

翻譯就是「你給我英文，我給你中文」？香港翻譯「泥水匠」十五年見聞錄

AI時代是翻譯的黃昏？那當商務客機由人手駕駛轉移至自動駕駛，飛機師們失業了嗎？



【編者按】「其實你返工有咩做㗎？」——這個問題，你有問過別人或被人問起嗎？

這個來自日常的問題，啟發我們開啓「返工這回事」這個新欄目。在當代社會，工作主宰我們的生活，既定義個人的身份，亦維繫社會的「正常」運轉，但在「隔行如隔山」的區隔中，我們並不容易看見彼此——從恆常的工作勞動，到行業內的語言詞彙、職場文化、人際關係、性別分工、權力層級以至價值體系。藉此欄目，我們希望打破邊界，深入聆聽多位「打工仔」的行業見聞，不但走進社會各行業的「貼地」日常，亦從職業的視角觀照當代社會的切面和現象。

這期文章我們找到翻譯工作者，講述在香港無處不在卻又不甚顯眼的翻譯行業。在15年的翻譯生涯中，作者從底層譯員下游而上，見證翻譯行業在中港經濟變化和數碼轉型下的鉅變。翻譯與文字浪漫無關，也不止是語言文字的轉換，那究竟什麼是翻譯？AI會取代翻譯行業嗎？本文帶來作者在行業前沿的第一身觀察。

「你好，請問你是應徵翻譯助理嗎？可以星期日早上到火炭筆試和面試嗎？」記得在15年前收到電話的第一刻，還在想，星期日？什麼怪東西？

一位讀了半年大學就輟學的小夥，一份勞工處招聘簡介，一個火炭工業區小單位，一場摸不着頭腦的星期日面試。

按下門鈴，打開大門。一個不足300呎的寫字樓，四個角落四張工作枱四部文書電腦，一台有列印功能的電話傳真機，一排裝滿文件和字典啲字半身矮櫃——還記得有一本是陸谷孫的《英漢大辭典》，一本我在六年後才開始用上的字典。

經過一場似懂非懂的翻譯筆試，姍姍來遲的老闆把文稿畫得體無完膚，以為沒戲，可是一輪來回之後，卻即場問我什麼時候可以上班，由最低職位開始。

那年19歲，對翻譯一無所知。從沒接受正統學院訓練的我，最終卻待在這個行業15年，當過翻譯經理，翻譯供應商管理，後來在語文服務企業（Language Service Provider，LSP）任職風險合規（Risk & Compliance）主管。

「什麼是翻譯？」「翻譯也有合規？」「AI會取代翻譯行業嗎？」我在行業下游而上，過五關斬六將的故事，或會為你帶來不一樣的答案.....

「時間紅利」——把握新人入行時的高工時、低人工

香港的翻譯行業，無處不在，卻又不甚顯眼。

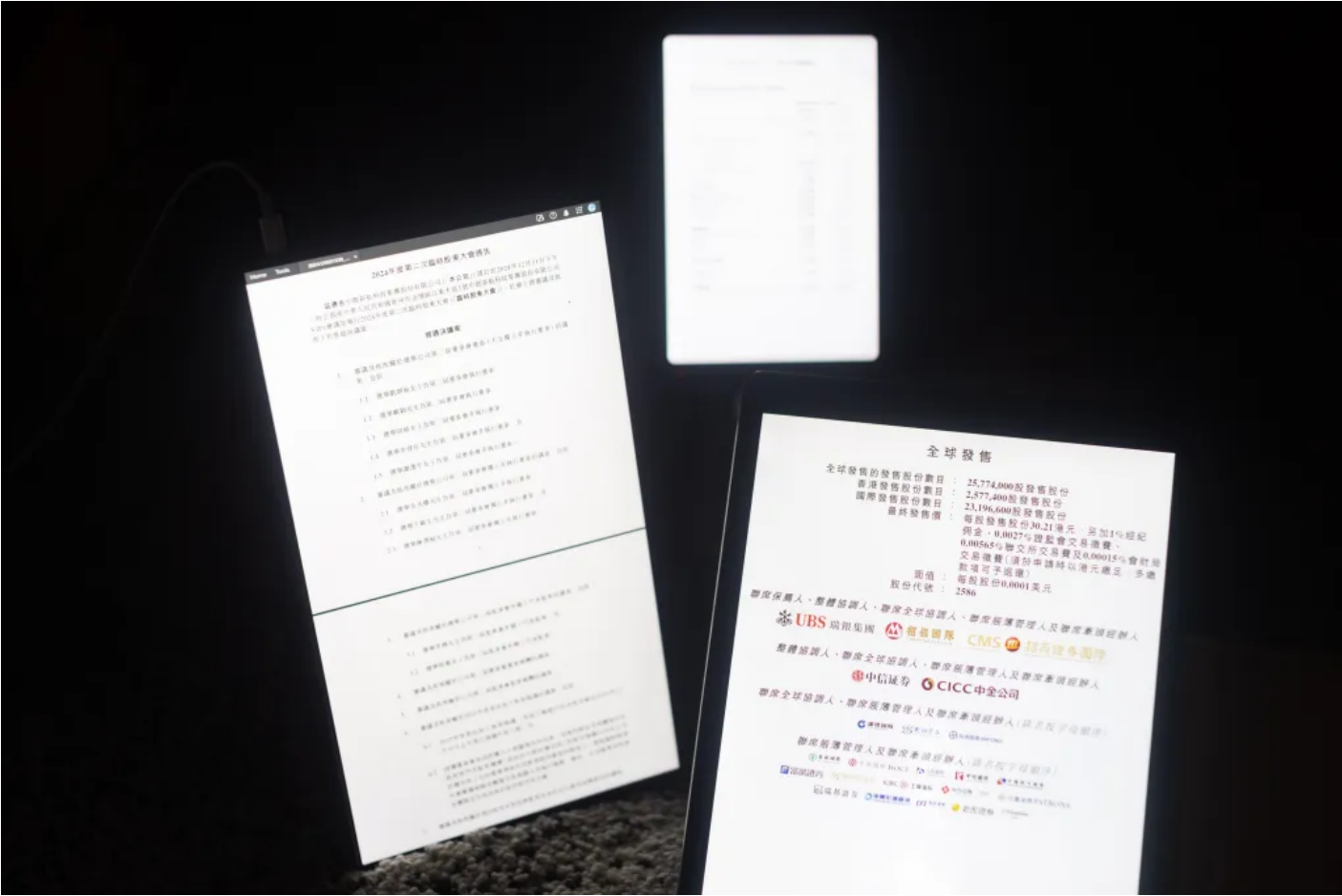
作為世界上少有以漢語及英語同時作為法定語言的地域（另一為新加坡），歷史遺留的土壤，背靠中國面向世界，再加上區內金融樞紐地位，翻譯絕對是香港能一展所長的產業。

可是在Google搜尋香港翻譯行業，除了中小型翻譯社廣告、院校招生鱉稿等，就鮮有資料詳述行業生態。政府或學界也似乎沒有恆常數據量度香港翻譯業概況。

據我前線觀察所得，香港本地實務翻譯業（翻譯專業服務，不計傳媒出版），主要可以分為三大類：金融翻譯、公用翻譯，以及語文服務商（LSP）。

香港的金融翻譯業，就是本地資本市場的延伸，圍繞香港2600間上市公司披露法規而衍生的專業服務。上市公司的披露文件，如上市章程、股東通函公告、年報等等，其製作和發布流程大多由財經印刷商（financial printer）外包「一條龍」處理，整個行業流量非常巨大，而翻譯服務佔其中很大一部分，且成本少而利錢高，可說是財經印刷當中的金蛋。

香港本地金融翻譯社就是金融印刷行業的外包服務，當翻譯就是守在律師、核數師、公司秘書等人之後，上市公司方在原文定稿批改，翻譯就在譯文同步修訂——行內稱為「追稿」，非常生動貼切。聯交所規定，所有披露文件必須雙語同步上載，翻譯可說是公告流程的最終守門人。而由於上市公司延遲發佈財報等，有可能導致停牌；在公開招股項目，翻譯更會影響聯交所審批時間表，因此金融翻譯沒有一刻不與時間競賽。在機器翻譯前的年代，金融翻譯的市場進入門檻極高，這也令其行業位置自成一格。



香港政府以中英雙語作為官方語言，公用翻譯自然成為翻譯業界另一流量來源。公務員事務局轄下法定語文事務部是香港最大的語文服務機構，語文服務運作規模甚大，2024年共聘有501位法定語文主任，並有75名繕校員。除了公務員團隊，公務員事務局同時會聘請外判翻譯公司或特約翻譯員，協助各政府部門工作，形成相當大型的供應鍊生態。

來自法庭和律師行的法律文件翻譯也可以納入在公用翻譯一類。但由於律師事務所大多已有內聘人員負責雙語文檔，因此市場較少見到專門於法律翻譯的譯社。

公用翻譯的特點就是穩定，只要主理人功夫不差，配以合理人資調動，輕裝上陣，經營總不成大問題，這也側面解釋為何本地翻譯社以中小企主導。

無論是金融翻譯與公用翻譯，本地中小型翻譯社皆聚焦吸納客戶既有流量，很少有專門的營銷部門，通常就是一兩位資深「老行專」插旗立寨，在本地政商社群建立口碑，累積客戶，聚沙成塔。他們主要的盈利方式是來自訓練新人所得的「時間紅利」，把握新人入行時的高工時、低人工。這套流水作業邏輯似曾相識，無非就是上世紀七八十年代香港代工生產的一套，最大的分別只是生產線由工人變成譯員。

過去十幾年北水南下，是內地企業來港上市的黃金時代，本地不少中小型財經印刷商乘勢而起，也順帶令翻譯界商機處處。但近年IPO市場冰封，缺少最高毛利的翻譯專案，令「時間紅利」這一套商業模式漸見失效，非常影響財經印刷以及翻譯業的前景。隨著技術進步，內地公司逐漸習慣香港金融運作和繁體中文公布規格，大灣區翻譯公司紛紛南下，以二三線城市人才組班跨境運作，利用地域成本優勢招商。而不少中型財經印刷商，亦陸續將翻譯生產線北移。

範式轉移，行業轉以節流為本，為香港本土業界帶來前所未有的劇變.....

2009年，翻譯第一課：土法煉鋼，偷空脈絡

金融翻譯及公用翻譯，也是我15年前入行的起點。

我的故事跟讀者所想的，又或是院校和媒介所歌頌的「專業」，落差不少。我完全沒有正規學術訓練，純粹合師父眼緣而入行當學徒當個翻譯工，拾級而上已是後話了，跟文字浪漫大概沒什麼關係。

早些年還在翻譯社，我常跟同業朋輩戲謔說：學同一套文字手藝，總有人成為藝術家雕塑家，亦總有人成為泥水匠水電工；同一套文字功夫，有人成為翻譯大家揚名立萬，亦有人在翻譯工廠快妥當就好。而流到翻譯社當寫手上的，大多是食之無味棄之可惜的雞肋。

入行拜師是2009年，師父要求簡單直接暴力，就是在一年訓練期內滿師自立成初級翻譯，不行就執包袱走人。受訓期間，一星期值班6日，月薪9000港元（還記得當年的最低工資已是時薪\$28元.....這就是上文所說的「時間紅利」）。

時值上市集資盛世，團隊每日需要翻譯大量文稿，有時接到時間緊急的IPO，甚至要由師父主理夜班團隊，全天候營業。即使是學徒，「九九六」可說是基本，在每年三四月的香港市場年報高峰期，甚至會安排凌晨輪流值班，與臨時加聘的人員共同追趕進度。

最初的三個月，師父先派我當校對助理，負責在送稿前再三核對文件數字與會計專有名詞是否正確無誤，以及客戶來稿更新是否已在譯文妥為處理，確認最新排版沒有遺漏。這種「蘋果對蘋果」的訓練，一方面培養校對文件的意識，另一方面透過大量重複速讀，熟習金融行業基本措辭。

與此同時，整個金融披露行業正經歷數碼轉型（註：港交所公布資訊的「披露易」平台於2008年上線），文件交付全轉為電子檔上載。可是當年企業郵箱還是只能傳15MB，無法有效處理文件刪改流程的龐大流量，於是在繁忙日子，避開網絡擁擠，就不免出現幾位同事爭奪傳真機發更新稿的狀況，辦公室裏的復古傳真機就是這樣用的。

曾經好奇問師父，電子化之前是怎樣運作？師父回答簡而精：「業績公告以報紙出稿，印刷稿深夜速遞到會議室，會計、律師、翻譯、印刷各派代表到場，把握最後時間，放大鏡校對改稿，你來我往髒話橫飛，凌晨三四簽稿完場，第二天早上登報見街。」寥寥數句，張力萬鈞，老一代金融人寫照。

三個月後，在師父指導下，我開始嘗試翻譯會計報告第一初稿，主要翻譯手段就是posting，即把上一年度的報告與今年的會計初稿逐行比對：完全一致者，搬字過紙；稍有不同者，以披露易引擎搜尋相應參考譯文；沒參考的，絕不能自己做，標註給資深翻譯再處理。先是最直觀的會計帳目，及後再延伸至其他業務討論等分節。萬變不離其宗，就是盡可能倒模生產，如何多快好省地透過臨摹範本做出「不錯」譯文，就成為一年後合格「轉正」的評核條件。



我對金融會計流程認知有限，單純以臨摹轉換出所謂「有根有據」的譯文，再轉交至資深同事校對潤稿，同時透過同事定稿回饋，從錯誤中學習，逐步校正語文轉換的手法。這種偷空脈絡的訓練方式，我可以如嬰孩學語一樣，預判最合理的語句轉換形式，可是卻欠缺專門知識，去判斷自己所寫的內容是否正確。

現在回想，這個模仿修改校正再模仿的流程，與後來科技公司翻譯機器所說的「機器學習」，實有異曲同工之妙。

經歷師父硬橋硬馬的地獄式訓練，加上本身雙語能力尚算跟得上，捱過一年之後，我「轉正」為初級翻譯，翻譯程度已與本科畢業入行的同輩旗鼓相當。要捱過金融流程的時限壓力與負載並非易事，就以上文posting來說，當年譯社要求初級譯員一日處理大概30印刷頁的內容，算起來也就在6000至8000字上下；沒有參考的全新原稿，速度要求則為2000至3000字左右——當年機器翻譯仍不成熟，所以全是人手逐字完稿。工時長，工種成就感低，不少新人（尤其是學院進來的）過了一兩年就Burnout轉行，我非常理解。

我在譯社兩年，後因重返大學進修，暫別第一段全職翻譯生涯，但仍在翻譯社和傳媒繼續兼職實習。及後收到全職邀請，再次重返實務翻譯界，是2016年。五年時間，業界改變了什麼？

2016年：「再快一點，不如先讓Google翻譯給我？」

2016年再次入行，並獲另一譯社獲聘任為組長，負責統籌一個三四人的翻譯團隊。這間翻譯社金融和公用項目雙軌併行，於是以往的經驗就可派上用場。

然而，翻譯社風貌已翻天覆地。

2016年，Google推出神經機器翻譯（Neural machine translation, NMT）作為其主要翻譯方案。NMT重寫譯文語句的能力較以往機制顯著提高，大大縮短了免費機翻與人手翻譯的距離，而NMT同時具備模組訓練能力，可運用巨量網上語料修正翻譯方式，因此機翻結果會隨年日進化。

換句話說，上面說的練鋼手法，機翻突然一下就模仿上來了。是的，人們現在掛在口邊的AI，語文行業十年前已遇上……這對於整個譯界影響非常深遠。

首先，客戶可以在免費翻譯網站（如谷歌，百度等）輕易獲得大致通順可讀的譯文。於是不少客戶出於降低成本，又或時間不夠，索性將初稿自行放到免費軟件機翻（資安人員要跳出來砍人啦……），最後階段才臨急臨忙讓專業翻譯社接手校對簽稿。

這做法在翻譯社角度看，就是計時炸彈。機翻所能做到的，就是透過模仿轉換，組成看似通順妥當的文稿，但機器與上文的學師制相似，同樣無法判斷文稿是否正確——未經專門校對，不時會有不顯眼但致命的誤譯。

另外，機器翻譯普及，難免改變客戶方的觀念，企業客戶認為翻譯垂手可得，對「守門人」要求愈加嚴苛。這個時期，我由上游銷售聽到最多的是「客戶說想提前收稿，可否機翻快快校對一下就先發過來？」又或是「這100頁文件，客戶想兩天後收到初稿送交港交所，機翻可以嗎？」一類令人啼笑皆非的請求。不答應嗎？只要另外有翻譯社說可以，客戶以後就要易手了……



現在回想這個時期，機器翻譯不可怕，畢竟工具總會推陳出新。然而，上游徒以工具為手段，實質割喉搶客，再利用上下游權力不平等壓榨專業，才是整個翻譯行業被AI衝散的主因。

流程質變壓縮時限，無法再穩定作業，亦令培訓本地翻譯新晉異常困難，畢竟「練鋼」轉換部分可由機翻完成，譯員就難以和我當年一樣「由最低學起」，而香港新人入職月薪，已可在深圳廣州招聘資深翻譯，培訓晉升本地新人的誘因大減。

終於兩年之後，在多次「化腐朽為神奇」的工作表現之後，加上2017-18年正值IPO盛世，業界渴求有能力管理生產線的人才，我幸運獲晉升為翻譯經理，同時考獲國際專業資格，但投資方後來議決將生產線北移。我無意北上，最終我在金融翻譯的日子踏入尾聲，轉為自由譯員。

直至半年後，我收到一個非常有趣的電話。

2020年代：步入上游，見到翻譯的外延

有一間當時快速冒起的初創公司，將自己定義為語文服務供應商（Language Service Provider，LSP），希望將業務由基石客戶拓展至整個香港金融行業，需要招募具備本地脈絡的資深人員，建立財經翻譯流程和供應商網絡。

於是，我花了整整一個月，基本了解LSP的運作邏輯。一次Coffee meeting，令我得以跳出翻譯社的框架，各上游世界出發……

什麼是LSP？根據市場研究公司Nimdzi最新報告，全球語言服務業於2023年的市場總額為679億美元，當中亞洲區營業額佔全球總值約12.2%。在全球頭100大LSP中，有八間來自大中華地區；全球排名頭十的LSP，大多在香港設有主要業務辦公室。說到區內巨頭，台灣的PTSGI年收約3.53億美元，位列世界第九；中國大陸排名第一的是GienTech，年收約為2.41億美元。

語文服務供應商的營運邏輯，與上半部金融翻譯與公用翻譯社大相逕庭。語文服務供應商着眼上游買方需求，將翻譯服務定義為一項方案投資，發掘語文服務的商業價值，嘗試回答以下三條基本問題：

首先，為何客戶需要翻譯？這涉及翻譯為客戶端產生的商業價值。對某些行業，翻譯是產品進入國際市場的必要門檻（如製藥，金融等）；有些業務，本身不一定需要翻譯，但翻譯卻能大幅提升用戶體驗，屬於企業市場策略的一部份（如差旅會展業，應用程式等）；而有一類企業仍未發掘到翻譯需要，但由於新科技發展，觀念改變，他們願意投入資金開發語文相關事務，這些公司是最大藍海。

廣義來看，前文所述的金融印刷商也可以算是LSP的一種，承接在港上市公司的監管翻譯需求。但LSP與金融印刷商最大不同，在於辨識客戶。LSP需要深入理解客戶的要求，釐定策略，判斷有利可圖的商機，再研發服務與產品配合市場需要，這與金融印刷商的定位截然不同。簡化一萬倍來說，LSP是整合和建構上游語言服務需求的買家，而金融印刷商和本地翻譯社則是消化需求的下游廠家。

這個定位就不免會牽出第二個問題：為何企業不自立翻譯部門而選擇LSP？任何有一定規模的企業，都能設立自己的語文部門，中央處理集團的語文需要。如何說服大型企業中高層決策者，LSP是更好的選擇，就需要建構一套有效的storytelling。例如LSP有更全面的供應鏈，可以滿足企業跨市場及多語種的即時需要，省卻內部採購的繁瑣程序；又例如LSP在某些行業的專門經驗，可以為企業度身訂造方案流程，更有效地掌控翻譯品質控制；更進取的LSP，更會把自家公司定義為科投企業，務求將旗下語文科技引進企業客戶，為企業提高翻譯生產力，最終將整套方案回賣（exit）予企業內部使用。

就以最近熱門的Large Language Model（LLM）為例，如何建立有效的提示（Prompt）和訓練模式（training mechanism），將GenAI應用至不同市場，就少不了需要LSP的引導和培訓。

最後，客戶如何在翻譯服務中實現ROI（Return of investment，投資報酬率）？由於LSP屬於商業代理人（Business Agency）角色，因此如何與客戶溝通，定期匯報方案應用後的實現價值（倒如成本控制、數據建立、文件流量等等），建立客戶信任，就成為留住客戶的關鍵。

再往行業最上游發展，在國際商貿領域，一些商業巨頭需要向各地不同政府機關呈交監管文件（例如藥品要在一國註冊上市，就要將文件翻譯成當地語言後一併呈交；各項專利註冊文件亦有類似要求）。如何達成有效管控標準流程、事故稽查、供應商管理、資安、審核紀錄等等，以遵從監管規定，就成了這類企業至關重要的ROI。LSP針對這些企業提供合乎法規框架的語文服務，衍生出相應的質控合規（Quality & Compliance）職系。

這是在LSP的起點：當年那間新創LSP，希望將業務拓展至金融服務界，期間遇上不少客戶（尤其是投行）查詢內部質控（Quality Assurance）體系流程，意識到建立翻譯質管部門可帶動實質業務發展，於是決定在本地物色人材，也就有了那次coffee meeting的相遇。

上游啟示錄：「可唔可以話我知你地做緊咩？」

由下游工廠轉型到LSP組建全新質控部門，我的角色就是以語言專才角度出發，為銷售與專案團隊理順客戶專案。銷售負責發掘需求、確立客戶需要，項目經理負責成本控制、日程管理、供應商協商等等，但這些環節均需要對「翻譯服務」有認知基礎，在中小型LSP來說，質控就是為團隊輸入相關知識的軍師。

面對客戶，我需要清楚解釋翻譯流程標準，質量保證等等，回應「樓下老王收我五毫，為何你們可以收一元」等一類菜市場式問題，同時建議合適的翻譯流程；面對銷售，我需要讓他們了解翻譯有其根本限制，管理客戶期望；面對專案經理，我需要幫忙判斷專案潛在風險，指導他們如何與翻譯員及客戶有效溝通，又或引薦可靠譯員等等。同時，我也要站在譯員的角度，充當「另類翻譯」，讓LSP理解到翻譯員面對的困難等等。質控部門就是讓各生產部門可以有效流動，一步步定立內部架構的支援部門。

另一方面，成立質控部門亦意味公司所有流程有據可考，因此能通過大型客戶的採購批核流程。而在一些專門行業，批核流程亦包含監管合規（Regulatory Compliance）的元素，因此大型LSP會發展出服務專門行業的合規團隊。

除了一般工作外，當年接手的一大項目，是研究「機翻後編」（Machine Translation Post Editing，MTPE）在不同企業的可能應用，向管理層提交一份白皮書建議商業策略。我當年與客戶、譯員等深入交流，發現以LSP視角看機翻十分有趣，亦回答到「機翻可否取代」人手翻譯的問題。

機翻與否，本質是有關ROI（投資報酬率）的討論，涉及幾個重要元素：機翻表現、譯文用途、風控、資安與資源。

機翻表現：LSP需要客觀檢示個別機械的表現，設計品質測試，探討機翻是否能有效減少客戶翻譯時間。機翻表現與語種及文件類型息息相關，亦取決於原文的寫作方式。最近LLM等新技術，對翻譯業界並非翻天覆地的變化，最多就是工具升級而已。

用途與風控：簡而言之，如企業只需一份內部使用概約初稿，那機翻非常有效（由內部人員稍作校對即可傳閱）。若是須公開發佈的資料，則至少須由一專業人員校定稿。而若是高風險文件（如上市公布，法律文件等等），則建議仍須至少由兩位合資格譯員校對作實。簡而言之，風險愈高，容錯愈低，則機翻的功效就愈少。

資安：如文件涉及敏感資料，就需要將其管控在一個封閉加密的引擎環境，但這亦意味著企業需支付架設環境的成本。另一方面，機械模組的運用（尤其是GenAI引擎）往往涉及內容版權爭議，如何避免違反版權法規，會是所有客戶未來要面對的問題。

資源：要將一位專業翻譯轉換成機翻後編輯，不論在收費、技術，以及工作流程方面都要重新定位。但過往由於一些人以AI之名行「殺雞取卵」欺上瞞下之實（上面金融翻譯的不合理要求就是好例子），不少譯員已不願再買單參與機翻後編輯（我就試過因為機翻項目而被資深譯員寫好幾百字過來大罵一翻），或索性轉行。因此，LSP的AI人員招募培訓遠比外人所想複雜，亦是LSP之間展現能力的分水嶺。

所以說機翻會取代專業翻譯嗎？在這裏想借用一個行內前輩的比喻：想當年，商務客機由人手駕駛轉移至自動駕駛，那時候很多人問，飛機師會否從此失業？數十年後的今天，整個航空業因為自動駕駛普及而爆炸性增長，飛機師職位數量不減反增，這代表什麼？



在LSP數年，我相信AI與翻譯業界的互動，也可如此註釋。客戶在意的，是以合理成本如期獲得可靠的翻譯品質，這是AI無法動搖的根本。我認為不論是上游客戶，以至下游業界，應對科技更迭，逼切需要一套有效而中肯的策略。上游客戶要知道專業翻譯物有所值以及他們可實際運用的選項，而下游業界則需要一套公平合理的轉型過程。「可唔可以話我知你地做緊咩？」（可不可以告訴你們在幹嘛？）不只是商業說詞，而是未再數年的整合關鍵。

翻譯機器與人類專業並非零和關係

毋庸置疑，翻譯已由過往專業服務搖身一變，成為科技行業的一環，加上AI推波助瀾，語文服務將可能成為國際商貿興起最快的幾個行業之一。我們現在看到的是，未來幾年將有海量企業投身AI應用，衍生適合翻譯員的嶄新工種。那除了傳統漢英翻譯訓練以外，我們能否適時培養合適的營運和專門人才，連接世界未來發展？又有沒有可能，我們將不同地方的專業社群連結，形成跨時區的華文語文服務體系？

不少大企業和金融機構的亞洲總部仍設於在港，因此在上游方面的往來依然十分活躍。中期來說，香港仍是亞洲非常重要的LSP腹地。待大中華金融市場復甦，中國企業重新走出去，翻譯業界就有反彈的可能。而如何運用最新科技，提高翻譯生產力，四兩撥千斤，則會決定復甦到來時，誰可以在地域競爭中奪為而出，成為最終贏家。

說到底，翻譯從來不只是靜態的語言轉換，而是順應世界變化、以語言為基礎的「跨界通行證」。譯界前輩曾道：「沒有翻譯，就沒有基督教。」同理，在網路世代，文化交流光速頻繁的今天，翻譯絕不可能會步入黃昏。翻譯機器的出現，實際上只是因應翻譯需求遠超供應而衍生的產物而已，與人類專業並非零和關係。經歷去蕪存菁以後，我們就會看到業界重生的曙光。