

Софийски университет „Св. Климент Охридски“



Факултет по славянски филологии

Магистърска програма „Преводач-редактор“

## Магистърска теза

за получаване на образователно-квалификационна степен „магистър“

на Силвия Николаева Петрова, фак. № 990300,

студент от магистърска програма „Преводач-редактор“

на тема:

„Бизнес преводът- съвкупност от езикови особености,  
терминология и визия“

101 Things I Learned in Business School

Michael Preis, Matthew Frederick

Научен ръководител: гл.ас.д-р Георги Няголов

София, 2014г.

## Съдържание

1. Въведение.....	3
Мотивация за избор на темата.....	3
Цел на разработката.....	4
Структура на разработката.....	4
2. Глава 1. Граматически и лексикални особености.....	5
2.1. Словоред.....	5
2.2. Инверсия.....	6
2.2.1. Положителни изречения.....	6
2.2.2. Отрицателни изречения.....	7
2.2.3. Въпросителни изречения.....	7
2.2.4. Условни конструкции ( If- clauses ).....	7
2.3. Модални глаголи.....	7
2.4. Фразеологични глаголи.....	8
2.5. Изразяване на категориите „определеност-неопределеност“.....	11
2.6. Идиомы и лексикални колокации.....	14
2.7. Абревиатури и съкращения.....	15
3. Глава 2. Критични точки в превода.....	17
3.1. Терминология в областта на пазарната икономика, счетоводството, компютърните технологии, стратегии и закони.....	17
3.2. Личности.....	34
3.3. Заглавия на книги и имена на писатели (Транслитерация).....	36
3.4. Цитати.....	38
3.5. Думи и фрази без превод, рима.....	40
4. Глава 3. Графики, схеми и диаграми.....	41
5. Заключение.....	45
6. Използвани източници.....	46
7. Приложения.....	49
7.1. Приложение 1. Диаграми.	
Диаграма 1.....	49
Диаграма 2.....	50
Диаграма 3.....	51
Диаграма 4.....	52
Диаграма 5.....	53
Диаграма 6.....	54
Диаграма 7.....	55
7.2. Приложение 2. Таблицы.	
Таблица 1.....	56
Таблица 2.....	57
7.3. Приложение 3. Преводна част.....	58

## 1. Въведение

Целта на всеки литературен превод е да се предаде известен текст с езиковите средства на друг език. За да бъде преводът пълноценен или както се казва „адекватен“, е необходимо той да се претвори на другия език в неразривно единство на съдържание и форма. Тъкмо в това се състои високото изкуство на превода и всеки опитен преводач го знае. Това се постига не чрез превеждане на думи, а чрез предаване на онова, което те изразяват, т.е. смисловото им съдържание. Думите сами по себе си не могат да изкажат това, което изразява тяхната съвкупност. Следователно, не трябва да се съсредоточаваме върху дадена дума, израз или дори изречение като измъкнати от контекста лексикални единици, а да вникнем по-всеобхватно, да разнищим в мащаб, това, което се крие в текста.

Преводът на бизнес литература изисква точност и коректност. Ролята на преводача е да вложи усилията си чрез употребата на езика, чуждият и родният, неговите синтактически и граматически особености, чрез богатата специфична терминология и чрез онагледяване, да постигне въздействието и целите на оригинала в своя превод.

Анализът, който ще представя, следва да покаже, че бизнес преводите не са просто текстове, изпълнени с много неразбираема информация и числови данни. Бизнес литературата е всеобхватна и прелива в много и различни сфери. Тезата ми е, че за да добие един такъв текст цялост, то е необходимо той да обедини в себе си няколко отделни компонента. Задължително трябва да е граматически и стилистически издържан, за да покрие изискванията на високото ниво на своите читатели, да бъде разбран и недвусмислен. Могат да възникнат трудности, когато трябва да се преодолеят различията в двата езика.

Друго ниво, в което текстът трябва да е издържан, е това на терминологията, която неминуемо присъства в тази сфера. Тя е свързана с науки като икономиката, социологията, статистиката, бизнес администрация и други в това поле на работа. Точният превод и значение на термините са от първостепенна важност. Наличието на еквиваленти на български език улеснява преводачите, но те могат да достигнат до успешен превод единствено в унисон с езиковата си основа. Затруднение би представлявала липсата на точен терминологичен превод, който преводачът трябва да постигне по друг начин.

Третата точка, която касае преводите на икономическа литература, е графичната визуализация. Обществена тайна е, че човешкият ум възприема по-лесно информация, когато тя е представена структурирано, атрактивно и графично наситена. Тук бизнесът се застъпва със специалности като информатика и информационни технологии, които също крият редица

тънкости, чиято проява откриваме в многобройните варианти и модели на графики, схеми, фигури и диаграми. С навлизането на иновациите, структурирането и оформянето на онагледяващите инструменти става все по-лесно и безпроблемно. Те заслужават място в структурата на превода, тъй като присъстват в тялото на оригиналния текст.

Целите на анализа ми са няколко:

- да разкрия до каква степен хармонират българският и английският език - кои са различията помежду им и как се съвместяват;
- да открия къде са критичните точки в превода на специализиран текст и по какъв начин се преодоляват ;
- чрез схеми и други способности да онагледея връзката между текст и визия, които да придадат по-богата образност на поднесената информация.

Опирайки се на тези три основни точки, ще се опитам да покажа как бизнес преводът изпълнява ролята на обединител на тези три нива- език, специфична терминология и технологии. И как само в един текст може да се открие спецификата на няколко различни по своята същност области. Ще се опитам, в ролята си на преводач, да маркирам трудностите в процеса на трансформиране от чужд на роден език, надявайки се, че преводът ми и събраните данни около описването му, ще обогатят информацията в тази област. Напълно споделям мнението на Майкъл Прайс, че информацията в книгата му може да бъде полезна, без значение дали става въпрос за студент в това поле на работа, за дългогодишен бизнесмен или просто за човек, който проявява интерес в тази сфера.

## 2 Глава 1. Граматически и лексикални особености

Английският език е строго аналитичен език, език, който се осланя изключително силно на контекста, за разлика от българския, при който има известни колебания и относителност, които го теглят към синтетичните езици. Примери за синтетичните особености на българския език са определителният член за множествено число **-те**, който е наставка в притежателното местоимение „моите“, множествено число се образува чрез окончанието **-и** или **-а**, глаголите „искат“ и „ядат“ съдържат освен корените си **иска** и **яд** окончанието **-ат**, което носи повече от едно значение, а именно трето лице, множествено число, сегашно време (wikipedia.org). И въпреки това той бавно преминава към аналитизъм по отношение на предлозите и словоредата, според Радка Влахова- Руйкова (slav.uni-sofia.bg). В допълнение можем да използваме твърдението на М. Колева, че аналитичните езици имат по-строги и по-сложни синтактически правила и тъй като думите не са морфологично белязани, което да покаже ролята им в изречението, словоредът е от голямо значение (Възможен диалог между два езика (английски език и български език). Затова сега ще обърна внимание на словоредата в неговата същност и ще онагледя с примери от конкретния превод.

### 2.1. Словоред

„Изречението представлява съвкупност от думи, подредени в смислови и граматически отношения и изграждащи една завършена синтактична, езикова единица. В това подреждане думите участват не само със своите лексикални, но и граматични значения. Затова в рамките на изречението те функционират като словоформи.

Подреждането на думите словоформи според граматическите закони на езика и предаващи една определена мисъл, се нарича словоред на изречението. Подреждането на думите става в определен ред, следователно словоредът е линейно разположение на думите като част на изречението. Словоредът на българското изречение има общи принципни положения със славянските езици, но и редица свои особености.“(Спасова, Словоред и информационна структура на изказването).

Според нуждите на текста, според това какво иска да предаде авторът, словоредът в българския език бива систематизиран в няколко вида според Спасова (Спасова, Словоред и информационна структура на изказването): логико-граматичен, който не зависи от условията на контекста; актуален/смислов, който актуализира и превръща някои от частите на изречението в главни; ситуативен, който обвързва смислово и граматически изреченията.

Казано накратко, словоредът може да се променя в зависимост от намеренията на автора и това го различава от строгия аналитизъм на английския език. Как

стоят нещата при него? В английския словоред се спазват правила, които определят точния ред и позиция на частите в изречението, според вида му. Както и в българския, когато изказваме твърдение, сказуемото стои след подлога:

- ✓ Stocks are a form of equity ownership.
- Акциите са форма на собственост върху капитала.

В английския език, в края на изреченията наречията обикновено са в следния ред – начин, място и време:

- ✓ Modest inflation can help spur economic activity, as the threat of higher prices tomorrow may encourage the making of purchases and investments today.
- Ниската инфлация може да подпомогне икономическата дейност, тъй като заплахата от по-високи цени утре, може да окуражи покупателната и инвестиционна активност днес.

На български наречието „днес“ според формулировката може да мине напред в изречението, преди сказуемото.

Отново Спасова в разработката си Словоред и информационна структура на изказването определя стилистичния словоред като „словоред, обусловен от ритмо- мелодическата организация на речта и преследващ определени стилистични цели, ..., известен като инверсия“ (<http://bg-filologiq.blogspot.com>). И докато в българския се използва за благозвучие, то в английския език има строги правила за използването ѝ.

## 2.2. Инверсия

Обратен словоред в английския или инверсия е този ред на думите, при който сказуемото или част от него застава пред подлога. Тя се среща като пълна и частична инверсия. Първият вид наблюдаваме рядко, предимно във въпросителни изречения със сказуемо, изразено с глагола “to be” ( в сегашни и минали времена). По-често срещан е вторият вид, когато част от сказуемото, спомагателния или модалния глагол застават пред подлога (Ламбов, Димитър. Обратен словоред в английското разказно изречение.1995-2010).

Често срещана е конструкцията, която започва с There is/There are..., като изреченията на български могат да бъдат преведени двустранно. Например:

- ✓ There are important tasks that must be done promptly,...
- Има важни задачи, които трябва да се свършат незабавно,...
- ✓ There is no stronger position at the negotiating table than indifference-...

- Няма по-силна позиция на масата за преговори от безразличието-...  
На масата за преговори няма по-силна позиция от тази на безразличието-...  
Основно инверсията откриваме във въпросителните изречения:
- ✓ What does the audience already know?
- Какво вече знае аудиторията?
- ✓ What does the audience need to learn?
- Какво трябва да научи аудиторията?
- ✓ Are retailers and wholesalers necessary?
- Необходими ли са търговците на едро и дребно?

#### 2.2.4. Условни конструкции ( If clauses)

Тези конструкции се срещат често в сфери с теоретична част, за да се представят различните възможности в дадената сфера, например в бизнеса.

Съществуват няколко варианта на IF- конструкции на изречения. Трите възможности зависят от намерението, което е заложено в тях, като разликата се крие в използваните времена.

Първият тип показва какво може да се случи при дадено обстоятелство. Използва се конструкцията :

If + Сегашно просто време + Will ( за бъдеще )

- ✓ If demand exceeds supply, the product's price will increase.
- Ако търсенето надвишава предлагането, продуктовата цена ще се повиши.

В превода на български може да се използва и сегашно време + бъдеще, както и минало свършено + бъдеще време.

- Ако търсенето надвиши предлагането, продуктовата цена ще се повиши.

Често се използва и нулевото условно изречение, което показва наличието на факти, навици и общоизвестни истини. Например:

- ✓ If all courses of action appear equal, get more objective information.
- Ако всички възможности за действие изглеждат равностойни, потърсете по-обективна информация.
- ✓ If you want to be a leader, you've got to be a reader.
- Ако искаш да бъдеш лидер, трябва да си читател.

Чрез условните изречения се дават и примери, какво щеше да стане, ако ситуацията в момента беше различна.

If + минало просто време + would + infinitive

- ✓ If chewing gum, for example, were not sold through intermediaries, a manufacturer would have to sell gum to each person, who wanted it- an impossible task!
- Ако дъвките, например, не бяха продавани чрез посредници, щеше да се наложи производителят да ги продава на всеки желаещ купувач- невъзможна задача!

### 2.3. Модални глаголи

Модалните глаголи са задължителна част от английския език. Те лесно се трансформират при превода на български и запазват силата си.

Модалните глаголи се употребяват с инфинитива на самостоятелния глагол ( без частица to ) и изразяват отношението на подлога към глаголното действие. Модалните глаголи нямат окончания и наставки и не се съгласуват с подлога по лице и число.

Модалните глаголи са can, must, may, might, should, ought to, needn't, need, dare.

Ще ги представя с няколко примера от текста.

**Can- мога.** Изразява умствена или физическа способност да се извърши нещо в настоящето.

- ✓ Functional silos can be dysfunctional.
- Функционалните силози могат да бъдат нефункционални.
- ✓ If a market is growing, a business can expand by maintaining a constant market share.
- Ако пазарът се разраства, бизнесът може да се разшири чрез поддържане на постоянен пазарен дял.

**May- може.** В положителни съобщителни или във въпросителни изречения изразява позволение, в отрицателни изречения- забрана и само в положителни съобщителни изречения- вероятност. Има само сегашно време.

- ✓ The owner and the business are legally the same entity, although a separate business name may be used.
- Собственикът и фирмата законово са един и същ обект, макар че може да се използва различно фирмено име.

**Might- може.** Изразява вероятност в настоящето. Отрицателната форма е might not- може да не.

- ✓ A mission or vision statement that is impossible to disagree with might not be saying much of significance.
- Мисията и визията, с които е невъзможно да не се съгласиш, може да не са от голямо значение.



**Should- трябва.** Изразява препоръка, съвет в настоящето.

- ✓ A manager usually should have no more than six to eight workers reporting to him or her.
- Мениджърът обикновено трябва да има не повече от шест до осем подчинени, отговарящи пред него или нея.

**Must- трябва.** Изразява силно задължение в настоящето.

- ✓ Putting an improved product on the market does not necessarily mean your older product must be discontinued.
- Изкарвайки подобрен продукт на пазара не означава задължително, че вашият по-стар продукт трябва да бъде спрял.

**Could- можех.** Това е формата на can за минало време. Изразява умствена или физическа способност да се извърши нещо в миналото.

- ✓ The entire cost of a piece of equipment with a life expectancy of 25 years would be expensed in the year it was purchased, which could make the company appear highly unprofitable that year...
- Цялата стойност на част от екипировка със средна продължителност на употреба от 25 години, би била изразходена в годината на покупка, което ще направи компанията силно неуспешна тази година...

#### 2.4. Фразеологични глаголи (Phrasal verbs)

Много глаголи в английския език се състоят от две части- основен глагол и някоя „малка дума“ като up, down, off, away и др.

В някои случаи значението се извлича от самите думи. Например:

walk away- вървя+ на далеч = отивам си

fill in- попълвам

pay for- плащам + за = плащам за

return on- връщам + на = връщам на

trace back- следя+ назад = проследявам назад

pay out-плащам+ навън= изплащам

В други случаи първата дума запазва значението си, но предлогът допринася за по-голяма интензивност и привнася за по-пълното значение. Например:

point out –highlight, emphasize - подчертавам

back up- support- подкрепям

end up- complete- завършвам

seek out- investigate- търся, разследвам

В трети случаи двете части на глагола имат съвсем различно значение, което не може да се изведе от значението на отделните думи. Това са типичните фразеологични глаголи.

vary over- променя се

drive down- пробивам

call for- изисквам

tend to-клоня към

Следва таблица, която ще представи фразеологичните глаголи в контекста на превода: виж Таблица 1.

English sentence	Превод
Follow the agenda and stay on subject.	Следвай реда и остани на темата.
A “successful” entry into a bad business venture may be far worse than missing out entirely on a good business venture.	Успешно „влизане“ в лоша бизнес ситуация може да бъде далеч по-лоша, отколкото да пропуснеш напълно добра бизнес ситуация.
If one waits until business slows down to initiate a marketing effort, it may be too late for it to help one get through the downturn.	Ако се изчака докато бизнесът намали, за да инициира търговско постижение, може да е твърде късно за него, да помогне на някой да премине през спада.
Google offers a free, stripped down version of its SketchUp drawing program,...	Гугъл предлага безплатна, орязана версия на своята програма за рисуване Sketch Up,...
Adobe gives away its Reader software but charges for its Acrobat program that makes screen readable documents.	Adobe раздава своя Reader софтуер, но таксува за програмата Acrobat, чрез която се правят екранно четими документи.
Cash accounting shows income and expenses at the time cash is actually received or paid out.	Касовата отчетност показва приходите и разходите по времето, когато парите действително са приети или платени.
Also, the construction of additional hotel rooms may be called for.	Също, изграждането на допълнителни хотелски стаи може да е необходимо.
Costs related to the sale, such as materials, labor, commissions, and overhead , are borne up front.	Разходи, свързани с продажбата, като материали, труд, комисионни и режийни разноски, се поемат отпред.
Undercapitalization can bring down an otherwise healthy organization	Декапитализацията може да повали иначе здрава организация.

When the supply of a product , material, or service increases , its price tends to fall, which may lead to rising demand , which will drive the price back up.	Когато предлагането на продукт, материал или услуга се увеличи, тяхната цена клони към спад, което може да доведе до повишено търсене, което отново ще покачи цената.
Eventually , the consumer may face financial ruin and have to make a major correction by selling off assets or declaring bankruptcy.	Евентуално, потребителят може да срещне финансова разруха и трябва да направи основна корекция, чрез продаване на активи или деклариране на банкрут.

Таблица 1. Phrasal verbs in use

Всеки преводач, без значение от опита му знае, че фразеологичните глаголи трябва да бъдат точно и коректно преведени. Особено когато се отнася за бизнес превод или юридически превод, където една малка грешка, едно отклонение, могат да костват много. Изключително важно е и доброто владение на собствения език, тъй като при редактирането на преведения текст трябва да се достигне до най-смисловото и добро звучене. За тази цел преводачът трябва да познава добре различните стилистики, да има голям активен речник и да познава тънкостите както на родния, така и на чуждия език.

## 2.5. Изразяване на категориите определеност/ неопределеност

### Използване на определителен член „the”

В описание на особеностите на превода на детерминирани фрази, Светлана Стаменова посочва като граматически маркер на определеността в българския език определителния член, който е част от думата, със свое собствено значение, т.е. морфема. Съпоставяйки двата езика, и в българския, и в английския, тя отбелязва, че определителният член се развива от показателните местоимения, но в съвременния български език той придобива генеричното значение.

„Определителният член има граматична и семантична природа, т.е. той е част от думата и същевременно е в тясна връзка със семантичния характер на съществителното или на цялата именна фраза (Стаменова 1).

На български за категория определеност се употребява определителен член, който бива два вида: пълен член и непълен член. В английския например, за разлика от българския, има само един определителен член – „the“ , който се нарича definite article, букв. определен член, а наименованието за член при неопределеност е неопределителен член, какъвто има в английски a и an (които са “indefinite forms of the grammatical article”, буквени неопределени форми на граматичния член. В българския език има спор дали формите един/една/едно/едни са форми на неопределеност .

В английския език, подобно на останалите западноевропейски езици, членът се поставя преди съществителното име, за разлика от българския език, където той се появява като окончание.

- ✓ The many disciplines in business are often organized and studied independently.
- Многото сфери на бизнеса често са организирани и изучавани самостоятелно.
- ✓ The owners are stockholders.
- Собствениците са акционери.

Тъй като в английския отсъства граматическата категория род, определителният член има еднаква форма за всички съществителни имена, без значение от тяхното число - the. Поради тази причина, преводачът трябва да съобрази, че при превода на български трябва да промени родовите окончания в края на думата. Това е важно, за да не се получат недоразумения.

- ✓ The board of directors.
- Бордът на директорите.
- ✓ The last line of the statement shows net profit or loss.
- Последната част на отчета показва нетната печалба или загуба.

Използването на определителния член "the" в английския става не само по граматичните правила, но и произволно, непряко свързано с граматиката. Това може да доведе до объркване, но по-скоро в обратния превод- от български на английски език.

### **Използване на неопределителен член "a"/ "an"**

Наименованието за член при неопределеност е неопределителен член, какъвто има в английски a и an (които са „indefinite forms of the grammatical article“, буквени неопределени форми на граматичния член), а в българския език има спор дали формите един/една/едно/едни са форми на неопределеност.

- ✓ The geometry of a triangle is such that its sides are interdependent.
- Геометрията на триъгълника ( един триъгълник) е такава, че страните му са взаимно зависими.
- ✓ Some will even argue that 80% of the work in an organization is done by 20% of its people.
- Някои дори биха поспорили, че 80% от работата в една организация е свършена от едва 20% от работещите в нея хора.

### **Използване на частичен член (неопределителни местоимения)- some/ any**

Използва се също частичен член, определящ частично количество - some и any. Първата форма (some) се използва в съобщителни (разказни) изречения, а втората (any) - във въпросителни и отрицателни изречения. И двете форми са еднакви за всички съществителни имена, независимо от тяхното число.

### **Използване на частичен член „some“.**

В последния пример забелязахме употребата на частичния член some, само че в ролята на подлог.

### **Използване на частичен член “any“ и отрицателен член, съобщаващ за отсъствието на количество или предмет.**

- ✓ For example, a university mission statement that says the institution “seeks to produce highly effective , productive citizens” is unlikely to have any real influence on employees or students, since no university seeks to produce its opposite.
- Например, университетско твърдение, според което институцията „ се стреми да произведе високо ефективни, продуктивни граждани“ е малко вероятно да има някакво влияние върху служители или ученици, откакто никой университет не се стреми към обратното.
- ✓ Any remaining cash is paid to stockholders.
- Всички останали пари се изплащат на акционерите.

### **Заместване на съществителни имена с местоимението “one”**

Заместване с местоимението one на членувани с определителен, неопределителен и нулев член съществителни имена.

Във всеки език поради различни сложни причини се заместват вече използваните съществителни имена. В българският език понякога се допуска употребено вече съществително да се съкрати и да се представи само посредством прилагателно или лично местоимение. В английския обаче, наред с прилагателното, задължително се използва и местоимението One. Важно е да се отбележи, че когато съществителното е членувано с неопределителен или определителен член, самото местоимение на английски приема този член. В множествено число положението е аналогично, като one се замества с ones.

Следва да се има предвид, че one замества само броими съществителни, а за неброимите се използва some или many.

- ✓ To get a high quality project completed quickly, one will have to yield control of most of the decision making to the person doing the work.
- За да се завърши бързо висококачествения проект, някой трябва да остави контрол върху взимането на решенията на човека, който извършва работата.

И в българския, и в английския език, определеността се предава по сходни начини: чрез употребата на определителен член и други носители на “определено значение” като собствените имена, показателните, личните и притежателните местоимения.

Категорията определеност/неопределеност е една от специфичните отличителни черти на българската морфология, тъй като в останалите славянски езици тя отсъства. До известна степен този факт отдалечава българския език от езиците принадлежащи към неговата езикова група и го приближава до западните езици като английския, където определеността е ясно морфологически изразена. Въпреки тези прилики обаче, виждаме, че съществуват и известни различия, които са лесно разграничими и спазвайки правила и доверявайки се на нюха си към родния език, не биха представлявали трудност за нито един преводач.

## **2.6. Идиоми и лексикални колокации**

Разглеждайки същността на идиомите, достигаме до извода, че те представляват специфични устойчиви словосъчетания и изрази, които съществуват само в даден език и би било невъзможно да се преведат буквално на друг език, а само по смисъл. Ако се преведат буквално, то те няма да означават нищо, тъй като смисълът не се носи от отделните думи.

Характерна за идиомите е специфичната им устойчивост на определено езиково ниво. Замяната на някоя дума от словосъчетанието с друга, дори и синонимна, промяната в словореда в рамките на идиоматичния израз, дори промяната на граматичната форма на някоя от съставлящите идиома единици, може да разруши идиоматичното значение на израза.

Честата употреба на идиоми обикновено се счита за характерно за разговорната реч и жаргона, но много от идиомите се появяват, утвърждават и съхраняват в художествената литература или са средство за въздействие в публицистичния стил. Прекомерната им употреба може да ги превърне в клишета. Някои пословици и поговорки също могат да се употребяват като идиоми.

Съществуват специализирани речници с идиоматични конструкции.

Английският език е богат на колокации. Трябва обаче да правим разлика между идиом и колокация. Ас. Ивелина Жечкова определя колокациите като „устойчиви (строго установени) или неустойчиви (гъвкави) са резултат от многогодишната употреба на говорещите английски език като роден“ (Жечкова 72).

В един от полезните речници за колокации , който тя цитира- The BBI Combinatory Dictionary of English: A Guide to word combinations [1986] – думата “collocation” е дефинирана по следния начин:

„В английския език, както и в много други езици съществуват много твърдо установени , неидиоматични фрази и конструкции. Такива групи от думи се наричат фиксирани, постоянни комбинации или колокации. Колокациите се делят на две основни групи: граматически и лексикални”(Жечева 73).

## 2. 7. Абrevиатури и съкращения

**Абrevиатурата** (на латински: ab — „на“, brevis — „кратко“) или **съкращението** е дума, която се образува от началните букви или срички на сложни наименования и представлява по-кратка (съкратена) форма за записване и/или четене на сложно (и/или дълго за изписване) наименование. При абrevиатурите краесловията на думите се съкращават и не се поставят точки. Съкращенията помагат за сбиване на текста и информацията на по-малко място. Абrevиатурите могат да бъдат от букви

**Абrevиатура от букви** - абrevиатура, образувана от първите букви на думите.

Например:

Абrevиатурно буквени:

**HTML** – **HyperText Markup Language**-език за хипертекстово маркиране

**IT** – **information technology**- *информационни технологии*

**U.S.**- United States- Американските щати

**TM**- а **trademark, trade mark, or trade-mark** ( търговска марка) е разпознаваем символ, дизайн или фраза, която идентифицира продукти или услуги на една фирма, от тези на друга.

Собственикът на търговската марка може да бъде едноличен, бизнес организация или всяко друго юридическо лице. Търговската марка може да се сложи върху опаковка, етикет, ваучер или върху самия продукт. В името на корпоративната идентичност, търговските марки също са разположени и върху фирмените сгради. Търговската марка може да бъде проектирана от следните символи:

- **™** - „търговският символ“, състоящ се от буквите „TM“ за нерегистрирана търговска марка, марка използвана за промоционални или маркови стоки
- **SM** - това са буквите „SM“ в супертекст, за нерегистрирана обслужваща марка, марка използвана за промоционални или маркови услуги
- **®** -буквата “R” в кръг за регистрираните търговски марки.

Търговската марка обикновено е име, дума, фраза, лого, символ, дизайн, образ или комбинация от тези елементи. Има също и гама от неконвенционални търговски марки, съдържащи марки, които не попадат в тези стандартни категории, като тези, основани на цвят, аромат или звук (en.wikipedia.org).

Терминът търговска марка се използва също неформално, отнасяйки се към всеки разграничен атрибут, чрез който личността е вече известна и разпознаваема, като добре познатите характеристики на звездите. Когато търговска марка се използва във връзка с услуги повече, отколкото с продукти, може понякога да се нарече марка за услуги, особено в Съединените Щати.

**IOU - I owe you**- обикновено е неофициален документ, който потвърждава задължение. Той се различава от запис на заповед с това, че не е менителничен и не определя условията на издължаване, като например времето. Документът обикновено определя длъжника, дължимата сума и понякога кредитора. Той може да бъде подписан или да носи разпознаваеми знаци или дизайн, за да докаже притежание ([investopedia.com](http://investopedia.com)).

**REIT- real estate investmunt trust**- инвестиционен тръст с недвижими имоти. Това е компания, която притежава и в повечето случаи управлява приходите от недвижимо имущество. Тези компании могат да са частни или обществени. Те могат да участват във финансирането на недвижими имоти ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

**CEO- chief executive officer**- главен изпълнителен директор

**USPTO- United States Patent and Trademark Office**- Бюро за патенти и търговски марки на Щатите ([patft.uspto.gov](http://patft.uspto.gov)).

Разчитането на абривиатурите е от изключителна важност за крайната смислова част на превода. Някои от съкращенията са многозначни, затова познаването на езика и следването на контекста става неизменна част от превода. Хубаво е, когато се преведат и да се пояснят, за да знае читателят за какво става въпрос. Абривиатурите не се превеждат от английски, тъй като биха загубили смисъла си, понеже буквеното съкращение няма да съответства.

Използваните абривиатури, познати в американската икономика, нямат еквивалент на български, затова според мен е полезно да бъдат обяснени с няколко думи в анализа.



### **3. Глава 2. Критични точки в превода**

#### **3.1. Терминология в областта на пазарната икономика, счетоводството, компютърните технологии, стратегии и закони**

Всеки специализиран текст борави с определена терминология, която в доста случаи е трудноразбираема и непонятна за обикновения читател. Изключение не правят и бизнес текстовете. Става още по-трудно обаче, когато текстът, който трябва да се обработи, е на чужд език. Изисква се преводачът да владее на добро ниво терминологията на български език, за да преведа адекватно бизнес текст на чужд език, с цел читателят да разбере смисъла. Трудността идва и от факта, че някои от термините в сферата нямат еквиваленти на български език. Ролята на обединител на превода тук се изяснява в това, че благодарение на него се прави връзка с терминологията на чужда икономическа система, но благодарение на езика, тя става достъпна за читателя.

В следващите страници ще представя някои от често и рядко срещаните термини, които срещнах по време на превода. Освен това съм включила и кратки обяснения върху значението им, както и примери за използването им в чуждестранните бизнес среди. Някои от тях са описани и онагледени в преводната част.

#### **1. Стратегия на отблъскване и привличане**

Бизнес термините „отблъскване“ и „привличане“ са известни в логистиката и управлението на веригите за доставки, но са широко използвани и в маркетинга. Уол- Март е пример за фирма, която използва стратегията на отблъскването срещу тази на привличането. Системата на отблъскване и привличане описва движението на продукт или информация между два обекта. В магазините клиентите обикновено „привличат“ стоките и информацията, които са им необходими, докато продавачите и доставчиците ги „отблъскват“ към купувачите. В логистичните вериги или веригите за доставки, етапите обикновено се управляват и по двата начина. Продукцията, от метода на отблъскване, е основана на прогнозно търсене, а продукцията от метода на привличане, е основана на действително консуматорско търсене.

Друг смисъл на стратегията за отблъскване в маркетинга, се открива в отношенията между продавач и купувач. В зависимост от формата, комуникацията може да бъде интерактивен или не. Например, ако продавачът направи своята реклама по телевизията или радиото, купувачът не може да взаимодейства. От друга страна, ако комуникацията се извършва по телефона или чрез интернет, купувачът има възможност да взаимодейства с продавача. В първия случай, информацията просто е „тласната“ към купувача, докато във втория случай е възможно купувачът да изиска необходимата му информация.

В маркетинговата система на „привличане“, консуматорът търси продукта и го „привлича“ по системата за доставки. Пример за това е компанията за производство на автомобили Форд Австралия. Тя произвежда коли само тогава, когато те са поръчани от клиентите ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 2 S- корпорация

**S** -корпорацията, за целите на федералните приходни такси на американските щати, е корпорация, която прави валиден избор да бъде таксувана по Подглава S от Глава 1 на Вътрешния кодекс по приходите. Като цяло S- корпорациите не плащат никакви федерални приходни такси. Вместо това, приходите и разходите на корпорацията се разделят и преминават към акционерите. След това те трябва да отчетат приходите или разходите върху своите собствени индивидуални постъпления от приходни такси.

S-корпорациите често са корпорации, които избират да прехвърлят корпоративни приходи, загуби, удръжки и кредити към техните акционери за целите на федералните такси. Правилата за това се съдържат в Подглава S от Глава 1 на Вътрешния приходен кодекс ( раздели 1361 до 1379). S статуса комбинира легалната среда на S-корпорациите с американското федерално таксуване на приходите, подобно на партньорското.

Както S-корпорацията, S-корпорацията в основата си е корпорация под юрисдикцията на щата, в който е вписан обекта. За целите на федералното приходно данъчно събиране, таксуването на S-корпорациите наподобява това на съдружието. Както при него, приходите, удръжките и кредитите на S-корпорациите се изпраща годишно до акционерите, в зависимост от това, къде са направени разпределенията. По този начин, приходите се таксуват на ниво акционери, а не на ниво корпорация ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 4. C- корпорация

**C**-корпорацията се отнася до всяка корпорация, която, под закона на американските приходни такси, се таксува отделно от своите собственици. C-корпорацията се разграничава от S-корпорацията, която като цяло не се таксува отделно. Повечето големи компании ( а и много малки) се третират като C-корпорации според целите на американското федерално приходно таксуване([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 5. Брейнсторминг

**Брейнстормингът** група или индивидуални креативни техники, чрез които се правят усилия да се достигне до решение на специфичен проблем, чрез достигане до списък от идеи, спонтанно дадени от членовете. Терминът е популяризиран от Алекс Озбърн през 1953 чрез книгата "Приложно въображение". Според него брейнстормингът е много по-ефективен, отколкото всеки сам да работи индивидуално в развиването на идеи, макар че скорошно изследване поставя това мнение под въпрос.

## 6. Функционални силози

Терминът Синдром на функционалните силози е бил измислен през 1988 от Фил Енсър, който работел в отдела за организационно развитие и трудови взаимоотношения в Goodyear Tire and Rubber Company, Eaton Corporation, и като консултант. Днес „силоз“ и „кюнец“ се използват като взаимозаменяеми и се прилагат широко. Употребата на термина от Фил Енсър рефлектира неговия провинциален илинойски произход и многото силози за зърно, които ще прехвърли на обратните си визити, докато очаква предизвикателството на модерните организации, в които е работил ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 7. Стратегия на оттегляне (Walk away strategy)

Стратегическо подразбиране е решението на кредитополучателя да спре да прави плащания за дълг, въпреки финансовата способност да извърши плащанията.

Това е особено свързано с жилищните и търговските ипотечи, като в тези случаи обикновено се появява след съществен спад в цената на къщата, поради което дължимият дълг е по-голям от стойността на собствеността- тя има негативна стойност или е „под вода“ ( заем за закупуване на къяа с по-голям баланс от стойността намота на свободния пазар). Очаква се цената да остане такава в обозримото бъдеще. Затова кредитополучателите са наричани „walkaways“ ( собственици, които използват стратегическото подразбиране). Процесът на стратегическо подразбиране върху жилищна ипотека, разговорно се нарича „звъняща поща“, метафорично собственикът изпраща своите ключове на банката ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 8. Надлъжен анализ

Надлъжният анализ е изследване на кратки серии от наблюдения, осъществени от много хора във времето и също наподобява панелен анализ или повтарящи се мерки или анализ чрез растежна крива (полиноми във времето) или многостепенен анализ (където едно ниво е серия от наблюдения).

Надлъжният анализ се използва за таблични проучвания, експерименти и квази-експерименти в здравната и био медицината.

Надлъжното изследване е корелационно изследване, което включва повтарящи се наблюдения на едни и същи величини през големи периоди от време- често много десетилетия. То е вид наблюдателно проучване. Надлъжните изследвания са често използвани в психологията, за да се изследват тенденциите в развитието през целия живот. Използва се и в социологията, за да се проучат житейските събития през целия живот и през поколенията. Някои от недостатъците на надлъжните анализи са, че отнемат много време и са много скъпи. Затова не са много подходящи ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

## 9. Напречен анализ

**Напречните изследвания** (известни също като напречни анализи) са вид изследване чрез наблюдения, което включва колекция от данни за населението или представително подмножество от специален момент във времето. Те се различават от случайните контролни изследвания по това, че те се опитват да представят данни за цялото население, докато другият вид обикновено включва само отделни хора със специфични характеристики.

Напречните анализи са описателни и нагледни. Те могат да се използват за описване на абсолютния и относителния риск от превалентност ( понякога наричана рискова стойност на превалентност) ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

### 9 Коефициент на ливъридж

Във финансите, ливъридж е общ термин за всяка техника, която увеличава доходите и разходите. Най-често това включва купуване на повече от един вид актив, чрез използване на пари назаем. Вярва се, че приходите от активите ще надплатят стойността на заема. Почти винаги това включва риска, че стойността на заема ще бъде по-голям от прихода от актива, което ще е причина за намаляване на печалбите ([investopedia.com](http://investopedia.com)).

### 10 Коефициент на ликвидност

Коефициентът на ликвидност показва способността на компанията да изплати на своите краткосрочни кредитори пълната сума. Коефициентът на ликвидност е резултатът от разделяне на пълната сума чрез краткосрочните заеми. Той показва колко пъти краткосрочните пасиви са обезпечавани с пари. Ако стойността е по-голяма от 1.00, това означава, че е напълно покрита.

Изчислява се по следната формула:

Коефициент на ликвидност= ликвидните активи/ краткотрайни пасиви  
([investopedia.com](http://investopedia.com)).

### 11 Операционен коефициент

Операционният коефициент е финансов термин, дефиниран като фирмени операционни разходи, а също и като процент на приходи. Този финансов коефициент най- често се използва за индустрии, които изискват голям процент на постъпления, за да поддържат операци като жп линии. В този случай, се желае

операционен коефициент от 80 или по-нисък. Оперативният коефициент може да се използва, за да се установи ефикасността на фирменото ръководство, чрез сравняване на оперативни разходи с нетните продажби. Калкулира се чрез разделяне на оперативните разходи на нетните продажби. Колкото по-малък е коефициентът, толкова повече способността на организацията да генерира печалба трябва да намали приходите. Коефициентът не е фактор в разрастването или изплащането на дълг (en.wikipedia.org).

## 12 Мисия

Отчетът на дейността (мисията) е излагане на целта на компания, организация или човек, целта им за съществуване.

Отчетът на дейността трябва да насочва действията на организацията, да формулира общата цел, да осигури начин и да напътства взимането на решения. Тя осигурява „рамката или контекста, в който са формулирани фирмените стратегии“. Това е като цел, за това какво компанията иска да даде на света.

Според Барт, търговският отчет на дейността се състои от 3 части:

1. Ключов пазар – кой е вашият целеви клиент/купуваш?
2. Контрибуция – кои продукт или услуга ще предоставиш на този клиент?
3. Особеност – какво прави твоите продукти или услуги уникални, така че клиентът да избере точно тях?

Отчетът на дейността може да бъде използван, за да подтикне към компромиси между различните бизнес заинтересовани страни. Страните включват: мениджъри и ръководители, неуправленски персонал, акционери, борд на директорите, потребители, доставчици, дистрибутори, кредитори/банкери, профсъюзи, конкуренция и обществената публичност. По дефиниция, заинтересованите страни афектират или са афектирани от организаторските решения и дейности.

Според Верн Макгинис, мисията трябва да:

Дефинира какво представлява компанията;

Бъде ограничена да изключва някои предприятия;

Бъде достатъчно обширна, за да позволи творчески растеж;

Разграничи компанията от всички останали;

Служи като рамка, за да оценява текущи дейности;

Бъде установена ясно, така че да бъде разбрана от всички (en.wikipedia.org).

## 13 Визия

**Визията** очертава каква иска да бъде компанията или какъв да бъде светът около нея, в който тя оперира ( „идеализиран“ поглед върху света). Това е дългосрочен поглед, който се концентрира върху бъдещето. Той може да бъде емоционален и е източник на вдъхновение. Например, благотворителна организация, работеща с бедните, може да има визия, която гласи „Свят без бедност“ (sbinfoCanada.about.com).

## 14 Двойно счетоводство

Двойното счетоводство в отчетността е система на отчетност наречена така, защото всяко влизане по сметка изисква съответно обратно влизане от различна сметка. Например, за да се отчетат 100\$ приход, ще изисква две влизания: дебитна операция за 100 \$ в сметка, наречена „Пари в наличност“ и кредитно влизане в сметка, наречена „Приход“.

Най-ранното писмено описание на двойното счетоводство идва от францисканския монах Лука Пачиоли. Той е използвал златните правила на счетоводството, за да реши коя сметка трябва да бъде задължена и коя кредитирана. Това също се реализира чрез използването на уравнението:

**Чиста стойност= Активи – Пасиви**

Счетоводното уравнение служи и за откриване на грешки. Ако в някакъв момент сборът от дебитите на всички сметки не е равен на отговарящия сбор от кредити за всички сметки, тогава се получава грешка. Следва, че сборът от дебитите и кредитите трябва да бъде равен по стойност.

Двойното счетоводство не е гаранция, че не са допуснати грешки. Например, сгрешената леджър сметка, може да е била дебитирана и кредитирана или влизанията да са били напълно преобърнати (en.wikipedia.org).

## 15 Организация с нестопанска цел (Non-profit/ not-for-profit organization)

Организация с нестопанска цел ( САЩ и ОК ) или тези, без стопанска цел ( ОК и други), както и нетърговските организации (Русия), е организация, която по-скоро използва излишъка от приходите, за да постигне своите цели, а не го разпространява като облага или дивидент.

Докато на нестопанските организации е разрешено да генерират излишъка от приходите, те трябва да бъдат предпазени от организацията за тяхното самоопазване, разрастване или планове. Те имат контролни органи или бордове.

Много плащат на служителите, включително мениджмънта, докато други наемат неплатени доброволци и дори администратори, които работят с или без компенсация. Където има символична такса, като цяло, се използва, за да посрещне законовите изисквания за изготвяне на договор между ръководителите и организацията.

Обозначението „неstopанска“ не означава, че организацията не възнамерява да направи печалба, а по-скоро, че тя няма собственици и реализираните капитали в операциите на организацията няма да се използват за облагодетелстване на собственик. Подобни организации имат ограничено генериране на приходен излишък, както и използването им ([en.wikipedia.org](http://en.wikipedia.org)).

### **16 Win-win negotiation / “Pram model”**

Четиристепенен модел на преговори, който завършва в ситуация на печалба и за двете страни. PRAM е акроним за планове, взаимоотношения, съгласие и поддръжка (plans, relationship, agreement, maintenance). Четирите последващи стъпки в PRAM модела са адекватното планиране, изграждане на взаимоотношения, постигането на споразумения и поддържане на тези взаимоотношения.

PRAM моделът не разглежда преговорите като игра с нулев резултат, в която едната страна трупя облаги за сметка на другата, а по-скоро като възможност за двете страни да получат печалба и да постигнат своите цели. Ръководството със съществуващи взаимоотношения е решаващо в модела PRAM, тъй като взаимно полезното споразумение на първо време, може да подsigури, че и двете страни ще се върнат на масата за преговори за още споразумения в бъдеще ([Investopedia.com](http://Investopedia.com)).

### **17 Широк пазар**

Термин, който се отнася към движението на пазара в цялост, а не само на специална индустрия или сектор. Широкообхватните индекси и разнообразните технически индустриални методи изчисляват представянето на широкия пазар ([Investorwords.com](http://Investorwords.com)).

### **18 Ограничен пазар**

Пазар с малко предлагани и търсени оферти. Характеризира се с ниска ликвидност, широк обхват и висока вилатилност. Малките промени в предлагането и/или търсенето могат да имат драматични последици върху пазарните цени. Наричан е също тънък пазар (thin market) ([investorwords.com](http://investorwords.com)).

## 19 Дългосрочни активи

Задържането на актив за продължителен период от време. В зависимост от типа сигурност, дългосрочният актив може да бъде задържан най-малко година или до 30 години или повече.

Медиите често съветват хората да „инвестират дългосрочно“, макар че да се определи дали актив е дългосрочен или не е много субективно. Търговецът на деня, например, би дефинирал „дългосрочно“ по-различно от инвеститора, който би определил всичко до няколко години като краткосрочна търговия (Investopedia.com).

## 20 Краткосрочни активи

Като цяло- задържане на актив за кратък период от време.

В счетоводството- актив, който се очаква да бъде преобърнат в пари през следващата година. Познати също като текущи активи и задължения.

За инвеститорите- сигурност, която узрява за година или по-малко

За данъците-период на застой през тази година.

Както можете да видите по-горе, точната дефиниция зависи от контекста. Все пак, в цялост, за краткосрочен актив може да се разглежда този, който е в рамките на една година. Определянето може да бъде много важно за данъците.

Краткосрочните активи като цяло се таксуват на по-висок процент, отколкото дългосрочните (Investopedia.com).

## 21 Дългосрочен дълг

Заеми и финансови облигации, които траят повече от година. Дългосрочният дълг за една компания би включвал всякакви финансови и лизингови облигации, които ще получат дължимото в по-голям от 12- месечен период. Подобни облигации биха включвали фирмени облигационни емисии или дългосрочен лизинг, който е бил капитализиран въз основа на фирмения баланс.

Банковите заеми и финансови споразумения, в допълнение на облигациите и записите, които имат падежи по-големи от една година, се считат за дългосрочни дългове. Други ценни книжа като репо-сделки (споразумение, при което се прехвърлят ценни книжа, като се поема ангажимент за обратното им изкупуване (или замяна с ценни книжа със същите характеристики) по определена цена на определена бъдеща дата или на дата, която ще бъде определена от прехвърлителя) и търговски ценни книжа не биха били дългосрочни дългове,



защото техните падежи обикновено са по-кратки от една година (Investopedia.com).

## **22 Краткосрочен дълг**

Отчет, изнесен в текущите пасиви на фирмения баланс. Този отчет се състои от всякакви дългове, направени от компания, които са дължими в рамките на една година. Дългът в този отчет обикновено е съставен от краткосрочни банкови заеми, взети от фирма.

Стойността на тази сметка е много важна, когато се определя финансовото здраве на компанията. Ако сметката е по-голяма от парите на компанията и техните еквиваленти, това предполага, че компанията може да бъде в тежко финансово положение и няма достатъчно пари, за да плати краткотрайните си дългове. Въпреки че те са дължими в рамките на година, може да има част от дълготрайният актив, включен в тази сметка. Този дял се отнася до плащания, които трябва да бъдат направени по всеки дълготраен дълг през годината (Investopedia.com).

## **23 Купувач на дългове**

Събирачите на дългове като цяло плащат много малък процент от номиналната стойност на задължението. Купувачите на дълг съществуват под формата на малки, частни фирми или големи компании на публичен търг. Те се определят като активни, ако се опитат да съберат дълга сами или пасивни, ако наемат външна колекторска фирма или правна такава, която да възстанови дълга. Фирмите за изкупуване на задължения съставляват индустрия за много билиони долари (Investopedia.com).

## **24 Дългосрочни пасиви**

В счетоводството, част от баланса, който подрежда облигациите на компанията, които стават дължими повече от една година в бъдещето. Дългосрочните пасиви включват елементи като облигации, заеми, отсрочени данъчни пасиви и пенсионни облигации. Частите от дългосрочните пасиви, които ще станат изискуеми през следващите 12 месеца са посочени като текущи пасиви, като текущата част от дългосрочния дълг.

Разделянето на пасивите на текущи и дългосрочни, позволява на анализаторите да придобият по-точна представа за настоящата фирмена ликвидна позиция. Обикновено анализаторът би искал да види, че компанията притежава повечето от активите, необходими за заплащането на текущите пасиви в кеш или еквивалентни сметки, докато се очаква активите, необходими за покриване на дългосрочните пасиви, да бъдат извлечени от бъдещите печалби или бъдещи финансови транзакции (Investopedia.com).

## 25 Краткосрочни пасиви

Дълг или текущ пасив, възникнал при обикновените бизнес операции и повтарящ разходите, който се очаква да бъде изплатен в рамките на една година. Примери за краткотрайни пасиви са сметките и таксите за плащане, нереализираните приходи, текущите покупки, фактури от продажби, начислени разходи за плащане и текущи вноски от дългосрочни дългове (Investorwords.com).

## 26 Нетна стойност

Размерът чрез който активите надминават пасивите. Нетната стойност е концепция, приложима за лица или бизнес като мярка за това колко струва дадена единица. Значително увеличение в нетната стойност е показател за добро финансово здраве; и обратно- нетната стойност може да бъде намалена от годишните операционни загуби или същественото намаляване в стойността на активите, свързани с пасивите. В контекста на бизнеса, нетната стойност е позната още като балансова стойност или акционерен капитал.

Вземете за пример двойка със следните активи- основно жилище, оценено на 250,000\$, инвестиционно портфолио с пазарна стойност от 100,000\$ и автомобили и други активи, оценени на 25,000\$.

Пасивите са основно неизплатен ипотечен баланс от 100,000\$ и заем за кола от 10,000\$.

Затова нетната стойност на двойката би била 265,00\$  
([250,000\$+100,000\$+25,000\$ ]-[100,000\$+10,000\$]).

Предполага се, че пет дни по-късно финансовото състояние на двойката ще бъде както следва- жилищна стойност 225,000\$, инвестиционно портфолио 120,000\$, спестявания 20,000\$, автомобил и други активи 15,000\$; баланс на ипотечния заем 80,000\$, заем за колата 0\$ (изплатен). Нетната стойност сега би била 300,000\$.

С други думи, нетната им стойност се е покачила с 35,000\$, въпреки намаляването в стойността на тяхното жилище и кола, защото това понижение е повече от компенсация чрез увеличаване в други активи ( като например инвестиционното портфолио и спестяванията), така както и понижението в техните пасиви.

Хората със съществена нетна стойност са известни като лица с висока нетна стойност и формират основния пазар за заможните мениджъри и инвестиционни съветници. Инвеститори с нетна стойност ( изключваща тяхното основно жилище) от поне 1 милион долара, самостоятелно или с техните половинки, се разглеждат като „акредитирани инвеститори“ от Комисията по сигурността и валутата, за целите на инвестирането в нерегистрирани предлагания на ценни книжа. Компания, която последователно е на печалба, ще има повишаваща се нетна стойност или балансова стойност дотогава, докато тези печалби не са напълно раздадени на акционерите, а са запазени в бизнеса. За публичните компании, повишаването на балансовата стойност с времето може да бъде възнаградено с повишаване на стоковата борса (Investopedia.com).

## 27 Нетна печалба

Нетната печалба, или известна още като крайна линия, нетен доход или нетни приходи, е мярка за рентабилността след изчисляване на всички разходи. В услуга на над 200 старши маркетингови мениджъри, 91% отговарят, че считат матрицата за „нетна печалба“ за много полезна.

В счетоводството, нетната печалба е равна на брутната печалба минус режийните разходи минус плащаната лихва за определен даден период ( обикновено: счетоводен период).

Общ синоним за „нетна печалба“, когато се обсъждат финансови отчети ( което включва и балансов отчет и отчет на доходите ), е долната линия (bottom line). Този термин произтича от традиционната поява на отчет за доходите, който показва всички разпределени приходи и разходи за определен времеви период с последвалото сумиране на долната линия от доклада.

В опростените термини, нетната печалба е парите, останали след плащането на всички разходи. На практика, това може да стане много сложно в големи компании. Счетоводителят трябва да впишат по точки и да разпределят постъпленията и разходите правилно в специалната работна сфера и контекста, в който терминът е използван.

Дефиницията на термина обаче може да варира между Обединеното кралство и Американските щати. В Америка, нетната печалба често е свързвана в нетните приходи или печалба след данъците (Wikipedia.org)

## 28 Брутна печалба

Брутната печалба се формира от разликата между приходите от дейност и преките разходи за дейността на фирмата. Тя показва смисъла от функционирането на фирмата, особено ако брутната печалба е отрицателна величина и не може да покрие непреките разходи.

За да изчислите брутната печалба: изследвайте отчета за доходите, вземете приходите и извадете цената на продадените стоки.

Когато се анализира състоянието на една фирма, брутната печалба е много важна, защото тя показва колко ефективно управлението използва труда и снабдяването в процеса на производство. Трябва да се има в предвид, че брутната печалба варира от индустрия до индустрия. Например, погледнете следната ситуация, за да проследите как брутната печалба показва ефикасността на компанията.

И компания А и компания Б имат по един милион долара в продажби. Стойността на продадените стоки на компания А е 900,000 \$, а тази на компания Б- 800,000\$. Брутната печалба на А би била 100,000\$, а на Б- 200,000\$. Компания Б харчи по-

малко пари, за да направи същото количество продажби и затова е по-успешна (Investopedia.com).

## 29 Обезценяване

1 Метод за разпределяне цената на материалните активи през целия им период на използване. Бизнесът обезценява дългосрочните активи, както за данъчни, така и за счетоводни цели.

2 Понижаването в стойността на активите, причинена от неблагоприятни пазарни условия.

1. За счетоводни цели, обезценяването показва колко от цената на актива е използвана. За данъчни цели, компаниите могат да приспаднат цената на материалните активи, които са закупили, като бизнес разходи. Обаче, фирмите трябва да обезценят тези активи според правилата относно как и кога може да се направи обезценяването, базирано на актива и на това, колко дълго ще продължи

Обезценяването се използва в счетоводството, за да се опита да свърже разходите по актив с прихода, който той носи на компанията. Например, ако компания закупи част от оборудване за 1 милион долара и очаква то да има използваем живот от 10 години, то ще бъде амортизирано след този период. Всяка счетоводна година, компанията ще изразходва 100,000\$, които ще бъдат свързани с парите, които оборудването носи на компанията всяка година.

2. Парите и недвижимите имоти са два примера за активи, които могат да се обезценят или да загубят стойност. По време на скандалната криза с руската рубла през 1998, рублата губи 25% от стойността си всеки ден. По време на жилищната криза от 2008, собствениците на жилища в най-затруднените места, като Лас Вегас, отчитат обезценяване на имотите си с около 50% (Investopedia.com).

## 30 Платежоспособност

Способността на компанията да посрещне дългосрочните си финансови задължения. Платежоспособността е съществена за оставането в бизнеса, но компанията се нуждае също и от ликвидност, за да процъфтява. Компания, която е неплатежоспособна, трябва да посрещне банкрута. Фирма, която има недостиг на ликвидност също може да бъде принудена да обяви банкрут, дори и да е платежоспособна.

Инвеститорите могат да използват коефициентите, за да анализират платежоспособността на компанията. Коефициентът на лихвено покритие разделя оперативните приходи с лихвените разходи, за да покаже способността на фирмата да плати лихвата на своя дълг, с по- висок резултат, който да показва по-голяма платежоспособност. Степените на платежоспособност варират според индустрията, затова е важно да се разбере какво съставя добър коефициент за компанията под въпрос, преди да се правят заключения от изчисленията (Investopedia.com).

### **31 Фиксирани разходи**

Цена, която не се променя с увеличаването или намаляването на количеството стоки или услуги, които се произвеждат. Фиксираните разходи са разходи, които трябва да се платят от компанията, независимо от каква бизнес дейност са. Това е един от двата компонента на общата цена на стока или услуга, заедно с променливите разходи.

Пример за фиксирани разходи би бил фирмен лизинг на сграда. Ако компанията трябва да плати 10,000\$ всеки месец, за да покрие стойността на лизинга, но не произвежда нищо по време на този месец, плащането по лизинга все още е в пълен размер.

В икономиката, бизнесът може да направи икономии в общия мащаб, когато произвежда достатъчно стоки, за да наложи фиксирани цени (Investopedia.com).

### **32 Променливи разходи**

Корпоративен разход, който варира според производствената продукция.

Променливите разходи са тези, които се променят според продуктивния обем на компанията. Те се повишават с повишаването на продукцията и обратно.

Променливите разходи се различават от фиксираните като наем, реклама, застраховка и поддръжка на офиса, които са склонни да останат без промяна, без значение от продуктивното производство. Фиксираните и променливите разходи образуват общите разходи.

Променливите разходи могат да включват директни материални разходи или директни трудови разходи, необходими за всеки проект. Например, компания може да има различни разходи свързани с опаковането на един от продуктите ѝ. Ако компанията пренася повече от този продукт, разходите по опаковането биха се увеличили. От друга страна, когато по-малко от тези продукти се продават, разходите по опаковането биха спаднали (Investopedia.com).

### **33 Инфлация**

През последните 50 год., след влиятелна статия на Милтън Фридман, под инфлация се разбира постоянно и цялостно покачване на паричните цени, което означава постоянен спад в покупателната способност на парите.

Сред съвременните икономисти няма консенсус относно причините, пораждащи този феномен. Например монетаристите смятат, че покачване на количеството пари води до спад на тяхната покупателна способност, докато нео- и посткейнсианците смятат, че причината произтича от недостиг на общото предлагане.

Вторият смисъл на понятието инфлация споделян от всички икономисти до края на 19 век, означава покачване на количеството пари в икономиката. Всяко ново

количество пари бива използвано за размени срещу блага и услуги, които иначе не биха се проявили. Покачването на количеството пари означава покачване на търсенето на блага от страна на тези хора които първи придобиват новите парични знаци, което от своя страна означава, че цените на тези блага ще бъдат по-високи от това което те биха били иначе. При размяната на новите парични единици между индивидите (купувачи и продавачи) повече и повече цени се покачват. Тук следва да припомним определението на цена като разменно отношение.

От тук следва, че всички цени не могат да се покачат едновременно, тъй като една и съща парична единица не може да участва едновременно в размени срещу всички останали стоки. Неедновременното и неравно покачване на всички цени води до преразпределителни ефекти на богатство. Богатството на първите получатели на новите пари е непременно по-голямо от това, което то би било ако количеството пари не се бе покачило. Богатството на последните получатели на новите пари, точно обратно, е по-ниско от това, което то би било инак.

Този втори смисъл на думата инфлация е далеч по-богат от предишния, който представя само една част от последиците на покачване количеството пари. Преразпределителните ефекти на богатство особено са премълчани, а те са основни, за да се разбере институционалният кадър, в който се наблюдава постоянен ръст на цените.

Предвид тези основни различия напълно основателно е под инфлация да се разбира само и единствено покачването на количеството хартиени пари, тъй като покачването на количеството стокови пари не се различава от производството на повече обувки, столове, книги, или компютри.

В заключение изучаването на инфлацията изисква по-голямо внимание на сравнителното изучаване на тези два основни вида пари (Investopedia.com).

## **34 Дефлация**

Снижаване на равнището на цените, чрез намаляване на съвкупното продуктово търсене. То може да се постигне по два начина. Първо, чрез рестриктивна бюджетна политика, като се увеличат данъците и се ограничат държавните разходи. Второ, чрез рестриктивна парична политика, като се увеличат лихвените проценти и се съкрати паричната маса в обръщение.

Периодите на дефлация могат да бъдат както кратки, така и дълги. Япония, например, е имала период на дефлация траещ десетилетия, започвайки от ранните години на 1990-та. Японското правителство намаля лихвените коефициенти, за да опита да стимулира инфлацията, но без успех. Нулевата лихвена стойност беше приключена през юли 2006г (Investopedia.com).

### **35 Парична политика**

Акциите на централната банка, валутния борд или друг регулатор, които определят размера и процента на растежа на паричните доставки, което на свой ред ефектира върху лихвения процент. Паричната политика се поддържа чрез повишаване на лихвения процент или променяне на количеството пари, от което се нуждаят банките за трезорите си (банкови резерви).

В Съединените щати, Федералният резерв е начело на паричната политика. Тя е един от начините, чрез които Американското правителство прави опити да контролира икономиката. Ако снабдяването с пари нараства твърде бързо, процентът на инфлацията ще се увеличи; ако пък се намали твърде бавно-икономическият растеж също ще се намали. Като цяло, Щатите са си поставили за цел поддържането на твърда инфлация от 2-3% (Investopedia.com).

### **36 Фискална политика**

Правителството изразходва полици, което влияе на макроикономическите условия. Чрез фискалната политика, регулаторите се опитват да подобрят стойностите на безработност, да контролират инфлацията, да стабилизират бизнес циклите и да повлияе на лихвените проценти в усилието си да контролира икономиката. Фискалната политика е основно базирана върху идеите на британския икономист Джон Кейнъс (1883-1946), който вярвал, че правителствата могат да променят представянето на икономиката чрез регулиране на данъците и правителствените разходи.

Един от многото проблеми на фискалната политика е, че се опитва да влияе на определени групи непропорционално. Увеличението на данъците може да не се отнася за платците от всички приходни нива или пък някои групи могат да получат по-големи увеличения от други.

Фискалната и паричната политика са две от основите на националното икономическо представяне. Регулаторите използват и двете политики, за да опитат да подпомогнат спадащата икономика, да поддържат силна икономика и да охладят прегрялата икономика (Investopedia.com).

### **37 Отрицателна обратна връзка**

Модел на обратно инвестиционно поведение. Инвеститор, използващ стратегията на негативната обратна връзка, би купил акции, когато цените паднат и да ги продава, когато цените се повишат, което е обратно на това, което повечето хора правят. Негативната обратна връзка прави пазарите по-малко променливи.

На индивидуално ниво, негативната обратна връзка може да се отнася до модел на поведение, в което негативните резултати, като провеждането на губеща сделка, кара инвеститора да подложи на съмнение своите умения и го обезкуражава да продължи сделката (Investopedia.com).

### **38 Позитивна обратна връзка**

Самоподдържащ се модел на инвестиционно поведение. Стадното поведение, което кара инвеститорите да продават, когато пазарът запада и да купуват, когато се покачва е пример за позитивна обратна връзка. Тя е причината спадовете в пазара да водят до по-дълбоки кризи в него, а покачването да води до друго покачване. Също е и източник на пазарна изменчивост. Когато цикълът на позитивна обратна връзка продължи прекалено дълго, може да създаде балон от активи или пазарна катастрофа (Investopedia.com).

### **39 Закон за предлагането и търсенето**

Теория, обясняваща взаимодействието между предлагането на стоки и нуждата от тях. Законът определя това, че търсеният и предлаганият продукт имат една цена. Общо казано, когато има ниско предлагане и високо търсене, цената ще бъде висока. От друга страна, колкото по-голямо е предлагането и по-малко търсенето, толкова по-ниска ще е цената.

Законът за предлагането и търсенето не е реален закон, но е добре потвърден и е добре осъзнато, че ако имаш много от една стока, цената ѝ трябва да спадне. В същото време трябва да разбереш взаимодействието; дори да имаш добро предлагане и търсенето да е високо, цената също трябва да е висока. В света на инвестиционните пазари, законът може да помогне за уточняването на цената на акциите във всеки един момент. Това е основата за разбиране на икономиката (Investopedia.com).

### **40 Правилото за 72**

Правило гласящо, че с цел да се определи броя на годините, необходими, за да се удвоят парите ти на определен лихвен процент, 72 разделяш на възврънатата сума. Резултатът е приблизителния брой години, които ще са необходими на инвестицията ти, за да се удвои.

Например, ако искаш да научиш колко време ще отнеме на парите ти да се удвоят при 12% лихва, раздели 72 на 12 и ще получиш 6 години (Investopedia.com).

### **41 Патент**

Разрешително от правителството, което дава право на собственика ексклузивни права върху процеса, дизайна или нови открития за определен период от време. Молбите за патенти обикновено се подават в правителствени агенции. В Щатите това е Бюрото за патенти и търговски марки на САЩ. Там се подават молбите и се получават документите. В САЩ повечето патенти са валидни за период от 20 години. Гарантирайки си правото да продаваш продукт без страх от конкуренция, патентите подтикват компаниите или частните лица да продължат да развиват иновативни нови продукти или услуги. Например, фармацевтичните компании харчат огромни суми за изследвания и усъвършенстване, затова патентите са съществени за постигането на печалба (Investopedia.com).



## 42 Авторско право

**Авторското право** е институт на правото, част от правото на интелектуална собственост на гражданското право. Представлява система от правни норми уреждащи, регулиращи и защитаващи отношенията възникнали при или по повод създаването и използването на научни, литературни, художествени и други произведения продукт на интелектуален труд.

**Авторското право** в тесен смисъл е правото на автора върху произведението му (Investopedia.com).

## 43 Търговец на дребно

Фирма или лице, които продават стоки на клиентите, в противовес на търговците на едро или доставчиците, които често продават стоките си на други фирми (Businessdictionary.com).

## 44 Търговец на едро

Лице или фирма, която купува голямо количество стоки от различни производители или продавачи, складира ги и ги препродава на търговците на дребно (Businessdictionary.com).

## 45 Функционално остаряване

Намаляване на полезността на дадена стока и желанието към нея, поради елемент с остарял дизайн, който невинаги може да се промени. Терминът е обикновено се използва при недвижимите имоти, но има широко приложение (Investopedia.com).

## 46 Технологично остаряване

Когато технически продукт или услуга вече не е необходим/а или желан/а, въпреки че все още може да се използва. Технологичната остарялост идва, когато на пазара се появи нов продукт, който да замести по-старата версия (

## 47 Yerkes–Dodson law

Това е емпирична връзка между пробуждане и представяне, първоначално развита от психолозите Робърт Йъркс и Джоб Додсън през 1908 (Yerkes RM, Dodson JD 459–482). Законът диктува, че представянето се увеличава с психологическото или менталното пробуждане, но само до определена точка. Когато нивата на пробуждане станат твърде високи, представянето се понижава. Процесът често е илюстриран графично като криволинейна, обърната У-образна

крива, която се повишава и после се понижава с по-високите нива на пробуждане (Wikipedia.org).

#### **48 Офсет (Offset)**

Ликвидиране на бъдещи позиции чрез навлизане в еквивалентна, но обратна транзакция, която елиминира задължението по доставката. Намаляване на инвеститорската нетна позиция в инвестиция до нула, така че по-нататъшните приходи или разходи да бъдат получени от тази позиция (Investopedia.com).

#### **49 Микропредприятие**

Малка фирма, която наема малък брой служители. Микропредприятието обикновено оперира с по-малко от 10 човека и е започнато с малък капитал. Повечето такива предприятия специализират в осигуряване на стоки и услуги в техните райони (Investopedia.com).

#### **50 Фирмени свързочници**

Фирмените свързочниците са талантиливи личности, командировани от фирмата, тренирани от нея в общността и разполагани по места в по-голяма нужда, за да изградят партньорски отношения, които да се справят с местни проблеми (Bitc.org.uk).

#### **51 Баланс**

Нарича се баланс, тъй като двете страни са в равновесие. Смисълът се крие в това: една компаният трябва да плати за всичко, което притежава (активи като или заеме пари(пасиви) или да ги вземе от акционерите (собствен капитал). Всеки един от трите сегмента на баланса ще има много сметки в него, които документират стойността на всяка една от тях. Сметки като пари, инвентар и собственост са от страната на активите в баланса, докато на страната на пасивите стоят платимите сметки или дългосрочните задължения. Точните сметки на баланса ще се различават според компанията и индустрията, тъй като няма нито един шаблон, който точно да се прилага в различните видове бизнес (Investopedia.com).

Необходимо е добро познаване на терминологията, когато става въпрос за икономически текст. При преводът трябва да се обърне внимание на близките по значение термини (авторско право и патент; пасиви и дълг), които могат да променят значението на части от текста. Термините, законите и стратегиите, които са отскоро познати в българската икономика, тъй като са тясно свързани със съответната икономическа система ( предимно американската,Правилото за 72), е добре да се пояснят и онагледят с примери, за улеснение на читателите, които не са специалисти в областта. Тук отново влиза взаимодействието на

специализираната терминология с използването на езика, за да се получи лесно четивен превод.

### 3.2. Личности

Убедена съм, че когато гледаме чужд филм или четем интересна чуждестранна книга, в които са споменати различни личности, повечето от нас не разбират защо те предизвикват смях, почитание или каквато и да е друга реакция у хората в съответната държава. Затова считам, че когато личности фигурират в съответен текст, то при превода му най-малкото преводачът трябва да се започнае с тях- кои са и с какво са заслужили да присъстват в текста. Това не е толкова необходимо за самия превод, колкото да задоволи създаденото любопитство у преводача, а може би и у читателя. Затова ми се струва подходящо да се опишат с няколко думи.

1. **Малкълм Гладуел** (роден 1963) е Английско-канадски журналист, автор на бестселъри и оратор. Той е бил писател на щат за *The New Yorker* от 1996. Написал е пет книги, като всички са били в листата за най-продавани книги на *Ню Йорк Таймс* (Colvile, Robert, December 17, 2008. "Outliers by Malcolm Gladwell – review"). Книгите и статиите му често са свързани с неочакваните изводи от изследванията в социалните науки и изготвя честа и разширена употреба на академичния труд, отчасти в сферите на социологията, психологията и социалната психология ("Governor General Announces 50 New Appointments to the Order of Canada", June 30, 2011)
2. **Луис Вайсберг** (родена 1925) е била комисар по културните въпроси в Чикаго, Илинойс от 1989 до 2011. Тя основава Чикагския културен център и Приятели на парка. Заради способността си да прави остри и пестеливи представяния, е описана като „свързочник“ от журналиста Малкълм Гладуел. Спечелила е много граждански и художествени награди (Kogan, Rick. City's culture guru leaving amid rift with Daley, *Chicago Tribune*, 19 January 2011).
3. **Майкъл Гърбър** (роден 1936) е американски автор и основател на Компанията Майлък Гърбър, която тренира бизнес умения (*U.S. Public Records Index Vol 1 & 2* (Provo, UT: Ancestry.com Operations, Inc.), 2010).
4. **Курт Левин** (1890-1947) е немски психолог, основател на полевата теория за личността, ръководител на Изследователския център по групова динамика в Масачузетския технологически институт. Изследванията на К. Левин и редица други учени са поставили основата на съвременното разбиране за природата на вътрешно груповите процеси, като едновременно с това са демонстрирали възможностите за работа с група, като обект и инструмент на психологическо въздействие (Wikipedia.org).
5. **Гай Кавасаки** (роден 1954 г.) е рисков капиталист от Силициевата долина и сътрудник в Apple (Apple.com). Той е главният служител, който отговаря за маркетинга на Macintosh през 1984 г. Понастоящем той е изпълнителен

директор на Garage Technology Ventures и много известен блогър (Guykawasaki.com).

6. **Харви Кокс** (роден 1929) е един от най-добрите теолози в Щатите и е работил в Харвардското училище по теология. Неговите изследвания и преподаване се фокусират върху теологичното развитие на християнството по света, включително теология на освобождението и ролята на християнството в латинска Америка (Wikipedia.org).
7. **Ану Ага** (родена 1942) е индийска бизнесдама и социален работник, който влива 520 милиона долара в Термакс ООД и екологичното инженерство, като техен председател ("Anu Aga passes Thermax baton to new chairperson". Indian Express. 5 October 2004). Тя е сред осемте най-богати жени в Индия и през 2007 е в листата на 40-те най-богати жени в Индия според класация на Форбс ("India's Richest". Forbes.com. 14 November 2007. p. 2; "Anu Aga and triumph of the spirit"). В социалната сфера е номинирана с много награди ("Women of the Decade").
8. **Мухамад Юнус** (роден 1940) е социален предприемач от Бангладеш, banker, икономист и лидер на гражданското общество, който през 2006 година е номиниран с Номелобата награда за мир. Юнус е основател на Гремен Банк и е инициатор за въвеждането на микрокредитите и микрофинансирането, които са давани на предприемачи, прекалено бедни, за да бъдат одобрени за обикновените банкови заеми. Юнус е номиниран с още много други национални и международни отличия. През 2008 е сред 100-те глобални мислители на списание Foreign Policy (FP Top 100 Global Thinkers). По-късно основава собствена фирма за създаване и подпомагане на бизнеса, с оглед на ставащото по света (Wikipedia.org).
9. **Ъ. Шумахер** (роден 1911) е бил международно влиятелен мислител, статистик и икономист във Великобритания, работил като главен икономически съветник в Националния въглищен борд на Великобритания за две десетилетия. Идеите му са разпространение из целият англоговорящ свят, като става известен с критиката си върху западните икономики и предложенията им за подходящите и децентрализирани технологии. С помощта на дългогодишни приятели и колеги основава *Intermediate Technology Development Group* (сега Practical Action) през 1966 (Wikipedia.org).

От биографията на споменатите личности е видно, че тяхното поле на работа е доста различно, но все някак си свързано с икономиката. Благодарение на цитатите им и тяхната биография се опитваме да добием представа защо точно те са използвани в текста.

### 3.3. Заглавия на книги

Едно от най-труднопреодолимите препятствия в превода като цяло е преводът на заглавия на книги. Трудно е да се преведе такава, особено когато не е известно съдържанието ѝ и когато заглавието не е подсказващо. Ето и заглавията от този превод, някои от тях непознати на българския пазар и поради тази причина преведени по усмотрение.

#### Любимите книги на Гай Кавасаки

Клейтън Кристенсен „Дилемата на иноватора“ (25-те най-значими бизнес книги)

Питър Дракър „Ефективният ръководител“ (Wikipedia.org)

Джефри Муур „Преодоляване на пропасти“

Лойд Пърсивал „Наръчник на хокеиста“

Денис Шекериян „Необикновен гений“

Бренда Юланд „Ако искаш да пишеш“

Джеймс Атърбак „Управление динамиката на иновациите“

#### Любимите книги на Бил Гейтс

Ричард Доукинс „Слепият часовникар“ (The Blind Watchmaker ,1986, 1991, 2006)

Дж.Д. Селинджър „Спасителят в ръжта“ (Wikipedia.org)

Алфред Слоун „Моите години с Дженерал Мотърс“

Ф.С. Фицджералд „Великият Гетсби“ (Wikipedia.org)

Стивън Пинкър „Езиковият инстинкт“ (*The Language Instinct* (1994)..*Езиковият инстинкт. Как умът създава езика*, изд. "Изток-Запад", прев. [Бойко Пенчев](#) (2007))

Изписаните източници по-долу са единствено с цел да потвърдят превода на имената на споменатите писатели и на техните книги. Книгите, които не са открити в превод, са превеждани по усмотрение.

Често в процеса на превод се налага да бъдат преведени имена на хора. Особено трудно е, когато те не са добре познатите чуждестранни имена, често срещани в медиите или преведената вече литература. За най-голяма точност при превеждането е необходимо да се спазва законът за транслитерацията (Български

правен портал. Закон за транслитерацията, Обн. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009г., изм. ДВ. бр.77 от 1 Октомври 2010г., изм. ДВ. бр.77 от 9 Октомври 2012г., изм. ДВ. бр.68 от 2 Август 2013г)

## ОСНОВНИ ПРАВИЛА ЗА ТРАНСЛИТЕРАЦИЯ

чл.4.Системата за транслитерацията на българските букви с латински букви е, както следва:

Българска Азбука	Версия на латинската Азбука
А, а	A, a
Б, б	B, b
В, в	V, v
Г, г	G, g
Д, д	D, d
Е, е	E, e
Ж, ж	Zh, zh
З, з	Z, z
И, и	I, i
Й, й	Y, y
К, к	K, k
Л, л	L, l
М, м	M, m
Н, н	N, n
О, о	O, o
П, п	P, p
Р, р	R, r
С, с	S, s
Т, т	T, t
У, у	U, u
Ф, ф	F, f
Х, х	H, h
Ц, ц	Ts, ts
Ч, ч	Ch, ch
Ш, ш	Sh, sh
Щ, щ	Sht, sht
Ъ, ъ	A, a
Ь, ь	Y, y
Ю, ю	Yu, yu
Я, я	Ya, ya

### 3.4. Цитати

Често срещана критичка точка в превода е наличието на цитати в оригинала. Трудно за превод е дадено съдържание, но когато става дума за точно цитирани думи, които трябва също така точно да се преведат от чуждия език, на който са изречени, става още по-трудна задача. Някои от цитатите, както и имената на книгите по-горе, са публикувани в общественото и интернет пространството, но други остават на произвола на преводаческите способности и са превеждани по усмотрение. Ето и част от тях:

**„ Пързаям се към мястото, където шайбата трябва да отиде, а не към мястото, където е била.“**

Уейн Гретски (Brainyquote.com)

**„ Ако мисленето ти е небрежно, то и бизнесът ти ще е такъв. Ако ти си неорганизиран, такъв ще е и бизнесът ти. Ако ти си алчен, то и служителите ти ще бъдат алчни, давайки все по-малко и по-малко от себе си и искайки все повече.“**

Майкъл Гърбър (Woopidoo.com)

**„ Винаги можеш да се възстановиш от играч, с който не си подписал. Може никога да не го постигнеш с играч, с който си подписал на грешната цена.“**

Били Бийн, генерален мениджър на Оукланд А'с (Newcastleunited.us)

**„Няма нищо толкова практично, колкото добрата теория.“( цитиран в Мароу, 1969)**

Кърт Левин (Journal for the Theory of Socil Behaviour: 20 3 0021-8308 2.50)

**„Твоят най-нещастен потребител е най-големият ти източник на познание“**

Бил Гейтс, Бизнесът и скоростта на мисълта (Famousquotessite.com)

**„Ако искаш да си първенец, трябва да си четец.“**

Д-р Дейвид Нюбел

**„Да решаваш означава понякога да не го правиш.“**

Харви Кокс (Brainyquote.com)

**„ От гледна точка на работодателя най-добре е да имаш производство без работници, а от гледна точка на служителите, най-доброто е да имаш доход без работа.“**

И.Ф. Шумахер (1911-1977) (Buddhist economics by E.F. Schumacher Parabola Vol. 16 No. 1 Spring1991, Pp.63-69)

**„Всички хора са предприемачи, но много от тях нямат възможността да го покажат.“**

Мухамад Юнус (Muhammad Yunus, Global Entrepreneurship Program)

**„ Ние живеем дишайки, но не можем да кажем, че живеем, за да дишаме. По същият начин, правенето на пари е много важно за бизнеса, за да оцелее, но самите пари не могат да бъдат причина за съществуването на бизнеса.“**

Ану Ага (The Rules of Acquisition Blog, December 5, 2011)

Използваните източници само доказват истинността на включените в превода цитати. В някои от тях не е открит първичният източник, където се е появил цитатата, а в други случаи цитатите са превеждани по усмотрение.

### **3.4. Непреведими думи, фрази и рими**

Едно от най-неприятните неща, които могат да се случат по време на превод, е невъзможността да се намери еквивалент на чуждата дума на роден език. Същото е и положението с безсмислените фрази и нарушените рими. В някои от случаите се използва наложилата се в езика чуждица или се правят опити да се постигне римата на роден език, без да се размива прекалено. Когато нито един от вариантите не може да се приложи, думата, фразата или римата трябва просто да бъдат пропуснати, ако не са от голямо значение за смисъла на текста. Ето и няколко примера от преводната част:



„**brick and mortar**”- традиционна „улична“ фирма, която търгува с клиентите си лице в лице в офис или магазин, който притежава или държи под наем. Местният магазин за зеленчуци и банката на ъгъла са пример за такъв тип „улични“ компании.

На български няма дума, която да носи значението на чуждата, което води до необходимост, тя да бъде обяснена подробно и с примери.

**The Four, Five, Six P’s (product, price, promotion, place, packaging, people)** - четирите, петте или шестте П-та, които на английски имат смисъл, защото това са няколко думи, които започват с П. За съжаление би било съвпадение да може всяка една от тези думи да бъде заменена с българска, която да носи смисъла на контекста.

„**brainstorming**”- тъй като няма дума на български се използва чуждицата, която е навлязла в езика ни.

“**go green**”- не можем буквално да преведем фразата, а трябва да я обясним- да живееш и работиш с мисъл за опазване на природата, природосъобразно.

„**If you want to be a leader, you’ve got to be a reader**”- римата успява да се запази с употребата на „първенец-четец“.

#### 4. Глава 3. Графики, схеми и диаграми

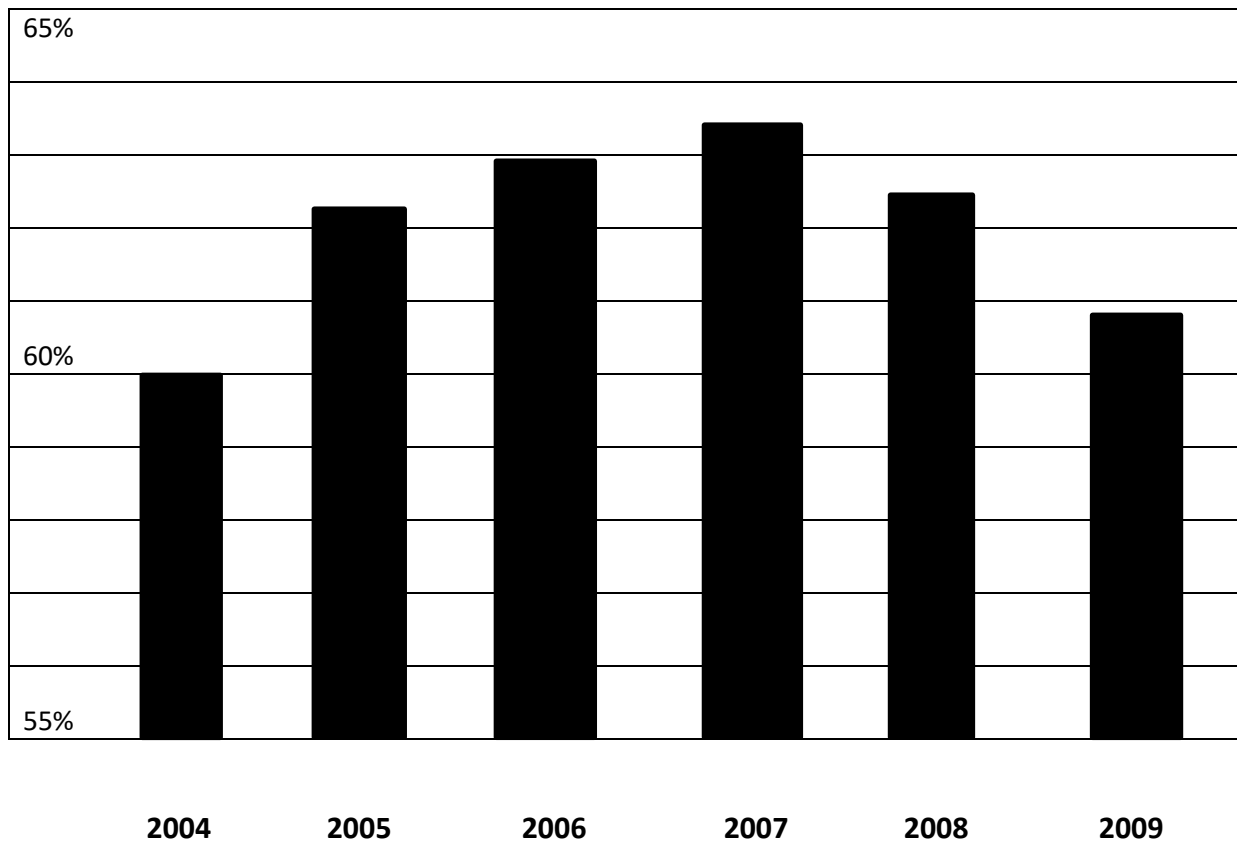
В художествената литература няма да попаднете на чертежи, схеми или графики, които обаче са абсолютно необходими за бизнес литературата. Чрез тях се онагледява и обогатява представяната информация, което влияе добре върху разбиранията и интереса на читателя. Това от своя страна прави включването им в превода необходимо.

Графиките, схемите и диаграмите обаче изискват необходимите познания за съставянето им. И тук идва връзката на бизнеса с различните видове технически и фразични дисциплини.

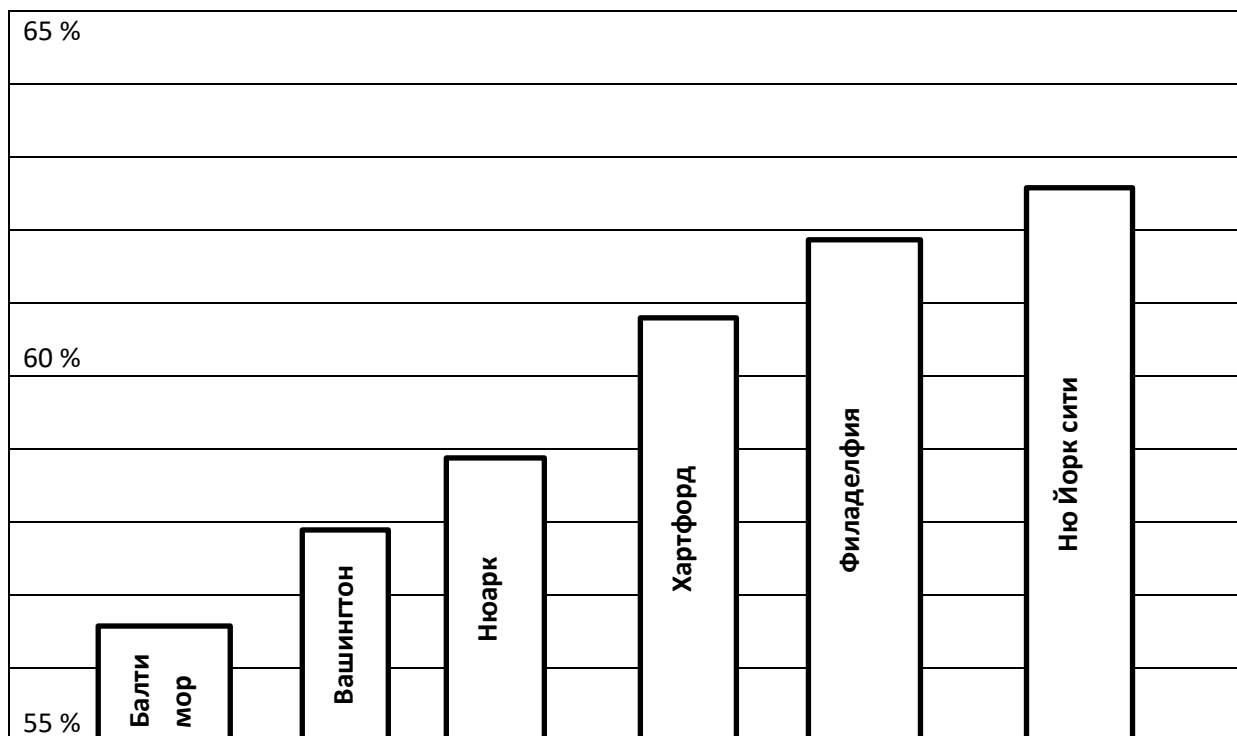
Използваните графични изображения са скицираните портрети на известните личности, включени в книгата.

Схемите са преработените оригинали, като промените се изразяват в превод на текста към тях. Останалите схеми могат да се открият в преводната част.





Диаграма 1: Коефициент разходи към приходи на наемодателя



Диаграма 2: Коефициент разходи към приходи на наемодателя

В изображенията са използвани и много таблици, които разбира се изискват технически умения. Останалите таблици са включени в Приложение 2.

### Най-големите американски банкрути 1987-2008

Лемън Брадърс	2008	\$ 691,063,000,000
Уърлдком	2002	\$ 103,914,000,000
Енрън	2001	\$ 65,503,000,000
Конеско	2002	\$ 61,392,000,000
Пасифик газ енд електрик	2001	\$ 36,152,000,000
Тексако	1987	\$ 34,940,000,000
Финансова корпорация на Америка	1988	\$ 33,864,000,000
Рефко	2005	\$ 33,333,000,000
ИндиМак Банкорп	2008	\$ 32,734,000,000
Глобал Кросинг ООД	2002	\$ 30,185,000,000
Банката на Нова Англия	1991	\$ 29,773,000,000
Корпорация Калпин	2005	\$ 27,216,000,000

Таблица 1.

Източник: Ню Дженерайшън Рисърч, Инк



<b>Годишен процентен размер (ГПР)</b>		1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%
<b>Приблизителни години за удвояване на инвестицията</b>		72	36	24	18	14.2	12	10.3	9	8

Таблица 2: Правилото за 72 (The Rule of 72)

Всички таблици, схеми, диаграми, фигури и изображения са взети и преведени от „101 Things I Learned™ in Business School“, Michael W. Preis with Matthew Frederick ( <http://tech.co/101-things-i-learned-in-business-school-book-2010-09>)<sup>90</sup>. Преводът на цялата книга се намира в Приложение 4.

## 5. Заключение

Наскоро попаднах на теорията, че всеки текст заживява свой собствен живот, веднага щом се изтръгне изпод перото на своя създател. Поради тази причина би било трудно да поставим текста в една строга рамка. Художественият превод предоставя по-широко поле на преводача, където освен текста, той може да предаде и малка частица от себе си.

Както посочих в началото, сега потвърждавам тезата си, че основните моменти в превода на икономически текст са приликите и разлики в езиците, необятното поле на терминологията и необходимите познания в техническата обработка и визия.

Приликите и разлики в английския и българския език са подробно описани във всевъзможни граматика, публикации, разработки. Това изключително много подпомага работата на преводача, а също го и обогатява. И сякаш не това е основното в бизнес превода, докато човек не осъзнае, как малка, на пръв поглед незначителна, подмяна на дума, неточност в изказа, неправилен словоред или смислово петно, могат да провалят цялостния текст и разбирането му.

В тази връзка, от изключителна важност е грамотността на преводача в сферата на бизнес терминологията. Една грешно преведена фраза, неточен израз, объркан закон, може да предизвика най-малкото насмешка от страна на читателя, който очевидно има познания в тази част. Съществуват голям брой източници на специфична терминология, както български, така и чужди, които са достъпни и лесно използвани. Това допълнително улеснява преводача и му дава възможност да преодолее трудностите, свързани с непреведимостта на част от чуждестранните термини, без еквивалент у нас. За мен беше изключително полезно чрез превода и анализа да обогатя собствения си речник, с оглед бъдеща употреба.

Не на последно място остава графичното обогатяване на превода, което да направи четенето му удоволствие. В книгата, която преведох, по-голямата част от образите и схемите бяха хумористични и забавни, като в същото време носеха информация в себе си. Освен това те са необходимост, тъй като няма икономически текст, който да не е изпълнен с данни- финансови, социални, статистически. Преводът на икономическа литература обединява няколко различни сфери на работа и интереси, като показва, че не може да бъде нищо друго, освен едно неразривно цяло с тях.

Успешното включване на тези три компонента в съставянето на бизнес текстовете и преводите им само доказва, че те са една хармонично сглобен механизъм, който ще продължава безотказно да отчита прогреса на бизнеса, докато някой от елементите му не спре да работи.

## 6. Използвани източници+ уеблинкове

Влахова-Руйкова, Радка. Практическа граматика. Български език. Сайтът се разработва с подкрепата на НФНИ-МОН, програма Информационно общество, <http://www.slav.uni-sofia.bg/grammar/morf1.html>

Ивелина Жечкова. Езикови особености на колокациите в английски език. НАУЧНИ ТРУДОВЕ НА РУСЕНСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ - 2012, том 51, серия 10, <http://conf.uni-ruse.bg/bg/docs/cp12/10/10-12.pdf>

Колева, М., Възможен диалог между два езика (английски език и български език)

Ламбов, Димитър. Обратен словоред в английското разказно изречение. 1995-2010 <http://angliiski-ezik.blogspot.com/2010/05/0139-reverse-word-order.html>

Спасова, Мария. Словоред и информационна структура на изказването. 4 февруари 2012г [http://bg-filologiq.blogspot.com/2012/02/blog-post\\_9010.html](http://bg-filologiq.blogspot.com/2012/02/blog-post_9010.html)

Стаменова, Светлана. За някои особености при превода на детерминирани именни фрази от английски на български език, Пловдивски университет "Паисий Хилендарски".

Тодорова, Д., Василева, Е. Един (една, едно, едни) като показател за референтна неопределеност.

<http://georgesg.info/belb/studenti/todorova/edna-referentna-neopredelenost.htm>

Български правен портал. Закон за транслитерацията, Обн. ДВ. бр.19 от 13 Март 2009г., изм. ДВ. бр.77 от 1 Октомври 2010г., изм. ДВ. бр.77 от 9 Октомври 2012г., изм. ДВ. бр.68 от 2 Август 2013г <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135623667>

Buddhist economics by E.F. Schumacher Parabola Vol. 16 No. 1 Spring 1991, Pp.63-69

<http://enlight.lib.ntu.edu.tw/FULLTEXT/JR-ADM/schumaa.htm>

Colvile, Robert. "Outliers by Malcolm Gladwell – review": The Daily Telegraph (London). (December 17, 2008)

[http://en.wikipedia.org/wiki/Malcolm\\_Gladwell](http://en.wikipedia.org/wiki/Malcolm_Gladwell)

"Governor General Announces 50 New Appointments to the Order of Canada", June 30, 2011.

[http://en.wikipedia.org/wiki/Malcolm\\_Gladwell](http://en.wikipedia.org/wiki/Malcolm_Gladwell)

Heike Pahlow. If clauses (Conditional Sentences), 2001-2014

<http://www.ego4u.com/en/business-english/grammar/conditional-sentences>

Journal for the Theory of Socil Behaviour: 20 3 0021-8308 2.50.

<http://webuser.bus.umich.edu/sandel/PDFs/What%20is%20so%20Practical%20about%20Theory.pdf>

Kogan, Rick. City's culture guru leaving amid rift with Daley, Chicago Tribune, 19 January 2011, accessed 1 January 2014.

Muhammad Yunus, Global Entrepreneurship Program.

<http://synergizeinc.com/muhammad-yunus-a-truly-inspirational-entrepreneur/>

The Blind Watchmaker (Слепият часовникар) (1986, 1991, 2006) ISBN 0-393-31570-3

[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%87%D0%B0%D1%80%D0%B4\\_%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D1%81](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%87%D0%B0%D1%80%D0%B4_%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D1%81)

*The Language Instinct* (1994)..Езиковият инстинкт. Как умът създава езика, изд. "Изток-Запад", прев. Бойко Пенчев (2007)

<http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B8%D0%B2%D1%8A%D0%BD%D0%9F%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%8A%D1%80>

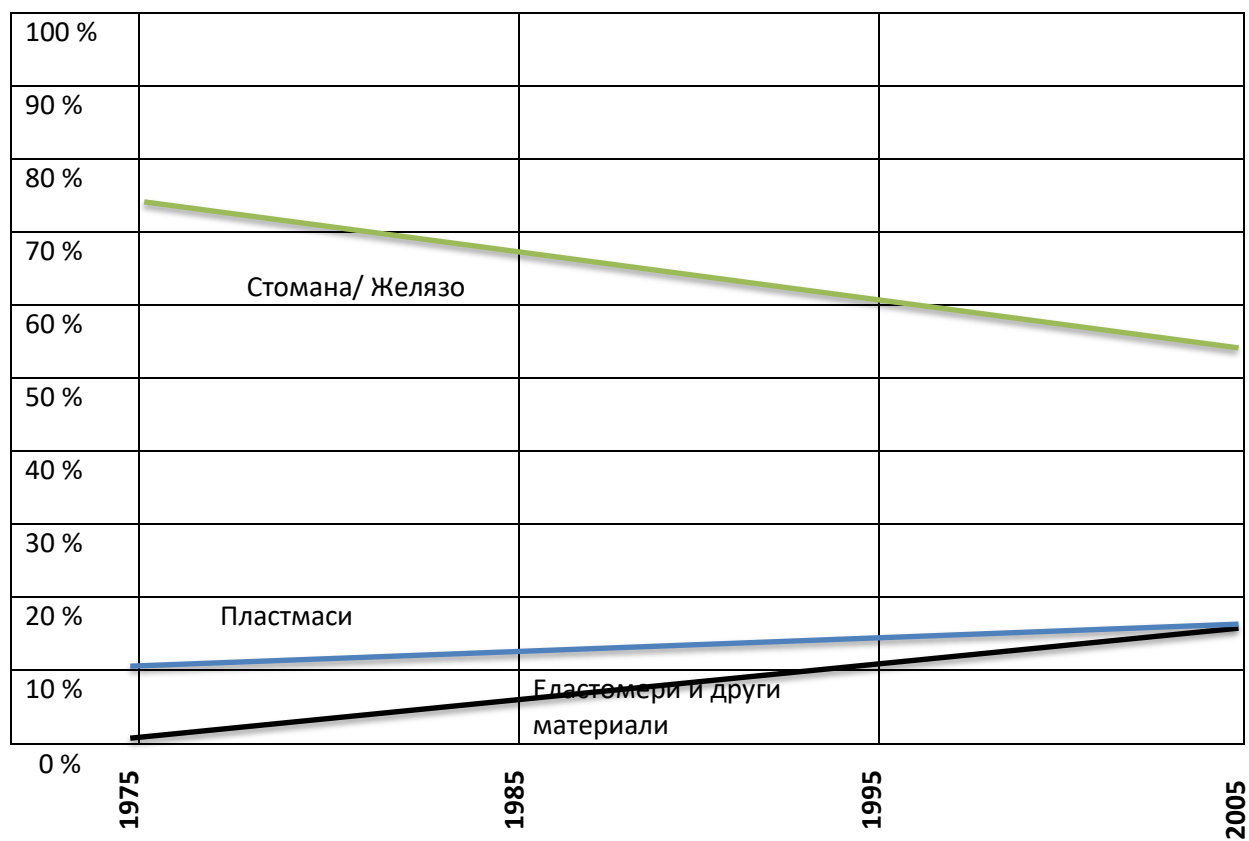
The Rules of Acquisition Blog, December 5, 2011,  
<http://therulesofacquisition.wordpress.com/2011/12/05/business-quotes-21/>  
 U.S. Public Records Index Vol 1 & 2 (Provo, UT: Ancestry.com Operations, Inc.),  
 2010  
 Vashisht, Pooja (9 February 2004). "Anu Aga and triumph of the spirit". The Times  
 of India  
 FP Top 100 Global Thinkers,  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Muhammad\\_Yunus](http://en.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus)  
 Yerkes RM, Dodson JD. "The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-  
 formation". Journal of Comparative Neurology and Psychology **18** (1908) : 459–482.  
 Yerkes-Dodson Law, 5 февруари, 2014  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Yerkes%E2%80%93Dodson\\_law](http://en.wikipedia.org/wiki/Yerkes%E2%80%93Dodson_law)  
 „101 Things I Learned™ in Business School", Michael W. Preis with Matthew  
 Frederick  
<http://tech.co/101-things-i-learned-in-business-school-book-2010-09>  
 25-те най-значими бизнес книги, „Дилемата на иноватора” (1997) от Клейтън  
 Кристенсен, <http://lira.bg/?p=26391>  
<http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%B1%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0>  
<http://en.wikipedia.org/wiki/Trademark>  
<http://www.investopedia.com/terms/i/iou.asp>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Real\\_estate\\_investment\\_trust](http://en.wikipedia.org/wiki/Real_estate_investment_trust)  
<http://patft.uspto.gov/>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Push%E2%80%93pull\\_strategy](http://en.wikipedia.org/wiki/Push%E2%80%93pull_strategy)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/S\\_corporation](http://en.wikipedia.org/wiki/S_corporation)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/C\\_corporation](http://en.wikipedia.org/wiki/C_corporation)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Information\\_silo](http://en.wikipedia.org/wiki/Information_silo)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Strategic\\_default](http://en.wikipedia.org/wiki/Strategic_default)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Longitudinal\\_study](http://en.wikipedia.org/wiki/Longitudinal_study)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Cross-sectional\\_study](http://en.wikipedia.org/wiki/Cross-sectional_study)  
<http://www.investopedia.com/terms/l/leverageratio.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/l/liquidityratios.asp>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Operating\\_ratio](http://en.wikipedia.org/wiki/Operating_ratio)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Mission\\_statement](http://en.wikipedia.org/wiki/Mission_statement)  
<http://sbinfocanada.about.com/od/businessplanning/g/visionstatement.htm>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Double-entry\\_bookkeeping\\_system](http://en.wikipedia.org/wiki/Double-entry_bookkeeping_system)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Nonprofit\\_organization](http://en.wikipedia.org/wiki/Nonprofit_organization)  
<http://www.investopedia.com/terms/p/pram-model.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/l/longterm.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/s/shortterm.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/l/longtermdebt.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/s/shorttermdebt.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/d/debt-buyer.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/l/longtermliabilities.asp>  
[http://www.investorwords.com/19211/short\\_term\\_liability.html](http://www.investorwords.com/19211/short_term_liability.html)  
[http://www.investorwords.com/2842/liquid\\_market.html](http://www.investorwords.com/2842/liquid_market.html)  
[http://www.investorwords.com/3187/narrow\\_market.html](http://www.investorwords.com/3187/narrow_market.html)  
<http://www.investopedia.com/terms/n/networth.asp>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Net\\_profit](http://en.wikipedia.org/wiki/Net_profit)  
<http://www.investopedia.com/terms/g/grossprofit.asp>

<http://www.investopedia.com/terms/d/depreciation.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/s/solvency.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/f/fixedcost.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/v/variablecost.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/i/inflation.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/d/deflation.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/m/monetarypolicy.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/f/fiscalpolicy.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/n/negative-feedback.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/p/positive-feedback.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/l/law-of-supply-demand.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/r/ruleof72.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/p/patent.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/c/copyright.asp>  
<http://www.businessdictionary.com/definition/retailer.html>  
<http://www.businessdictionary.com/definition/wholesaler.html>  
<http://www.investopedia.com/terms/f/functional-obsolescence.asp>  
<http://www.businessdictionary.com/definition/technological-obsolescence.html>  
<http://www.investopedia.com/terms/o/offset.asp>  
<http://www.investopedia.com/terms/m/microenterprise.asp>  
<http://www.bitc.org.uk/programmes/business-connectors>  
<http://www.investopedia.com/terms/b/balancesheet.asp>  
[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%82\\_%D0%9B%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%BD](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%82_%D0%9B%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%BD)  
[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%B9\\_%D0%9A%D0%B0%D0%B2%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%B8](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B0%D0%B9_%D0%9A%D0%B0%D0%B2%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%B8)  
<http://www.guykawasaki.com/>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Harvey\\_Cox](http://en.wikipedia.org/wiki/Harvey_Cox)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Muhammad\\_Yunus](http://en.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/E.\\_F.\\_Schumacher](http://en.wikipedia.org/wiki/E._F._Schumacher)  
[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%82%D1%8A%D1%80\\_%D0%94%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%8A%D1%80](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D1%82%D1%8A%D1%80_%D0%94%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%8A%D1%80)  
[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%B5%D1%80%D1%8A%D0%BC\\_%D0%94%D0%B5%D0%B9%D0%B2%D0%B8%D0%B4\\_%D0%A1%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B6%D1%8A%D1%80](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%B5%D1%80%D1%8A%D0%BC_%D0%94%D0%B5%D0%B9%D0%B2%D0%B8%D0%B4_%D0%A1%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B6%D1%8A%D1%80)  
[http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D1%81\\_%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D1%82\\_%D0%A4%D0%B8%D1%86%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D0%B4](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%D1%81_%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D1%82_%D0%A4%D0%B8%D1%86%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D0%B4)  
<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/w/waynegretz131510.html>  
[http://www.woopidoo.com/business\\_quotes/authors/michael-gerber/](http://www.woopidoo.com/business_quotes/authors/michael-gerber/)  
<http://www.newcastleunited.us/2013/02/gouffran-from-consolation-prize-to-surprise-774.html>  
<http://www.famousquotessite.com/famous-quotes-5647-bill-gates-business-the-speed-of-thought.html>  
[http://www.brainyquote.com/quotes/authors/h/harvey\\_cox.html](http://www.brainyquote.com/quotes/authors/h/harvey_cox.html)

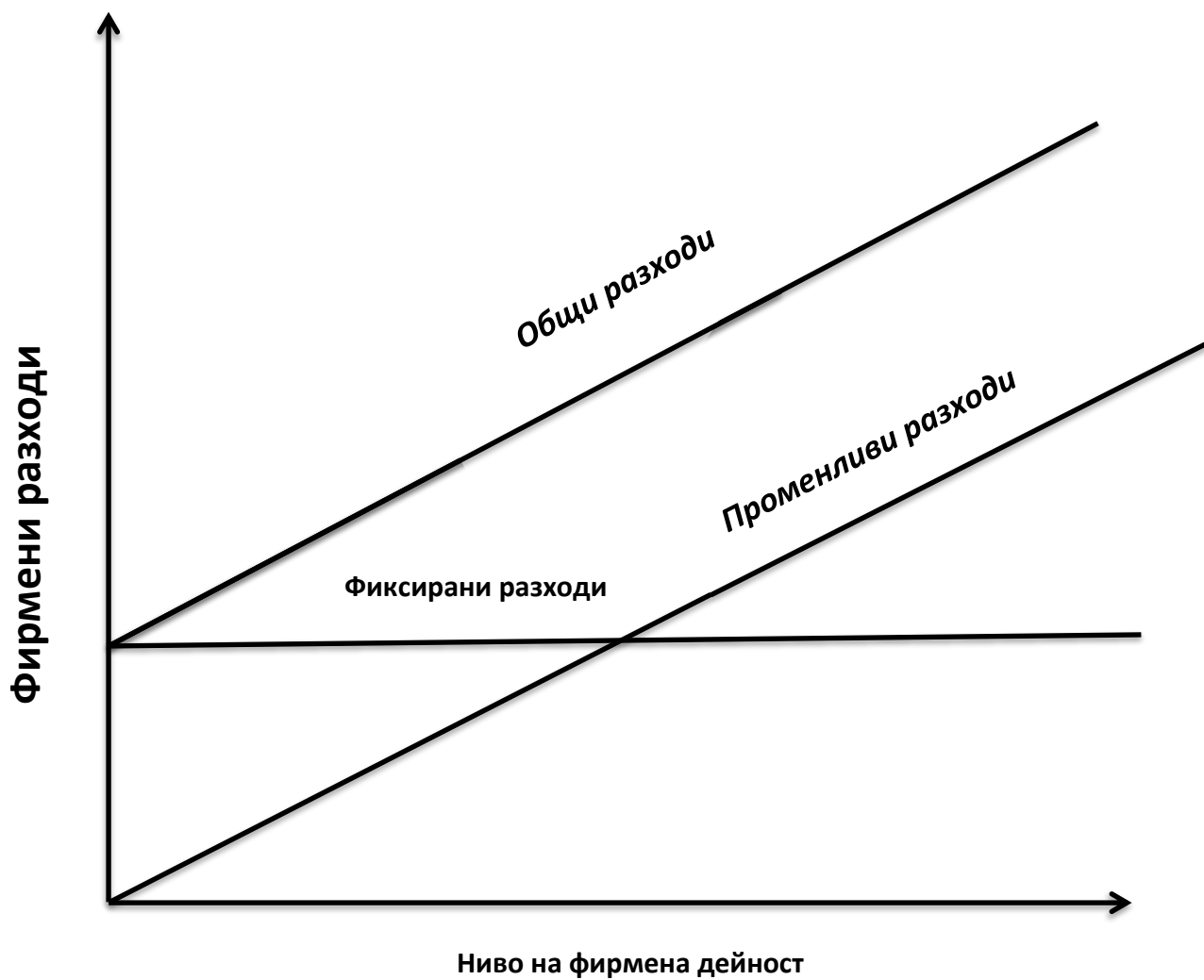


## 7. Приложения

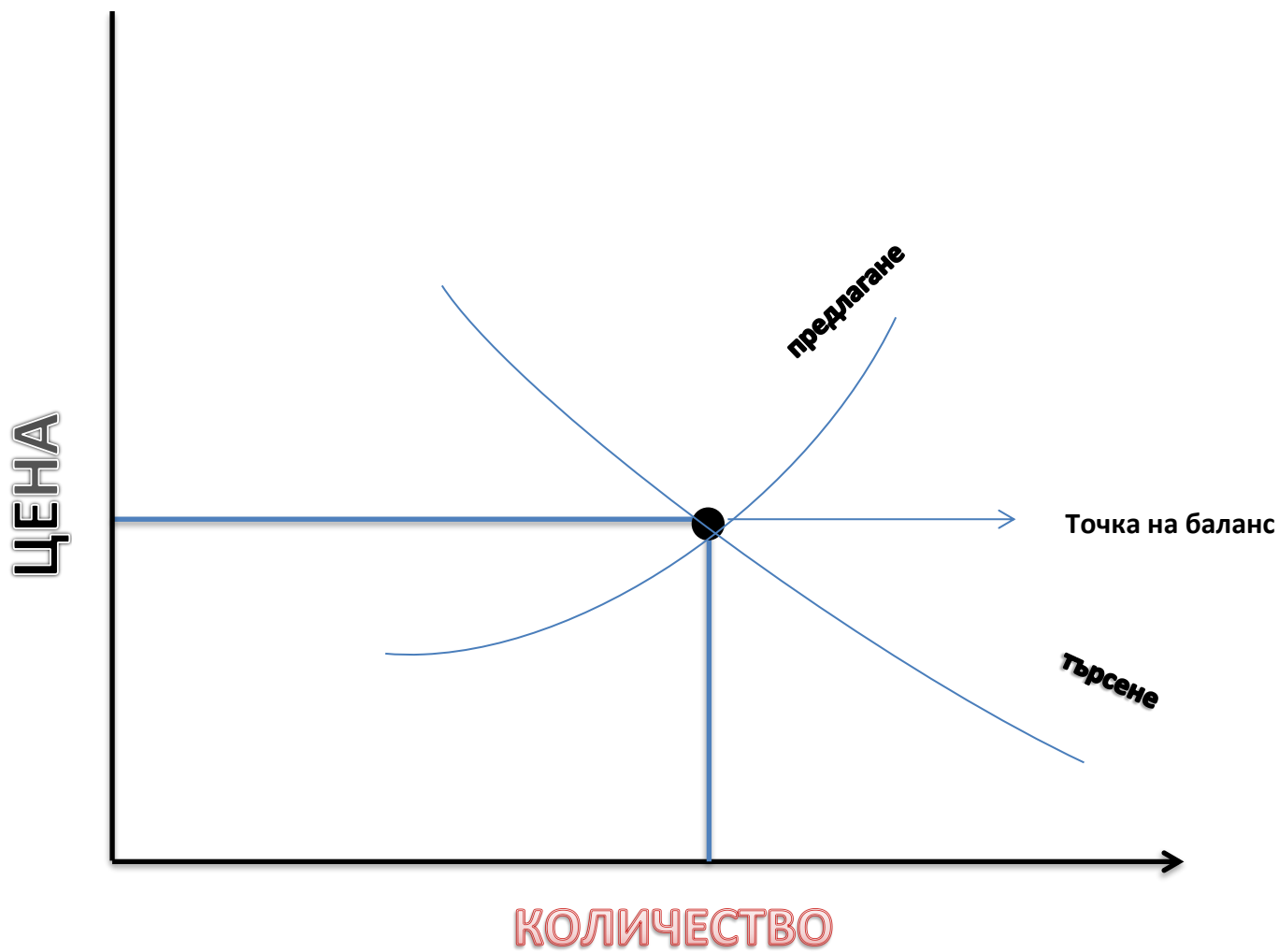
### 7.1. Приложение 1. Диаграми.



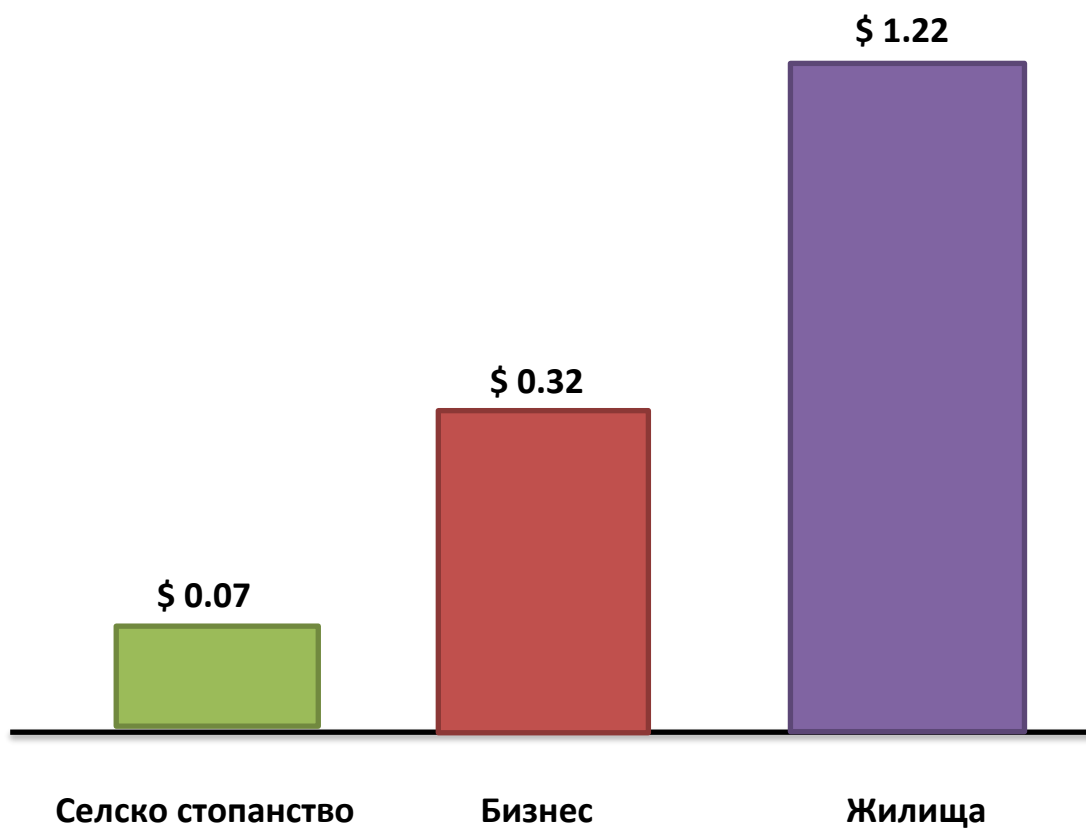
Фиг. 1



Фиг.2 Таблица на фиксираните и променливите разходи

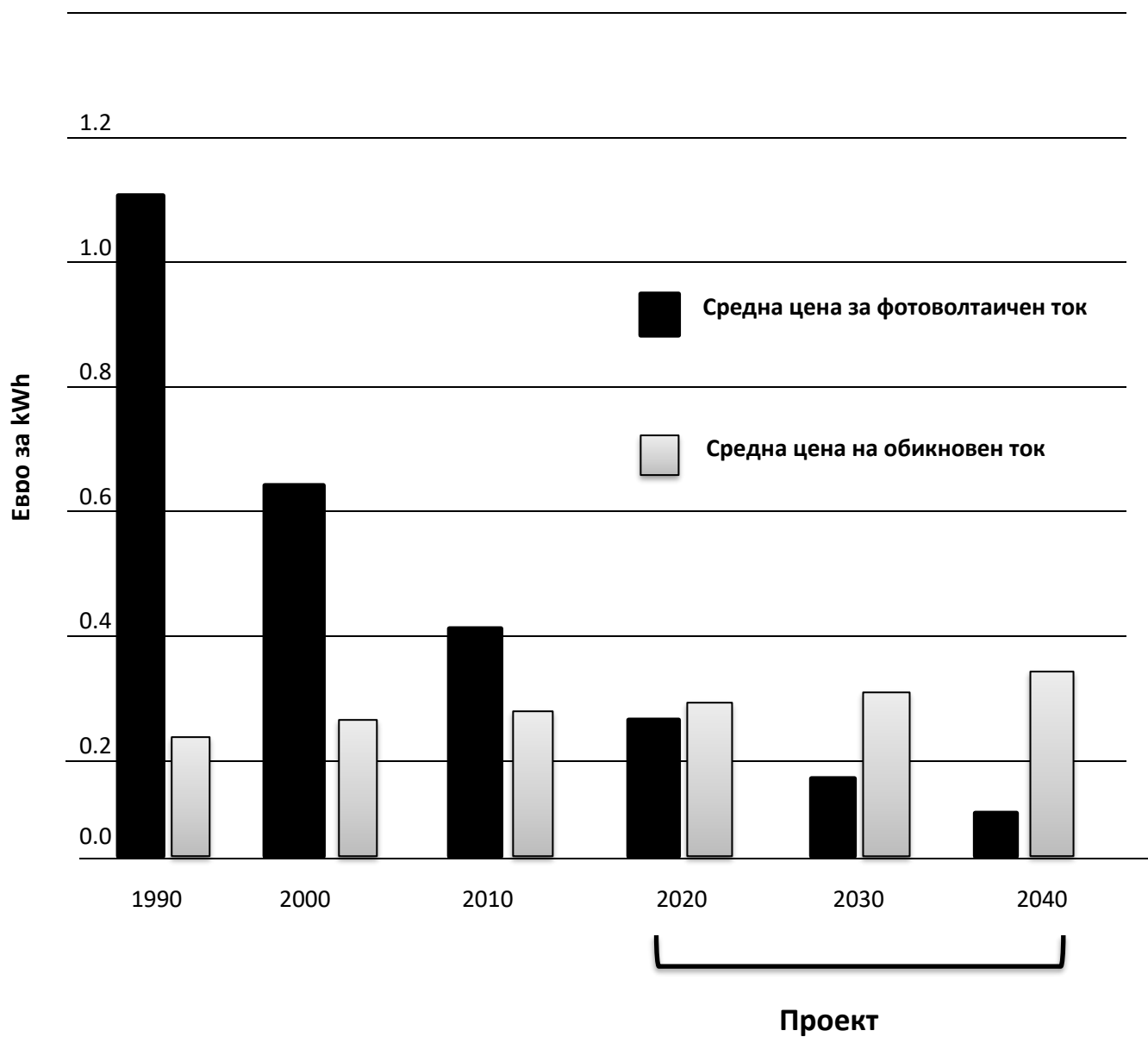


Фиг. 3 Обяснява принципа на предлагане и търсене.



**Фиг. 4**

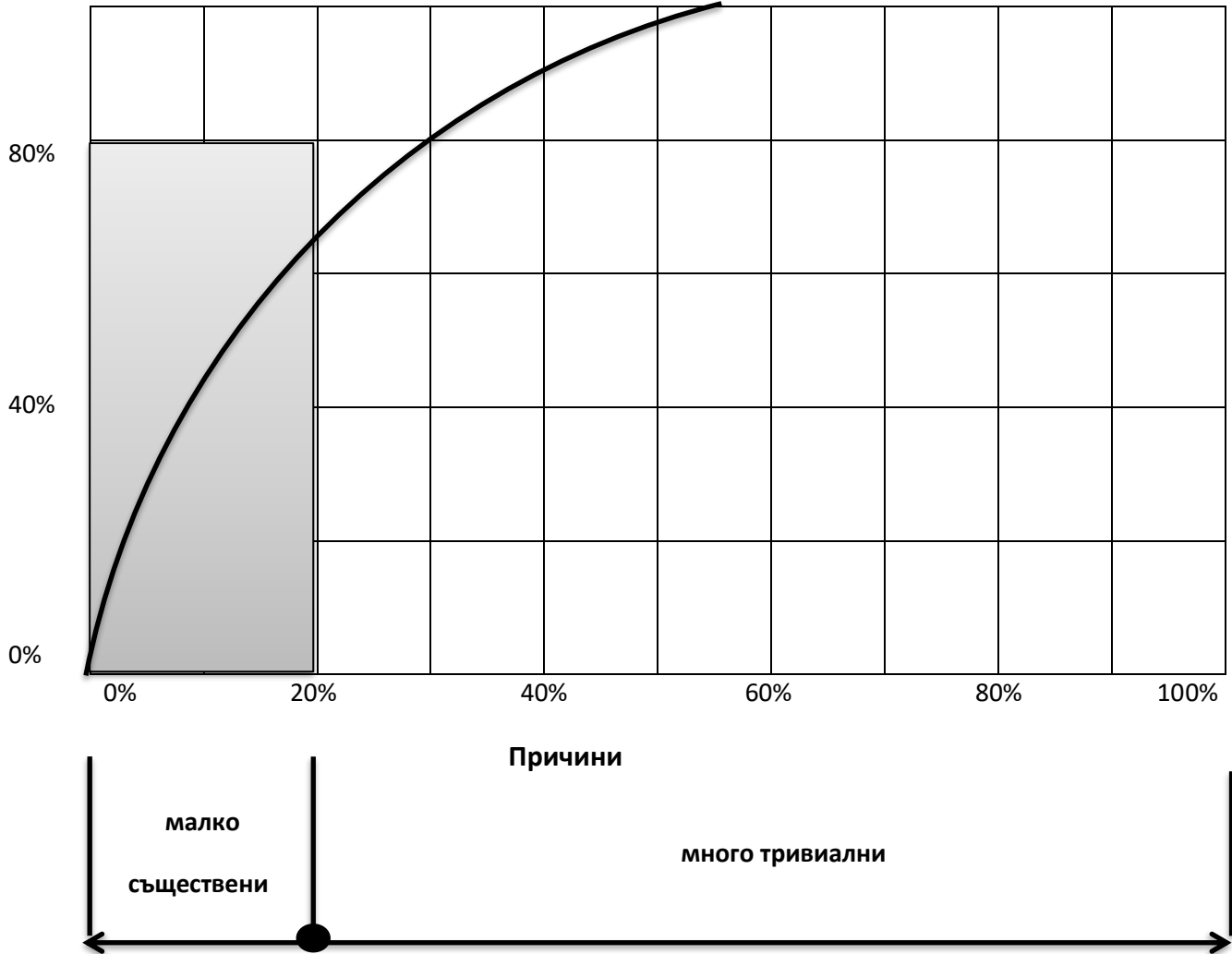
*Средства, изхарчени от общините за услуги ( вода, канализация, пътища, полиция и др.) за всеки \$ 1.00 получени от данъчни приходи.*



**Фиг. 5**

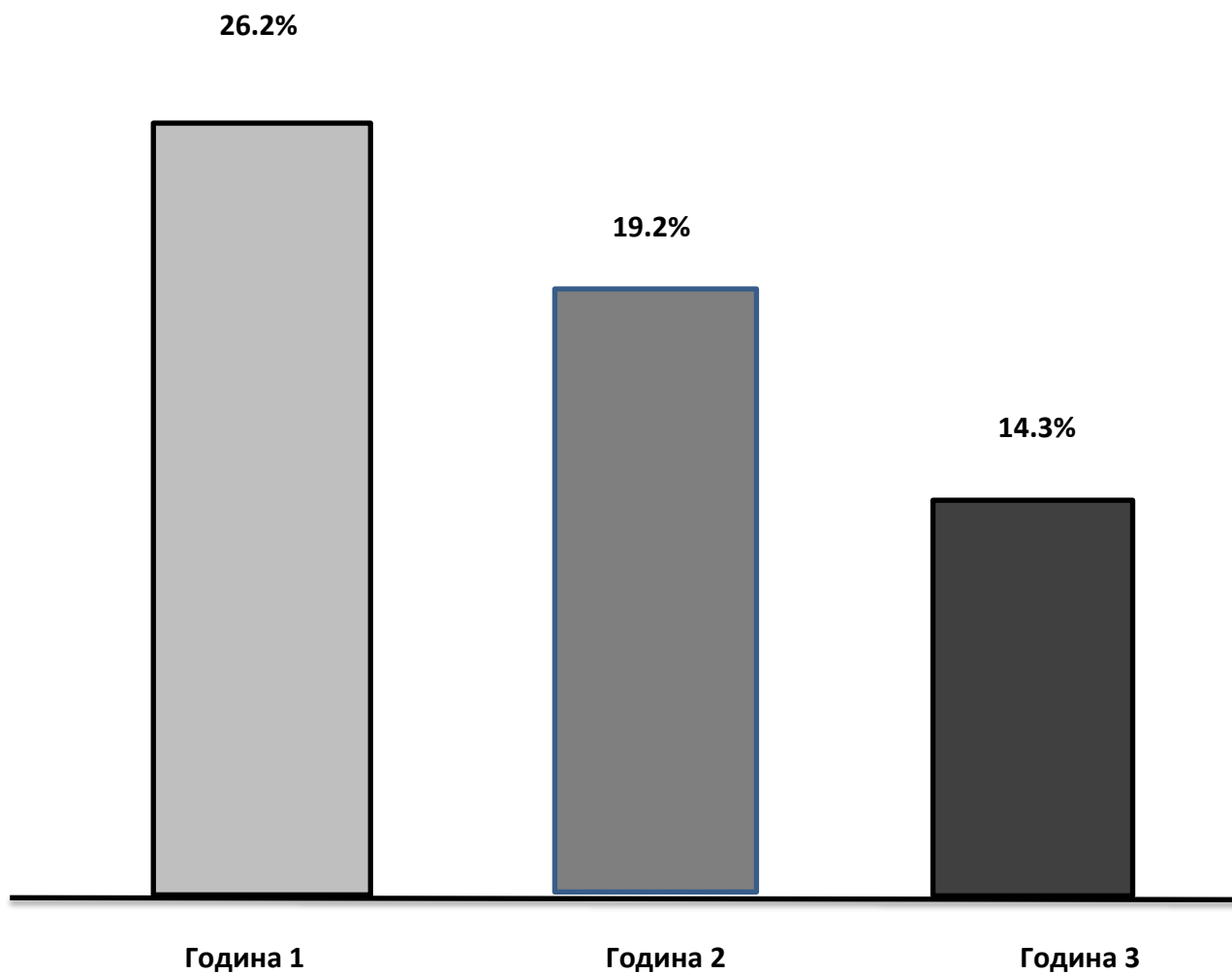
**Цените в Европа за фотоволтаичната и обикновената енергия.**

## Принципът на Парето



- Зона на най-голяма възвръщаемост на усилията
- Зона на минимална възвръщаемост на усилията

Фиг. 6



**Фиг. 7**

**Неуспехите на ресторантите по години на работа.**

## 7.2. Приложение 2. Таблици.

Таблица 1

### Най-бързо развиващите се американски индустрии, 2006-2016

<i>Индустрия</i>	<i>Прогнозиран растеж</i>
Управленски, научни и технически консултативни услуги	78 %
Услуги за възрастни хора и хора с увреждания	74 %
Хазартни индустрии	66 %
Здравни услуги у дома	55 %
Образователни услуги	53 %
Заведения за социални грижи за възрастни хора	50 %
Други финансови инвестиционни дейности	47 %
Заведения за поддържащи услуги	46 %
Договори за сигурност и стоки, брокерски къщи и борси	46 %
Интернет публикации, радио и телевизионни предавания	44 %

Източник: Американско бюро за трудова статистика



**Таблица 2**

<b>Най-високите допустими граници на печалба</b>	
<b>Индустрия</b>	<b>Граница на нетната печалба</b>
НИИТ *; Заведения за здравна грижа	36.00%
Приложен софтуер	22.60%
Периодични издания	18.60%
Тютюневи изделия	18.30%
Селскостопански химикали	17.70%
НИИТ; Жилища	17.30%
Мрежови и комуникационни устройства	16.80%
Фармация- основна	16.50%
Напитки и пивоварни	16.00%
Индустриални метали и минерали	15.80%

\*Недвижими имоти в инвестиционен тръст