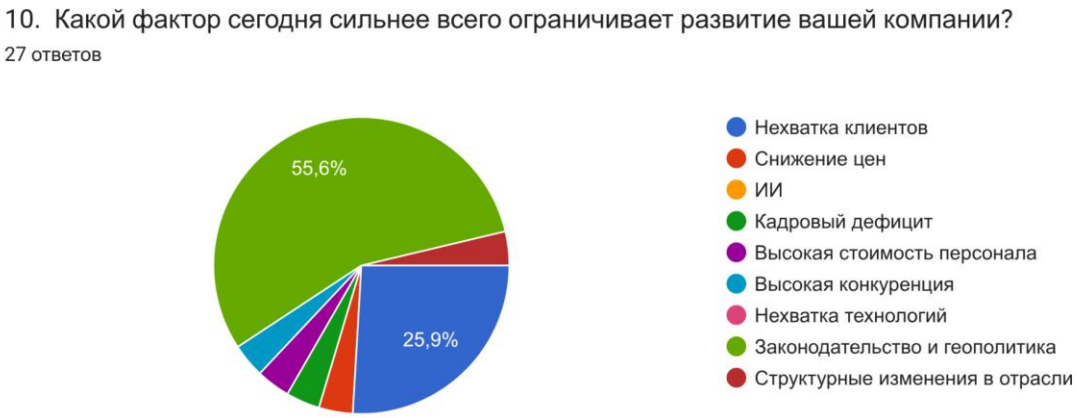
Гибкость как альтернатива жёсткой штатной структуре. Показатель «Сильная штатная производственная команда» (44,4 %) отражает умеренно позитивное отношение респондентов к роли собственного штата в обеспечении конкурентоспособности. Наличие квалифицированной внутренней команды воспринимается как значимый, но не решающий фактор успеха – скорее, как поддерживающий элемент, усиливающий другие ключевые преимущества. В современных условиях компании всё чаще комбинируют штатный персонал с внешними исполнителями и технологическими решениями (в том числе на базе ИИ). Такой гибридный подход позволяет быстрее масштабироваться и адаптироваться к меняющимся задачам, поэтому ставка исключительно на сильную штатную команду уже не считается единственно верной стратегией.

Сниженная значимость отдельных организационных факторов. Такие параметры, как «Собственная IT-разработка» (33,3 %), «Продажи» (37 %), «Цена» (40,7 %), получили относительно низкую поддержку. Это может означать, что внутренняя разработка

воспринимается как узкоспециализированная потребность, а функции продаж и ценообразования воспринимаются скорее, как инструменты реализации уже сформированного конкурентного преимущества, а не как его основа: компания сначала должна предложить рынку экспертизу и сервис, а продажи и цена помогают донести и упаковать это предложение.

Отдельно хочется остановиться на цене. Только 11 из 27 участников полагают, что могут стать успешнее конкурентов за счет ценового давления.

Сегодня успех компании в данной сфере, вероятно, определяется сочетанием трёх ключевых элементов: глубокой отраслевой экспертизы, высокого уровня клиентского сервиса и активного внедрения технологий (в первую очередь ИИ и автоматизации). При этом традиционные факторы вроде известности бренда или масштабной штатной команды играют второстепенную роль.



Комментарий АПК:

Диаграмма показывает, что главным ограничителем развития компаний в отрасли сегодня выступают внешние макрофакторы – законодательство и геополитика (55,6 %). Это свидетельствует о высокой зависимости бизнеса от регуляторной и внешнеполитической среды: именно эти условия задают рамки, в которых компаниям приходится работать.

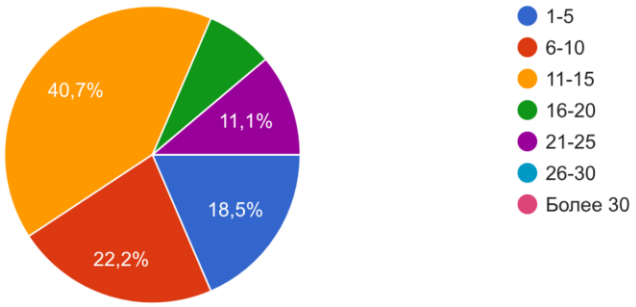
На втором месте нехватка клиентов (25,9 %), что может быть как прямым следствием геополитических ограничений (сокращение экспортных рынков, уход зарубежных заказчиков), так и результатом внутренней конкуренции и изменения структуры спроса.

Прочие барьеры (кадровые, технологические, ценовые, конкурентные) в сумме затрагивают менее 20 % респондентов и носят скорее локальный, а не системный характер. Это говорит о том, что внутренние управленческие и операционные проблемы сегодня отходят на второй план по сравнению с внешними ограничениями.

Таким образом, ключевая проблема отрасли заключается не в нехватке компетенций или технологий, а в макросреде: для устойчивого развития компаниям необходимо адаптироваться к изменяющемуся законодательству и геополитическим условиям, а также искать новые клиентские сегменты и рынки в рамках этих ограничений.

11. Какое количество штатных сотрудников необходимо переводческой компании с выручкой 40-60 млн.руб. в год?

27 ответов



Комментарий АПК:

Диаграмма демонстрирует, что в отрасли сложился консенсус о «разумной достаточности» штата для компании с выручкой 40–60 млн руб.: подавляющее большинство респондентов (свыше 80 %) считают оптимальным штат до 15 человек. При этом наиболее распространённым является диапазон 11–15 сотрудников (40,7 %), а значительная доля участников рынка допускает и более компактные модели — 6–10 или даже 1–5 человек.

Таким образом, для компании с выручкой 40–60 млн руб. оптимальной считается модель «компактного, но достаточного» штата: ядро из 6–15 сотрудников, дополненное внешними ресурсами по мере необходимости. Это позволяет сохранять гибкость, контролировать издержки и при этом обеспечивать выполнение обязательств перед клиентами.

Стоит отметить, что по данным рейтинга Ассоциации переводческих компаний в диапазоне выручки 40-60 млн находятся 19 компаний, среднее количество персонала в этих компаниях – 13 человек, медианное – 10 человек. Таким образом, представления опрошенных по большей части отражают реальную картину отрасли, что подтверждает высокую ценность и качество ответов респондентов.

Итоговый вывод

По результатам опроса, переводческая отрасль проходит этап структурной адаптации к внешним ограничениям: рынок сокращается, компании компенсируют это за счёт ценовой корректировки и перераспределения ресурсов в растущие ниши. Ключевым фактором устойчивости становится не масштаб, а специализация и операционная гибкость: поиск растущих сегментов, использование ИИ для повышения эффективности, поддержание компактной команды с внешними ресурсами. При этом долгосрочные перспективы отрасли определяются не внутренними управленческими решениями, а способностью бизнеса адаптироваться к изменяющимся законодательным и геополитическим условиям и находить новые клиентские сегменты в рамках этих ограничений.