

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

А.А. Трифилова, А.Н. Воронков

Словарь менеджера

Утверждено редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия

Нижний Новгород
ННГАСУ
2009

ББК 65(2)
Т 69
УДК 33(031)

Рецензенты:

Кузнецов В.П. – доктор экономических наук, профессор (Волжский государственный инженерно-педагогический университет)

Кокин А.С. – доктор экономических наук, профессор (Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского)

Трифилова, А.А. Словарь менеджера [Текст]: учебное пособие/А.А.Трифилова, А.Н.Воронков; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н. Новгород: ННГАСУ, 2009. – 122 с.
ISBN – 978-5-87941-595-7

Представлены основные термины экономических дисциплин, которые учитывают специфику специальностей экономика и управление на предприятии (по отраслям), менеджмент организации, маркетинг.

Данный словарь менеджера предназначен для студентов, а также для преподавателей, аспирантов и научных работников.

ББК 65.2

ISBN – 978-5-87941-595-7

© Трифилова А.А., 2009
© Воронков А.Н., 2009
© ННГАСУ, 2009

Предисловие

Словарь менеджера разработан с целью обобщения наиболее полного перечня терминов, используемых в деловой практике менеджера и с учетом формирования инновационной экономики.

Словарь менеджера подготовлен на кафедре менеджмента и маркетинга ННГАСУ в соответствии с образовательной программой, согласно Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования по специальностям 080502.65 – «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», 080507.65 – «Менеджмент организации», 080111.65– «Маркетинг». Приведенная терминология полностью соответствует учебному курсу, читаемому в ННГАСУ с 1998 года.

Представленный в словаре состав слов включает, наряду с терминами и понятиями указанных специальностей, термины и понятия, которые охватывают дефиниции, характеризующие сферы, объекты, предмет исследований и разработок собственно менеджмента - теории, методологии, инструментария – соответствующие требованиям современной экономической науки. Сгруппированные понятия не претендуют на полноту и однозначность, их не следует рассматривать как единственно рекомендуемые.

Словарь содержит около тысячи определений, имеющих прямое отношение к деятельности менеджера. В словаре приведены наиболее распространенные экономические термины, применяемые менеджерами.

СЛОВАРЬ МЕНЕДЖЕРА

- Абандон** (abandonment) – отказ страхователя от своих прав на застрахованное имущество (судно, груз) в пользу страховщика при обязательстве последнего уплатить страхователю полную страховую сумму.
- Аббревиатура** (итал. *abbreviature* – сокращение; англ. *abbreviation*) – слово, образованное из алфавитных названий начальных букв (РФ, ООН, США) или начальных звуков (вуз) исходного словосочетания.
- Абстракция** (abstraction) – исключение из экономического анализа не относящихся к делу экономических и внеэкономических фактов.
- Аваль** (фр. *aval*; англ. *aval*) – вексельное поручительство в виде особой гарантийной записи, по которому лицо, давшее такое поручительство (авалист), принимает на себя ответственность перед владельцем векселя за выполнение обязательств любым из обязанных по векселю лиц: акцептантом, векселедателем, индоссантом. Аваль может быть принят на всю сумму векселя или часть ее. Авалист освобождается от ответственности, когда перестанет нести ответственность по векселю основной должник. Аваль производится путем простого подписания на лицевой стороне векселя или на добавочном листе – аллонже. Аваль увеличивает надежность векселя и тем самым способствует вексельному обращению.
- Аванс** (фр. *avance*; англ. *advance, prepayment*) – определенная денежная сумма, выдаваемая в счет предстоящих платежей за произведенные работы, оказанные услуги, приобретенные ценности. Денежные средства, выдаваемые под отчет, расходуются подотчетными лицами строго по целевому назначению.
- Авансированный капитал** – см. Капитал авансированный.
- Авизо** (итал. *awiso*; англ. *advice*) – в деловой практике (банковской, коммерческой, бухгалтерской) оформленное на специальном бланке официальное сообщение одного контрагента другому о выполнении расчетной операции. Банки высылают своим корреспондентам и клиентам авизо о дебетовых и кредитовых записях по счетам, об остатке средств на счете, других расчетных операциях (напр., выплате перевода, открытии аккредитива, выставлении чека или иного платежного документа). В авизо, как правило, указываются его номер, дата и характер совершенной операции, сумма, номер счета, наименование плательщика, получателя и другие данные.
- Ависта** (итал. *a vista* – по предъявлению; нем. *avista*) – надпись на векселе, удостоверяющая, что его оплата должна быть произведена по его предъявлению или по истечении определенного срока со дня его предъявления.
- Автоматизация** (automation) – использование технических средств в системе управления без непосредственного участия человека в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии, материалов и информации.
- Авуары** (фр. *avoir* – имущество, актив; англ. *assets, holdings*) – в широком смысле – различные активы (денежные средства, чеки, векселя, переводы и т.д.), которыми производятся платежи и погашаются обязательства; в уз-

ком – банковские средства. Понятие авуары часто применяется также к денежным ресурсам банка в иностранной валюте, ценных бумагах, золоте, находящимся на счетах другого банка, расположенного за рубежом.

Агент (agent) – 1) оптовый торговец, представляющий покупателя или продавца на относительно постоянной основе, выполняющий лишь небольшое количество функций и не принимающий на себя права собственности на товар; 2) юридическое или физическое лицо, совершающее операции по поручению другого лица (принципала) за его счет или от его имени, не являясь при этом его служащим.

Адаптация (adaptation) – изменения в целях, плане, содержании маркетинга, осуществляемые фирмой, чтобы приспособиться к изменившимся, новым условиям и задачам деятельности.

Адвалорная пошлина (ad valorem duty) – таможенная пошлина, взимаемая с грузовладельца в процентах от цены товара, в отличие от твердых ставок за единицу товара (специфическая пошлина). Например, в Японии большинство пошлин в таможенном тарифе – адвалорные.

Аддендум (addendum) – дополнение к договору, в частности к чарту, выработанное сторонами, подписавшими договор.

Административные расходы. Общехозяйственные расходы (administrativ expense, general and administrativ expense) – расходы, понесенные на предприятии в целом, в отличие от расходов специального назначения, таких как производственные или затраты на реализацию. Характер затрат, включаемых в эту категорию, различается в зависимости от видов деятельности. Обычно к административным расходам относятся: 1) затраты на оплату труда управленческого персонала; 2) амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств общехозяйственного назначения; 3) арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; 4) расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и тому подобных услуг; 5) другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

Администрация (administration) – 1) управленческая деятельность государственных органов управления, организационная деятельность субъектов хозяйствования в сфере управления; 2) орган исполнительной власти организации (администрация предприятия), государственных структур (администрация субъекта Федерации), административно-территориального образования (колониальная администрация); 3) должностные лица, руководящий персонал организации.

Ажио (итал. aggio; англ. agio) – 1) приплата к установленному курсу валюты или нарицательной цене акции. Термин используется при повышении валютного курса. Ажио именуется также как прибавка к продажной цене акций за срочность обмена, его объемом и т.п. Равно разнице между продажной и номинальной ценами акций; 2) при инфляции показатель разницы между ценностью металлической монеты и обесцененной одноименной бумажной купюры.

Ажур (фр. jour; англ. up-to-date) – по сегодняшний день) – состояние сче-

водства, при котором записи в счетных книгах делаются в день совершения операции: в более широком смысле такое состояние, когда учетно-вычислительные работы выполняются в установленное время.

Аквизитор (лат. *acquisitor* - приобретатель) – сотрудник или агент страховых и транспортных организаций, в обязанности которого входит привлечение (активизация) новых страхований или грузов.

Аккредитив (от лат. *accreditivus* – доверительный; нем. *akkreditiv*; фр. *accreditif*; англ. *letter of credit*) – 1) вид банковского счета, дающий возможность получить платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств; 2) именная ценная бумага, удостоверяющая право лица, на имя которого она выписана, получить указанную в аккредитиве сумму полностью или частями в банке или сберегательном учреждении другого города, или за границей в течение определенного срока (денежный аккредитив, англ. *money order*).

Актив (от лат. *activus* – действенный, *asset*) – 1) совокупность имущественных прав (материальных ценностей, денежных средств, долговых требований), принадлежащих физическому или юридическому лицу; 2) ресурсы, получаемые или контролируемые конкретным хозяйствующим субъектом, возникшие в результате совершенных в прошлом операций или событий и являющиеся источником предполагаемых экономических выгод в будущем.

Активность деятельности фирмы (*activity of firm*) – характеристика фирмы, которая должна показать связь между намеченным содержанием деятельности и ее результатами.

Активы банка (*bank asset*) – важнейшая (активная) часть баланса банка, в которой отражаются краткосрочные и долгосрочные кредиты и другие направления размещения аккумулируемых банками средств. Активы банка включают задолженность со стороны клиентов по ссудам, кассовую и валютную наличность в банке, средства, размещенные в других финансовых и кредитных учреждениях (паи, акции, другие ценные бумаги).

Активы компании, предприятия (*assets of enterprise*) – любая собственность компании: оборотный капитал (наличные деньги, инвестиции, дебиторская задолженность, сырье и полуфабрикаты, межцеховые запасы), основной капитал (недвижимость, машины, оборудование), нематериальные активы (патенты, репутация, деловая марка, информация и т.д.).

Актуальность инновационного проекта (*actuality of innovatory project*) – соответствие инновационного проекта задачам научно-инновационного и социально-экономического развития страны, региона, хозяйствующего субъекта.

Актуальность проблемы (задачи) (*actuality of problem*) – степень необходимости, злободневности решения (устранения, осуществления); определяется на основе сравнительной оценки последствий в случае отказа или несвоевременности решения, осуществления.

Акцепт (от лат. *ceptus* принятый; англ. *acceptance*) – 1) согласие на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны; 2)

в международном праве – одностороннее заявление о связанности условия договора; 3) принятие плательщиком (трассатом) по переводному векселю (тратте) обязательства оплатить вексель при наступлении указанного в нем срока. Такой акцепт оформляется в виде соответствующей надписи акцептанта на лицевой стороне векселя; 4) согласие банка гарантировать уплату суммы, указанной в переводном векселе; 5) согласие плательщика на оплату денежных и товарных документов. Применяется при расчетах за товары, услуги и выполненные работы, при которых платеж производится с согласия (акцепта) плательщика по расчетным документам, выписанным поставщиком.

Акцептант (от лат. *acceptans* – принимающий; англ. *acceptor*) – лицо, принявшее на себя обязательство уплатить по предъявленному счету, векселю.

Акцептный кредит (*acceptance credit*) – своеобразный банковский кредит, получаемый экспортером или импортером путем передачи банку своих переводных векселей (тратт), выставленных на данный банк. Сам же банк, не предоставляя коммерческого кредита и не вкладывая в акцептную операцию своих средств, обязуется оплатить тратту при наступлении срока платежа. Это одна из форм банковского кредитования внешней торговли.

Акциз (от лат. *accidere* – обрезать; фр. *accise*; англ. *excise, excise-duty*) – вид косвенного налога на товары и услуги, включаемого в цену или тариф.

Акции (фр. *action*; англ. *shares, stocks*) – ценные бумаги, выпускаемые акционерным обществом и дающие право их владельцу на получение определенного дохода (дивиденда) из прибылей акционерного общества.

Акция гарантированная (*guaranteed stock*) – акция, уплата дивиденда по которой гарантируется другой корпорацией.

Акция директорская (*management stock*) – акция, дающая особые права в отношении голосования.

Акция именная (*registered stock*) – акция, принадлежащая определенному физическому или юридическому лицу, регистрируемая в книге собственников. В акции указывается имя ее владельца. При ее передаче другому лицу требуется разрешение правления акционерной компании.

Акционерное общество (*joint-stock company*) – добровольное объединение юридических и физических лиц, капитал которого образуется путем выпуска и продажи акций. Существуют акционерные общества закрытого и открытого типа.

Акционерное общество закрытого типа (*private company*) – акции реализуются только его работникам и не могут быть проданы посторонним лицам без согласия других акционеров.

Акционерное общество открытого типа (*public company*) – капитал общества формируется за счет открытой продажи акций.

Акционерный сертификат (*share certificate*) – документ, удостоверяющий юридическое право собственности на акции (ценные бумаги).

Алгоритм (по латинской форме имени среднеазиатского математика Аль-Хорезми *Algorithmi*) – 1) система последовательных действий, применяемых по строго определенным правилам, приводящая к решению постав-

ленной задачи; 2) узаконенные правила действия или разработанные шаги действий на уровне отрасли, предприятия, исследуемого и внедренного экономического, политического и социального явления для достижения поставленной цели.

Аллонж (фр. *allogé*; англ. *allonge*) – прикрепляемый к векселю дополнительный лист, на котором совершаются передаточные надписи (индоссамент), если они не умещаются на оборотной стороне векселя. На аллонже может быть совершена гарантийная запись – аваль.

Альпари (итал. *al pari* – наравне; англ. *al par*; нем. *al pari*) – соответствие биржевого, рыночного курса ценных бумаг или валюты по номиналу.

Альтернатива (*alternative*) – одна из двух или более возможностей, подлежащих выбору.

Аманат (араб.) – залогник, даваемый в обеспечение договора. Термин использовался в Древней Руси (аманатом был Александр Невский) и некоторых восточных странах.

Амортизационные средства (*depreciational resources*) – финансовые средства, выделяемые специальным назначением, для сохранения и возобновления основных фондов предприятия.

Амортизационный фонд (*depreciational fund*) – денежные средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Амортизация (*depreciation, amortization, depletion*) – постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимые с их помощью продукт и услугу; целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов; распределение амортизируемой стоимости актива на рассчитанный срок его полезной службы. В рамках понятия «амортизация» различают: 1) износ (*depreciation*) – термин обычно применяется к материальным активам; 2) амортизация (*amortization*) – термин часто используется для нематериальных активов; 3) истощение (*depletion*) – амортизация природных ресурсов (так называемых истощаемых средств – природный газ, уголь, нефть, древесина и т.п.).

Амортизируемая стоимость (*depreciable amount*) – фактическая стоимость приобретения актива или другая величина, заменяющая фактическую стоимость приобретения в финансовой отчетности, за вычетом расчетной ликвидационной стоимости. Амортизируемая стоимость относится систематически на каждый отчетный период в течение срока полезной службы актива.

Анализ (греч. *analysis* – разложение; *analysis*) – метод научного исследования явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы.

Анализ затрат (*cost analysis*) – анализ величины, структуры и динамики затрат с целью выявления их возможного снижения и более эффективного использования имеющихся ресурсов.

Анализ затрат и результатов (*input-output analysis*) – анализ с использованием балансовых таблиц, в которых зафиксированы и подытожены затра-

ты на производство основных видов экономического продукта и результаты в виде объемов производства, выпуска этого продукта. Такой анализ позволяет выявить уровень общих, полных затрат на производство продукта, установить взаимосвязи между разными секторами и отраслями экономики. Подобный анализ используется в качестве исследовательского инструмента, а также в прогнозных, предплановых обоснованиях, расчетах.

Анализ издержек и выгод (benefit-cost analysis) – сопоставление издержек и выгод при принятии решения о том, следует ли направлять ресурсы и в каком количестве на строительство предприятия или на осуществление программы по производству определенного товара или услуги.

Анализ коэффициентов (ratio analysis) – расчет финансовых и других показателей и их сравнение с показателями, полученными в прошлых периодах, со средними отраслевыми данными и с нормативами. Цель подобного анализа – получить ясную картину в отношении совершаемых хозяйственных операций и событий.

Анализ отклонений (analysis of variances, variance analysis) – 1) определение значений и выявление причин отклонений фактических затрат от нормативных, плановых или расчетных; 2) в статистике – выявление отклонений параметров от среднего распределения.

Анализ реализуемости программы (program marketability analysis) – понятие реализуемости программы имеет ряд разновидностей: логическую реализуемость (учет логических ограничений на возможный порядок временных характеристик работ: ранняя/поздняя дата начала /окончания работы, полный, свободный временной резерв и др.); физическую (ресурсную) реализуемость (учет ограниченности наличных или доступных ресурсов в каждый момент времени выполнения проекта); финансовую реализуемость (обеспечение положительного баланса денежных средств как особого вида ресурса).

Анализ риска (risk analysis) – систематический анализ степени риска, которому подвержены те или иные инвестиционные проекты. Риск отражает изменчивость ожидаемых в будущем доходов от инвестиций капитала, поэтому для принятия решения могут использоваться статистические методы теории вероятностей.

Анализ хозяйственной деятельности (business analysis) – экономический анализ результатов деятельности предприятия, при котором комплексно оценивается ее соответствие целям и задачам, стоящим на данном этапе перед предприятием. Является необходимым элементом управления. Такой анализ направлен на выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых факторов.

Аналитик (греч. analytikos; analyst) – специалист, работник фирмы, банка, владеющий методикой экономического анализа, проводящий такой анализ.

Аналитическая или консультационная группа (analitical / consulting group)

– коллектив исследователей, менеджеров и представителей функциональных подразделений, который обеспечивает прогнозирование инновационных процессов в организации, выбор перспективных идей, определение тематики исследований, а также координирует работы специалистов, участвующих в программах.

Андеррайтинг (underwriting) – покупка ценных бумаг новых выпусков с целью продажи.

Андеррайтер (underwriter) – гарант, поручитель, берущий на себя обязательство разместить определенное количество вновь выпущенных акций, облигаций или ценных бумаг путем их покупки для последующей распродажи инвесторам.

Аннуитеты (позднелат. annuitas – ежегодный платеж; англ. annuities; нем. annuita't) – периодически уплачиваемые денежные суммы (внос, рента или доход). Существуют различные виды аннуитетов: безвозвратные, возвратные, групповые, ежегодные, неделимые, немедленные, особые, отсроченные. Распространены в сфере страхового дела.

Анонс (фр. annonce; англ. advance advertisement) – предварительное рекламное объявление.

Антимонопольное законодательство (antimonopoly legislation) – комплекс правовых актов в странах с рыночной экономикой, направленных на поддержание конкурентной среды в различных сферах предпринимательской деятельности, противодействие монополизму и недобросовестной конкуренции – фактам самовольного применения чужих товарных знаков, дизайна или оригинальных свойств товара, необъективной рекламы, а также распространения ложных сведений о конкурентах или производимых ими товаров.

Антиципация (лат. anticipatio; англ. anticipation) – уплата денег по долговому обязательству до обусловленного срока; взимание налога ранее, чем предусмотрено законом.

Антрепренер (фр. entrepreneur – предприниматель; entrepreneur) – предприниматель, который изыскивает средства для организации бизнеса и тем самым берет на себя предпринимательский риск; предприниматель, принимающий на себя риск основания нового бизнеса или новой компании.

Аспект (aspect) – точка зрения, взгляд на что-нибудь; сторона предмета, изучаемая определенной наукой; угол зрения, под которым рассматривается объект (предмет) исследования.

Аудит (от лат. audit – он слышит; audit) – систематическая проверка, проводимая в виде анализа, подтверждения и выверки бухгалтерских записей для выдачи обоснованного заключения о том, что эти записи достаточно адекватно отражают экономические события и операции. Аудит может проводиться как внешним, так и внутренним аудитором. В соответствии с российским законодательством аудиторская деятельность, аудит – предпринимательская деятельность по независимой вневедомственной проверке бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности организации и индивидуальных предпринимателей (ст. 1 Федерального закона от

07.08.2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» с изм. и доп. от 14.12 и 30.12.2001 г.).

Аудитор (лат. auditor) – гражданин, получивший в установленном порядке лицензию на право занятия аудиторской деятельностью. В ходе проверки финансово-хозяйственной деятельности акционерных обществ (компаний) аудиторы имеют право требовать любые документы общества, заверять их счета и балансы, сообщать прокурору об обнаруженных преступных деяниях.

Аудиторское заключение (сертификат) (auditor's option, audit certification) – официальный документ, являющийся неотъемлемой частью годовой финансовой отчетности хозяйствующих субъектов, подписываемый аудитором и содержащий заключение последнего о соответствии отчетности требованиям, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета и составлению публичной годовой финансовой отчетности.

Аудиторская фирма (firm audit) – фирма, осуществляющая аудит.

Аукцион (от лат. auctin – публичные торги; auction, public sale) – продажа с публичных торгов, при которой продаваемый товар или имущество приобретаются лицом, предложившим за них наивысшую цену.

Аутрайт (outright) – простая, срочная валютная сделка, предусматривающая платежи по курсу «Форвард» в сроки, строго определенные сторонами.

Аутсайдер (outsider) – 1) брокер, не являющийся членом биржи. Аутсайдер может получить временно целевое разрешение на работу в торговом зале, взяв обязательство соблюдать некоторые правила биржевой работы; 2) предприятие, не входящее в монополистическое объединение.

Аутсорсинг (outsourcing) – передача сторонней фирме некоторых функций или частей бизнеса предприятия.

База данных (data base) – 1) набор данных, достаточный для решения определенной задачи или для определенной системы их обработки; 2) набор данных, имеющий существенное значение для системы или для предприятия; 3) форма представления и организации совокупности данных (например, статей, расчетов), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ (ст. 1 Закона РФ от 23.09.1992 г. № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных», с изм. и доп. от 24.12.2002 г., 2.11.2004 г.).

Базисные инновации (basic innovations) – инновации, основанные на научных открытиях и крупных изобретениях, лежащих в основе новых поколений техники (технологии). Базисные инновации выступают базой формирования нового технологического уклада, фиксируют его структуру. Например, структуру современного, 5-го технологического уклада, господствующего в развитых странах, определяют: микроэлектроника, биотехнология и информатика (генетическое ядро 5-го технологического уклада); гибкие технологии и робототехника, нетрадиционная энергетика, композиты и керамика, малоотходные и безотходные экологически чистые технологии, компьютеры, телекоммуникации, Интернет, принципиально новые

виды транспорта, космические технологии, аквакультура; принципиально новые виды технических систем и технологии непродуцированной сферы услуг, медицины, просвещения, науки, управления, бытовая радиоэлектроника.

Базисный (исходный) бюджет (baseline budget) – бюджет, устанавливаемый в начале года. Сравнительный анализ фактических данных с исходным бюджетом показывает размер отклонения от первоначального плана. Сравнение текущего бюджета с исходным позволяет оценить, какая часть этого отклонения вызвана изменениями текущих условий от предполагаемых изначально.

Базовая нормативная себестоимость (basic standart cost) – нормативная себестоимость, представляющая собой исторически сложившийся производственный стандарт. Она остается неизменной до тех пор, пока не произойдет значительное изменение сущности производственных операций. К пересмотру базовой нормативной себестоимости могут привести и такие события, как, например, рост цен на используемые ресурсы (сырье, материалы, энергоносители, труд).

Бай-бек (buy back) - долгосрочная товарообменная операция, при которой поставки машин и оборудования осуществляются в кредит с последующей оплатой произведенной с их помощью продукцией. В отечественной практике – это компенсационные соглашения, которые обычно используются при строительстве крупных предприятий.

Баланс (balance sheet) – отчет о финансовом состоянии, раскрывающий информацию по счетам активов, обязательств и собственного капитала предприятия или организации за определенную дату.

Балансовая стоимость (book value) – балансовая (учетная) стоимость – стоимость активов, отражаемая в бухгалтерском учете и в балансе (п. 4 письма МНС России от 11.03.2001 г. № ВТ-6-04/197 «О методических рекомендациях для использования в практической работе при осуществлении контроля за правоммерностью использования налогоплательщиками льгот по налогу на имущество предприятий»).

Банк (bank) – финансовое предприятие, которое сосредоточивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег.

Банк инновационный (innovation bank) – 1) разновидность коммерческого банка, специализированный банк, главной задачей которого является финансирование и кредитование венчурного капитала, внедрения изобретений и новшеств, направленных на повышение технического уровня производства, а также выпуска новых высокоэффективных видов продукции. Основные ресурсы банк черпает из собственных средств и вкладов клиентов. Кредиты такого банка носят в основном долгосрочный характер. Законодательство РФ не выделяет инновационный банк в качестве особой

категории банков; 2) финансовое учреждение, осуществляющее кредитование научно-технического прогресса. Банк инновационный предоставляет ссуды для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, для производства и внедрения новых технологий, скупает патенты, лицензии, ноу-хау для их дальнейшего использования в производстве и осуществляет другие финансовые операции в сфере науки и научного обслуживания.

Банкротство (bankruptcy) – несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (ст. 2 Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», с изм. и доп. от 22.08.2004 г.).

Бартер (barter) – прямой безденежный обмен товарами или услугами.

Безнадежные долги (bad debts) – счета или векселя к получению, признанные руководством как не инкассируемые после проведения ряда неуспешных попыток получить по ним деньги. После классификации долга как безнадежного соответствующий счет к получению кредитруется. Если компания работает по методике формирования резервов и по этому счету был ранее создан резерв, то дебетуется соответствующий счет резервов. Для компаний, где применяется метод прямых списаний, дебетуется соответствующий счет убытков. В российской практике для признания долга безнадежным также оценивается исковая давность.

Безопасность (security) – отсутствие опасности, сохранность, надежность; состояние, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности.

Безубыточности анализ (breakeven analysis) – анализ результатов деятельности предприятия на основе соотношения объемов производства, прибыли, затрат, позволяющий определить взаимосвязи между издержками и доходами при разных объемах производства. Его особенность заключается в том, что он показывает одновременно и объем, при котором не возникают ни прибыль, ни убытки, и влияние постоянных и переменных факторов на ожидаемую прибыль при различных объемах производства. Также называются Анализом соотношения «затраты – объем – прибыль» (CVP – анализ).

Безубыточности предел (margin of safety) – разность между фактическими или бюджетными показателями объема реализации и соответствующими значениями в точке безубыточности. Обычно выражается в денежных единицах, может также выражаться в единицах продукции или коэффициентом.

Безубыточности график (breakeven chart) – график, отражающий зависимость суммарных доходов и расходов от объема реализации при постоянном значении цены реализации единицы продукции; некоторые расходы являются постоянными, а некоторые изменяются прямо пропорционально реализации. Также он называется Диаграммой прибыли вкладов (contribution profitgraph).

Безубыточности точка (breakeven point) – 1) размер дохода, при котором суммы доходов и расходов равны. Этот показатель может быть представлен в единицах (как результат отношения постоянных затрат к маржинальной прибыли на единицу) или в денежном выражении (как результат отношения постоянных затрат к доле маржинальной прибыли на единицу); 2) точка безубыточности соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия. Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции.

«Белый слон» (white elephant) – биржевой жаргон, выражение, обозначающее сделку, при которой расходы заведомо превышают потенциально возможную (ожидаемую) прибыль по ней. Сделки типа «белый слон» производятся для сбивания рыночных цен при необходимости срочного сбыта товара.

Бенчмаркетинг инноваций (innovations bentmarketing) – изучение бизнеса других предпринимателей с целью выявления основополагающих характеристик для разработки своих инноваций.

Бенчмаркинг (bentmarking) – сравнительный анализ эффективности и особенностей функционирования субъектов хозяйственной деятельности или локальных экономических систем в пределах одной отрасли или сферы деятельности с целью выявления средней ситуации, а также лидеров и их изучения.

Бесса (decline in Nie exchange rate – decline in quotations) – понижение курса ценных бумаг, котирующихся на рынке (бирже).

Бид (bid) – 1) обязательство купить товар по определенной цене, например, по курсу, по которому дилер купит или возьмет в долг валюту; 2) ставка по ценным бумагам или депозитам; 3) предложение купить товар или контракт по указанной цене.

Бизнес (business) – любой вид непосредственной деятельности с целью получения дохода (такое определение было дано понятию «предпринимательство», в Законе РФ 1992 года «О предпринимательской деятельности»); экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги.

Бизнес-инкубатор (business–incubator) – структурное подразделение предприятия (отдел, лаборатория), занимающаяся разработкой новых форм бизнеса; специально оборудованная территория с производственными и офисными помещениями, где созданы условия, необходимые для развития малых фирм до момента их полной финансовой самостоятельности.

Бизнес малый (small business) – экономическая деятельность совокупности малых предприятий.

Бизнесмен (businessman) – коммерсант, предприниматель, занимающийся любым видом экономической деятельности, приносящий прибыль или

иные выгоды.

Бизнес-процесс инноваций (business-process of innovations) – упорядоченная совокупность работ во времени и пространстве по созданию и внедрению инноваций с указанием их начала и конца.

Бизнес-процесс реинжиниринг (business-process reengineering) – оптимизация системы организации и управления хозяйственным процессом, которая основана на принципах ориентации на весь процесс организации бизнеса и на качественный скачок, а также на ликвидацию закомплексованности в бизнесе, с использованием эффективных технологий информационного продукта.

Биотехнология (biotechnology) – система высоких технологий, используемых научные и инженерные принципы для производства товаров и услуг с применением биологических реагентов.

Биржа (от лат. bursa – кошелек; нем. borse; англ. exchange market) – основная форма регулярно функционирующего оптового рынка, учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа) или товаров, продающихся по стандартам либо образцам (товарная биржа).

Биржевое кольцо, ринг (ring) – место на фьючерской бирже (в здании биржи), где проходят биржевые торги. Происхождение термина объясняется тем, что биржевики на Лондонской бирже драгоценных металлов, Цюрихской и некоторых других европейских биржах стоят или сидят по кругу.

Биржевой комитет (exchange committee) – постоянный орган управления биржи. Избирается общим собранием членов биржи на определенный срок. Следит за соблюдением устава, регулирует прием в члены биржи, правила ведения операций, наблюдает за допуском ценных бумаг, назначает брокеров, разбирает конфликты, осуществляет разнообразные связи биржи.

Бонификация (англ. и фр. bonification) – 1) надбавка к обусловленной в договоре цене товара, если его качество окажется выше договорной; 2) возврат налогов, взысканных с экспортируемых товаров.

Бонус (bonus) – премия, дополнительное вознаграждение.

Боны (фр. bons; англ. bonds) – кратковременные долговые обязательства, выпускаемые государством, отдельными учреждениями и организациями; бумажно-денежные знаки мелкого достоинства, пускаемые временно в оборот в качестве разменных денег.

Бренд-инновации (brand – клеймо, фабричная марка; brand-innovations) – система характерных (материальных и нематериальных) свойств нового продукта или операции, которая формирует сознание потребителя и определяет на рынке место этой инновации, а также ее продуцента или продавца.

Брейнсторминг (brainstorming) – «мозговая атака» или «мозговой штурм»; коллективное обслуживание проблем при полной свободе выдвижения проектов решения, в том числе иррациональных.

Брокер (broker) – посредник, содействующий совершению различных сделок

(коммерческих, кредитных, страховых и т.д.) между заинтересованными сторонами – клиентами по их поручению и за их счет.

Брутто (от итал. *briitto* – грубый) – 1) масса товара с упаковкой; 2) валовый доход без вычета расходов.

Бук (*book*) – используется дилерами для обозначения ситуаций, когда их возможности продать или купить валюту полностью исчерпаны.

Бум (*boom*) – быстрое и стабильное повышение цен и деловой активности.

Бык (*bull*) – спекулянт, который скупает или сохраняет ранее купленные товары или ценные бумаги в ожидании повышения цен. Термин распространяется также на спекулянтов и хеджеров, полагающих, что цены возрастут.

Бюджет инновационного проекта (*innovation project budget*) – финансовый план краткосрочного периода, отражающий расходы и поступления средств при реализации инновационного проекта.

Бюджет (*budget*) – информация о планируемых или ожидаемых доходах, расходах, активах и обязательствах. Бюджет представляет собой директивный план будущих операций и используется для планирования, контроля и оценки эффективности деятельности. Также иногда называется Планом по прибыли (*profit plan*).

Бюджет в натуральном выражении (*physical budget*) – бюджет, сформированный не в денежном выражении, а в натуральных показателях, таких, как единицы готовой продукции, материалов, количество сотрудников или отработанные часы.

Бюджет гибкий (*flexible budget*) – бюджет, показатели которого могут регулироваться в зависимости от уровня деятельности. Это может быть переменный бюджет, данные которого составляют финансовые суммы плюс переменные от объема деятельности. Это может быть ступенчатый бюджет, состоящий из серии детальных финансовых бюджетов. Из всех них можно выбрать бюджет, приемлемый для любого уровня фактической деятельности, чтобы оценить фактические затраты и расходы.

Бюджет главный (*master budget*) – бюджет, который консолидирует все подбюджеты в общий план и на основе которого производится управление. Обычно охватывает период, равный одному году. В его состав входит также финансовая отчетность (включающая отчет о финансовых результатах, баланс и отчет о движении денежных средств), операционный бюджет и бюджет продаж. Помимо указанного, в его состав может входить бюджет капитальных вложений, который в течение периода планирования корректируется таким образом, чтобы на его основе можно было координировать деятельность. Называется также Общим бюджетом (*comprehensive budget*).

Бюджет динамический (*continious budget, multiple budget, rolling budget*) – динамическое прогнозирование финансовых операций на ряд ближайших периодов (недель, месяцев или кварталов). В конце каждого периода та часть бюджета, которая соответствует предшествующему периоду, удаляется, а новый раздел бюджета за аналогичный по продолжительности период добавляется.

Бюджет закупок (*purchasing budget*) – план затрат и времени на определен-

- ный период, которые необходимы для обеспечения материальных потребностей предприятия, предусмотренных бюджетом, в разрезе материалов.
- Бюджетирование, Планирование** (budgeting) – процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период или проект.
- Бюджетлируемые затраты** (budgeted cost) – оценочные затраты на определенный будущий период, включенные в бюджет.
- Бюджет исполнительный** (performance budget) – бюджет в разрезе операций, подлежащих исполнению, и ответственных за их выполнение лиц, по сравнению с которым оцениваются фактические результаты.
- Бюджет капитальных вложений** (capital budget) – план предполагаемых расходов на приобретение долгосрочных активов и средства финансирования этих потребностей.
- Бюджетное управление** (budgetary control) – ряд обязательных мероприятий, цель которых – обеспечить исполнение бюджета, а если это невозможно – пересмотреть его.
- Бюджетные полномочия** (budgetary authority) – право утверждения расходов согласно бюджету. Иногда также право на распоряжение (корректировку) самого бюджета (подразделения) в рамках определенных лимитов.
- Бюджетный цикл** (budget cycle) – циклически повторяющаяся цепочка действий, направленных на подготовку бюджета, контроль и необходимые корректировки в ходе исполнения.
- Бюджет операционный** (operating budget) – план доходов и расходов, связанный с ведением операционной деятельности за определенный период. Называется также текущим бюджетом.
- Бюджет подразделения** (departmental budget) – бюджет, состоящий из доходов и затрат, относящийся к определенному подразделению, функции или процессу. В качестве примеров можно привести бюджет на производство, бюджет расходов на маркетинг, бюджет на зарплату, бюджет на закупки и бюджет на исследования и разработки.
- Бюджет продаж** (sales budget) – утвержденный для предприятия план продаж, ожидаемый в течение определенного периода, классифицированный по центрам ответственности, видам продукции или регионам.
- Бюджет проекта** (project budget) – бюджет затрат и капитальных вложений, составляемый для определенного проекта на период срока его реализации в разрезе ресурсов и функций; срок реализации проекта может охватывать несколько периодов операционного бюджета.
- Бюджет постатейный** (line item budget) – бюджет, в котором расходы классифицируются по источникам их возникновения, таким как зарплата, дополнительные льготы, транспорт и т.п.
- Бюджет предварительный** (pro-forma budget) – предполагаемый финансовый отчет или бюджет, подготавливаемый на основе ряда допущений о том, что может произойти в будущем в заданном периоде или периодах. Его следует отличать от бюджета, который обычно вырабатывается на основе плана независимо от того, являются ли сделанные допущения правдоподобными.

Бюджет предписанный (imposed budget) – бюджет, принятый на верхнем уровне управления без участия руководителя подразделения-исполнителя. Также называется Бюджет «сверху вниз» (top-down- budget).

Бюджет торговый (erchandise budget) – планирование продаж, запасов, скидок, уценок, дефицита запасов, закупок, затрат на транспортировку, обработку и хранение, а также валовой прибыли коммерческого предприятия.

Бюджет фиксированный (fixed budget) – бюджет, планирующий конкретные суммы доходов и расходов для каждой бюджетной статьи. Называется также статическим бюджетом.

Бюджет функциональный (functional budget) – бюджет, в котором расходы и доходы классифицируются по функциям.

Бюджет целевой программы (program budget) – бюджет, структура которого нацелена на отражение расходов (а зачастую и доходов) по целевым программам, реализуемым предприятием.

Бюджет центра ответственности (responsibility budget) – бюджет, устанавливающий планы в разрезе лиц, ответственных за их выполнение. Этот бюджет представляет собой механизм контроля функционирования менеджеров центров ответственности, поскольку в нем закрепляются ожидаемые показатели эффективности их работы.

Валовая прибыль (gross profit – амер., gross margin – англ.) – разница между чистой реализацией и себестоимостью реализованных товаров.

Валовой доход, Валовая реализация (gross revenue, gross sales) - суммарный доход от продаж без учета скидок за срочность оплаты, компенсаций и прочих корректировок.

Варрант (warrant) – свидетельство, выдаваемое товарными складами о приеме товара на хранение. Обычно состоит из двух частей – складского свидетельства (складского варранта; англ. warehouse warrant) и собственно варранта, который является ценной бумагой, т.е. может служить предметом сделки и дает его владельцу право получить заем под залог указанного в варранте товара.

Ваучер (voucher) – письменное свидетельство, поручительство, гарантия или рекомендация.

Взаимоисключающие цели (mutually exclusive goals) – цели, которые противоречат друг другу и не могут быть достигнуты одновременно.

Вексель (от лат. permutatio – денежный перевод; нем. wechsel; англ. bill) – письменное обязательство установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (векселедателем, drawer) кредитору (векселедержателю drawer, noteholder), представляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе.

Венчурная, «рисковая» фирма (venture company) – 1) мелкая или средняя инвестиционная фирма, занятая научными исследованиями, инженерными разработками и их кредитованием; 2) временные организационные структуры, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты и создаваемые с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций.

Венчурная компания – см. Компания венчурная.

Венчурная организация (venture organization) – малая организация, действующая в наукоемкой области экономики. Проводит научные исследования, инженерные разработки, создает и внедряет инновации, в том числе по заказам крупных коммерческих организаций и государства.

Венчурное финансирование (venture financing) – финансирование, сопряженное с повышенным риском. Венчурный финансовый капитал обычно вкладывается в новую технику, технологию, освоение новых видов производств.

Венчурные (инновационный) фонды (venture (innovation) funds) – своеобразные интеллектуальные диверсификаты, тесно связанные с многочисленными внедренческими наукоемкими организациями. Венчурные фонды совместно с внедренческими организациями разрабатывают план работ, решают вопросы сбыта (продаж), осуществляют подбор менеджеров высшей квалификации, проводят патентный анализ и др. Они являются одним из ведущих структурных звеньев так называемых инкубаторов инновационного бизнеса.

Венчурные операции (venture operations) – денежные операции и операции с ценными бумагами, связанные с кредитованием и финансированием технических нововведений, научно-технических исследований и разработок, внедрения изобретений и открытий. Такие операции проводятся в основном инновационными банками и связаны с высоким риском.

Венчурные предприятия (venture business) – небольшие предприятия, занимающиеся прикладными научными исследованиями, инженерными разработками, проектно-конструкторской деятельностью, созданием и внедрением инноваций, в т.ч. по заказам крупных фирм и по государственным субконтрактам. К ним примыкают предприятия, занимающиеся маркетингом, инжинирингом, рекламой, оказывающие консультативные услуги и т.п.

Венчурные подразделения (venture divisions) – подразделения, создаваемые в крупных организациях, на основе собственных фондов и венчурного (рискового) капитала.

Венчурный бизнес (venture business) – вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не апробированных на практике. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому венчурный бизнес часто называют рисковым.

Венчурный капитал (venture – отваживаться, рисковать; venture capital) – 1) рискованное вложение капитала, например, финансирование вновь создаваемых отраслей, осваиваемых видов деятельности, новых технологий. Венчурное (рисковое) финансирование характерно для прогрессивных в техническом отношении отраслей экономики. Средства для рискованного финансирования аккумулируются специализированными институтами и инвестируются в проекты с расчетом на довольно быструю окупаемость, предоставляются обычно небольшим фирмам для получения нормы при-

были выше средней в связи с освоением принципиально новых видов производства. Капиталовложения, как правило, осуществляются путем приобретения части акций фирмы клиента или предоставления ссуды. Руководители фирм, получающих в свое распоряжение такой капитал, пользуются значительной свободой действий. В современных условиях подобные операции часто сочетают финансирование с помощью в организации производства; 2) основная форма финансового обеспечения создания и использования продуктовых и технологических инноваций. Этот вид предпринимательства характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологичных областях, где позитивный результат не гарантирован и имеется значительный риск; 3) рисковый капитал, капитал, вкладываемый во вновь создаваемые компании, а также проекты по выпуску новой продукции и по переориентации производства; такого рода инвестиции имеют более высокую степень риска, но предполагают получение более высоких (выше среднего уровня) прибылей в будущем. Венчурный капитал традиционно ассоциируется с началом новых проектов. Однако он используется и для финансирования проектов, развития и модернизации, а также сделок по выкупу предприятий. Механизм венчурного финансирования заключается в обычной рисковой схеме, которая предполагает, что часть из финансируемых проектов будет иметь столь высокую доходность, что она покроет убытки от неудачно реализованных проектов. Венчурное финансирование, как правило, осуществляется без предоставления какого-либо залога, в отличие, например, от банковского кредитования. Мировой опыт показывает, что эффективным средством поддержки рискованных инвестиционных проектов является создание венчурных фондов, осуществляющих прямые инвестиции в такие проекты и участвующих в их реализации. Немаловажное значение имеет и работа, связанная с минимизацией рисков таких проектов. В России насчитывается свыше 10 венчурных фондов, работающих в области венчурного финансирования.

Верификация (verification) – оценка достоверности и точности или обоснованности прогноза.

Вероятность (probability) – числовая характеристика степени возможности появления какого-либо события в тех или иных определенных, могущих повторяться неограниченное число раз условиях. Вероятность классифицируется по следующей шкале:

- 0.00 - полностью исключено;
- 0.10 - в высшей степени неопределенно;
- 0.20-0.30 - весьма неправдоподобно;
- 0.40 - неправдоподобно;
- 0.60 - вероятно;
- 0.70-0.80 - весьма вероятно;
- 0.90 - в высшей степени вероятно;
- 1.00 - полностью достоверно.

Вертикальный метод продвижения инноваций (vertical method of innova-

tion promotion) – метод, при котором весь инновационный цикл сосредотачивается в одной организации с передачей результатов, достигнутых на отдельных стадиях инновационной деятельности от подразделения к подразделению. Однако применимость этого метода весьма ограничена – либо сама организация должна быть мощным концерном, объединяющим все виды отделов, производств и служб (например, концерн VOLVO, не выпускающий из рук даже снабжение своих мастерских), либо предприятие должно разрабатывать и выпускать узкий спектр весьма специфической продукции, не содержащей разнородных составных частей (например, новые химические или фармакологические материалы).

Взаимодействие (interaction) – процессы воздействия различных элементов системы друг на друга, их взаимная обусловленность и изменение состояния или взаимопереход, а также порождение одним объектом другого.

Внедрение нового продукта (new product introduction) – это радикальная продуктовая новация в том случае, если речь идет о продукте, возможная область применения которого, а также функциональные характеристики, свойства, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличают его от ранее выпускающихся продуктов.

Внедренческая фирма (introductory firm) – посредническо-консультационная хозрасчетная организация (предприятие), специализирующееся на распространении инноваций.

Внеоборотные активы (noncurrent assets; fixed assets, capital assets – англ.; long-live assets – амер.) – все активы, не являющиеся текущими. Внеоборотные активы включают в себя материальные, нематериальные, операционные и финансовые активы долгосрочного характера. Для обозначения данного понятия в Великобритании используется термин fixed assets или capital assets, а в США - long-live assets.

Внутренний аудит (internal audit) – деятельность, осуществляемая внутри предприятия, в ходе которой оценивается работа компании на соответствие принятой политике и установленным целям, а в результате выдается заключение. В процессе проведения внутреннего аудита производится ревизия и анализ целостности финансовых, оперативных и системных операций, а также всех других операций, требующих управления. Внутренний аудит проверяет эффективность и достоверность оперативных отчетов, предназначенных для управленческого звена и работает в основном как функция, обслуживающая управленческий аппарат. В соответствии с российским законодательством под внутренним аудитом понимается организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и (или) собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль (internal control) – цельная система средств контроля (финансовых и других), устанавливаемая управленческим звеном на предприятии для обеспечения строгого следования политике управления, со-

хранности активов, а также – насколько это возможно – завершенности и точности информации. В соответствии с Правилom (стандартом) аудиторской деятельности «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита» система внутреннего контроля экономического субъекта должна включать в себя: надлежащую систему бухгалтерского учета, контрольную среду, отдельные средства контроля.

Внутренняя норма прибыли (internal rate of return, IRR) – ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость денежных выплат и поступлений равна нулю. Называется также Нормой прибыли с поправкой на время (time-adjusted rate of return). Внутренняя норма прибыли (внутренний предельный уровень доходности, IRR) – специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую чистую текущую приведенную стоимость, т.е. приведенная стоимость денежных поступлений равна приведенной стоимости отчислений денежных средств.

Внутрифирменная прибыль (interdivisional profit) – разность между ценой реализации и себестоимостью продукции, проданной одним подразделением другому подразделению той же хозяйственной единицы. Цена реализации в таких случаях обычно называется трансфертной ценой.

Внутрихозяйственная прибыль (intracompany profit) – прибыль от реализации, произведенной одной компанией другой компании в рамках консолидированной или аффилированной группы.

Возможная цена продажи (exit value) – цена или сумма, по которой может быть продан актив или погашено обязательство. Может принимать форму текущей возможной цены продажи, ожидаемой возможной цены продажи или текущей стоимости. Называется также Текущей возможной ценой продажи (current realizable value).

Волюнтаризм (voluntarism) – негативное свойство управленческой позиции руководителя, суть которого состоит в признании им своей воли в качестве первоосновы поведения и действий. Для волюнтаризма характерны отрыв субъективного понимания роли руководителя от объективного восприятия таковой подчиненными; преувеличение роли иррационального, импульсивного, стихийного, спонтанного. В практике управления проявляется чаще всего в принятии руководителями произвольных, не согласующихся с объективной реальностью, не учитывающих мнение подчиненных решений.

Восстановительная стоимость (recovery value) – 1) оценочный доход от перепродажи или списания основных средств; 2) стоимость восполнения израсходованных запасов; 3) стоимость основного средства с учетом переоценки основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Высокие технологии (high technology) – уникальные («высокие») производственные процессы, в результате которых создаются сложно-технические изделия либо продукция, реализующая свою потребительскую функцию с

использованием новейших высокоэффективных физико-технических эффектов. К ним относятся технологии, определяющие в настоящее время направления научно-технического прогресса: информационные технологии, комплексная автоматизация на базе микроэлектронной техники, биотехнология и новые материалы. Разработка и применение высоких технологий связаны с большим риском, так как они не имеют технической и коммерческой апробации; общий стартовый капитал для запуска высоких технологий обычно многократно выше, чем для организации производства продукции среднего технического уровня. Самые успешные проекты по применению высоких технологий начинают приносить прибыль со значительной временной задержкой. В 1990 г. этот сектор экономики развивался со средним темпом 8% в год. Согласно проведенным РАН исследованиям, 11 стран с высоким уровнем дохода (США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Финляндия, Бельгия, Ирландия, Канада, Израиль, Южная Корея) контролируют 46 из 50 критических высоких технологий, 22 контролируются центрами развития США (Силиконовая долина, Бостон, Северная Каролина, Альбукирк, Нью-Йорк, Техас), 8-10 – Германией, 7 – Японией и по 3-5 Великобританией и Францией. Экономические успехи Сингапура, Тайваня, Гонконга и других новых индустриальных стран объясняются в значительной мере «имплантацией» в них одной-двух высоких технологий из развитых стран.

Высокотехнологичные отрасли (hightechnological industries, hi-tech industries, high tech) – отрасли национального хозяйства развитых стран, характеризующиеся относительно низкой материало- и трудоемкостью, но очень высокой долей затрат на НИОКР и добавленной стоимости, а также отрасли «мягких» (soft) технологий (услуг).

Гап (gap) – такое резкое снижение цены товара, при котором минимальная цена предыдущего биржевого дня (периода) выше максимальной цены текущего, или такое резкое повышение цены товара, при котором максимальная цена предыдущего дня (периода) была ниже минимальной цены текущего.

Гарант (guarantor) – поручитель: государство, учреждение или лицо, дающее в чем-либо заверение, берущее обязательство.

Гарантия (guarantee) – особая форма поручительства, применяемая в основном при выдаче банком ссуд хозяйственным органам, отличается от обычного поручительства тем, что 1) в качестве гаранта может выступать организация, вышестоящая по отношению к основному должнику; 2) ответственность гаранта является дополнительной, а не солидарной с ответственностью основного должника; 3) выполняющий обязательство за основного должника не становится на место кредитора по главному обязательству; 4) гарант всегда отвечает за исполнение обязательства в полном объеме; 5) к гаранту не могут быть применены сроки, предусмотренные законом для предъявления иска получателю.

Гипотеза (hypothesis) – 1) научное предположение, выдвигаемое для объяснения каких-либо явлений; 2) утверждение, на основе теоретического ана-

лиза, сформулированное достаточно точно, чтобы его можно было подвергнуть проверке эмпирическими данными. В экономической науке гипотезы получают путем дедукции из набора исходных предпосылок о поведении потребителей, производителей и т.д. и проверяют обычно посредством сбора экономических данных и их статистической обработки.

Глобализация (фр. global – всеобщий; globalization) – универсальный процесс, охватывающий всю планету, состоящий из новых интеллектуально-информационных технологий, активно действующих на мировом рынке в целях укрепления связей денежного капитала инновациями.

Горизонтальный метод продвижения инноваций (horizontal method of innovation promotion) – метод партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором инноваций, а функции по созданию и продвижению инновационной продукции распределены между участниками. Участников трансфера технологий принято называть сторонами.

Государственная инновационная политика (public innovation policy) – составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области науки, техники и реализации достижений науки и техники.

Готовая продукция (finished goods inventory) – 1) конечный продукт производственного процесса предприятия; 2) готовая продукция – часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством; 3) содержание соответствующего управленческого счета, отражающего стоимость завершенной продукции, готовой к реализации или другому использованию.

Градация инновационных процессов (innovation process ranking) – ранняя стадия – от возникновения идеи до ее технической проработки; средняя – от технической проработки до коммерческой проработки и заключительная – до массового производства.

Граница (boundary) – предел, внутри которого объекты, свойства и их связи можно адекватно объяснить и обеспечить управление ими.

Грант (ant) – дотация, субсидия, дар; пособие.

Гэзампинг (gazumping) – позиция, когда продавец согласился на продажу товара по определенной цене, но внезапно отдает его другому покупателю, предложившему более высокую цену.

Гэзандеринг (gazundering) – позиция, когда покупатель отказывается доводить сделку до конца, требуя снижения предварительно согласованной цены. Некоторые венчурные компании зарекомендовали себя настоящими «гезандерами», которые умеют поставить желаемую избавиться от некоего производства фирму перед альтернативой: либо продавец соглашается

на меньшую цену, либо ему придется пуститься в дорогостоящие и не слишком многообещающие поиски другого покупателя.

Движение денежных средств (cash flow) – 1) потоки денежных поступлений и выплат предприятия или его сегмента. С аналитической точки зрения представление потоков денежных средств должно отражать время, сумму и источник денежных поступлений, а также характер денежных расходов; 2) наличие, поступление и расходование денежных средств в организации в отчетном периоде.

Дебет (от лат. debet – он должен; англ. debit) – сумма, причитающаяся к выплате или получению в результате хозяйственных взаимоотношений с юридическим или физическим лицом. В активе означает увеличение учитываемых сумм, в пассиве – уменьшение. Антоним – кредит.

Дебитор (от лат. debitor – должник; англ. debtor) – юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность предприятию, организации или учреждению. Антоним – кредитор.

Дебиторская задолженность (receivable) – часть оборотного капитала, причитающаяся компании, но еще не полученная ею.

Девальвация (devaluation) – официально объявленное понижение стоимости денежных единиц, уменьшение установленной стоимости валюты, металлического содержания денежной единицы или снижение курса валюты данной страны по отношению к золоту, серебру или валюте других стран. Девальвация закрепляет юридическое признание стихийного обесценивания бумажных денег или же служит исходным пунктом для их дальнейшего обесценивания. В том и другом случае девальвация ложится грузом на плечи населения.

Девизы (фр. devises; англ. piece of foreign exchange) – платежные средства в иностранной валюте, используемые в международных расчетах. К ним относятся переводы, чеки, аккредитивы, платежные требования, платежные поручения, векселя, иностранные банкноты и иностранные монеты.

Дедуктивное мышление (deductive thinking) – получение выводов логическими средствами, в том числе переходом от общего поведения к частному.

Дедукция (deduction) – способ рассуждения от общих положений к частным.

Дееспособность (active capacity) – способность лица (физического, юридического) своими действиями приобретать права и создавать для себя юридические обязанности, а также нести ответственность за правонарушения.

Деиндустриализация (deindustrialization) – устойчивое падение доли промышленного производства в национальном доходе страны – процесс, который часто сопровождается сокращением числа занятых в промышленности.

Декларация (declaration) – 1) официальное объявление, заявление партии, государства, международной организации с провозглашением основных принципов, а также документ, в котором они изложены; 2) перечень товаров, накладная, предъявляемые при уплате таможенных сборов; 3) заявление властям о размерах и источниках дохода при уплате налогов и в дру-

гих случаях, устанавливаемых государством. В числе существующих деклараций: налоговая, таможенная, экспортная.

Декларация налоговая (от лат. *declaratio* - объяснение; англ. *tax declaration*) – заявление юридического или физического лица, привлекаемого к уплате налога, о размерах его дохода, имущества и т.д.

Декомпозиции метод (*decomposition method*) – метод решения задачи программирования линейного, сводящий ее к последовательности задач меньшей размерности.

Деловая репутация (*goodwill*) – 1) счет активов, появляющийся в результате приобретения предприятия за сумму, превышающую справедливую стоимость ее чистых активов, поддающихся учету; 2) в экономическом смысле это – характеристики хозяйственной единицы, не идентифицируемые отдельно и позволяющие получить сверхнормативную прибыль от активов, поддающихся учету. В российской практике применяется как термин «деловая репутация», так и «гудвилл». Гудвилл – коммерческая ценность предприятия (фирмы), его престиж, деловые связи.

Демагогия (*demagogy*) – обозначение в Древней Греции позиции руководителей политических группировок, ведших за собой народ (демагог – букв.: вождь народа). Постепенно термин приобрел иронический смысл. В современном значении это основанное на намеренном извращении фактов воздействие на чувства, инстинкты, сознание людей, разжигание страстей для достижения каких-либо, обычно политических, целей; высокопарные рассуждения, прикрывающие какие-либо корыстные цели.

Демаркетинг (*demarketing*) – вид маркетинга, направленный на понижение спроса на дефицитный товар путем повышения спроса на дефицитный товар путем повышения цены товара или сокращения средств на его рекламу. В основном демаркетинг используется по престижным, наиболее популярным товарам и услугам и особенно по новым и перспективным моделям.

Демерредж (*demurrage*) – дополнительная, заранее согласованная плата владельцу судна за задержку судна сверх стальнойного времени при погрузке (выгрузке). Если ставка демерреджа не оговаривается в чартере, то она определяется согласно ставкам, обычно принятым в соответствующем порту.

Демпинг (*dumping*) – продажа товаров за границей по (бросовым) ценам, намного более низким, чем цены на внутреннем рынке своей страны или на мировом рынке. Цель демпинга – улучшение позиций в борьбе с конкурентами, расширение возможностей на внешних рынках. Характерен также вывоз товаров по ценам ниже мировых из стран с обесцененной валютой в государства, располагающие твердой валютой. Обычно под демпингом понимают использование цен с минимальной рентабельностью, которые фирма принимает, чтобы переманить клиентов у конкурентов. При инфляции возможно проведение валютного демпинга. Когда внешнее обесценение валюты опережает темпы ее обесценения, экспортеры получают дополнительную прибыль и преимущества перед конкурентами. Демпинг запрещен законодательством многих стран.

«Денежная иллюзия» («money illusion») – ориентация получателей денежных доходов на номинальную величину их доходов, т.е. попытка судить без учета изменений покупательной способности денег, вызванного повышением уровня розничных цен и тарифов на услуги. С этим связывается обычно своего рода «слепота», неспособность участников хозяйств, оборота учитывать отрицательные последствия инфляции, ведущей к снижению их реальных доходов.

Депозит (от лат. depositum) – вещь, отданная на хранение; англ. deposit) – денежные средства или ценные бумаги, помещаемые для хранения в кредитных учреждениях.

Депозитарий (фр. depositaire; англ. depository) – физическое или юридическое лицо, которому вверены депозиты.

Дерево решений (decision tree) – диаграмма, в которой каждая ветвь представляет собой альтернативное решение. Чистый выигрыш (выгоды, минус затраты) отражается на заключительных узлах дерева, путь к которым проходит по ветвям от начального узла. Используется для анализа альтернативных вариантов и принятия решения.

Дефиниция – (от лат. definitio – определение) логическая операция: 1) раскрывающая содержание (смысл) имени посредством описания существующих и отличительных признаков предметов и явлений, обозначаемых данным именем; 2) эксплицирующее значение термина. В процессе дефинирования термину должен быть непосредственно прописан в качестве его значения либо экстенционал (объект), либо интенционал (признак). Если термин явно не соотнесен ни с объектами, ни с признаками, он остается символом, не имеющим самостоятельного значения. Определить термин, значит установить границы его применения.

Дефицит (shortage) – ситуация на рынке, когда при данной цене величина спроса превышает величину предложения. Дефицит как устойчивое явление возможен тогда, когда цены не могут выполнять свою функцию распределения благ между конкурирующими покупателями. Обычно возникновение дефицита обусловлено поддержанием низких цен государством.

Дефляция (deflation) – снижение общего (среднего) уровня цен в экономике страны; процесс сдерживания роста денежной массы в обращении; противоположность инфляции, поскольку обычно предшествует проведению денежной реформы и означает изъятие из обращения излишней денежной массы, выпущенной в период инфляции. Для проведения дефляции, как правило, используются следующие финансовые и денежно-кредитные рычаги: повышение налогового обложения в целях увеличения доходов государства и сокращения покупательной способности населения, уменьшение расходов на социальное развитие, замораживание заработной платы, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке, повышение банковских учетных ставок, норм обязательных резервов банка, лимитирование кредитов. Дефляция способна повлечь снижение темпов экономического развития, рост безработицы, обострение социальных конфликтов.

Джоббер (jobber) – посредник, спекулянт на фондовой бирже в англосаксон-

ских странах. В отличие от брокера покупает и продает акции за свой счет. Джебберы, как правило, не работают с публикой, а только друг с другом и брокерами. Иногда джеберром называют фирму, скупающую отдельные крупные партии товаров для быстрой перепродажи.

Диверсификация – (от лат. *diversificatio* – разнообразие; *diversification*) – одна из форм концентрации капитала. Диверсифицируя свое производство, фирмы проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяют ассортимент товаров и постепенно превращаются в многоотраслевые комплексы.

Диверсификация (*diversification*) – расширение научного или производственного профиля предприятия за счет создания и освоения производства качественно новой продукции и освоения новых рынков ее реализации.

Диверсификация вкладов (*diversification of deposits*) – разнообразие вложенных средств (инвестиций), обеспечивающее устойчивость к колебаниям рынка пакета акций.

Диверсификация инновационной деятельности (*diversification of innovation activities*) – один из способов снижения инновационного риска, который состоит в распределении усилий разработчиков и капиталовложений для осуществления разнообразных инновационных проектов, непосредственно не связанных друг с другом, снижения инновационного риска, который состоит в распределении усилий разработчиков и капиталовложений для осуществления разнообразных инновационных проектов, непосредственно не связанных друг с другом. А на практике диверсификация может не только уменьшить, но и увеличить риск инновационной деятельности в случае, если предприниматель вкладывает средства в проект, который направлен в ту область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены.

Диверсификация производства (*product line diversification*) – переход от односторонней, часто базирующейся лишь на одном продукте производственной структуры, к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции.

Диверсификация товара (*good diversification*) – стратегия, когда фирма начинает производить дополнительные товары и выходить на новые рынки сбыта. Диверсификация товара проводится компаниями, которые обладают необходимым потенциалом и деловыми способностями по освоению новых производств и новых товаров. Различают три типа диверсификации: горизонтальная, вертикальная и концентрическая. Горизонтальная - означает производство таких новых товаров, которые очень близки по условиям производства к существующим товарам. Вертикальная - увеличение глубины товарной программы. Концентрическая - производство товаров, которые для предприятия являются совершенно новыми.

Дивиденд (лат. *dividendus* – подлежащий разделу; англ. *divideni*) – часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами после уплаты процентов по облигациям и т.п.; доход акционера, формирующийся за счет прибыли предприятия, выпускающего акции. Дивиденд зависит от размеров прибыли предприятия и общего числа акций.

Величина дивиденда влияет на спрос на акции, их ликвидность. Если размер дивиденда превышает банковский процент по вкладам, то потенциальному инвестору выгодно стать акционером, т.е. приобрести акции.

Дизажио (итал. *dissagio*; англ. *disagio*) – отклонение в сторону уменьшения, понижения рыночного курса денежных знаков, векселей и других ценных бумаг от их нарицательной стоимости.

Дилеры (*dealer*) – отдельные лица, фирмы и банки – члены фондовой биржи, занимающиеся куплей-продажей ценных бумаг, валюты, драгоценных металлов, действующие от своего имени и за собственный счет.

Дисконт (*discount*) – 1) учет векселя; 2) учетный процент в банковской практике, взимаемый банками при учете векселей.

Дисконтирование (*discounting*) – 1) метод, применяемый при оценке и отборе инновационных программ. Суть его заключается в приведении разномасштабных инвестиций и денежных поступлений фирмы к определенному периоду времени и последующему определению внутренней нормы доходности (англ. *inner rate of profitability*) – коэффициент окупаемости капиталовложений; 2) метод приведения будущей стоимости денег к настоящей их стоимости.

Дистрибьютор (*distributor*) – 1) брокер, размещающий ценные бумаги среди клиентуры; 2) независимый оптовый посредник (торговец, фирма), осуществляющий деятельность по закупке продукции с целью ее продажи розничным фирмам и магазинам для конечного потребления. Одновременно оказывает услуги по сбыту продукции и подготовке ее к производственному потреблению. Отношения между дистрибьютором и его заказчиком строятся на договорной основе, определяющей размеры наценок к оптовой цене реализуемого товара, а при услугах по сбыту готовой продукции – скидок с оптовых цен.

Дифференциация товара (*product differentiation*) – процесс разработки ряда существенных модификаций товара, которые делают его отличным от товаров конкурентов. Дифференциация основана на улучшении привлекательности товара за счет увеличения его дополнительных возможностей: эффективности использования, уровня комфортности, надежности, ремонтнопригодности, безопасности и дизайна.

Диффузия, или процесс распространения инноваций (*diffusion, or innovation distribution*) - распространение однажды освоенной инновации в новых регионах, на новых рынках и в новой финансово-экономической ситуации; механизм развития технологической системы. Темпы диффузии нововведений связаны с рыночным механизмом. Диффузия инноваций требует соответствующих условий и стимулирования. Толчком к развитию экономики служит появление базисных инноваций в отдельных отраслях производства. Старение технологических систем в одних странах и появление новых в других приводит к неравномерности межстранового развития. Экономический рост выступает как следствие появления новых отраслей. Сущность диффузионных процессов на разных уровнях возникновения инновационной среды определяется равновесным распространением нов-

шеств и нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности, включая и сферу оказания услуг. В конечном счете, диффузионные процессы дают возможность занять доминирующее положение новому технологическому укладу в общественном производстве. При этом происходит структурная перестройка экономики. Когда большинство технологических цепей производства продукции и оказания услуг обновляются, деловые циклы развиваются в новом направлении под влиянием изменений в системе ценностей.

Доводка (drive) – доработка, совершенствование, конечная стадия технологического или любого созидательного процесса, в результате которого получают высший кондиционный результат.

Договор лицензионный (licensed contract) – соглашение о предоставлении прав на коммерческое и производственное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков. Сторонами лицензионного договора являются лицензиар и лицензиат. Лицензионный договор, как правило, предусматривает, что лицензиар несет ответственность за новизну, эффективность и возможность беспрепятственно использовать изобретения или другие научно-технические знания, а лицензиат обязуется обеспечить их использование, соблюдать соответствующие стандарты и уровень качества продукции, безвозмездно информировать лицензиара о всех изменениях и усовершенствованиях.

Договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (contract to operation research and development works) – договор, по которому исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования. По договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее. Договор с исполнением может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы (элементы). Если иное не предусмотрено законом или договором, риск случайной невозможности исполнения договоров на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ несет заказчик.

Договор о патентной кооперации (contract of patent co-operation) – международное соглашение в рамках Парижской Конвенции по охране промышленной собственности, подписанное в 1978 г. в Вашингтоне (США). В основу договора положена идея широкого международного сотрудничества в области подачи и технической обработки заявок на изобретения при сохранении независимости национальных патентных ведомств в вопросах предоставления правовой охраны изобретений. Договор имеет главную цель – исключить дублирование процесса обработки заявок на одно и то же изобретение национальными патентными ведомствами, а также упростить охрану изобретения в этих странах. Договор призван решать следующие задачи: установление системы международной подачи заявок на

изобретения, включая международную экспертизу заявленного изобретения, на соответствие критериям новизны; сбор и распространение технической информации; организацию технической помощи путем международной публикации заявок на изобретения; оказание технических услуг развивающимся странам; совершенствование национальных патентных систем.

Договор простой лицензии (contract simple license) – соглашение, устанавливающее условия передачи прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак), предполагающее сохранение за лицензиаром права на самостоятельное использование предмета соглашения, и выдачу лицензии и сублицензии третьим лицам.

Документ (document) – любой материальный объект с информацией, закрепленной определенным образом для передачи его во времени и пространстве. Форма документа зависит от уровня принятого управленческого решения. На высшем государственном уровне решения закрепляются в виде законов, которыми пользуются в качестве основополагающих документов. На основе изучения и оценки обстановки управленческие решения принимают форму приказов, указаний, инструкций, перспективных планов по отдельным проблемам и линиям работы.

Должностные инструкции (duty regulations) – документ, регламентирующий производственные полномочия и обязанности работника. Разрабатываются руководителями подразделений для своих непосредственных подчиненных на основе нормативных правовых актов, в частности действующего в РФ единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих.

Доля маржинальной прибыли (contribution margin ratio) – отношение маржинальной прибыли к чистой реализации. Доля маржинальной прибыли может измеряться для отдельной единицы либо для всей суммы реализации и маржинальной прибыли предприятия.

Доминирующее положение (dominant position) – один из критериев монополизации, определяется долей компании на рынке, возможностями ее доступа к технологиям, сырью, капиталу. Доминирующее положение означает, что компания может принимать решения без учета влияния со стороны конкурентов, потребителей, поставщиков. По Закону РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» это исключительное положение одного или нескольких субъектов хозяйствования на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров определенного товара), дающего ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим в РФ признается положение субъекта хозяйствования, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, за исключением тех случаев, когда хозяйствующий субъект докажет, что, несмотря на превышение указанной величины, его положение на рынке не является доминирующим; доминирующим также признается положение субъекта хозяйствования, доля которого на рынке опреде-

ленного товара составляет менее 65%, если это установлено антимонопольным органом.

Достоверность (reliability) – соответствие результатов моделирования действительности.

Доходы (revenues – амер., income – англ.) – поступления за период или другие формы повышения стоимости активов хозяйственной единицы или изменение состояния ее обязательств (или комбинации того и другого) от поставки или производства продукции, предоставления услуг или других операций, являющихся основной деятельностью хозяйственной единицы. Доход – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества), погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Дочерняя компания (sub-company, subsidiary company) – филиал головной (материнской) компании, находящийся под ее контролем. Сохраняет юридическую самостоятельность, и в случае убытков или банкротства головная компания за них ответственности не несет.

Дюрация (duration, D) – средневзвешенная продолжительность платежей, где в качестве весов выступают текущие стоимости этих денежных потоков.

Емкость рынка (market capacity) – одна из важных характеристик рынка; возможный годовой объем продаж товаров на рынке, определяемый размерами платежеспособного спроса. Емкость рынка зависит от степени освоения данного рынка конкурентами, эластичности спроса, от изменения экономической конъюнктуры, уровня цен, качества товара и затрат на рекламу.

Жизненный цикл инвестиций (investment life-cycle) – период времени от начала вложения средств в инвестиционный или инновационный проекты до последующего инвестирования в функционирующий объект.

Жизненный цикл инноваций (греч. kuklos – круг; innovation life-cycle) – определенный период времени, в течение которого инновация обладает активной жизнеспособностью на рынке и приносит производителю или продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

Жирант (endorser) – лицо, сделавшее передаточную надпись. То же, что индоссант.

Жират (indorsee) – лицо, в пользу которого сделана передаточная надпись.

Жиро (итал. giro – оборот, обращение; англ. endorsement) – 1) передаточная надпись на оборотной стороне ценной бумаги, векселя, чека, коносамента и т.п., удостоверяющая переход прав по этому документу к другому лицу; то же, что индоссамент; 2) вид безналичных расчетов; 3) письменный приказ клиента банку о перечислении определенной суммы с его текущего счета на текущий счет третьего лица.

Заблуждение (misconception, mistake) – неправильное представление лица о сделке, в которую оно вступило. По иску стороны, действовавшей под влиянием заблуждения, такая сделка может быть признана недействительной.

Завещание (testament, will) – обещанное в предписанную законом форму волеизъявление наследователя, направленное на определение юридической судьбы его наследия после смерти.

Задаток (deposit, earnest money) – денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся ей по договору платежей другой стороне в доказательство включения договора и в обеспечение его исполнения.

Задача (task) – конкретный рубеж в достижении цели. Реализация желательна к определенному моменту времени, например, «создать собственную систему сбыта к такому-то сроку».

Закон (rule) – необходимое, существенное, устойчивое, повторяющееся отношение между явлениями в природе и обществе.

Закономерность (legitimate) – объективность существующая, повторяющаяся; существенная связь явлений общественной жизни или этапов исторического процесса; часто наблюдаемое, типичное свойство (связь или значимость), присущее объектам и процессам, устанавливаемое опытом.

Запасы, Складские запасы, Товарно-материальные запасы (inventory) – 1) запасы или изделия, используемые для поддержания производства (сырье и изделия для незавершенного производства), поддержания деятельности (текущий ремонт и обслуживание, ремонт и технические запасы) и обслуживания клиентов (готовые товары и запасные детали); 2) складские запасы, определяемые как изделия, закупленные для перепродажи, включающие незавершенное производство и сырье. Складские запасы всегда оцениваются по цене закупки и не содержат добавочной себестоимости, в отличие от традиционной практики исчисления себестоимости, при которой прибавляются прямые трудозатраты, а накладные расходы резервируются в ходе незавершенного производства; 3) в самом широком смысле – все, что хранится на складе, наличный запас. Потребность в складских запасах может быть зависимой или независимой. Функции управления запасами – это подготовка, управление потерями, циклическая инвентаризация, управление партиями, управление серийными номерами, страховой запас (буфер или резерв). В соответствии с российским законодательством к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы: используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг); предназначенные для продажи; используемые для управленческих нужд организации.

Затраты, включаемые в стоимость запасов (inventoriable cost) – понесенные при формировании запасов затраты, подлежащие включению в стоимость приобретаемых запасов или производимой продукции. Рассматриваются как затраты процесса в отличие от затрат периода. В практике российского бухгалтерского учета – расходы, связанные с приобретением материально-производственных запасов. Такие расходы формируют фактическую себестоимость материально-производственных запасов и включают в себя затраты организации на их доставку и приведение в состояние,

пригодное для использования. Понятия расходов процесса и периода фактически введены главой 25 НК РФ.

Затраты на инновации (cost of innovations) – это выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе инновационного предприятия.

Знак обслуживания (service mark) – знак, используемый для отличия услуг одного предприятия от услуг другого (фирменные пакеты, бланки, этикетки).

Знак охраны авторского права (copyright sign) – знак ©, первая буква слова «Copyright», закрепляющего наименование обладателя авторского права и год первой публикации произведения; помещается обычно на обороте титульного листа или на первой странице внизу.

Знак товарный – см. Товарный знак.

Идеальная нормативная себестоимость (ideal standart cost) - минимальная сумма комбинации всех производственных затрат для достижения максимально допустимого выпуска. Ввиду того, что определение подразумевает идеальные технологические условия, оно имеет более теоретическое, нежели практическое значение. Называется также Совершенной нормативной себестоимостью (perfection standart cost).

Идея (idea) – предложение нового проекта, которое после технико-экономического обоснования может превращаться в инновацию.

Измерение результатов деятельности (performance measurement) - количественная оценка продуктивности и эффективности выполнения задач и достижения целей центром ответственности.

Изобретение (invention) – 1) новый механизм, прибор, аппарат, какое-либо приспособление, созданные человеком; 2) новое техническое решение, имеющее изобретательский уровень и промышленно применимое. Право на изобретение охраняется законом и подтверждает патент на изобретение, который действует до 20 лет, считая с даты поступления заявки в Патентное ведомство.

Имидж (image) – образ товара, услуги, предприятия или совокупность ассоциаций и впечатлений о них, который складывается в сознании людей и связывается с конкретным представлением. Создание имиджа – одна из задач рекламы.

Инвентаризация (physical inventory) – физический подсчет (или другой способ измерения) всех запасов, имеющих в наличии. Процесс инвентаризации обычно проводится не реже одного раза в год и заключается в проведении сверки фактических остатков и состояния (стоимости) активов с данными учетных регистров. В соответствии с российским законодательством организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка, для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (ст. 12 Федерального закона от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», с изм. и доп. от

23.07.1998 г., 28.03.2002 г., 31.12.2002 г., 10.01. 2003 г., 28.05. 2003 г., 30.06.2003 г. Инвентаризация обязательна: при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия; перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; при смене материально-ответственных лиц; при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества; в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуациях, вызванных экстремальными условиями; при реорганизации или ликвидации организации; в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Инвестиции (от лат. investire – обличать; investments) – 1) долгосрочные капитальные вложения. Различают реальные и финансовые инвестиции. 2) помещение капитала в какие-либо юридически самостоятельные предприятия на длительный срок (не менее года) либо с целью получения дополнительной прибыли, либо с целью приобретения влияния на компанию, либо в связи с тем, что такое вложение средств является более выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области. Инвестиции производятся главным образом в форме покупки инвестором (англ. investor) ценных бумаг – акций и облигаций акционерных компаний. Различают инвестиции: реальные - долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства; финансовые – международная финансово-кредитная деятельность, включающая операции с ценными бумагами; интеллектуальные - подготовка специалистов на курсах, передача опыта, ноу-хау, проведение совместных научных разработок; 3) денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ст. 1 Федерального закона от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», с изм. и доп. от 2.01.2000 г., 22.08.2004 г.); 4) расходы на приобретение собственности или других активов с целью получения прибыли; приобретенный актив, то есть расходы, произведенные в ожидании будущего дохода.

Инвестиции интеллектуальные (intellectual investment) – вложение средств в подготовку специалистов, передачу опыта, ноу-хау, а также в проведение совместных научных разработок.

Инвестиционный банк (investment bank) – банк, основная функция которого заключается в предоставлении долгосрочного акционерного и кредитного капитала промышленным компаниям.

Инвестиционный центр (investment centre) – структурное подразделение фирмы, которое полностью независимо в осуществлении контроля над доходами и расходами фирмы (центр ответственности) и которое отвечает за увеличение капитала и долгосрочные инвестиции.

Инвестиционный фонд – см. Фонд инвестиционный.

Инвестор (investor) – 1) субъект инвестиционной деятельности, принимающий решение о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования; 2) физическое или юридическое лицо, вкладывающее деньги в проект. Инвестор может быть и заказчиком. Если это не одно и то же лицо, тогда инвестор заключает договор с заказчиком, контролирует выполнение контрактов и осуществляет расчеты с другими участниками проекта. Одним из основных инвесторов, обеспечивающих финансирование проекта, является банк.

Индексация, индексирование (index-linking, indexation) – средство защиты от инфляции, привязка суммы контракта, кредита, зарплаты, пенсии, пособий, вкладов населения в банках к так называемому индексу потребительских цен.

Индекс рентабельности инноваций (profitability index of innovations) – отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инновационным расходам.

Индоссо, индоссамент (от лат. in – на + dorsum – спина; нем. indossament; англ. endorsement) – жиропередаточная надпись на обороте векселя, чека или ценной бумаги, удостоверяющая переход прав по этому документу на индоссата (жиранта, англ. endorser) к другому лицу индоссату (жирату, англ. endorsee).

Индуктивное мышление (induction thinking) – обобщение от частного к общему.

Индукция (induction) – способ рассуждения от частных фактов, положений к общим выводам; нахождение закономерности

Индустриализация (industrialization) – широкое развитие организованной экономической деятельности для нужд производства. Индустриализация характеризуется трансформацией преимущественно аграрной экономики в более специализированную и капиталоемкую экономику.

Инженерный центр (engineering centre) – специализированная организация для внедрения научно-технических достижений, создается в качестве структурного подразделения научно-исследовательского учреждения, конструкторской и технологической организации, опытного (экспериментального) предприятия (в т.ч. входящих в состав научно-производственного объединения, производственного объединения, межотраслевого научно-технического комплекса) и высшего учебного заведения, которые осуществляют управление им и обеспечение его деятельности.

Инжиниринг (engineering) – 1) технические услуги по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции. Это консультации, экспертиза проектов, техническое обучение, передача технической информации; 2) предоставление фирмой-консультантом (инжиниринговой фирмой) клиенту комплекса инжиниринговых и консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства, реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других

объектов. Инжиниринг делится на два вида: услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, и услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации. Американский Совет инженеров по профессиональному развитию определил инжиниринг как творческое «применение научных принципов к проектированию и разработке зданий и сооружений, машин, аппаратов, производственных процессов и методов их использования отдельно или в комбинации; к строительству и эксплуатации, прогнозам поведения всего этого в специфических условиях эксплуатации – все это при учете функционального назначения, экономичности, использования и безопасности для жизни и имущества». Полный цикл инжиниринга включает в себя множество этапов – от маркетинга проекта и подготовки рабочей документации до сдачи объекта «под ключ» и эксплуатационного сопровождения. Далеко не все фирмы берут на себя полный цикл инжиниринга, ограничиваясь, как правило, какой-либо его частью.

Инжиниринг инноваций (engineering – изобретательность, знание; innovation engineering) – комплекс работ и услуг по созданию инновационного проекта, включающего в себя создание, реализацию, продвижение и диффузию инновации.

Инкассо (итал. incasso; англ. encashment, collection of pay men) – вид банковской операции, заключающийся в получении банком денег по различным документам (векселям, чекам и т.п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

Инкубаторы новых фирм – (сленг. incubators of new firms) – форма поддержки развития местных небольших новых компаний со стороны региональных органов управления с непосредственным участием местных спонсоров, которые контролируют и направляют работу «инкубаторов». Клиентами «инкубаторов» являются инновационные фирмы, производители новой техники, консалтинговые фирмы. «Инкубаторы» часто участвуют в собственности фирм-клиентов.

Инноватика (innovatics) – 1) область знаний, развивающая методологию и принципы организации инновационной деятельности; 2) область науки, изучающая различные теории нововведений – формирование новшеств, их распространение, сопротивление нововведениям, приспособление к ним инновационных организаций, выработка инновационных решений; 3) особое направление в инновационном менеджменте России, означающее движение от инновации к предпринимательству. Внутри самой инноватики появились новые самостоятельные направления: формирование новшеств, сопротивление нововведениям, диффузия (распространение новшеств), адаптация к ним человека и приспособление их к человеческим потребностям, инновационные организации, выработка инновационных решений и т.д.

Инноваторы-лидеры (innovators-leaders) – это инновационные предприятия, являющиеся инициаторами инноваций, которые затем подхватываются другими инновационными предприятиями – инноваторами-

последователями. Инноваторы-лидеры работают в условиях повышенного риска, но при удачной реализации инноваций, носящих упреждающий (стратегический) характер, имеют запас экономической прочности, который выражается в наличии портфеля новой конкурентоспособной продукции и в более низких по сравнению со средними удельными издержками производства.

Инноваторы-последователи (innovators-followers) – это инновационные предприятия, ориентирующиеся на новые научные открытия, или пионерные изобретения, и инновационные предприятия, создающие инновации на основе нового способа применения ранее сделанных открытий и пионерных изобретений в производстве, характерны для инновационных предприятий, имеющих полный цикл НИОКР или развитую базу прикладных НИОКР. Основная масса инновационных предприятий создает инновации на основе новых способов применения ранее сделанных открытий.

Инновации базисные – см. Базисные инновации.

Инновации продуктовые – см. Продуктовые инновации.

Инновации организационно-управленческие – см. Организационно-управленческие инновации.

Инновации технологические – см. Организационно-управленческие инновации.

Инновации улучшающие – см. Улучшающие инновации.

Инновации финансовые см. Финансовые инновации.

Инновационная активность (innovatory activity) – целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических и организационно-управленческих новшеств. Инновационная активность находится в центре инновационной политики государства и предприятия, поскольку выступает предпосылкой экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения. От инновационной активности зависят темпы развития национальной экономики в целом и конкурентоспособность отдельных отраслей и предприятий. На макроуровне инновационная активность определяется экономическим и научно-техническим потенциалом страны, духовным состоянием общества, его способностью сформулировать национальную инновационную доктрину, стратегию научно-технического прогресса, определить направления и формы инновационной политики, сосредоточить ресурсы на ее выполнение. На мезо- и микроуровне инновационная активность обусловлена выбором инновационной стратегии управления инновационной деятельностью, гибкостью производственных систем, подвижностью в применении ресурсов.

Инновационная деятельность (innovatory activities) – 1) процесс, направленный на реализацию результатов законченных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и

разработки; 2) деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании. В полном объеме инновационная деятельность включает все виды научной деятельности, проектно-конструкторские, технологические, опытные разработки, деятельность по освоению новшеств в производстве и у их потребителей – реализацию инноваций; 3) деятельность, к которой относят следующие ее виды: выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, направленных на создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте; проведение маркетинговых исследований и организация рынков сбыта инновационных продуктов; технологическое переоснащение и подготовка производства; испытания, сертификация и стандартизация новых процессов, продуктов и изделий; первоначальный период производства новой или усовершенствованной продукции, применения новой или усовершенствованной технологии до достижения нормативного срока окупаемости инновационного проекта; создание и развитие инновационной инфраструктуры; подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности; охрана, передача и приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности и конфиденциальную научную, научно-техническую и технологическую информацию; финансирование инновационной деятельности, включая инвестиции в инновационные программы и проекты; иные виды работ, необходимые для инновационной деятельности и не противоречащие законодательству РФ; 4) деятельность, в том числе научно-исследовательская и опытно-конструкторская, по организации производства, направленная на получение и использование признанных результатов интеллектуальной деятельности (патентов, свидетельств, ноу-хау) с целью создания нового устройства, нового способа, нового вещества, применение ранее не известных устройств, способов и веществ по новому назначению.

Инновационная инфраструктура (лат. *infranog + structura* – строение, устройство; *innovatory infrastructure*) – организации (учреждения), способствующие осуществлению инновационной деятельности, т.е. комплекс организаций (учреждений), имеющих подчиненный и вспомогательный характер, обслуживающих условия нормального протекания инновационного процесса. Включает в себя следующие виды инфраструктур: производственно-технологическую, консалтинговую, финансово-экономическую, кадровую, информационную, сбытовую. В состав инфраструктуры входят инновационно-технологические центры, технические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации.

Инновационная культура (*innovatory culture, achievement organisational culture*) – комплекс материальных, социальных, политических, духовных ориентиров, реализующих и развивающих человеческий потенциал. Инновационная культура общества характеризует восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать

новшества во всех сферах жизни. В фирмах с инновационной культурой высшее руководство ценит логический подход к анализу, иррациональный – к процессу, стремится выявить сильные и слабые стороны компании и оценить ее конкурентные позиции. Менеджеры осознают необходимость реформ и считают себя ответственными за их проведение.

Инновационная логистика – см. Логистика инновационная.

Инновационная научно-техническая программа (innovatory science-technical program) – является формой организации исследований и разработок, проводимых организациями высшей школы по приоритетным научно-техническим направлениям.

Инновационная политика государства (innovatory policy of public) – 1) определение органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации целей стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов; 2) совокупность форм, методов и направлений воздействия государства на производство с целью выпуска новых видов продукции и технологий, расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров; 3) важный элемент экономической и научной политики, определяющий основную направленность базисных инноваций на уровне регионов, страны и межгосударственных отношений, а также механизм осуществления данных приоритетов.

Инновационная политика предприятия (innovatory policy of business) – определение руководством предприятия и его научно-техническими подразделениями целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов предприятия.

Инновационная продукция (innovatory product) – результат внедрения продуктовых инноваций, новые (вновь внедренные) или подвергшиеся усовершенствованию изделия, а также изделия, производство которых основано на новых или значительно усовершенствованных методах (прочая инновационная продукция).

Инновационная программа (innovatory program) – комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции (технологии).

Инновационная стратегия (innovatory strategy) – 1) система долговременных концептуальных установок распределения ресурсов между траекториями инновационного развития системы, а также их перераспределения при изменении внутренних и внешних условий ее функционирования, включающая научно-технический, организационный, мотивационный и материально-финансовый механизмы обеспечения; 2) это процесс принятия решений в отношении планирования и реализации инновационных мероприятий. Основные классификации инновационных стратегий, которые определяются на основании критериев типов предприятий по их готовности к инновациям: инструментальные (на уровне предприятия) и централь-

ные (на государственном уровне).

Инновационная стратегия фирмы (innovatory strategy of the firm) – выбранные направления обновления продукции фирмы, используемых технологий, форм и методов управления и т.п., обеспечивающие поддержание и повышение конкурентоспособности на рынке. Разработка инновационной стратегии исходит из изучения закономерностей и тенденций развития науки и техники, периодической смены моделей и поколений техники, научно-технических направлений, перехода время от времени к новому технологическому укладу, анализа и прогноза ритмичного обновления продуктов и технологий в исследуемой сфере.

Инновационная сфера (innovatory sector) – 1) область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая создание и распространение инноваций; 2) особая подсистема общественного воспроизводства, связанная с производством, распределением, обменом и потреблением нововведений, полученных при интегрированном участии в инновационной деятельности предпринимательских структур и государства в условиях рыночной экономики.

Инновационное поведение (innovatory behavior) – непрерывный поиск новшеств и диверсификация производства при активном вовлечении в этот процесс частного финансового капитала и интеллектуального потенциала.

Инновационно-инвестиционная деятельность (innovation and investment activities) – инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации.

Инновационно-технологический центр (innovation-technological centre) – компактно расположенный комплекс, функционирование которого основано на коммерциализации научно-технической деятельности и ускорении продвижения новшеств в сферу материального производства. Например, ИТЦ Нижегородского ГУ им. Н.И.Лобачевского является хозрасчетным структурным подразделением этого университета, осуществляет научно-техническую деятельность и трансфер технологий.

Инновационные инвестиции (innovatory investment) – одна из форм инвестирования, осуществляемая с целью внедрения инноваций в производство; инвестиции, направляемые в инновации с целью использования последних в основной производственной деятельности предприятий.

Инновационный банк – см. Банк инновационный.

Инновационный климат (innovatory climate) – сформировавшаяся окружающая среда, в которой человек чувствует себя свободным, полностью мотивированным к творческой работе.

Инновационный лаг (innovatory lag) – период создания, распространения и использования нововведений.

Инновационный маркетинг (innovatory marketing) – маркетинг, нацеленный на продвижение на рынок новых продуктов и технологий (в первую очередь продажа лицензий на изобретения и ноу-хау, которые заложены в новый продукт или в технологический процесс, а также оборудования для его изготовления) или дополнительного количества прежнего продукта, кото-

рое может быть выпущено при использовании более производительных технологий.

Инновационный менеджер (innovatory manager) – специалист, профессионально занимающийся управленческой деятельностью в конкретной области функционирования инновационного предприятия.

Инновационный менеджмент (innovatory management) – 1) самостоятельная область экономической науки и профессиональной деятельности, направленная на формирование и обеспечение достижения любой организационной структурой инновационных целей путем рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов; 2) наука и искусство управления инновациями; 3) вид деятельности и процесс принятия управленческих решений в инновациях; 4) аппарата управления инновациями.

Инновационный механизм управления (innovatory mechanism of management) – совокупность новейших, нетрадиционных комплексных методов управления по организации какой-либо деятельности, используя при этом правовые, организационные, экономические, психологические формы воздействия на управляемый объект с целью получения общественно значимого эффекта.

Инновационный научно-технический проект (innovatory science project) – научное исследование или разработка, направленные на решение конкретной научно-технической задачи, в результате выполнения которой создается наукоемкая продукция, реализуемая как товар на внутреннем и на внешнем рынке. Проект может выполняться как в составе программы, так и самостоятельно.

Инновационный потенциал (innovatory potential) – 1) совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности; 2) способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка. Инновационный потенциал включает в себя научные, проектные и конструкторские разработки, мощности экспериментальных услуг, связанных с подготовкой нового производства, инструмент и оснастку для проведения наукоемких операций, средства технологического контроля и т.д.; 3) готовность и способность того или иного инновационного предприятия осуществить впервые и воспроизвести нововведение.

Инновационный прогноз (innovatory forecast) – это предвидение основных параметров инновационной деятельности (ее направлений, видов, объектов, последствий и т.п.). В инновационных прогнозах строятся сценарии освоения и распространения базисных инноваций, социально-экономических последствий практического использования новых наукоемких продуктов и технологий.

Инновационный продукт (innovatory product) – принципиально созданный новый продукт, предназначенный для производственного процесса или личного потребления, обладает стоимостью и потребительной стоимостью.

Инновационный проект (innovatory project) – 1) проект, включающий комплекс работ по осуществлению инновационного процесса согласно его жизненному циклу с целью создания конкретной инновации; 2) это система взаимоувязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-исследовательской задачи, выраженной в количественных показателях и приводящей к инновации.

Инновационный процесс (innovatory process) – 1) последовательная цепь событий, в ходе которых инновация переходит от идеи до готового продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике; 2) процесс преобразования научных знаний в инновацию. Главная его черта – обязательное завершение инноваций, т.е. получение результата, пригодного для практической реализации.

Инновационный риск (innovatory risk) – риск, связанный с добровольным вложением капитала в реализацию новых продуктов и новых технологий в надежде на получение сверхприбыли (обычно не менее 100% к капиталовложениям) в очень короткий срок (не более 1 месяца) реализации этих операций, продуктов, технологий. В широком смысле - это измеримая вероятность (угроза) потери по крайней мере части своих ресурсов, недополучения либо потери запланированных доходов (прибыли) от инновационного (венчурного) проекта, стоимости портфеля финансовых активов (инновационной фирмы (венчурной компании) в целом) или появления дополнительных расходов и (или) обратное – возможность получения значительной выгоды (дохода) по сравнению с запланированной в результате осуществления инновационной деятельности в условиях неопределенности. В узком смысле – это измеримая вероятность недополучения прибыли либо потери стоимости портфеля финансовых активов, доходов от венчурного (инновационного) проекта, венчурной компании в целом и т.д.

Инновационный фонд (innovatory fund) – фонд финансовых ресурсов, созданных с целью финансирования новейших научных разработок и так называемых рискованных проектов. Источниками инновационного фонда служат спонсорские взносы. Средства инновационного фонда распределяются между претендентами на конкурсной основе, часто в виде тендера.

Инновационный цикл (innovatory cycle) – период времени от начала научных исследований до внедрения тех или иных направлений или мероприятий технического прогресса в практику, включая само внедрение.

Инновация (нововведение) (от лат. innovatio; innovation) – буквально: «инвестиции в инновации»; 1) конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности; 2) вложение средств в новую технику, технологию, новые формы организа-

ции труда и управления, охватывающие не только отдельное предприятие, но и отрасль. Конечный результат инноваций не всегда можно точно определить, поэтому для их осуществления создаются специальные инновационные фонды (англ. innovation funds) другие финансовые учреждения; 3) конечный результат инновационной деятельности, воплощенный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке; нового или усовершенствованного технологического процесса; нового подхода к социальным услугам; 4) новая техника, технология, являющаяся результатом достижений научно-технического прогресса; 5) использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-исследовательской деятельности), направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов.

Инсорсинг (insourcing) – включение в организационную структуру материнского предприятия функций, реализуемых до этого другими хозяйственными субъектами.

Институционализм (institution) – научное направление, в котором основой рассмотрения проблем общества, государства и права считают «институцию», под которой понимается любое устойчивое объединение людей для достижения определенной цели.

Институциональная структура (institutional structure) – то же, что и организационная структура.

Интегративность (integration) – обладание системой свойствами, отсутствующими у элементов (верно и обратное – элементы обладают свойствами, не присущими системе).

Интеграция (лат. integratio – восстановление, восполнение, от integro – целый; integration) – понятие теории систем, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию.

Интегрирующие (комплексные) инновации (integrational innovation) – продукт использования (интегрирования) оптимального набора (комплекса) ранее накопленных и проверенных в мировой практике достижений (знаний, технологий, оборудования). Они обеспечивают наиболее эффективное вложение средств в производство. Отличительная особенность таких инноваций состоит в том, что появление их инициируется потребностями рынка и происходит путем выбора, а не разработки научно-технических средств. Оптимальной организационной структурой для интегрирующей инновационной деятельности являются рабочие группы, руководимые учеными.

Интеллектуальная собственность (intellectual property) – исключительное право физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ и услуг (открытия, изобретения, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, экспертные системы, торговые секреты, знаки обслуживания, фирменные наименования, товар-

ные знаки и т.п.). Большинство объектов интеллектуальной собственности как результаты творческого труда имеют авторов, чьи имена сопровождают данные объекты. Товарные знаки и иные обозначения индивидуализируют субъекты и продукты обычного труда – товары и услуги.

Интеллектуальный товар (intelligent product) – это особый товар (информация, изобретение, ноу-хау и т.д.), защищенный в соответствующей юридической форме, который может быть продан его законным владельцем столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Интенсификация (intensification) – степень напряженности труда, которая выражается количеством работы, проделанной в единицу времени.

Интерактивная (нелинейная) модель инновационного процесса (interactive model of innovation process) – модель, рассматривающая процесс развития и внедрения инноваций как комплексную систему «сигналов рынка» в рамках широкого спектра организационных и институциональных взаимосвязей.

Интерес (interest, нужды, потребности, выгоды) – реальная причина социально-экономических действий (операций), событий, свершений, стоящая за непосредственными побуждениями – мотивами, идеями, помыслами (я и прибыль моя, я и мое место в экономике страны пребывания и в мировой экономике) и т.д. участвующих в этих действиях индивидов, социальных групп, институций, фирм.

Интерпретация (interpretation) – процесс определения структуры преходящих связей между выделенными различиями и их влиянием как на существующее, так и на планируемое состояние системы.

Интрапренер (intrapreneur) – менеджер-предприниматель, руководитель предпринимательского (интрапренерского) проекта в условиях действующего предприятия.

Интрапренерство (intrapreneurship) – внутреннее инновационное предпринимательство в рамках крупных корпораций, выражающееся в поощрениях нового поколения изобретателей и новаторов – высокоэффективных внутрифирменных предпринимателей, которые изыскивают возможности для развития инициативы, разработки новой продукции, технологии освоения новых сфер деятельности с использованием внутренних ресурсов. Интрапренерство является методом, который может помочь организации в устранении внутренних конфликтов между интеграцией и потребностью в гибкости и инновациях. Это развитие в большой организации внутренних рынков и относительно небольших и независимых подразделений. Они предназначены для того, чтобы создавать и апробировать продукты на внутренних рынках, налаживать внутри организации работу по совершенствованию продуктов, внедрению инноваций, новых технологий и методов.

Инфляция (от лат. inflatio – вздутие; англ. infation) – обесценивание бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, что сопровождается ростом цен на товары и падением реальной заработной платы.

Информация (information) – знание, полученное из анализа данных. Данные, полученные из наблюдения процессов, могут интерпретироваться осмысленным образом, но без искажений или серьезных изменений.

Информационный продукт (informative product) – материализованная форма сведений, являющихся объектом хранения, переработки и передачи.

Инфраструктура (лат. infra – под, внизу и structure – строение; infrastructure) – 1) комплекс хозяйственного обслуживания; 2) совокупность отраслей и видов деятельности (например, логистика), обслуживающих как производственно-коммерческую, так и непроизводственную сферу экономики с целью создания основы и фундамента для нормальной хозяйственно-экономической, предпринимательской, социальной деятельности и прогрессивного развития социально-экономической жизнедеятельности.

Ипотека (от греч. hypoieke – залог, заклад; англ. hypothecation, mortgage) – 1) залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору; 2) закладная – долговое свидетельство о залоге недвижимости, выдаваемое банком заемщику.

Иррациональность (irrationally) – неупорядоченность, нецелесообразность, непознаваемость, непредсказуемость, парадоксальность.

Искусство управления (art of management) – способность человека быстро реагировать на изменение ситуации и принимать оптимальные (близкие к оптимальным) решения в условиях дефицита информации, времени и ресурсов. Всегда проявляется в конкретной ситуации. В основе лежат методология и принципы науки управления. Включает в себя знание стратегии, владение гибкой тактикой деятельности, верное определение проблем и очередности их разрешения, умение концентрировать имеющиеся силы и средства на главных направлениях деятельности, где можно получить наибольший и быстрый эффект. Поэтому искусство управления зависит от уровня знаний, практического опыта и личных качеств человека – скорости и многогранности мышления, интуиции, умения предвидеть ситуацию, деловой и личной культуры, способности понимать людей и сотрудничать с ними, мужества принятия непопулярных решений при адаптации к переменам, высокой работоспособности и личной ответственности.

Исследовательская специальность (speciality research) – часто именуемая как направление исследования; устойчиво сформировавшаяся сфера исследований, включающая определенное количество исследовательских проблем из одной научной дисциплины, включая область ее применения.

Исследовательская проблема (problem research) – комплекс родственных тем исследования в границах одной научной дисциплины и в одной области применения.

Исследовательское задание (mission research) – элементарно организованный комплекс исследовательских действий, сроки исполнения устанавливаются с достаточной степенью точности. Исследовательское задание имеет значение только в границах определенной исследовательской темы.

Источники инновационного предпринимательства (innovation intrapreneurship sources) – различные источники инновационных возможностей.

Среди них чаще всего выделяют: 1) неожиданное событие, которое может дать неожиданный успех, неожиданная неудача; 2) несоответствие между реальностью, такой, каковой она является, и ее отражением во мнениях и в оценках людей; 3) изменения потребностей производственного процесса; 4) изменения в структуре отрасли или рынка; 5) демографические изменения; 6) изменения в восприятии и в ценностных установках; 7) новые знания (научные и ненаучные).

Кадастр (kadastre) – запись, оценка, систематизированный свод сведений, составляемый периодически или путем непрерывных наблюдений над объектами, подлежащими налоговому обложению.

Калькуляция себестоимости (costing) – накопление и отнесение затрат на объекты учета затрат (единицы продукции, подразделения и т.п.), для которых требуется отдельная калькуляция или оценка.

Калькуляция себестоимости методом поглощения затрат (absorption costing) – метод калькуляции производственной себестоимости, основанный на включении как переменных, так и постоянных производственных накладных расходов в себестоимость произведенной продукции.

Калькуляция себестоимости методом полного поглощения затрат (full absorption costing) – система калькуляции себестоимости, в которой прямые материальные и трудовые затраты, а также все элементы производственных накладных расходов (постоянные и переменные) включаются (поглощаются) в себестоимость продукции.

Калькуляция себестоимости нормальная (normal costing) – процесс калькуляции себестоимости, когда на объект учета затрат относится сумма потребленных материалов и людских ресурсов плюс сумма распределенных на базе нормальной мощности накладных расходов.

Калькуляция себестоимости позаказная (job order costing) – метод учета затрат, при котором затраты накапливаются на отдельные заказы (работы). Заказом (работой) может являться производство изделия или услуги, например, ремонт автомашины или лечение пациента в больнице.

Калькуляция себестоимости полной (full costing) – отнесение всех возможных статей затрат на объект учета затрат (продукцию), как правило, для целей ценообразования, оценки прибыльности продукции и оценки запасов. В нефтегазодобывающей промышленности это – капитализация и последующая амортизация затрат на разработку месторождений независимо от успеха.

Калькуляция себестоимости процессная (process costing) – метод учета затрат, при котором затраты вначале собираются по бизнес-процессам, а затем относятся на отдельные центры затрат и на каждую единицу продукции.

Калькуляция себестоимости по прямым затратам. Директкостинг (direct costing) – 1) калькуляция, при которой в расчет принимаются лишь прямые производственные затраты, а косвенные учитываются как затраты периода; обычно применяется только для нужд управленческого учета; 2) общее на-

звание калькуляции себестоимости продукта без включения накладных расходов.

Калькуляция себестоимости по фактическим затратам (actual costing) – метод калькуляции себестоимости, при котором в себестоимость продукции включаются фактические прямые затраты на материалы и труд, а также производственные накладные расходы.

Камбио (итал. cambio) – заемное письмо, вексель.

Каналы товародвижения (channels of distribution) – способы доставки товара к месту продажи или месту потребления в установленные сроки при оптимальных (минимальных) затратах продавца. Товаропроводящая сеть является элементом системы товародвижения, охватывающей большое число процессов при следовании товара от производителя к потребителю (обработка заказов, подготовка товаров к отгрузке, проверка качества, транспортировка, сбытовые сети и т.д.).

Капитал авансированный – (лат. capitalis – главный, фр. avance – аванс; advance capital) – денежный капитал, предназначенный для приобретения средств производства, организации дела, осуществления бизнес-проектов, обещающих принести в будущем прибыль. Авансированный капитал является вложенным в капитал авансом. Такой капитал обычно предоставляется под определенный проект в целях его последующего осуществления (создание нового предприятия, фирмы, организации нового дела).

Капиталоемкость (capital intensity) – показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к произведенной в соответствующий период продукции или ее части – чистому доходу, прибыли. Показатель обратный – капиталоотдача.

Капиталоотдача (capital productivity) – показатель, который характеризует эффективность использования капитальных вложений в экономику. Количественно является обратным показателю капиталоемкости.

Капитальные вложения (capital injection, investments) – 1) инвестиции в воспроизводство основных фондов. Осуществляются в форме нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения; 2) ежегодные затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования, осуществляемые в связи с разработкой и внедрением технологических инноваций.

Капитальные затраты (capital expenditure) – затраты на модернизацию и реконструкцию объектов основных средств, которые после их окончания улучшают (повышают) ранее принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объектов основных средств. Такие затраты увеличивают первоначальную стоимость объекта основных средств.

Карт-бланш (фр. и англ. carte blanche) – неограниченные полномочия, данные доверителем своему поверенному для совершения тех или иных действий или операций от имени лица, дающего карт-бланш.

Картель (фр. carte, от ит. cartelio; cartel) – форма союза предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные

для всех участников условия хозяйственной деятельности, каждый участник самостоятельно закупает сырье и проводит работы по маркетингу и управлению производством. Участники сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность и руководствуются условиями картельного соглашения. Долговечность картеля зависит от финансового состояния участников, уровня внутренней конкуренции и условий равновесия партнеров. Цель образования картеля – получение монопольной прибыли путем устранения и регламентации конкуренции внутри объединения и подавления «внешней» конкуренции.

Категория (category) – форма логического мышления, в котором раскрываются внутренние, существенные стороны и отношения исследуемых предметов.

Кассовый метод учета (cash basis of accounting) – метод учета доходов и расходов, при котором (ст. 273 НК РФ): 1) доходы признаются в день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав; 2) расходы признаются после фактической оплаты возникающих затрат, при этом оплатой товаров (работ, услуг и (или) имущественных прав) признается прекращение встречного обязательства налогоплательщиком – приобретением указанных товаров (работ, услуг) и имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ, передачей имущественных прав).

Качество параметра (quality of parameter) – конкретная величина, относящаяся к параметру в данной операционной ситуации.

Квази-инновации (quasi-innovations) – усилия по улучшению и обновлению продукции, находящейся на последней фазе цикла, устаревшей в своей основе. В этом случае вложения могут не дать эффекта и привести к утере конкурентоспособности фирмы, ее банкротству.

Квантификация (лат. quasi – сколько + facere – делать) – количественное выражение качественных признаков (например, оценка в баллах).

Кибернетика (cybernetics) – наука управления всеми системами. Вклад кибернетики в любую систему управления состоит прежде всего во всеобщих принципах управления: принципе иерархичности, принципе контроля, принципе необходимого разнообразия между объектом и субъектом управления, принципе системности, принципе управления по целям.

Класс (class) – совокупность объектов, обладающих некоторыми признаками общности.

Классификация (classification) – распределение некоторой совокупности объектов на классы по наиболее существенным признакам.

Кластерный анализ (cluster analysis) – совокупность математических методов, предназначенных для формирования информации о расстояниях или связях (мерах близости) между объектами. Алгоритмические процедуры кластерного анализа обычно включают параметры, задаваемые исследователем (число классов, порог значимости и т.п.), что позволяет получать несколько решений, из которых исследователь выбирает наилучшее с точки

зрения интерпретации в терминах теоретических представлений о конкретном изучаемом явлении.

Клиринг (clearing) – 1) процедура расчетов, в которой расчетная палата выступает в роли консолидированного покупателя перед всеми продавцами срочных контрактов и в роли консолидированного продавца перед всеми покупателями по биржевым сделкам, гарантируя тем самым исполнение заключенных контрактов и страхуя их участников от возможных финансовых потерь; 2) система безналичных расчетов путем зачета взаимных требований и обязательств. Внутри страны клиринг представляет собой систему безналичных расчетов между банками, осуществляемых через расчетные палаты (межбанковский клиринг – bank clearing).

Клиринг валютный (monetary clearing) – межправительственное соглашение о взаимном зачете встречных требований и обязательств, вытекающем из стоимостного равенства товарных поставок и оказываемых услуг. Клиринг валютный включает набор обязательных элементов: систему клиринговых счетов; объем клиринга (все платежи по товарообороту или их часть; валюту клиринга (согласованную валюту расчетов); объем технического кредита (предельно допустимое сальдо задолженности – в процентах от оборота или в виде абсолютной величины); систему выравнивания платежей по способу погашения сальдо задолженности различают: клиринг валютный без права конверсии (оплата только товарными поставками) и клиринг валютный с ограниченной или полной конверсией); схему окончательного погашения сальдо по истечении срока межправительственного соглашения. На основе клиринга валютного производятся также взаиморасчеты фирм-резидентов соответствующих стран. Клиринг валютный не препятствует расчетам в свободноконвертируемой валюте. В некоторых случаях фирма, располагающая клиринговой валютой, может расплатиться ею с фирмой-резидентом той же страны.

Ключевое слово (key word) – слово или словосочетание, наиболее полно и специфично характеризующее содержание научного доклада или его части.

Ковернот (cover note) – документ, выдаваемый страховым брокером, маклером, агентом для извещения страхователя о совершении страхования и выполнении его инструкций по страхованию (с указанием списка страховщиков). Как правило, не имеет юридической силы и должен сопровождаться страховым полисом.

Колл (call) – 1) на некоторых английских биржах – короткий период во время биржевых сессий, в течение которого заключение сделок ограничивается только одним месяцем поставки (одной позицией), т.е. поочередно котируется каждая позиция, а не все сразу. Целью этого является установление биржевых котировок или цен предложения покупателей и продавцов организовано (упорядоченно) для каждой позиции по очереди; 2) время в течение операционного дня биржи, когда фиксируются цены по фьючерским сделкам, например, к открытию, перед перерывом в работе и на закрытие биржи.

Команда проекта (project team) – организационная структура, возглавляемая руководителем проекта и создаваемая на период осуществления проекта с целью эффективного достижения его целей. Состав и функции команды зависят от масштабов, сложности и других характеристик проекта.

Коммерциализация (commercialization) – практическое использование новшества, сопровождающееся его выходом на рынок.

Коммерциализация технологий (technology commercialization) – элемент трансфера, при котором потребитель (покупатель) выплачивает вознаграждение владельцу (который может быть, а может и не быть, разработчиком) технологии в той или иной форме и размерах, определяемых взаимосогласованными договорными условиями.

Коммерция (commerce – купеческая деятельность) – это организация потоков крупномасштабной торговли и посреднической деятельности по оптовым закупкам готовых товаров (услуг) и оптовой их реализации, играет на конъюнктуре и/или разнице цен на различных рынках, в различных экономико-географических регионах или странах; один из самых динамичных потоковых процессов обращения в экономике; мелкооптовая и розничная торговля является элементарной и конечной операцией этого процесса.

Коммуникации (communications) – процесс обмена информацией, обеспечивает непрерывность и связи в системе управления. Обмен информацией представляет одну из самых сложных проблем управления в организациях. Коммуникации внутри организационной системы включают личное общение или общение персонала группами на собраниях, обмен письмами, записками, телефонные переговоры и пр. К внешним коммуникациям относится информационное взаимодействие данной организационной структуры с внешним окружением. Основная цель коммуникационного процесса – обеспечение понимания информации, являющейся предметом общения, т.е. сообщения.

Компания (company) – торговое, промышленное, транспортное, страховое и др. объединение предпринимателей.

Компания венчурная (venture company) – мелкая или средняя инвестиционная компания, занятая научными исследованиями, инженерными разработками и их кредитованием. Улавливая и финансируя новые идеи, компания венчурная помогает крупным компаниям разрабатывать новейшие направления научно-технического прогресса. Различают: внутренние венчуры – малые внедренческие фирмы, выделяемые из структуры корпораций на период создания и освоения новации (обычно 2 года) и внешние венчуры – малые независимые внедренческие фирмы, занимающиеся развитием передовой технологии, которые включаются в сферу деятельности крупных корпораций путем предоставления ими финансовых средств, консультаций, экспериментальной базы и т.д.

Компания инжиниринговая (engineering company) – компания, специализирующаяся на предоставлении инжиниринговых услуг. Пользуются таким статусом формально независимых, не подчиняющихся каким-либо про-

мышленным, торговым или строительным фирмам. Как правило, способны оказывать услуги одновременно в нескольких областях и привлекать к выполнению работ различных поставщиков оборудования и различные подрядные фирмы. Экономически выгодным является развитие экспортного инжиниринга (export engineering) на базе специализированных фирм. Это позволяет использовать научно-технический опыт для обеспечения дополнительных валютных поступлений даже в тех случаях, когда страна не обладает ресурсами для экспорта конечной продукции.

Компаундинг (compounding) – рост во времени некоторой суммы денег в результате реинвестирования получаемых на нее процентов.

Комплексная научная проблема (complex science problem) – взаимосвязь научно-исследовательских тем из различных областей науки, направленных на решение важнейших народнохозяйственных задач.

Комплексность (complexion) – полный набор (совокупность) элементов системы или свойств по какому-либо определенному признаку, аспектов рассмотрения, анализа, исследований, планирования и т.п.

Комплексный подход (complex approach) - анализ, исследование системы по какому-либо признаку ее комплексности.

Компонент себестоимости, Составляющая себестоимости (cost price component) – виды затрат для определения себестоимости, исходя из их природы. К составляющим себестоимости продукции относятся: затраты на производство; затраты на материалы; начисления на затраты на производство; начисления на затраты на материалы; общие затраты (т.е. прочие, например, затраты на командировки).

Конверсия (от лат. converse – изменение; англ. konversion) – 1) изменение условий ранее выпущенного государственного займа в целях уменьшения расходов по государственному долгу путем понижения процента или изменения срока его погашения; 2) обмен акций или облигаций одного типа на ценные бумаги другого типа, но имитированные одной и той же компанией; 3) в отечественной практике конверсией часто называют перевод военной промышленности на народнохозяйственный профиль.

Конгломерат (conglomerate) – форма объединения хозяйствующих субъектов с ярко выраженной диверсификацией бизнеса и отсутствием синергетического эффекта, объединенных единой стратегией роста. Участники сохраняют свою юридическую (но не хозяйственную) самостоятельность. В основе стратегии чаще всего лежит повышение эффективности использования финансового капитала и снижение рисков.

Конкретность (concreteness) – отражение чего-либо объективно существующего, его реальных характеристик, свойств, в отличие от абстрактного, отвлеченного. Конкретность является непременным условием организации управления и реализуется целым рядом функциональных принципов.

Конкурентоспособность (competitiveness) – способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высо-

ком качественном уровне.

Конкуренция (competition) – организационно-экономическая борьба (соствязание) за потребителя (за рынки сбыта) в рамках законодательства правового государства и международного права.

Конкуренция в цивилизованной экономике (competition in economic) – соперничество и борьба за преимущества на основе совершенствования организационно-экономической деятельности (действий), не выходящей за рамки правовых норм, существующего законодательства и нравственных принципов передового цивилизованного мира.

Конкурентная стратегия (competition strategy) – одна из сторон деловой стратегии, включающая в себя разработку мероприятий фирмы, направленных на выживание и победу в борьбе с конкурентами на рынке конкретной продукции.

Конкурентное преимущество (competitive advantage) – активы и характеристики фирмы (оборудование, позволяющее экономить затраты, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырье и материалы и т.д.), дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции.

Конкурс (от лат. concursus – стечение, столкновение; contest, competition) – соревнование, цель которого – выделить наилучших из числа участников. Например, при заключении договоров на создание научно-технической продукции определенного качества, заказчик, как правило, объявляет конкурс среди потенциальных исполнителей. Заказ передается победителю.

Консенсус (consensus) – метод разработки и принятия управленческих решений, а также международных договоров, документов, при котором обсуждаемое положение не ставится на голосование, а принимается согласованием. Под согласованием понимается положение, при котором участник переговоров, даже если он не согласен с тем или иным положением, тем не менее, не возражает против принятия документа в целом в интересах сотрудничества. Консенсус тесно связан с методом принятия решений «в пакете», т.е. принятия решений не по отдельным вопросам, а в их совокупности.

Коносамент (фр. connaissance; англ. bill of lading) – расписка, выдаваемая агентом транспортного предприятия (обычно судна или самолета) грузоотправителю, удостоверяющая принятие груза к перевозке и содержащая обязательство перевозчика выдать груз в пункте назначения держателю расписки.

Консолидированная финансовая отчетность (consolidated financial statements) – 1) отчеты, отражающие финансовое состояние или финансовые результаты двух или более взаимосвязанных предприятий как одного. В этих отчетах обычно агрегируются счета материальной и дочерней компаний, которыми первая владеет или которые контролирует. Из консолидированного отчета исключаются счета внутривозвратных расчетов, инвестиций и продаж.

Консорциум (от лат. consortium; consortium) – 1) временное объединение

крупных фирм (компаний) в рамках межфирменной кооперации, предполагающее совместное финансирование, проведение стратегических НИ-ОКР, разработку технологий и стандартов в течение определенного периода времени; 2) форма объединения банков и предприятий на основе картельного соглашения для совместной реализации крупных (ресурсоемких) проектов с целью извлечения монопольно высоких прибылей. Участники (как государственные, так и частные предприятия) полностью сохраняют свою самостоятельность, но в рамках поставленной цели консорциума подчиняются единому руководству. Как правило, это временное объединение участников на период достижения поставленной цели.

Континуум (лат. *continuum* – непрерывное) – свойство непрерывности пространства или некоторого множества, проявляется в постепенном переходе от свойств одного подмножества к свойствам другого (например, эволюционный переход от административных принципов организации и управления инновациями к предпринимательским, свободно коммерциализированным).

Контроллинг (*controlling*) – современная комплексная технология управления предприятием, представляющая собой ориентированную на достижение целей интегрированную систему информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия. Информационную базу контроллинга составляют показатели производственного и финансового учета, по возможности организованные в банк технико-экономических данных. Контроллинг включает в себя: определение целей деятельности, отражение этих целей в системе показателей, планирование деятельности и определение плановых (целевых) значений показателей, регулярный контроль (измерение) фактических значений показателей, анализ и выявление причин отклонений фактических значений показателей от плановых, принятие на этой основе управленческих решений по минимизации отклонений.

Контроль (*control*) – одна из функций управления, которая представляет собой осуществляемый субъектом управления комплекс мер наблюдения за подготовкой, принятием и ходом реализации управленческих решений, а также проверки фактического состояния объекта управления. Контроль выполняет следующие задачи: обеспечение точного соответствия формы управленческого решения содержанию его исполнения; оценка эффективности использования имеющихся ресурсов и управленческих решений; предупреждение ошибок и просчетов в процессе принятия и реализации управленческих решений; выявление резервов и новых возможностей объекта управления; повышение дисциплины и ответственности исполнения управленческих решений; совершенствование организационной структуры управления.

Контроль за ведением учета (*accounting control*) – принятые на предприятии действия по обеспечению безопасности всех его активов и проверки точности и достоверности бухгалтерских данных и финансовых записей. Они

включают в себя такие механизмы контроля, как авторизация и утверждение, физический контроль за состоянием активов и внутренний аудит. Кроме того, к этим механизмам относятся процедуры такого разделения обязанностей, когда оперативные службы и материально-ответственные лица не имеют доступа к бухгалтерским данным и отчетам.

Контрольные отчеты (control reports) – отчеты, в которых фактические результаты деятельности центра ответственности сравниваются с показателями деятельности, прогнозируемыми для данной ситуации. Эти отчеты позволяют рассчитывать значения отклонений и выявить причины их возникновения.

Контрольный (контроллинговый) счет (control account) – счет, используемый для агрегированного учета подсистемы счетов.

Контроль производительности (capacity control) – процесс измерения объема выпускаемой продукции и его сравнения с планом потребности в производственных мощностях с целью определить, не превышает ли разность допустимые ограничения, а также для принятия необходимых мер для возврата к плановым значениям, если ограничения были превышены.

Конфликт (conflict) – столкновение противоположных интересов, взглядов; серьезное разногласие, острый спор. В зависимости от последствий различают конфликт функциональный и дисфункциональный; в зависимости от участников различают внутриличностный, межличностный конфликт, конфликт между личностью и группой и межгрупповой конфликт. Роль конфликта в основном зависит от того, насколько эффективно им управляют. Чтобы управлять конфликтами, необходимо понимать причины возникновения конфликтной ситуации.

Концепция (conception) – определенный способ понимания, трактовки объекта исследования, основная точка зрения по данному вопросу, руководящая идея для систематизированного освещения. Также – ведущий замысел, методологические принципы, постулатная основа в научно-исследовательской разработке.

Концессия (от лат. *concessio* – разрешение; англ. *concession*) – 1) договор на сдачу государством в эксплуатацию частным предпринимателям (отечественным или иностранным концессионерам (англ. *concessionaire*) промышленных предприятий или участков земли с правом добычи полезных ископаемых, строительства различных сооружений и т.д.; 2) предприятие, организованное на основе подобного договора.

Концерн (concern) – форма интеграции научно-производственных, торговых, бытовых, организационно-экономических и финансовых возможностей участников для реализации выбранной стратегии развития. Участники концерна сохраняют свою юридическую (но не хозяйственную) самостоятельность. В состав концерна, как правило, входит финансовый институт, аккумулирующий денежные средства участников.

Конъюнктура рынка (market situation) – сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризуют: соотношение между спросом и

предложением, уровень цен, товарные запасы, портфель заказов по отрасли и т.д.

Кооперация (cooperation) – вид содействия, в результате которого две и более взаимодействующие системы извлекают обоюдную пользу. В экономике страны развитие кооперации во всех отраслях способно стать катализатором экономического роста за счет суммарного эффекта, образующегося в результате консолидации финансовых и материальных потоков большого числа организаций, удешевления процесса производства и реализации различных видов продукции, повышения эффективности управления, в первую очередь за счет организационных факторов. Однако развитие кооперации возможно только при поддержке со стороны государства, использовании налоговых и других финансовых стимулов, а также проведении ширококомасштабной разъяснительной работы на местах.

Кооперирование (industrial cooperation) – организация длительных прямых хозяйственных связей между предприятиями на основе углубления их специализации.

Координация (coordination) – функция управления, регулирование отношений между не подчиненными друг другу субъектами управления. Координация обеспечивает целостность, устойчивость организаций. Чем выше степень разделения труда и теснее взаимозависимость подразделений, тем больше необходимость в координации. Механизм координации определяется видом взаимозависимости подразделений организации.

Корпорация (corporation) – добровольное объединение независимых промышленных предприятий, научных, проектных, конструкторских и других организаций с целью повышения эффективности любого вида деятельности на основе коллективного предпринимательства.

Корреспондент (correspondent) – банк или иная финансовая организация, представляющая интересы и выполняющая финансовые коммерческие поручения другого лица или учреждения за счет последних.

Корреспондентский счет (correspondents account) – счет, на котором отражаются расчеты, произведенные банком по поручению и за счет другого банка на основе корреспондентского договора.

Косвенные затраты (burden, indirect cost) – 1) элемент затрат, обычно относящийся к одному или нескольким объектам, однозначную связь которого с конкретным объектом экономически обосновать невозможно. Косвенными затратами являются все затраты, кроме прямых материальных и трудовых затрат, называются также накладными расходами (overhead cost); 2) любые затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный результирующий объект затрат. Эти затраты распределяются на несколько результирующих объектов затрат или хотя бы на один промежуточный объект затрат. В соответствии с российским законодательством к накладным (косвенным) расходам относят: расходы, связанные с организацией и управлением производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к деятельности организации в целом: содержание аппарата управления и обслуживающего персонала, включая заработ-

ную плату, отчисления в государственные внебюджетные фонды, аренда помещений, отопление, освещение, водоснабжение, текущий ремонт и прочие косвенные расходы.

Косвенные затраты групповые (indirect cost pool) – совокупность понесенных затрат, связанных одновременно с несколькими объектами отнесения затрат, которые невозможно связать с конкретным и единственным объектом отнесения затрат.

Косвенные материальные затраты (indirect materials cost) – затраты на материалы, которые не связаны непосредственно с производством того или иного продукта. Примерами являются расходные материалы, используемые при наладке, смазке и техобслуживании, замена мелких деталей.

Косвенные производственные затраты (indirect production cost) – производственные затраты, которые невозможно непосредственно отнести на единственный объект учета затрат.

Косвенные трудозатраты (indirect labor cost) – 1) трудозатраты, не связанные напрямую с единственным объектом учета затрат, например, затраты на руководство. (Часто понятие используется в более узком смысле, обозначая труд не основных работников, т.е. не занятых в производстве); 2) заработная плата непроизводственных рабочих; затраты на непроизводственную рабочую силу.

Коучинг центр (coaching centre) – объект, который готовит компанию к приему венчурного финансирования.

Краткое сообщение (short speak) – научный документ, содержащий сжатое изложение результатов (иногда предварительных), полученных в итоге научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы. Назначение такого документа – оперативно сообщить о результатах выполненной работы на любом ее этапе.

Краткосрочные обязательства (current liability) – обязательства, которые должны быть погашены за счет использования текущих активов в течение одного года или операционного цикла – в зависимости от ТОО, что является более продолжительным.

Креативность (от лат. creatio – созидание, сотворение; creation) – творческая, созидательная, новаторская деятельность.

Кредит (от лат. creditum – ссуда, долг; credit) – 1) счет лица или учреждения, дающего что-либо в долг, сдающего в аренду. Антоним – дебет; 2) договор, по которому банк (или предприятие) обязуется предоставить и выдавать клиенту денежную сумму (суммы) за определенное вознаграждение (обычно в форме процента) в сроки и под обеспечение, согласованные сторонами. Клиент обязуется использовать полученный кредит на определенные цели, предусмотренные соглашением сторон, своевременно погашать полученную ссуду вместе с процентами и предоставлять возможность контроля за ее целевым использованием. В качестве обеспечения кредита принимаются: залог, поручительство и иные обязательства в формах, принятых банковской и иной кредитной практикой.

- Кредитная карточка** (credit card) – карточка или пластина, используемая клиентом банка или другого финансово-кредитного учреждения в рамках установления лимита в целях заимствования наличных средств для покупки товаров или получения услуг в кредит.
- Кредитная линия** (demand line credit) – договоренность с банком о предоставлении кредита по первому требованию.
- Кредитный риск** (credit risk) – вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный контрактом срок.
- Критерий** (от греч. criterion – средство суждения, мерило; criterion) – признак, на основании которого производится оценка целесообразности действий, определение или классификация чего-либо; мерило оценки;
- Критерий оптимальности** (optimality criterion) – количественный или порядковый показатель, выражающий предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнения оценки возможных решений (альтернатив) и выбора наилучшего.
- Кулиса** (coulisse) – 1) институт неофициальных частных маклеров в биржевом обороте; 2) место, где совершаются спекулятивные сделки с ценностями.
- Кулисье** (coulissier) – неофициальный биржевой посредник, неофициальный маклер, заключающий биржевые сделки без участия официальных маклеров.
- Курс плавающий** (floating rate) – условия, при которых курс валюты может колебаться, выходя за установленные в соответствии с международным соглашением рамки без дискреционных интервенций.
- Курсовая разница** (difference in rate of exchange) – разница, возникающая в результате изменения курса валюты или ценных бумаг.
- Куртаж** (фр. curtage; англ. brokerage) – вознаграждение за посредничество, получаемое брокером, маклером при совершении сделок на бирже как от продавцов, так и от покупателей. Ставки куртажа зависят от категории ценных бумаг и товаров, а также объемов сделок. Размеры куртажа определяются условиями бирж или соглашениями между участниками сделки и брокером.
- Лаж** (lag) – показатель, выражающий опережение или отставание по времени одного явления в сравнении с другим, связанным с ним, явлением.
- Лаж** (итал. l'aggio; англ. agio) – разница между курсами валют или комиссия, взимаемая за обмен бумажных денег на монету или за обмен «слабой» валюты на сильную; приплата к установленному курсу или нарицательной цене.
- Левередж капитала** (capital leverage) – соотношение между собственными и заемными средствами компании.
- Легитимация** (legitimation) – узаконение. Понятие используется в зарубежном праве. В гражданском праве – доказательство прав гражданина на получение платежа, совершение каких-либо действий.
- Лидз энд лэгз** (leads-and-lags) – валютные операции, связанные с манипулированием сроками расчетов. Широко применяется при девальвации или

ревалюации, при значительных колебаниях процентных ставок, неустойчивости валютных позиций сторон, при возможном использовании валютных ограничений и др. Оформляется как договоренность сторон о пересмотре сроков сделки, также возможен при нарушении каких-либо позиций договора одним из партнеров.

Лизинг (leasing) – форма долгосрочного договора аренды. Договор характеризуется определенными условиями использования арендованного имущества.

Ликвидность (liquidity) – 1) способность активов обращаться в денежные средства. Измеряется с помощью коэффициентов; 2) мера соотношения между денежными средствами или легко реализуемыми активами и потребностью предприятия в этих средствах для погашения наступивших обязательств; 3) показатель скорости возможной реализации тех или иных активов при сохранении их стоимости.

Ликвидные активы (quick assets) – краткосрочные активы за вычетом запасов и prepaid расходов; примерами могут служить денежные средства, их эквиваленты, дебиторская задолженность и легко реализуемые ценные бумаги.

Ликвидные средства (liquid assets) – легко реализуемые ценности (обращающиеся на бирже ценные бумаги, векселя).

Ликвидность фирмы (firm liquidity) – соотношение величины задолженности фирмы и ликвидных средств.

Лимит (limit) – предельная норма чего-либо, предельное количество.

Листинг (listing) – 1) допуск ценных бумаг на биржу. Если выпущенные бумаги зарегистрированы на бирже, можно производить операции по купле-продаже; 2) перечень, список.

Лицензиар (от лат. licentia – право, разрешение) – юридическое лицо, собственник изобретений, патента, технологических знаний и пр., выдающий своему контрагенту (лицензиату) лицензию на использование своих прав в определенных пределах.

Лицензиат (от лат. licentus – допущенный) – 1) юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов, производственных и коммерческих знаний и пр. (лицензиара) лицензию на право их использования в определенных пределах; 2) юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие лицензию на осуществление конкретного вида деятельности.

Лицензия (license) – 1) предоставление одной фирмой другой фирме (исключительная лицензия) или ряду фирм (неисключительная лицензия) права на производство ее продукта или на использование ее технологии или сбытовых возможностей; 2) разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или незащищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени, на определенной территории и за определенную плату.

Лицензионное соглашение (licensed agreement) – договор, в соответствии с

которым собственник изобретения, технологических знаний, опыта и секретов производства выдает своему контрагенту лицензию на использование интеллектуальной собственности.

Лицензирование (licensing) – одна из основных форм торговли технологиями, включающая сделки с патентами, лицензиями, ноу-хау и т.д.

Логистика инновационная (innovatory logistics) – 1) использование концепции (или теории) логистики в организационно-экономической деятельности инновационного предприятия (фирмы); 2) интегральный инструмент менеджмента, который на инновационной основе способствует достижению стратегических, тактических или оперативных целей предприятия за счет эффективного (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству товаров и услуг, в т.ч. сервисных) управления материальными, а также сопутствующими им потоками (финансовыми, информационными и т.д.).

Логотип (греч. logos – слово и typos – отпечаток; logotype) – специально разработанное, оригинальное начертание полного или сокращенного наименования фирмы (или группы товаров данной фирмы).

Локализация инновационного проекта (innovation project localization) – одна из причин и один из способов снижения инновационных рисков. Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект. Если таких проектов много и они в отраслевом плане расщеплены, риск минимизируется. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов настолько велика, что покрывает затраты по всем остальным неудавшимся разработкам.

Локо (итал. loco) – 1) условие сделки, означающее, что цена, назначаемая продавцом за товар, не включает начислений, связанных с дальнейшей транспортировкой товара; 2) сделка купли-продажи иностранной валюты или ценных бумаг, расчет по которой наличными производится на той же бирже, где она была заключена.

Лот (lot) – стандартная по количеству и качеству партия товара; один контракт на бирже; любая группа товара, предлагаемого на продажу как единое целое.

Маверик (maverick) – нетрадиционный конкурент, только что пришедший на рынок, не обращающий внимания на сложившиеся правила игры, а сам по себе их устанавливающий.

Маклер биржевой (stock broker) – ведущий торгов в товарных секциях, регистрирующий устное согласие брокеров на заключение сделок.

Маклер-специалист (specialist) – на биржах США ведущий торгов, специализирующийся на определенных видах ценных бумаг. Может совершать сделки за свой счет.

Маржа (margin – граница, черта) – термин, применяемый в банковской, биржевой, торговой, страховой практике для обозначения разницы между процентными ставками, курсами ценных бумаг, ценами товаров и другими показателями.

Маржинальная прибыль (contribution margin, marginal contribution) – раз-

ность между доходом от реализации и переменными затратами. Для достижения точки безубыточности маржинальная прибыль должна покрыть постоянные затраты.

Маржинальная прибыль на единицу реализованной продукции (contribution margin per unit) – маржинальная прибыль, рассчитанная на единицу продукции.

Маржинальная стоимость (marginal cost) – величина, на которую изменится стоимость продукции или услуг при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

Маржинальный анализ (marginal analysis) – анализ себестоимости продукции или услуг, эффективности применяемых решений с применением метода калькуляции по прямым затратам.

Маржинальный доход (marginal revenue) – величина, на которую увеличится доход при изменении уровня деятельности в случае применения метода калькуляции по прямым затратам.

Маркетинг (marketing) – 1) купля-продажа, деятельность на рынке (рыночное поведение). Реализация, сбыт товарной продукции; 2) философия ведения дела; концепция деятельности на рынке; 3) система мероприятий по изучению рынка и активного воздействия на потребительский спрос; 4) интегративная функция менеджмента, преобразующая потребности покупателя в доходы предприятия.

Маркетинг новых изделий (marketing of new product) – проверка изделий, адаптация продукта к различным рынкам, рекламная компания.

Маркетинг новых продуктов (new product marketing) – одна из разновидностей видов инновационной деятельности, предусматривающая виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную компанию.

Маркетинговая организация (marketing company) – организация, занимающаяся сегментацией рынка, разработкой нормативов конкурентоспособности, реализацией концепции маркетинга в подразделениях инновационной организации, разработкой стратегии инновационной организации, определением системы сбыта, рекламой и стимулированием ускорения сбыта товаров.

Маркетинговые инновации (marketing innovations) – особый тип нововведений, под которыми понимают не какие-то принципиально новые разработки, а новинки, появившиеся в результате тщательного изучения вкусов и нужд потребителей, изыскания возможностей удовлетворения их потребностей. Эти новинки являются, как правило, усовершенствованием уже существующих товаров и услуг, но, при наличии прочих конкурентных факторов успеха, позволяют фирме завоевать первенство на рынке.

Материально-техническая база науки (material-technical base of science) – совокупность средств научно-исследовательского труда, включая научные организации, научное оборудование и установки, экспериментальные заводы, цеха и лаборатории, вычислительные центры и т.п.

Материально-техническое обеспечение, снабжение (МТО, МТС) (logistics, distribution, procurement, wholesale) – 1) звено в производственно-коммерческой деятельности, в промышленном производстве и/или эксплуатации производственных и непроизводственных объектов, содержание которой направлено на обеспечение (снабжение) соответствующих объектов необходимыми средствами (материалами, энергией, комплектующими и запасными частями и т.п.); 2) литературное обобщение опыта для изучения деятельности МТО и МТС; 3) доведение продукции производственно-технического назначения и обеспечения условий эксплуатации объектов от изготовителей (поставщиков) до потребителей (на рыночных, коммерческих условиях) специализированными фирмами.

Медведь (bear) – спекулянт, который полагает, что цены скоро снизятся, и продает контракты (играет на понижение). Термин распространяется также и на всех, кто считает, что цены снизятся.

Международный маркетинг (international marketing) – маркетинг, используемый предприятиями и государством во внешнеэкономической деятельности. Он предполагает исследование внешней среды, целесообразности выхода на мировой рынок, выбор конкретных рынков и методов выхода на них, разработку плана маркетинга, изучение информационной поддержки при организации работ на международном рынке, исследование конкурентных преимуществ и т.д.

Мена (exchange, barter) – договор, в силу которого между сторонами проводится обмен одного имущества на другое. Договор мены сходен с договором купли-продажи, однако в договоре мены каждый из участвующих является продавцом и покупателем одновременно. Законодательная регламентация договора мены осуществляется аналогично договору купли-продажи.

Менеджер (manager) – наемный управляющий, обладающий высокими профессиональными знаниями, человек, организующий конкретную работу, руководствуясь современными методами управления. Менеджеры работают во всех эшелонах управления, и это усиливает их социальную роль в условиях рынка. Существуют фирмы, на которых практически нет рабочих, а имеются лишь высококвалифицированные служащие и менеджеры. Эффект деятельности менеджеров, умения использовать на практике экономические методы, глубокие знания и протезирование рынка.

Менеджмент (management) – 1) управление в хозяйственной сфере деятельности; 2) совокупность функций планирования, реализации, управления, контроля, необходимых для организации любой деятельности на том или ином иерархическом уровне «рыночной» экономики; 3) управление экономикой, производством, персоналом, ресурсами и т.д. в условиях демократического рынка.

Мера рентабельности (profit margin) – соотношение прибыли и выручки. Прибыль может как включать, так и не включать экстраординарные события и показываться в размере как до, так и после уплаты налогов на прибыль.

Метод (от греч. *methodos* – путь исследования, теория, учение; *method*), способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности; совокупность приемов, операций, подчиненных решению конкретной задачи.

Метод исследования (*method of science*) – способ применения старого знания для получения нового знания. Является орудием получения научных фактов.

Метод начислений (*accrual basis of accounting*) – 1) метод признания (а) доходов по факту их получения, например, в момент отгрузки товаров (или их доставки) или сдачи услуг, и (б) расходов – в момент их понесения независимо от времени произведения платежа; 2) метод отражения финансового результата деятельности предприятия на основании операций и других событий и ситуаций, влияющих на движение денежных средств, в период фактического совершения таких операций и независимо от периода получения или выплаты денежных средств предприятием. В соответствии с российским законодательством учет методом начислений есть метод признания: доходов в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (ст. 271 НК РФ); расходов в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы их оплаты (ст. 272 НК РФ).

Метод определения маржинальной прибыли (*contribution approach*) – построение отчета о прибылях и убытках, при котором переменные постоянные затраты отражаются отдельно для планирования и управления (так называемый «маржинальный формат отчета о прибылях и убытках»). При этом в отчете отдельно показывается маржинальная прибыль, которая определяется как разность доходов и переменных затрат.

Метод средней стоимости (*average cost method*) – 1) допущение относительно движения товарно-материальных запасов, согласно которому стоимость запасов определяется как усредненное значение от суммы стоимости запасов на начало периода и стоимости закупок; 2) метод оценки материально-производственных запасов по средней себестоимости. Оценка производится по каждой группе (виду) запасов путем деления общей себестоимости группы (вида) запасов на их количество, складывающихся, соответственно, из себестоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших запасов в течение данного месяца.

Метод учета в постоянных ценах (*constant dollar accounting*) – метод, при котором статьи финансовой отчетности выражаются в денежных единицах, имеющих одинаковую (постоянную) покупательную способность на текущую дату финансовой отчетности.

Методика (*methodic*) – совокупность методов практического выполнения чего-либо или обучения в строгой последовательности их применения. Иначе – что и как конкретно надо делать, чтобы достичь поставленной цели.

- Методология** (methodological, от метод и ... логия; methodology) – 1) учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности; 2) совокупность методов, применяемых в конкретной науке вместе с научным (доказательным) обоснованием их состоятельности (степени истинности).
- Методология науки** (science methodology) – учение о принципах построения, формах и способах научного познания.
- Методология научного познания** (methodology of knowledge science) – учение о принципах, формах и способах научно-исследовательской деятельности.
- Методы руководства** (leadership methods) – способы осуществления руководства.
- Методы управления** (management methods) – способы управляющего воздействия субъекта управления на объект управления. Наряду с методами руководства включают в себя и так называемые способы осуществления процесса управления или, точнее, функциональные методы управления, к которым относятся методы анализа и оценки ситуации, планирования, организации, контроля и т.д.
- Моделирование** (simulation) – метод изучения оперативной проблемы с помощью моделирования системы или процесса для проведения ряда манипуляций с целью определения причинно-следственных связей и степени таких зависимостей.
- Модель** (model) - некоторое искусственное построение, аналогичное изучаемой действительности, которое может быть создано и изучено с помощью различных средств (словесным описанием, графически, логически, имитацией на ЭВМ, системой математических зависимостей).
- Модель принятия решений** (decision model) – формальная схема выбора альтернатив, которая может включать в себя количественный анализ.
- Модель прогнозирования** (forecast model) – методы или модели расчета будущего спроса, если отсутствуют конкретные данные по спросу: полиномиальная регрессия, экспоненциальное сглаживание, анализ временных рядов.
- Монополия** (monopoly) – 1) исключительное право производства, торговли, промысла и т.д., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц, организации, компании или государству; 2) крупные компании или их объединения, которые сосредотачивают в своих руках значительную часть производства и сбыта товаров и услуг; 3) в общем случае монополия - исключительное право на что-либо.
- Монопсония** (monopsony) – тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара, ограничивающего свои закупки, что понижает цену этого товара и обеспечивает покупателю монопольную прибыль за счет части доходов продавца.
- Морально устаревшая технология** (morally growing old technology) – разработки, не обеспечивающие производство продукции среднего качества с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство

производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическую отсталость ее владельцев.

Мотив (motiv) – причинная обусловленность, побудительная причина к какому-либо действию. Стремление заработать денег, чтобы прокормить семью и дать образование своим детям, стремление добиться власти, стремление реализовать себя и получить удовольствие – все это различные мотивы, побуждающие человека к определенным действиям. Принято считать, что человеком движет нужда, или потребность. Таким образом, потребности формируют у человека стремление к конкретной деятельности. Мотив этих стремлений выступает как точное знание или его предложение, что за счет совершенствования таких действий он может удовлетворить данные (присущие ему) потребности. Личные мотивы заставляют людей участвовать в производственной деятельности. Через мотив конкретных людей достигаются цели развития семьи, организации, региона и страны в целом.

Мотивация (motivation) – в экономической науке одна из функций управления; выбор соответствующих методов управления и создание условий, при которых мотивы исполнителей будут способствовать достижению общих целей организации. Мотивация определяется двумя основными факторами – системой вознаграждения и условий труда, сложившейся в данной организации, и индивидуальными способностями руководителя (стилем руководства).

Мягкие технологии (сленг) – технологии, базирующиеся на широком использовании результатов интеллектуального труда, т.е. новых знаний.

Надежность системы (reliability of the system) – 1) вероятность того, что при функционировании в заданных условиях система будет удовлетворительно выполнять требуемые функции в течение установленного промежутка времени; 2) показатель ее способности сохранять свои наиболее существенные свойства (безотказность) на заданном уровне в течение фиксированного промежутка времени при определенных условиях эксплуатации.

Накладные расходы подразделения (departmental overhead) – накладные расходы, понесенные подразделением, включая затраты, начисленные обслуживающими подразделениями.

Налог на добавленную стоимость – НДС (VAT – value-added tax) – налог, исчисляемый в процентах от стоимости продукции; система налогообложения товаров на сумму стоимости, добавленной на каждом этапе их производства, обмена или перепродажи. Процентная ставка может различаться в зависимости от вида продукции. Такой налог взимается в нашей стране при реализации всех товаров, услуг и выполнении всех работ за редкими исключениями, оговариваемыми в специальных постановлениях. НДС включается производителем или продавцом в цену товара, оплачивается покупателем и рассчитывается как разность между НДС, уплаченным покупателем, и НДС, уплаченным в связи с расходами, включаемыми в себестоимость продукции. В платежных документах налог на добавленную стоимость выделяется отдельной строкой.

Налог на собственность (property tax) – налог, включающий налог на недвижимость (землю, здания), и налог на личную собственность (оборудование, запасы). Такой налог начисляется в пользу муниципальных властей и во многих странах является для них основным источником дохода.

Налоговые потери (tax loss) – убыток, который будет вычтен из прибыли и уменьшит налог.

Нанотехнология (nanotechnology) – способ создания материалов с заданными свойствами путем манипулирования отдельными атомами. Теорию этого процесса разработал американский ученый Э. Дрекслер.

Наука (science) – особый вид познавательной деятельности, направленный на выработку объективных, системно организованных и обоснованных знаний о мире; система знаний о закономерностях развития природы, общества и мышления, а также отдельная отрасль таких знаний; сфера человеческой деятельности, функция которой – выработка и теоретическая систематизация объективных знаний о действительности; обозначение отдельных отраслей научного знания.

Наукоемкие отрасли (science-output branch) – 1) отрасли экономики, выпускающие продукцию, выполняющие работы и услуги с использованием последних достижений науки и техники. Деятельность наукоемких отраслей включает в себя проведение обеспечивающих ее научных исследований и разработок, что приводит к дополнительным затратам средств и к необходимости привлечения к работам научного персонала; 2) система организационно-экономических образований – предприятий промышленности и научных учреждений, в основе функционирования которой лежит процесс реализации интеллектуального продукта в виде новых технологий, изобретений, ноу-хау и иной научно-технической продукции.

Наукоемкое производство (science-output production) – производство, в основе которого лежит интеллектуальный продукт в виде новых технологий, изобретений, ноу-хау и иной научно-технической продукции и деятельности.

Наукоемкость (science-output ratio) – показатель, характеризующий степень научного обеспечения и использования в производстве научных разработок. Отражает экономическую пропорцию между научно-технической деятельностью и производством. Основными показателями наукоемкости являются величина затрат на науку, приходящихся на единицу продукции, и соотношение между численностью занятых научной деятельностью и всеми занятыми в производстве.

Научная (научно-исследовательская) деятельность (activities science) – деятельность, направленная на получение и применение новых знаний, в т.ч. фундаментальные научные исследования, прикладные научные исследования.

Научная дисциплина (science teaching) – раздел науки, который на данном уровне ее развития, в данное время освоен и внедрен в учебный процесс высшей школы.

Научная (научно-техническая) проблема (science problem) – часть научно-

го направления, представляющая один из возможных путей его решения.

Научная и научно-техническая продукция (science product) – научный и научно-технический результат, в т.ч. результат интеллектуальной деятельности, предназначенный для реализации.

Научная организация (science organization) – организация, учреждение, предприятие, фирма, основным видом деятельности которой являются научные исследования и разработки.

Научная организация труда (НОТ) (science organization of the work) – процесс совершенствования организации труда на основе достижений науки и техники, физиологии и гигиены труда.

Научная проблема (scientific problem) – совокупность тем, охватывающих всю или часть научно-исследовательской работы; предполагает решение конкретной теоретической или опытной задачи, направленной на обеспечение дальнейшего научного или технического прогресса в данной отрасли.

Научная тема (scientific theme) – 1) часть научной проблемы, которая выступает как самостоятельная единица планирования и финансирования; 2) задача научного характера, требующая проведения научного исследования, является основным планово-отчетным показателем научно-исследовательской работы; 3) часть проблемы, которая решается, как правило, в пределах научной организации и выступает основной единицей тематического плана при финансировании, планировании и учете работ. Цель темы – эффективное решение конкретной задачи исследования патентных или экономических работ и т.д. Тема, в зависимости от своей сложности, может разбиваться на этапы и подэтапы.

Научная теория (scientific theory) – система абстрактных понятий и утверждений, которая представляет собой не непосредственное, а идеализированное отображение действительности.

Научное (научно-техническое) направление (scientific (scientific and technical) direction) – 1) крупная самостоятельная научная работа, направленная на решение важнейшей задачи развития в какой-либо отрасли науки; 2) наиболее крупная научная работа, имеющая самостоятельный характер и посвященная решению важной задачи развития данной отрасли науки и техники. Решение того или иного научного направления возможно усилиями ряда научных организаций.

Научное исследование (science) – целенаправленное познание, результаты которого выступают в виде системы понятий, законов и теорий.

Научное предвидение – см. Предвидение научное.

Научное управление (scientific management) – управление производством, опирающееся на научную организацию труда, системный анализ, научно обоснованные методы принятия решений. Научный подход к управлению сформировался в начале XX в., его прародителем считают американского организатора производства Ф.Тэйлора.

Научно-исследовательские работы (НИР) (research works) – работы научного характера, связанные с проведением исследований, экспериментов в

целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установления закономерностей, проявляющихся в природе и в обществе, научных обобщений, научного обоснования проектов.

Научно-исследовательский центр (research centre) – организация, занимающаяся научной и экспериментальной проверкой возможности материализации нормативов конкурентоспособности товаров, разработкой новшеств, их апробацией и диффузией.

Научно-исследовательский институт (research institute) – организация, специализирующаяся на прикладных исследованиях и разработках и ответственная за научно-техническое направление.

Научность (scientific) - неопровержимая (трудно опровержимая) доказательность, отвечающая требованиям науки.

Научно-производственное объединение (scientific and production complex) – единые научно-производственные и хозяйственные комплексы, в состав которых входят научно-исследовательские, конструкторские, проектно-конструкторские и технологические организации, заводы, экспериментальные, опытно-производственные и другие предприятия и структурные единицы в зависимости от задач, поставленных перед объединением.

Научно-техническая деятельность (research-technical activities) – 1) деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы; 2) систематическая деятельность, связанная с созданием, развитием, распространением и применением научно-технических знаний во всех областях науки и техники.

Научно-техническая проблема (research-technical problem) – часть научно-технического направления, представляющая один из возможных путей его решения. Научная работа может решаться в виде целевой научно-технической программы, которая является комплексом увязанных по ресурсам, исполнителям, срокам работ. Координацию этих работ должны проводить головные научные организации.

Научно-техническая программа (research-technical program) – директивный адресный документ, который предусматривает комплекс мероприятий, взаимно увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам выполнения и относящихся к разным сферам деятельности (научной, проектно-конструкторской, строительной, производственной). В зависимости от конечных целей, состояния научно-технического задела и состава мероприятий научно-технические программы подразделяются на: целевые и по решению важнейших научно-технических проблем. Целевые программы разрабатываются для масштабной реализации наиболее значительных научно-технических достижений. Программы по решению важнейших научно-технических проблем разрабатываются для создания принципиально новых технологических процессов и видов техники и доведения их до практической реализации, а также развития научных исследований и технических разработок по наиболее перспективным направлениям науки и

техники.

Научно-техническая продукция (research-technical product) – законченный в соответствии с договором и принятый заказчиком результат научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. К ней относятся: научно-техническая документация, опытные образцы новой продукции, научно-технические услуги, различные виды консультаций.

Научно-техническая революция (НТР) (research-technical revolution) – коренное, качественное преобразование производительных сил на основе превращения науки в ведущий фактор развития общественного производства, непосредственную производительную силу; коренное, качественное преобразование производительных сил на основе использования новых научных и технических принципов, обеспечивающих переход к более прогрессивному этапу развития общественного производства. Данный термин широко использовался в советской экономической науке.

Научно-технические специалисты (research-technical specialists) – ведущие специалисты по тематическим направлениям проекта, несущие ответственность за выбор научно-технических решений, уровень их реализации, полноту и комплексность мероприятий, необходимых для достижения проектных целей, организующие конкурсный отбор исполнителей и экспертизу полученных результатов.

Научно-технический потенциал (research-technical potential) – обобщенная характеристика уровня развития науки, инженерного дела, техники в стране, возможностей и ресурсов, которыми располагает общество для решения научно-технических проблем.

Научно-технический прогресс (НТП) (research-technical progress) – использование передовых достижений науки и техники, технологии в производстве с целью повышения эффективности и качества производственных процессов, лучшего удовлетворения потребностей людей; поступательное развитие науки и техники, нацеленное на совершенствование производительных сил общества, сопровождающееся реализацией в материальном производстве и других сферах жизнедеятельности человека; решающий фактор интенсификации производства, представляющий непрерывный процесс взаимосвязанного поступательного развития науки, техники, производства и сферы потребления, образующих единый последовательно сопряженный комплекс «наука – техника - производство – потребление». Данный термин широко использовался в советской экономической науке наряду с близким к нему по значению «научно-техническая революция» (НТР).

Научно-техническое направление научно-исследовательской работы (research-technical sector of research works) – самостоятельная техническая задача, обеспечивающая в дальнейшем решение проблемы.

Научно-технологическая подготовка производства (science-technology preparation of production) – комплекс нормативно-технических мероприятий, регламентирующих конструкторскую, технологическую подготовку производства и систему постановки продукции на производство.

Научный доклад (science report) – научный документ, содержащий изложение результатов научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы, опубликованной в печати или прочитанной в аудитории.

Научный отчет (science report on) – научный документ, содержащий подробное описание методики, хода исследования (разработки), результаты, а также выводы, полученные в итоге научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы. Назначение этого документа – исчерпывающе осветить выполненную работу по ее завершению или за определенный промежуток времени.

Научный парк (science park) – инновационная организация, формирующаяся вокруг крупных научных центров (университеты, институты).

Научный потенциал (potential science) – единство качественной (научные ресурсы) и количественной определенности (уровень развития науки), мера единства действительного, т.е. достигнутого наукой, и возможного, т.е. достижимого при условии полного использования качественного и количественного параметров науки.

Научный работник (science worker) – гражданин, обладающий необходимой квалификацией и профессионально занимающийся научной работой или научно-технической деятельностью.

Научный факт (science fact) – событие или явление, которое является основанием для заключения или подтверждения, является элементом, составляющим основу научного знания.

Национальная инновационная система (national innovation system) – 1) совокупность институтов, занимающихся производством и трансформацией научных знаний в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг. Целью этой системы является обеспечение социально-экономического развития страны на современном уровне с переориентацией производства от приоритета сырьевых отраслей, занятых добычей и первичной переработкой сырья, к экономике знаний и инноваций; 2) совокупность экономических субъектов (институтов), производящих новые знания (научных и инновационных структур, технологических, аналитических центров, которые соединены множеством взаимосвязей), а также правовых, финансовых, социальных институтов, общественных норм и этических ценностей, участвующих в создании новых знаний, их хранении, распространении, трансформации в новые технологии, продукты и услуги, потребляемые обществом.

Невозвратные затраты (unrecovered costs) – часть первоначальных вложений, которые ранее не были начислены в расходы методом амортизации, износа или истощения.

Недостача (shrinkage) – превышение величины запасов, указанной в бухгалтерской документации, над их фактической наличностью. Потеря в весе или объеме сырья, материалов в производстве или готовой продукции, обусловленная свойствами продукции или применяемой технологии производства, транспортировки и хранения.

Незавершенное производство (work-inprocess inventory, work in process,

goods in process) – продукт или продукты на разных стадиях готовности по всему предприятию, включая все материальные ресурсы – от сырья, выданного «в производство», до полностью переработанного материала, ожидающего выходного контроля и приемки в качестве готового продукта.

Неизвестные (unknown) – количества, подлежащие нахождению.

Нематериальные активы (intangible asset) – 1) тип внеоборотных активов, не имеющих материальной сущности, ценность которых определяется правами или преимуществами обладателя. Примерами являются патенты, авторские права, торговые знаки, торговые марки, лицензии и деловая репутация. Как правило, в бухгалтерском учете отражаются только приобретенные нематериальные активы, в отличие от разработанных внутри предприятия. Использование нематериальных активов отражается способом амортизации; 2) Внеоборотные активы, не имеющие материально-вещественной формы, используемые в производстве продукции (при выполнении работ, оказании услуг, в управленческих нуждах организации) в течение длительного периода времени продолжительностью свыше 12 месяцев (или обычного операционного цикла), способные приносить доход в будущем, надлежаще оформленные сохранными документами. В составе нематериальных активов в бухгалтерском учете учитываются также деловая репутация организации и организационные расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей), уставный (складочный) капитал организации.

Неопределенность (uncertainty) – ситуация, когда полностью или частично отсутствует информация о возможных состояниях системы и внешней среды. Иначе говоря, когда в системе возможны те или иные непредсказуемые события (вероятностные характеристики которых неизвестны) Это неизбежный спутник больших (сложных) систем; чем сложнее система, тем большее значение приобретает фактор неопределенности в ее поведении.

Неопределенность в инновационной сфере экономики (uncertainty in innovation sector) – неясная, точно не известная обстановка, неполнота или неточность информации об условиях инновационной деятельности, которые обуславливают частичную или полную неопределенность конечных результатов этой деятельности и связанных с ней затрат.

Непроизводственные затраты (nonmanufacturing costs) – 1) все понесенные затраты, не связанные с производством товаров; 2) в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией (ст. 265 НК РФ).

Нераспределенная прибыль (retained earnings) – чистая прибыль в течение всего периода деятельности предприятия за вычетом дивидендов, оплаченных деньгами или акциями.

Нетто (итал. netto) – чистая масса товара без упаковки, чистая цена товара за вычетом скидок, чистый доход за вычетом всех расходов. Антоним – брутто.

НИОКР (R&D – reseach and development) – 1) научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, основными задачами которых являются: получение новых знаний в области развития природы и общества, новых областей их применения; теоретическая и экспериментальная проверка возможности материализации в сфере производства разработанных на стадии стратегического маркетинга нормативов конкурентоспособности товаров организации; практическая реализация портфеля новшеств и инноваций. Подразделяются на следующие этапы (виды) работ: фундаментальные исследования (теоретические и поисковые); прикладные исследования; опытно-конструкторские работы; опытные, экспериментальные работы, которые могут выполняться на любом из предыдущих этапов; 2) творческая деятельность, систематически осуществляемая с целью увеличения объема знаний, включая знания о человеке, природе, обществе, а также поиска новых областей применения этих знаний. НИОКР выступает как важный вид научно-технической деятельности. Научные исследования и разработки охватывают три вида работ (деятельности): фундаментальные исследования (теоретические и поисковые); прикладные исследования; опытно-конструкторские работы.

НИОКТР – научно-исследовательские, опытно-конструкторские технологические работы, см. НИОКР.

Новатор (innovator) – человек, который вносит новые, прогрессивные идеи, приемы в какой-нибудь области деятельности.

Новаторство (innovation) – деятельность новатора, новаторов.

Новация (лат. novation – изменение, обновление; novation, merger) – какое-то новшество, которого не было раньше. По гражданскому праву новация означает соглашение сторон о замене одного заключенного ими обязательства другим обязательством.

Новая продукция (new production) – впервые изготовленные изделия на основе передовых достижений науки и техники (включая освоение продукции по закупленным лицензиям), соответствующие по своим экономическим и эксплуатационным свойствам лучшим мировым образцам и вполне удовлетворяющие новые потребности общества по сравнению с ранее выпускаемой продукцией аналогичного назначения; изделия, модернизированные на новой технической основе, получившие новую качественную характеристику и по своим технико-экономическим свойствам отвечающие современному уровню развития науки и техники; комплектующие изделия, которые определяют основные технические параметры новой продукции и поставляются предприятиям других отраслей.

Новая техника (new technique) – впервые реализуемые на рынке новые или более совершенные орудия и предметы труда, технологические процессы, являющиеся результатом научных исследований и различных разработок, содержащих изобретения и другие передовые научно-технические достижения, обеспечивающие при их использовании значительное повышение технико-экономических показателей или полнее удовлетворяющие социальные потребности общества.

Новая технология (new technology) – технология, впервые реализуемая на рынке, разработанная на основе передовых достижений науки и техники. Способствует более полному использованию оборудования, значительно сокращению затрат труда, расхода материальных ресурсов, топлива, энергии на единицу технологических операций и процессов, повышает качество продукции, уменьшает вредное воздействие на окружающую среду.

Нововведение (introduction) – 1) прогрессивное новшество, задействованное в динамике, которое является новым для организационной системы, принимающей и использующей ее; новое правило, вновь установленный порядок; 2) товар, которым невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний, профессиональной компетенции и необходимой информированности.

Новшество (innovation) – 1) новое явление, новый обычай, новый метод, изобретение; 2) оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде: открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, организационной, производственной или другой структуры, ноу-хау, понятий, научных подходов или принципов, документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.), результатов маркетинговых исследований и т.д.

Новые виды сырья и материалов (new views of raw material and material) – впервые применяемые природные и искусственные, а также природные с искусственно измененными свойствами, удовлетворяющие новые потребности производства или обеспечивающие больший социально-экономический эффект по сравнению с традиционными видами сырья и материалов. Их применение повышает технологичность, качество, технический уровень и эксплуатационные свойства изделий; способствует ускорению технологических процессов, росту механизации и автоматизации производства.

Новый продукт (new product) – товар или услуга, отличающиеся от уже существующих настолько, что воспринимаются потребителями как новые. Степень новизны блага может колебаться от сравнительно незначительных усовершенствований уже существующей продукции до принципиально новых продуктов. Новый продукт может дать производителю существенные преимущества в дифференциации продукта перед конкурентами. Таким образом, разработка нового продукта – важная часть неценовой конкуренции при олигополии.

Номинальная ставка процента (nominal rate of interest) – текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции.

Норма накопления (rate of accumulation) – отношение накапливаемой массы прибавочной стоимости к действующему капиталу или ко всей массе прибавочной стоимости.

Норма прибыли (rate of profit) – 1) средняя по отраслям расчетная прибыль производителей (после выплаты налогов, заработной платы и т.д.); 2) установленная нормативом вышестоящей организации прибыль для данного предприятия.

Норма рентабельности (внутренняя норма доходности) (rate of profitability) – один из важнейших показателей оценки эффективности инновационных инвестиций. Характеризует уровень доходности конкретного инновационного решения, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инноваций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств.

Нормативная себестоимость (standart cost) – 1) себестоимость, рассчитанная с использованием нормативных значений; 2) предполагаемая стоимость производства единицы продукции. Нормативная себестоимость есть норма затрат на единицу продукции.

Нормативы (standards) – критерии, по которым оцениваются результаты прошлых и текущих работ; цели, регламенты, процедуры и правила. Эти критерии становятся нормативами, когда его связывают с функцией контроля. Управление организацией невозможно без наличия нормативов, и успех работ полностью зависит от их реалистичности и действенности.

Ноу-хау (know-how) – буквально – «знать как»; секрет технологии, производства; совокупность технических, технологических, коммерческих, организационных знаний, необходимых для организации производства. В отличие от секторов производства «ноу-хау» не патентуется, так как в значительной части состоит из определенных приемов, навыков, производственного опыта. Ноу-хау наряду с патентами, товарными знаками, авторскими правами считается собственностью предприятия, фирмы. В качестве товара ноу-хау сопутствует продаже патентов и лицензий, но может осуществляться путем передачи технической документации, организации обучения персонала, участия специалистов в производственном процессе.

Обзор (analisis) – научный документ, содержащий систематизированные научные данные по какой-либо теме, полученные в итоге анализа первоисточников. Знакомит с современным состоянием научной проблемы и перспективами ее развития.

Обновление (renovation) – приобретение сотрудниками компании новых навыков и знаний, что позволяет организации регенерировать.

Оборачиваемость дебиторской задолженности (receivable turnover) – показатель использования активов, определяемый как отношение среднегодового объема продаж в кредит к среднему сальдо дебиторской задолженности.

Оборачиваемость запасов (inventory turnover) – отношение, показывающее, сколько раз был продан (использован для производства) средний объем запасов в течение года. Рассчитывается делением себестоимости реализации на среднюю стоимость запасов. Средний объем запасов может определяться как половина суммы объема запасов на начало и конец года.

Оборотный капитал (working capital, cirulating capital) – 1) разность между

текущими активами и текущими обязательствами. Иногда называется также рабочим капиталом; 2) превышение текущих активов над краткосрочными обязательствами, позволяющее компании финансировать свои постоянные операции; фонды компании, которые могут быть быстро трансформированы в деньги. Оборотный капитал формируется из денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг, дебиторской задолженности, материально-производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства, материалов. Комплекующих изделий и расходов будущих периодов. В основе расположения составляющих оборотного капитала лежит критерий ликвидности – способность превращения средств предприятия в денежную наличность – важный показатель деятельности компании, по которому оценивается стабильность ее финансового положения.

Обоснование (argument, научное) – неопровержимо (трудно опровержимо) доказательное объяснение правомерности, необходимости, целесообразности (рациональности, оптимальности) принятия решений, утверждений, оценок, суждений, осуществлений.

Образец промышленный – см. Промышленный образец.

Обратная связь (feedback) – связь между выходом какого-либо элемента и входом предшествующего ему в той же системе элемента (например, связь между результатом производственно-коммерческой деятельности фирмы, представленной в форме логистической системы, и решениями в отделе материально-технического снабжения этой фирмы).

Общекорпоративные расходы (senugal corporate expense) – расходы, не распределяемые на субъекты корпорации.

Общие затраты (common cost, joint cost) – стоимость ресурсов, привлеченных для совместного производства двух или более видов продукции; эта стоимость не может быть отнесена напрямую на какой-то один из этих видов продукции. Отнесение затрат осуществляется проведением одной или нескольких последовательных процедур распределения.

Объект исследования (object of science) – процесс или явление, порождающее проблемную ситуацию и избранное для исследования.

Объектный подход к определению инноваций (object approach to innovation determination) – сущность объектного подхода заключается в том, что в качестве инновации выступает объект – результат НТП: новая техника, технология. В рамках объектного подхода различают базисные инновации: улучшающие инновации; рационализирующие инновации.

Объекты коммерческого трансферта технологий (object of commercial technology trasfer) – объекты промышленной собственности (патенты на изобретения, свидетельства на промышленные образцы и полезные модели); ноу-хау и технический опыт в виде технико-экономических обоснований, моделей, образцов, инструкций, чертежей, сертификации, технологической оснастки и инструмента, консультационных услуг, подготовки кадров; технические и технологические знания.

Объекты некоммерческого трансферта технологий (object of noncommer-

cial technology transfer) – свободная научно-техническая информация (научно-техническая и учебная литература, справочники, обзоры, описания патентов, каталоги, проспекты и т.д.); международные конференции, симпозиумы, выставки и т.д.; обучение и стажировка ученых и специалистов на безвозмездной основе или на условиях паритетного возмещения расходов.

Объемно-календарное планирование инноваций (volum and calendar innovation planning) – планирование объемов работ, загрузки подразделений и исполнителей, построение календарных графиков проведения работ по отдельным проектам и всей совокупности планируемых работ, графиков загрузки оборудования и исполнителей, распределения работ по отдельным календарным периодам.

Объем понятия (dimension of understanding) – знания о круге предметов, существенные признаки которых отображены в понятии.

Объяснение (explanation) – логический вид утверждения из хорошо установленных фактов.

Овердрафт (overdraft) – краткосрочный кредит, предоставляемый банком надежному клиенту сверх остатка на текущем счете в пределах оговоренной суммы.

Окупаемость инвестиций (payback of investments) – возвратность вложенных инвестиционных средств в полном объеме.

Онтологический подход (греч. on (ontos) – сущее) – точка зрения, согласно которой процессы научно-технического и финансового развития интерпретируются как саморазвивающиеся, т.е. управляемые изнутри.

Операционные расходы (operating expenses) – в российской практике для целей бухгалтерского учета понимается совсем иное: к таким расходам относится конкретный ряд регулярно производимых операций, непосредственно не связанных с обычными видами деятельности и определенных в п. 11 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденном приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н (с изм. и доп. От 30.12.1999 г., 30.03.2001 г.). В этом случае более подходящим будет термин «расходы по обычным видам деятельности».

Операция (operation, в нек. лит. ист. – активность, мероприятие) – 1) законченное действие, мероприятие (система мероприятий, объединенных единым замыслом), направленное на решение определенной задачи, достижение поставленной цели; 2) однородная, логически неделимая часть процесса, направленная на достижение определенной цели, выполняемая одним или несколькими исполнителями.

Определение (definition) – объяснение (формулировка), раскрывающее, разъясняющее содержание, смысл чего-нибудь в каком-либо аспекте. Определение как дефиниция: 1) установление смысла незнакомого термина (слова) с помощью терминов (слов) знакомых и уже осмысленных (номинальное определение) или путем включения в контекст знакомых слов (контекстуальное определение), или явного формулирования равенства (явное, или нормальное определение), в левую часть которого входит определяемый термин, а в правую – определяющее выражение, содержащее только

знакомые термины. 2) уточнение предмета рассмотрения, однозначная его характеристика (реальное определение). 3) введение в рассмотрение нового предмета (понятия) посредством указания на то, как этот предмет построить (получить) из предметов уже данных и известных.

Оптимальность (optimum) – 1) наилучший вариант из возможных состояний системы: его ищут, «решая задачи на оптимум»; 2) наилучшее направление изменений (поведения) системы «выйти на оптимум»; 3) цель развития, когда говорят о достижении «оптимума».

Оптимальный (optimal) – самый лучший, наиболее благоприятный, лучше имеющегося.

Оптимизация (optimizing) – процесс нахождения экстремумов (глобального максимума или минимума), которые могут быть оценены как лучшие значения (показатели) определенной целевой функции или выбор наилучшего (оптимального) варианта из множества возможных.

Опцион (от лат. optio – выбор, желание; англ. option, privilege, indemnity) – 1) право на выбор альтернативных условий контракта; 2) особый вид биржевых сделок с ограниченным – по сравнению с обычными фьючерсными операциями – риском.

Опытно-конструкторские работы (ОКР) (experimental development) – 1) завершающая стадия НИОКР, своеобразный переход от лабораторных условий экспериментального производства к промышленному производству; 2) применение результатов прикладных научно-исследовательских работ для создания (или модернизации) образцов новой техники, материала, технологии. ОКР является своеобразным переходом от лабораторных условий и экспериментального производства к промышленному производству.

Опытные производства (model shop) – предприятия различных организационных и правовых форм с разной степенью хозяйственной самостоятельности – завод, цех, мастерская, опытно-экспериментальное подразделение, опытная станция могут, находясь на балансе научной организации, являться юридическим лицом и т.п. Их цель – изготовление и отработка опытных образцов новых продуктов и технологических процессов. Помимо этих работ, опытные производства выполняют различные работы и услуги, непосредственно не относящиеся к НИОКР (ремонтные работы, типографские услуги и т.д.), и осуществляют выпуск мелкосерийной продукции.

Опытные, экспериментальные работы (experimental works) – вид разработок, связанный с опытной проверкой результатов научных исследований. Опытные работы имеют целью изготовление и отработку опытных образцов новых продуктов, отработку новых (усовершенствованных) технологических процессов. Экспериментальные работы направлены на изготовление, ремонт и обслуживание специального (нестандартного) оборудования, аппаратуры, приборов, установок, стендов, макетов, необходимых для проведения НИОКР.

Организационная структура (organizationnal structure) – форма деления труда в управлении, закрепляющая деление управления на функции. Обычно применяется на микроуровне. Организационная структура харак-

теризуется элементами и их связями. Элементами организационной структуры служат органы управления, их подразделения или отдельные работники.

Организационная структура инновационного предприятия (corporate structure of innovation enterprise) – совокупность основных подразделений или отдельных специалистов, которые решают основные творческие задачи, характерные для данного инновационного предприятия.

Организационно-управленческие инновации (organization-management innovations) – инновации в области управления организацией и ее структурными подразделениями, проектами и программами, отраслями, территориями, государством в целом.

Организация (organization) – 1) структура власти внутри фирмы или государственного органа; 2) свойство материальных и абстрактных систем обнаруживать взаимозависимое поведение частей системы в рамках целого.

Организация по материальному обеспечению производства (logistics organization) – организация, занимающаяся нормированием и анализом эффективности использования ресурсов, проектированием оптимальных каналов обеспечения производства материальными ресурсами, непосредственным обеспечением ими производства, а также их утилизацией (восстановлением).

Орган управления (management body) – управляющее звено в системе управления; группа работников, задачей которых является управление организацией. Различают вышестоящие, нижестоящие и равноправные органы управления.

Основное планирование (master planning) – группа бизнес-процессов, включающих в себя следующие виды деятельности: управление потребностью (включая прогнозирование и обслуживание заказа); производственное планирование и планирование ресурсов; объемно-календарное планирование (в т.ч. график окончания сборки, основной график и черновое планирование мощностей).

Основные средства (fixed assets; property, plant, and equipment – амер.; tangible assets – англ.) – материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода.

Отклонение от нормативных затрат (rate variance) – отклонение стоимости, связанное с разностью между нормативной и фактической себестоимостью единицы продукции. Обычно оно определяется как разность между нормативом на единицу (например, на час) и фактической ставкой на единицу, умноженная на фактическое количество использованных единиц (в данном случае – часов).

Отклонение от производственных затрат (production cost variance) – разность между нормативными затратами на фактический объем производства или выпуска и фактическими производственными затратами, понесенными за определенный период времени.

- Открытие** (invention) – процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестного явления природы; установление неизвестных ранее объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира, вносящих коренные изменения в уровень познания.
- Оферта, офферта** (от лат. offertus – предложенный; англ. offer) – письменное, устное или вытекающее из поведения предлагающей стороны (оферента) сообщение о желании (предложении) вступить в юридически обязывающий договор, причем из условий этого сообщения ясно или подразумевается, что оно будет связывать оферента, как только сторона (акцептант), которой оферта адресована, примет ее действием или встречным предложением.
- Офис** (office) – официальное представительство учреждения, фирмы; контора, канцелярия, служба.
- Оффшорная компания** (off-shore company) – иностранная компания, зарегистрированная в оффшорном центре (зоне).
- Оффшорные центры** (off-shore) – небольшие государства и территории, проводящие политику привлечения иностранных ссудных капиталов и представляющие налоговые и другие льготы (в отличие от налоговых гаваней) только для финансово-кредитных операций с иностранными резидентами и в иностранной валюте.
- Очевидность** (obviousness) – объем знаний, широко подтверждаемый наблюдениями.
- Оценка** (valuation, assesment, estimate) – определение стоимости (вклада, имущества, издержек производства, работы, платежей, товаров и т.д., а также оценка высокая, годовая, денежная, полная, страховая и т.п.).
- Оценка финансовой состоятельности проекта** (evaluation of project financial soundness) – разработка оптимальной схемы финансирования проекта, исходя из потребности в денежных ресурсах и возможных источников ее покрытия (собственных или заемных).
- Паблик-релейшнз** (publik relations) -1) многогранная деятельность по организации общественного мнения, в том числе форма рекламной работы с широким привлечением средств в массовой коммуникации (пресса, радио, телевидение), направленная на создание популярности фирме (или отдельному лицу); 2) деятельность по формированию благоприятного общественного мнения о продуценте или продавце инновации, представляющая собой форму рекламной работы с широким привлечением всех средств массовой информации (пресса, радио, телевидение, Интернет и т.д.).
- Паблисити** (publicity) – 1) реклама средствами массовой информации; известность, популярность; 2) коммерческие благожелательные сообщения, стимулирование спроса, презентации или передаваемые с помощью средств массовой информации материалы о конкретной фирме, ее товарах и услугах.
- Паи** (share) – сумма денежного вноса, доля, вносимая отдельным участником в общее дело, кооперативную организацию, товарищество. Паевые взносы направляются на формирование паевого фонда.

- Палата** (chamber, house) – 1) название некоторых административных, государственных, судебных и хозяйственных организаций, учреждений; 2) в рыночной экономике палата арбитражная, внешнеторговая, клиринговая, расчетная, торговая.
- Парадигма** (греч. paradigmа – образец; scheme) – 1) система концепций; 2) упрощенный набор предположений, концепций, гипотез, моделей, теорий.
- Парафирование** (initial) – форма подтверждения согласия с текстом договора, выработанным в результате переговоров, путем нанесения представителями сторон своих инициатив – обязательно в конце текста и, как правило, на каждой странице.
- Паритет** (от лат. paritas – равенство; англ. par, parity) – 1) равенство, одинаковое положение, равноправие сторон; 2) в рыночной экономике широко применим паритет валютный, монетный.
- Парцель** (parcel) – партия товара, мелкая партия груза.
- Пассив** (liabilities) – часть бухгалтерского баланса, отражающая источники образования средств предприятия или учреждения и их назначение (собственные резервы).
- Патент** (от лат. patens – открытый; patent) – 1) документ, удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение; 2) свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Срок действия патента обычно ограничивается 15-20 годами и действует только на территории той страны, где он выдан.
- Паушальный** (нем. paushal) – взятый оптом, общее количество.
- Первичные затраты** (prime cost) – сумма прямых материальных и трудовых затрат.
- Передача технологии** (transfer of technology) – термин, принятый в международной практике и обозначающий процесс передачи технологии в коммерческих целях.
- Переменные затраты** (variable cost) – операционные затраты, которые прямо и пропорционально изменяются при изменении объема производства или реализации, использования мощностей либо другой метрики деятельности. Примерами являются потребленные материалы, прямые трудовые затраты, производственная электроэнергия, а также комиссионные с продаж.
- Период окупаемости** (payback period, РВР) – 1) срок, необходимый для того, чтобы сумма инвестирования в тот или иной проект полностью вернулась; 2) период времени, необходимый для возмещения инвестиций. В российской практике данное понятие чаще называют сроком окупаемости. Срок окупаемости («простым» сроком окупаемости) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или начало операционной деятельности). Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальней-

шем остается неотрицательным.

Период планирования (budget period) – период, на который составляется бюджет. Период может быть подразделен на ряд контрольных периодов. Обычно период планирования составляет один год.

План (plan) – решение относительно системы мероприятий, предусматривающее порядок, последовательность, сроки и средства их выполнения.

Планирование (planning) – проекция в будущее человеческой деятельности для достижения предустановленной цели при определенных средствах, преобразование информации о будущем в решения для целенаправленной деятельности.

Планирование инноваций (innovation planning) – система расчетов, направленная на выбор и обоснование целей инновационного развития предприятия и подготовку решений, необходимых для их безусловного достижения.

Планирование ресурсов (resource planning) – планирование производственных ресурсов на уровне бизнес-плана. Процесс установления, измерения и коррекции пределов или уровней производственной мощности на длительный срок. Планирование ресурсов обычно основывается на производственном плане, но может быть продиктовано планами более высокого уровня за пределами временных рамок производственного плана, например, бизнес-планом. Такое планирование, как правило, ведется в отношении ресурсов, приобретение которых требует большего периода времени. Принятие решения о планировании ресурсов всегда должно согласовываться с высшим руководством.

Плановая себестоимость (production budget) – планируемая на определенный период себестоимость производства заданного объема продукции.

План реализации инновационного проекта (innovation project implementation plan) – детальный, развернутый во времени, сбалансированный по ресурсам и исполнителям, взаимоувязанный перечень научно-технических, производственных, организационных и других мероприятий, направленных на достижение общей цели или решение поставленной задачи.

Поведение системы (behaviour of system) – изменение состояния системы, исходом которого является некоторый результат.

Подготовка и организация производства (preparation and organization of production) – приобретение производственного оборудования и изменения в процедурах, методах и стандартах производства, контроля качества, необходимых для изготовления нового изделия или использования нового технологического процесса.

Поддерживающие структуры проекта (project support structures) – организации различных форм собственности, содействующие основным участникам проекта в выполнении задач проекта и образующие вместе с ними инфраструктуру инновационного предпринимательства. К таким структурам относятся инновационные центры, фонды поддержки программ, проектов, консалтинговые, патентно-лицензионные, аудиторские организации, выставочные комплексы и т.д.

Поисковые исследования (investigations finding) – исследования, задачей которых является открытие новых принципов создания изделий и технологий; новых, неизвестных ранее свойств материалов и их соединений; методов менеджмента.

Показатель (index, activity indicator) – выраженная числом характеристика какого-либо свойства объекта, процесса или решения.

Показатель капиталоемкости (capital intensity ratio) – показатель, который определяет отношение основного капитала (основных производственных фондов) к чистому доходу, прибыли или стоимости произведенной продукции. Этот показатель связан только с имуществом, зданиями и оборудованием. Предприятия, имеющие высокое соотношение основных средств к доходам от реализации (т.е. капиталоемкие), в условиях постоянной нестабильности рынка являются особенно уязвимыми.

Показатель качества (index of quality) – мера субъективной оценки объективной деятельности.

Политика (policy) – 1) деятельность органов государственной власти и государственного управления, отражающая деятельность общественных классов, партий, институций и др. общественных группировок, определяемая их интересами и целями; 2) концентрированное выражение не только экономических, но и всех других потребностей в государстве, обществе. Поскольку политика в значительной степени зависит от субъективных решений, то важным является научный базис, которым владеют субъекты принятия решений. Таким образом, очевидно, что политика может быть разной у лиц, например, владеющих или не владеющих, в частности, научной методологией.

Полная интегрированная автоматизация системы управления (full integrated an automation of managerial system) – охват следующих информационно-управленческих процессов: связь, сбор, хранение и доступ к необходимой информации, анализ информации, подготовка текста, поддержка индивидуальной деятельности, программирование и решение специальных задач. Основные направления автоматизации информационно-управленческой деятельности: автоматизация процесса обмена информацией, включая учрежденческую АТС, электронную почту.

Понятие (understanding) – это мысль, отображающая общие и существенные признаки предметов; форма мысли, обобщенно отражающая предметы и явления посредством их существенных свойств. Каждое понятие характеризуется со стороны его содержания и объема. Содержание понятия – это совокупность отраженных свойств предметов.

Портфель (backlog) – совокупность чего-либо, широкое понятие, применяющееся во всех сферах экономики, которое позволяет судить об объеме деятельности, экономических перспективах, месте на рынке и т.п. фирмы, организации, предприятия и т.п. Например, портфель заказов – совокупность заказов, которыми располагает фирма на определенную дату или на определенный период.

Портфель инвестиций (portfolio investments) – сформированный инвестором

перечень проектов для их реального инвестирования.

Портфель инноваций (portfolio innovations) – комплексно обоснованный перечень инноваций покупных и собственной разработки, подлежащих внедрению (введению) в организации.

Портфель новшеств (portfolio novations) – перечень разработанных организацией новшеств, подлежащих продаже.

Порядок (order) – устойчивость определенным образом ориентированных элементов среды.

Постоянные затраты (fixed cost, constant cost) – элемент затрат или расходов, который не зависит от объема деятельности в краткосрочном периоде. Называются они также не переменными затратами.

Потенциал (лат. potentia – сила; potential) – возможности, источники, средства, запасы, которые имеются в наличии и могут быть использованы, которые приведены в действие для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи в определенной области.

Почасовая ставка прямых трудовых затрат (direct labor hour rate) – ставка прямых производственных затрат, используемая для распределения трудовых затрат на единицу произведенной продукции. Вычисляется делением плановых или оценочных трудовых затрат на плановое число прямых человеко-часов.

Превентивный (от лат. praeventus; prevetive) – предупреждающий, предохранительный; опережающий действия противной стороны.

Предвидение научное (science forecast) – определение и описание на основе научных законов явлений природы и общества, которые неизвестны в данный момент, но могут возникнуть или быть изучены в будущем. См. прогнозирование.

Предмет исследования (thing of science) – все то, что находится в границах объекта исследования в определенном аспекте рассмотрения.

Предпринимательство (enterprise) – организация производственно-коммерческой деятельности в условиях юридически дозволенных экономических свобод, частной инициативы и предприимчивости.

Предприятие (business) – организация, занимающаяся освоением выпуска новой продукции, серийным производством, тактическим маркетингом и сбытом.

Пресс-релиз (pres release) – информация о товаре или фирме, распространяемая для возможного опубликования в печати.

Прибыль (earnings; income, profit) – 1) earnings – превышение доходов над расходами за учетный период; чистое увеличение акционерного капитала предприятия в результате деятельности за учетный период. Иногда используется как синоним чистого дохода, чистой прибыли и выручки. В соответствии с российским законодательством прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов (ст. 247 НК РФ); 2) income (амер.), profit (англ.) – разность между доходами и расходами.

Прибыль на инвестированный капитал (return on investment, ROI) – отно-

шение прибыли к инвестициям, направленным на получение данной прибыли. Прибыль может быть выражена как чистый доход до уплаты налога на прибыль либо как доход без учета экстраординарных событий. Инвестиции могут быть выражены либо как акционерный капитал, общий основной капитал, либо как активы. То или иное значение используется в зависимости от контекста.

Приватизация (от лат. *privatus* – частный; англ. *privatization*) – передача государственного или муниципального имущества (земельных участков, промышленных предприятий, банков и других финансовых учреждений, средств транспорта, связи, массовой информации, зданий и т.п.) за плату или безвозмездно в собственность отдельных лиц или коллективов.

Прикладная экономика (*applied economics*) – применение экономического анализа к реальным экономическим ситуациям. Задача прикладной экономики – строить прогнозы, вытекающие из экономической теории, помогая разрабатывать экономическую политику.

Прикладные исследования (*applied researchs*) – 1) оригинальные исследования, предпринятые для получения знаний. Предназначаются главным образом для достижения конкретной практической цели или решения задачи. Прикладные исследования облекают идею в практическую форму. Полученные в итоге знания или информация часто патентуются; 2) направлены на изучение путей практического применения открытых ранее явлений и процессов. Они ставят своей целью решение технической проблемы, уточнение неясных теоретических вопросов, получение конкретных научных результатов, которые в дальнейшем будут использованы в опытно-конструкторских работах (ОКР). Прикладные исследования могут быть самостоятельными научными работами.

Принцип (*principle*) – исходное положение какой-либо теории, учения, науки, мировоззрения, а не исходное определение понятия.

Принципал (от лат. *principalis* – главный; *principal*) – 1) глава, хозяин; 2) основной должник в обязательстве; 3) физическое или юридическое лицо, уполномочивающее другое лицо действовать в качестве агента.

Принцип изоморфизма (от изо... и греч. *morphe* – форма) – наличие однозначного (собственно изоморфизм) или частичного (гомоморфизм) соответствия структуры одной системы структуре другой. Это позволяет моделировать ту или иную систему посредством другой, подобной ей в том или ином отношении.

Принцип стоимости (*cost principle*) – принцип бухгалтерского учета, по которому считается, что историческая стоимость является основой отражения в учете приобретения активов, приобретения услуг, обязательств и акционерного капитала и используется для последующего отслеживания этих стоимостей.

Принцип управляемости (*controllability principle*) – принцип, в основе которого лежит идея о том, что качество работы менеджера можно оценить только по тем вопросам, которыми этот менеджер может управлять.

Проблема (*problem*) – 1) несоответствие существующего положения дел и

необходимого (желательного); 2) сложный вопрос, задача, требующие решения, исследования. Выявляется на основе определения цели и отклонений от нее, которые должны быть ликвидированы; 3) крупное обобщенное множество сформулированных научных вопросов, которые охватывают область будущих исследований, различают исследовательские, комплексные научные и научные проблемы.

Прогноз (forecast) – оценка будущих потребностей или других численных показателей (стоимости, продаж и прочего). Прогноз может рассчитываться материальными средствами с помощью фактических данных за предыдущие периоды (исторические данные), может создаваться субъективно с помощью оценок из неофициальных источников, или же он может выполняться на основе сочетания этих двух методик.

Прогнозирование (forecasting, prognostique) – 1) процесс разработки прогнозов; 2) специальные научные исследования конкретных перспектив развития какого-либо явления, одна из форм конкретизации научного предвидения.

Прогностика (prognostique) – теория и практика прогнозирования, наука о законах и способах разработки прогнозов динамических систем.

Программа (program) – решение относительно совокупности мероприятий, необходимых для реализации научно-технических, социальных, экономических и других проблем или аспектов в логистической системе.

Прогрессивная технология (enabling technology) – разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-аналогами, используемыми потенциальными покупателями новой технологии и их конкурентами. В отличие от уникальной технологии, обладающей абсолютным превосходством над любой технологией в соответствующей отрасли, преимущества прогрессивной технологии имеют относительный характер. Прогрессивность той или иной технологии может проявляться в границах отдельных стран, различных фирм, в разных условиях ее применения. Указанные технологии не защищаются патентами и не обладают ярко выраженными ноу-хау, но имеют достаточно высокие производственные преимущества, обеспечиваемые такими технологиями, гарантируют их покупателям получение дополнительной прибыли. Прогрессивные технологии могут быть созданы в результате не только научно-технической и изобретательской деятельности ученых и инженеров, но и «эволюции» уникальных нововведений, постепенно утрачивающих свою новизну.

Продвижение инноваций (innovate) – комплекс мер, направленных на реализацию инноваций и включающих в себя производство и использование информационного продукта, рекламные мероприятия, организацию работы торговых точек (пунктов по продаже инноваций, консультации покупателей, стимулирование продажи инноваций и др.).

Продуктово-тематическое планирование инноваций (product and subject innovation planning) – формирование перспективных направлений и тематики научных исследований и разработок, подготовки программы и меро-

приятий по обновлению продукции, совершенствованию технологии и организации производства на предприятии.

Продуктовые инновации (product innovations) – 1) охватывают внедрение новых или усовершенствованных продуктов; 2) ввод на рынок новой продукции (услуги). Процесс разработки новой продукции в РФ не включает разработку ее концепции, пробный маркетинг и финансовый анализ. Это приводит к вводу продукции, которая не нужна потребителям. Отличительными чертами нового подхода к внедрению продукции являются: многообразие идей новой продукции и альтернативность в анализе использования ресурсов предприятия; тщательная проработка вопросов, связанных с ценообразованием, затратами, объемами производства; использование прототипа новой продукции для минимизации рисков, связанных с ее массовым вводом на рынок; появление новых групп потребностей; ненасыщенный спрос; моральный износ изделий; давление конкуренции; появление информации об опасности для здоровья данного товара..

Продукция (product) – все то, что производится. Товары являются материальной продукцией, услуги – нематериальной. Это аналог общепринятого в российской практике выражения «товары (работы, услуги)», где под товарами следует понимать как непосредственно товары, приобретенные для перепродажи, так и готовую продукцию, изготовленную самостоятельно.

Продукция высокоэффективная (highly effective products) – продукция, обеспечивающая при ее эксплуатации эффект за счет существенного улучшения ее потребительских свойств.

Продукция чистая (net production) – показатель, характеризующий результат деятельности предприятия (отрасли) в сфере материального производства; отражает лишь вновь созданную стоимость и служит основой измерения эффективности производства – производительности труда.

Продуцент инновации (лат. producens – производящий; producentis) – производитель данной инновации.

Прожект (hare-brined project) – надуманный, неосуществимый проект; план, не имеющий реальной основы.

Проект (project) – план деятельности, имеющей определенную цель, которая должна быть достигнута за намеченный срок и при соблюдении установленных финансовых ограничений, подлежащий утверждению или выполнению.

Проектирование (projecting) – 1) создание конкретных образов будущего, конкретных деталей разработанных программ; 2) процесс разработки планов и чертежей, технических спецификаций и операционных характеристик, необходимых для создания концепций, разработки производства и маркетинга новых изделий и процессов.

Проектировщик (planner, designer) – специализированные проектные организации, разрабатывающие проектно-сметную документацию. Ответственной за выполнение всего комплекса работ является организация, которая называется Генеральным проектировщиком.

Проектно-конструкторская организация (project-constructional organiza-

tion) – организация, занимающаяся конструкторскими разработками и проектированием идей, проверенных НИОКР, экспериментированием и испытаниями образцов товаров в целях обеспечения их конкурентоспособности

Проектно-технологическая организация (project-technology organization) – организация, занимающаяся разработкой и изготовлением технологических систем производства товаров с минимальными затратами ресурсов и высокого качества.

Производительность (productivity) – взаимосвязь «выхода» (количества произведенных товаров и услуг) и «входа» (трудозатрат, материальных и других затрат, понесенных в процессе производства товаров и услуг). Обычно измеряется как объем выпуска на человеко-час, но в общем случае должна учитывать не только элемент трудозатрат, но и стоимость обработки.

Производительность труда (labor productivity) – 1) частичная мера производительности, размер выработки рабочего или группы рабочих на единицу времени по сравнению с установленной нормой или размером выработки. Производительность труда может выражаться как выработка на единицу времени или выработка за час работы (шт./ч или ч/шт.; также допустимо использование машино-часов или человеко-часов); 2) показатель выпуска продукции в расчете на человеко-час или единицу основных фондов; продуктивность производственной деятельности людей, измеряется количеством продукции, произведенной работником в сфере материального производства за единицу времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции.

Производственная мощность (capacity) – максимальный объем выпуска, который фирма или отрасль в состоянии произвести при полном и наиболее эффективном использовании существующих средств производства.

Производственная себестоимость (production cost, manufacturing cost) – стоимость материалов, труда и накладных расходов, потребленных в процессе производства продукции или услуг. В эту себестоимость не включаются затраты на реализацию и дистрибуцию.

Производственные накладные расходы (production overhead cost, manufacturing overhead cost) – часть себестоимости продукции, в которую не входят прямые материальные затраты и прямые трудозатраты. В ее состав могут входить административные расходы, затраты на электроэнергию и содержание зданий.

Производственные центры (production centres) – органы управления (отдел, служба, учреждение, филиал и др.) предприятия, подразделения, управляемые менеджером, наделенным высшим руководством всеми полномочиями для автономного управления деятельностью. При этом управляющий получает в свое распоряжение финансовые, трудовые и технические ресурсы. Выделение производственных центров предприятия является одним из методов современного финансового менеджмента, широко применяемых в настоящее время в развитых странах. Производственные центры могут рассматриваться как подсистемы предприятия, преобразующие ресурсы в товары и услуги. Потребленные ресурсы, в свою очередь, генери-

руют обособленную стоимость, а произведенные товары и услуги могут поставляться либо другим производственным центром, либо клиентам.

Производство (production) – процесс создания материальных благ, необходимый для осуществления и развития общества.

Пролонгация (от лат. prolongation) – продление срока действия договора, соглашения, займа, векселя и т.п.

Промышленная зона (industrial estate) – официально определенная территория, предназначенная для коммерческого и промышленного использования, отделенная от районов проживания. Промышленные зоны первоначально предполагали низкую плату за размещение мелких и средних проектно-технологических фирм и оптовых торговых точек.

Промышленная политика (industrial police) – политика, направленная на обеспечение эффективности промышленного производства и конкурентоспособности, содействие техническому прогрессу, а также создание новых рабочих мест. Промышленная политика может быть общей, например, меры по увеличению конкуренции и обеспечению регионального развития, и частной, например, меры по стимулированию эффективности и внедрению новых технологий.

Промышленный образец (industrial sample) – описание полезного предмета, сделанное с использованием элементов или различных аспектов этого предмета и содержащее его характеристики с точки зрения формы и поверхности, т.е. отражающее внешний вид изделия. Автор такого промышленного рисунка имеет обычно исключительное право на производство товара именно в этом внешнем использовании.

Проспект (prospect) – документ, излагающий результаты планирования.

Протекционизм (от лат. protectio – прикрытие; protectionizm) – экономическая политика государства с целью оградить национальный рынок от иностранной конкуренции путем введения высоких пошлин, ограничения или запрещения ввоза определенных товаров в страну.

Противоречие (antilogy) – 1) взаимодействие противопоставленных и взаимосвязанных вещей, явлений, сущностей; 2) положение, при котором одно исключает другое, не совместимое с ним.

Процесс (process) - последовательная смена состояний, стадий развития, совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата (например, производственный процесс – последовательная смена операций и т.п.)

Процессная инновация (process innovation) – освоение новых или значительно усовершенствованных методов производства, изменения в оборудовании или организации производства, либо и то, и другое.

Процессный подход к управлению (operation approach to management) – управление на основе представления организации в виде производительного процесса, который, в свою очередь, разделяется на цепь последовательно выполняемых операций.

Прямые затраты (direct cost) – затраты, связанные непосредственно с одним объектом учета затрат.

- Прямые материальные затраты** (direct material cost) – количество материала, напрямую связанное с определенным объектом учета затрат, стоимость которого определяется по цене единицы непосредственно использованного материала.
- Прямые трудозатраты** (direct labor cost) – трудозатраты, вызванные определенным объектом учета затрат.
- Прямые связи** (direct communications) – связи, которые предназначены для заданной функциональной передачи ресурсов.
- Псевдоинновация** (от греч. pseudos – ложь; pseudinnovation) – незначительные изменения в продукте, не меняющие его конструкцию, в том числе изменения в цвете, декоре и т.п.
- Пул** (pool) – разновидность объединения на основе картельного соглашения, участники пула распределяют полученную прибыль в соответствии с квотой, назначенной при вступлении в пул. Участники сохраняют юридическую самостоятельность. Пул широко распространен в области использования патентов.
- Пул перестраховочный** (reinsurance pool) – объединение компаний для организации перестраховочной защиты, где каждая компания (в отличие от пула страхового) проводит страхование самостоятельно, передавая пулу лишь часть принятой ответственности. По сути, перестраховочный пул действует как посредник, распределяющий передаваемые в перестрахование виды риска между своими членами.
- Пул страховой** (insurance pool) – объединение страховых компаний для совместного страхования определенных видов риска (преимущественно опасных, крупных или новых, малоизвестных). Строится он на принципе сострахования. Квота членов пула страхового определяется пропорционально объему переданных взносов или устанавливается договорным соглашением.
- Работник сферы научного обслуживания** (worker of science service sector) – гражданин, обеспечивающий создание необходимых условий для научной или научно-технической деятельности в научной организации.
- Развитие** (development) – смена состояний развивающегося объекта, в основе которой лежит невозможность сохранения существующих форм функционирования.
- Рамбурс** (фр. rembourser) – в международной торговле – оплата купленного товара, как правило, через посредничество банка.
- Рамбурсировать** (reimburse) – 1) возвращать, уплачивать долги, издержки; 2) уплачивать за векселедателя; 3) покрывать долг через третье лицо.
- Рантье** (фр. rentier) – лицо, живущее на ренту – проценты от ссуды денежного капитала или доходы от ценных бумаг.
- Распределенные накладные расходы** (absorbed overhead, applied overhead) – та часть косвенных производственных затрат, которая распределяется на стоимость конкретного вида продукции. Распределение обычно выполняется на конкретные единицы произведенной продукции с применением соответствующей ставки накладных расходов.

Расходы (expense) – стоимость товаров, услуг и производственных мощностей, используемых в текущем учетном периоде. Расходы вычитаются из доходов для определения чистой прибыли. Расходы за период – это затраты, прямо или косвенно связанные с доходами за период, которые не могут быть связаны с доходами будущих периодов.

Рационализация (rationalization) – 1) организация совершенствования чего-нибудь (например) какой-нибудь организационно-экономической структуры), обеспечивающая его большую целесообразность и обоснованность; 2) реорганизация отрасли или фирмы с целью создания для нее возможности более эффективного использования своих ресурсов.

Рациональность (reasonable) – процесс мышления, основанный на использовании логического вывода.

Реализация (realization) – процесс превращения неденежных ресурсов и прав в денежные средства. В своем истинном смысле этот термин используется в бухгалтерском учете и финансовой отчетности по отношению к продаже активов за деньги или в счет обязательств об оплате. Связанные с ним термины «реализованный» и «нереализованный» соответственно идентифицируют прибыли и убытки от реализованных и нереализованных активов.

Регулирование (regulation) – тип управления, основанный на методе выравнивания отклонений от нормы (эталона, заданной величины). Различают три типа основных задач регулирования: стабилизацию, программное регулирование, слежение (мониторинг).

Резерв (reserve) – ранее термин использовался в смысле «компенсаций», как, например, компенсация безнадежных долгов или амортизации. В настоящее время используется в основном для выделения части нераспределенной прибыли в каких-либо целях, например, резерв на непредвиденные расходы. В данном случае имеются в виду резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности признается имеющий место по состоянию на отчетную дату факт хозяйственной деятельности, в отношении последствий которого и вероятности их возникновения в будущем существует неопределенность, т.е. возникновение последствий зависит от того, произойдет или не произойдет в будущем одно или несколько неопределенных событий. При этом последствия условного факта оказывают существенное влияние на оценку пользователями бухгалтерской отчетности финансового положения, движения денежных средств или результатов деятельности организации по состоянию на отчетную дату.

Результаты деятельности (performance) – термин, применяемый для оценки всей деятельности предприятия или ее отдельной сферы за определенный период. Обычно основывается на некоторых нормативных показателях, например, прогнозируемых затратах, базовой эффективности, административной ответственности или подотчетности. Результирующий объект затрат (final cost object) – объект учета затрат, на который отнесены и прямые, и косвенные затраты; в системе накопления затрат он является одной из конечных точек накопления.

- Реимпорт** (reimport) – обратный ввоз из-за границы отечественных товаров (непроданных, забракованных и т.д.), не подвергшихся там обработке. Возврат из-за границы товаров, поставленных на условиях временного ввоза (например, на выставку, консигнацию и др.) и аренды, в реимпорт не включаются.
- Реинвестиции** (reinvestment) – 1) инвестирование средств, полученных в виде доходов по инвестициям; 2) направление прибыли на расширение производства.
- Реинжиниринг бизнеса** (business reenjinering) – инженерно-консультационные услуги по перестройке предпринимательской деятельности на основе производства и реализации инноваций.
- Рейтинг** (rating) – оценка; отнесение к классу, разряду, категории; независимая оценка качества долгов компании.
- Реконструкция** (reconstruction) – процесс коренного переустройства действующего производства на базе технического и организационного совершенствования, комплексного обновления, модернизации основных фондов.
- Ремонтная организация** (repair shop) – организация, занимающаяся по договору с потребителями техническим обслуживанием и ремонтом продукции.
- Реновация** (renovation) – экономический процесс замещения выбывающих в результате морального и физического износа производственных основных фондов новыми. Это необходимое условие обеспечения непрерывности общественного производства. Источником капитальных вложений на реновацию служит амортизационный фонд.
- Рента** (нем. gente; фр. gente; англ. rent) – регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя занятий предпринимательской деятельностью.
- Рентабельность** (от нем. rentabel – доходный; profitability) – показатель экономической эффективности единовременных и текущих затрат. Рентабельность производства показывает результативность использования имущества предприятия и определяется как процентное отношение балансовой прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и сумме нормируемых оборотных средств.
- Рентабельность инвестиций** (profitability index, RI) – отношение суммарной прибыли, приносимой инвестициями, к величине инвестиций.
- Рентабельность капитала** (return on equity, ROE) – отношение чистой прибыли после уплаты налогов к чистому акционерному капиталу. Показывает норму прибыли на инвестиции акционеров. Называется также рентабельностью собственного капитала.
- Рентабельность продукции** (profitability of production) – показатель, показывающий результативность текущих затрат, определяется отношением общей прибыли к себестоимости продукции. Является одновременно показателем целесообразности производства продукции.
- Рентабельность производства** (profitability of production) – показатель эф-

фективности производства, определяемый отношением общей (балансовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Рентабельный (profitable, paying, profit-marking) – оправдывающий расходы, целесообразный, с хозяйственной точки зрения, прибыльный, доходный.

Репродуктивное производство (mass production) – производство, способное к размножению, т.е. массовое производство серийной продукции (товара, услуг).

Ресурсы (resources) – факторы производства (трудовые, материальные, финансовые, организационные, информационные и т.д.), привлеченные предприятием, фирмой для осуществления поставленных перед собой целей.

Ретроцессия (retrocession) – передача перестраховщиком части уже принятого на себя риска другим перестраховщиком. Ретроцессией достигается дальнейшее дробление видов риска. Нередко в договоры перестрахования вводится оговорка «без права ретроцессии».

Реферат (от лат. referre – докладывать; abstract, synopsis, paper essay) – доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, а также изложение содержания научной работы.

Референт (от лат. referens – сообщающий; expert, adviser, reviewer) – должностное лицо, являющееся консультантом по определенным вопросам.

Реципиент (от лат. recipiēne (recipientis) – принимающий; recipient) – предприятие, в хозяйственную деятельность которого вливают капитал для активизации этой деятельности или для оказания помощи.

Решение (decision, model solution) – выбор одной альтернативы или собственного подмножества альтернатив из множества рассматриваемых альтернатив (вариантов решения). Определенный выбор (определение, расчет) зависящих от нас параметров, операций.

Решение проблемы (decision of problem) – ликвидация (устранение) существующего различия между фактическим и требуемым положением дел, определяемым целью.

Риск и неопределенность (risk and uncertatinty) – ситуация возможных потерь активов или инвестиций индивидов или фирм в результате деятельности в неопределенной экономической среде. Принятие риска можно рассматривать как общую часть процесса производства товаров и услуг, а также внедрения новых продуктов.

Рисковое предпринимательство (business risky) – предпринимательство, характерное преимущественно для мелких предприятий, действующих в наукоемких областях и занимающихся созданием и распространением новых технологий, т.е. в тех областях, где велик риск неполучения доходов по инвестициям.

Рисковый капитал – см. Венчурный капитал.

Роялти (royalty – королевские привилегии) – периодические отчисления продавцу (лицензиату) за право пользования предметом лицензионного соглашения. На практике устанавливается в виде фиксированных ставок, ко-

торые выплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение действия лицензионного соглашения. Ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции. Наиболее распространенным методом является исчисление роялти в процентах от стоимости продаж продукции.

Руководитель (leader, chef) – лицо, ответственное за определение общих целей, задач, механизма их реализации и осуществление контроля за деятельностью управляемой им организации.

Руководитель проекта (project manager) – юридическое лицо, которому заказчик делегирует полномочия по руководству работами по проекту: планированию, контролю и координации работ участников проекта. Состав полномочий определяется контрактом.

Руководство (leadership) – направляющая, организующая и регулирующая управленческая деятельность руководителя как субъекта управления.

Рынок (market) – 1) место встречи спроса и предложения, где происходит выявление степени соответствия характеристик производственного процесса общественной потребности в нем, осуществляется сравнение конкурентоспособности данного товара с конкурентоспособностью товара-конкурента; 2) экономическая категория товарного производства и обращения, связанная с системой экономических отношений, которая обуславливается способом материального производства. Рынок является формой связи между товаропроизводителями и системой регулирования отношений между ними, а также между производителями и потребителями товаров и услуг. Считают, что в рыночной экономике большое значение имеют два социальных элемента: индивид (individual) и фирма (firm). Индивиды владеют ресурсами и потребляют продукцию, в то время как фирмы потребляют ресурсы и производят продукцию. Рыночный механизм связан с взаимодействием цены, количеством, предложением и спросом на ресурсы и продукцию. Ключевые факторы рыночной экономики включают суверенитет потребителя и свободу предприятия действовать на рынке. Пока оба элемента свободны в принятии решений, взаимодействие спроса и предложения обеспечивает надлежащее распределение ресурсов; 3) система экономических отношений купли (продажи) товаров, в рамках которой формируется спрос, предложение и цена на них. Функционирование рынка подчинено двум законам: закону стоимости и закону спроса и предложения. В соответствии с первым – происходит формирование уровня средних цен и уровня общественно-необходимых затрат на производство продукции, производительность труда и т.д. В соответствии со вторым – определяется эквивалентность обмена, соотношение денежных и товарных потоков и т.д. Рынок оказывает огромное влияние на развитие производства и является его главным регулятором.

Рыночная стоимость (fair market value) – преобладающая цена товаров или услуг, продаваемых на рынке, состоящем из большого количества хорошо информированных покупателей и продавцов, которые тесно общаются

друг с другом. В соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» рыночной стоимостью имущества, включая стоимость акций или иных ценных бумаг общества, является цена, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобретать, согласен был бы приобрести.

Рычаг (левередж) (leverage) – 1) широко распространенный американский термин, обозначающий то, что англичане называют «приводом»; 2) позиция на рынке (продавца или покупателя), позволяющая отстаивать свои интересы; 3) операционный «рычаг» - то же, что операционный «привод», т.е. степень увеличения прибыли компании при росте ее доходов от основной деятельности и используемых мощностей.

Самоменеджмент (self management) – управление самим собой, самоорганизация труда. Самоменеджмент включает те же этапы, что и процесс управления: анализ ситуации и выявление проблемы (в данном случае анализ потерь времени), постановка целей, планирование (упорядочение времени), принятие решений (выбор первоочередных целей и задач), реализация приоритетов и организация рабочего дня, контроль за результатами. Самоменеджмент базируется на использовании специфических методов: рационализации чтения (в т.ч. скорочтения) и ведения корреспонденции, повышения эффективности коммуникаций и др.

Санация, санирование (от лат. sanatio – лечение, оздоровление) – система мероприятий по улучшению финансового положения предприятий в целях предотвращения их банкротства или повышения конкурентоспособности. Санируются обычно предприятия, имеющие форму акционерного общества. Применяется целый комплекс методов: уменьшение акционерного капитала путем сокращения выпуска новых акций, снижение номинальной стоимости старых акций, предоставление правительственных субсидий, льгот по налогообложению и т.д.

Свойства (properties) – качества параметров объекта, внешние проявления того способа, с помощью которого получается знание об объекте.

Связи первого порядка (links of first order) – связи, функционально необходимые друг другу.

Связи второго порядка (links of second order) – связи, которые являются дополнительными.

Связь (link) - проявление взаимных ограничений на поведение (изменение, функционирование) между переменными (элементами, объектами); то, что соединяет объекты и свойства в системном процессе в целом.

Себестоимость (cost price) – затраты на производство и (или) реализацию одного издания.

Себестоимость единицы продукции (unit cost) – себестоимость одной единицы продукции или одной единицы элемента его себестоимости. Рассчитывается обычно делением общей себестоимости на общее число единиц.

- Себестоимость продукции** (product cost) – сумма прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов, отнесенных на продукцию, произведенную в отчетном периоде. Товары учитываются в запасах по своей производственной себестоимости.
- Сегментация рынка** (market segmentation) – в маркетинге многомерное (по самым разным характеристикам) деление всех потенциальных потребителей рынка любого товара или услуги на достаточно большие группы, предъявляющие к этому товару особые, существенно отличные от других, требования.
- Сервисная организация изготовленной продукции** (service organization of product) – организация, занимающаяся управлением качества сервиса продукции от изготовителя до ее потребителя.
- Сертификация** (sertification) – документальное подтверждение соответствия продукции, работ, услуг стандартам или техническим условиям.
- Синдикат** (от греч. syndikos – действующий сообща; позднелат. syndicatus, от syndico – рассматриваю, проверяю; syndicate) – совокупность предприятий, объединенных договорными отношениями с целью централизации функций обеспечения ресурсами и маркетинга (сбыта продукции) на согласованных условиях. Участники синдиката сохраняют юридическую и производственную самостоятельность. Централизация функций сбыта позволяет проводить единую рыночную стратегию, а функций снабжения – экономить на издержках.
- Синергизм** (от греч. synergeia – сотрудничество, содружество; synergism) – явление в деловой практике, когда общий результат превосходит сумму отдельных эффектов, входящих в этот результат.
- Синергия** (synergy) – проявление связей второго порядка.
- Синергетические связи** (synergy links) – связи, которые при кооперативных действиях независимых организаций обеспечивают увеличение их общего эффекта до величины большей, чем сумма эффектов этих же независимо действующих организаций.
- Синтез** (synthesis) – метод исследования явления в его единстве и взаимной связи частей, обобщение, сведение в единое целое данных, добытых анализом.
- Система** (от греч. – целое, составленное из частей; соединение; system), множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство; совокупность функционально соотнесенных (взаимосвязанных) элементов, определяющих ее назначение. Элемент - часть системы, условно не расчленяемая на составные части.
- Система планирования, составления программ и бюджетирования** (planning, programming, and budgeting system, PPBS) – всеобъемлющая система управления, разработанная в следующих целях: а) улучшить выработку тактики и распределение ресурсов, особенно в общественном секторе; б) планировать программы, которые не будут противоречить конкретным задачам, анализировать затраты и эффективность этих программ, а также по-

стоянно проводить оценку результатов выполнения программ по сравнению с ожидаемыми показателями для определения необходимости внесения изменений в принятые программы и задачи.

Система показателей (system of activity indicators) – совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Система управления (control system) – 1) система, способствующая ведению учета и контроля затрат; 2) система, способствующая принятию решений на основе учета, анализа и контроля.

Система управления затратами (cost system) – система, действующая внутри хозяйственной единицы и обеспечивающая сбор и отнесение затрат на промежуточные и конечные объекты учета затрат.

Система учета затрат (cost accounting system) – система управления, обеспечивающая сбор, учет, анализ, управление и распределение затрат по объектам учета затрат.

Система учета по нормативной себестоимости (standart cost system) – метод определения себестоимости продукции на основе нормативных (а не фактических) затрат. Он может базироваться на принципах калькуляции себестоимости методом поглощения затрат или директ-костинга и применяться ко всем или только к некоторым элементам затрат.

Систематизация (systematic) – объединение предметов или знаний о них путем установления существенных связей между ними, порядка между частями целого на основе определенных закономерностей, принципов и правил.

Системные исследования (systematical investigation) – 1) совокупность научных теорий, концепций и методов, в которых объект исследования рассматривается как система; 2) совокупность научных и технических проблем, которые при всей их специфике и разнообразии сходны в понимании и рассмотрении исследуемых ими объектов как систем, т.е. множества взаимосвязанных элементов, выступающих в виде единого целого.

Системный анализ (system analysis) – методология исследования любых объектов посредством представления их в качестве систем и анализа этих систем; совокупность методологических средств, используемых для подготовки и обоснования решений по сложным проблемам политического, военного, социального, экономического, научного и технического характера (опирается на системный подход, а также на ряд математических дисциплин и современных методов управления).

Системный подход (systems approach) – направление методологии научного познания и социальной практики, в основе которого лежит рассмотрение объектов как систем; комплексное изучение объекта исследования как единого целого с позиции системного анализа.

Слоган (slogan) – рекламный лозунг, девиз, направленный на создание имиджа фирмы или рекламу товара; заголовок рекламного послания, отличающийся от обычного заголовка повышенной эмоциональностью и сильным подтекстом, призывающий к немедленному действию - вступлению в

контакт с производителем товара или покупке товара.

Сложная система (complex system) – система с разветвленной структурой и значительным количеством взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (подсистем), являющихся, в свою очередь, простыми системами.

Слот (spot) – вид сделки на наличный товар или валюту, в т.ч. при биржевой торговле, предполагающий немедленную оплату и поставку. Для сделки на условиях «слот», связанной с валютой, ее поставка производится в течение суток.

Собственность интеллектуальная (intellectual property) – права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; некоторым видам промышленной собственности (товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и обозначениям), а также к праву на защиту от недобросовестной конкуренции в международных соглашениях. Объектом охраны интеллектуальной собственности является право авторства на упомянутые объекты. Техническая сущность (или иное содержание), излагаемая в конкретном произведении, охраняется как промышленная собственность, однако предметная область такой охраны имеет ряд ограничений.

Собственность промышленная (industrial property) – права на изобретения, товарные знаки и промышленные образцы. В международном сообществе права на собственность промышленную защищаются положениями Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1884 г. Государства – участники конвенции образуют Союз по охране собственности промышленной, сохраняя при этом национальный правовой режим. Объектами охраны собственности промышленной являются патенты, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения. Понятие собственность промышленная распространяется не только на промышленность и торговлю, но также и на сельское хозяйство, добывающую промышленность, а также на все продукты промышленного и природного происхождения. В отношении охраны собственности промышленной граждане каждой страны Союза пользуются во всех других странах Союза теми же преимуществами, что и собственные граждане. Их права также охраняются, и они пользуются теми же законными средствами защиты от всякого посягательства на их права. Вопрос о том, где местожительство или местонахождение предприятия – не имеет значения. Любое лицо, надлежащим образом (в соответствии с национальным законодательством) подавшее заявку на патент, полезную модель, товарный знак и др. в одной из стран, пользуется правом приоритета в других странах в течение определенных сроков (двенадцать месяцев для патентов на изобретение и шесть месяцев на изобретения образцов и товарных знаков).

Совершенство (perfection) – полнота всех достоинств, высшая степень какого-нибудь положительного качества (например, наибольшая эффективность конкретной предпринимательской деятельности, достижение

ее запланированной цели, результата).

Совершенство (accomplishment) - приближение к совершенству.

Спекулянт (speculator) – лицо, занимающееся спекуляцией на бирже, законный участник сделок на большинстве рынков.

Специалист научной организации (specialist of science organization) – гражданин, имеющий высшее профессиональное или среднее профессиональное образование и способствующий получению научного или научно-технического результата или его реализации.

Спин-аут (spin-out – растягивать) – см. Диффузия инноваций.

Спин-ин (spin-in) – передача научно-технических достижений, новейших технологий из гражданских отраслей в оборонные отрасли.

Спин-офф (spin-off) – передача научно-технических достижений из оборонного комплекса в гражданский.

Спонсор (sposor) – 1) брокер или коммерческий банк, оказывающие помощь компании в организации свободного предложения ценных бумаг; 2) работник компании или «защитник», покровительствующий какому-либо проекту или сотруднику; 3) фирма, осуществляющая спонсорство.

Спрэд (spread) – 1) разрыв между курсом покупателя и курсом продавца, например, разница между стоимостью покупки товаров со сроком поставки через месяц и стоимостью продажи аналогичного товара с таким же сроком поставки; 2) для вновь выпущенных ценных бумаг – стоимость размещения или сумма, на которую предполагаемый курс превышает поступления эмитенту.

Средняя стоимость (average cost) - отношение общей стоимости к общему количеству находящихся в использовании или обращении позиций.

Стабильность (stability) – сохранение в определенных пределах наблюдаемого параметра, который в существующих условиях может изменяться.

Стагнация (от лат. stagnum – стоячая вода; англ. stagnation) – термин, употребляемый в экономике для обозначения застоя, неподвижности в производстве, торговле и т.п.

Стандартизация (standardizatон) – деятельность, направленная на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного использования в отношении реально существующих или потенциальных задач.

Стандартная нормативная себестоимость (normal standart cost) - себестоимость в сумме затрат, ожидаемых при условии работы с нормальной производительностью и с учетом нормативных объемов переработки, брака и т.п.

Стандартная себестоимость (standart cost) – плановая себестоимость операции, процесса или продукта с учетом прямых расходов на материалы, прямых трудозатрат и накладных расходов, рассчитанных по установленным нормативам.

Статистическое управление запасами (statistical inventory control, SIC) – применение статистических методов для моделирования потребности и времени выполнения заказа для складского изделия или группы изделий.

Потребность во времени выполнения и в промежутках между проведением проверки может быть смоделирована, и могут быть определены повторные точки заказа, неприкосновенный запас и максимальный уровень запасов на складе, необходимые для выхода на желаемый уровень обслуживания клиента, капиталовложений в складские запасы, эффективности производства и распределения плановой прибыли от капиталовложений.

Стиль (style) – совокупность приемов, форм и методов осуществления какой-либо работы, деятельности, поведения. В теории управления этот термин используется для обозначения стиля руководства, культуры управления и т.п.

Стиль руководства (style of leadership) – относительно устойчивая, обладающая внутренним единством совокупность применяемых руководителем правил и приемов личной работы, а также особенностей его взаимоотношений с окружающими в процессе руководства.

Стеллаж (нем. stallage) – условная биржевая сделка, заключающаяся в праве одной из договорившихся сторон за известную премию продать или купить биржевые ценности по заранее установленному курсу.

Стоимость (cost, value) – 1) в управленческом учете (cost) – оценка в стоимостном выражении количества ресурсов, использованного в определенных целях. Это понятие само по себе не имеет определенного смысла. Оно приобретает смысл при использовании совместно с термином, отражающим его суть: например, стоимость приобретения, инкрементная стоимость или постоянные затраты; 2) в финансовом учете – оплаченная или подлежащая оплате цена с целью приобретения товаров или услуг. Понятие «стоимость» часто используется при упоминании о цене приобретенных товаров и услуг. Когда «стоимость» используется в этом смысле, она рассматривается как актив. Когда ценность приобретения (товаров или услуг) теряет силу, стоимость превращается в расходы или убытки.

Стратегический альянс (strategic alliance) – соглашение участников межфирменной кооперации (корпораций) на проведение комплекса сложных работ по всему инновационному циклу, включая коммерциализацию результатов.

Стратегический контроль (strategic control) – учет, оценка и анализ результатов разработки и реализации перспективной концепции развития инноваций.

Стратегический план (strategic plan) – стратегия действия по достижению глобальных целей и задач организации.

Стратегическое планирование (strategic planning) – 1) процесс определения, оценки и выбора управленческим звеном стратегии, которой должно следовать предприятие. Стратегические планы обычно не привязаны к временным рамкам и представляют собой обширные формулировки; 2) набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей.

Стратегия (strategy) – 1) любое правило, предписывающее определенные

действия в каждой ситуации процесса принятия решения. Функция от имеющейся в данный момент информации, принимающая значения на множестве альтернатив, доступных в данный момент; 2) поиск наиболее результативных вариантов ввода в действие ресурсов в соответствии с главным целями предприятия и с учетом ситуации на рынке как в настоящий момент, так и в предстоящем будущем.

Страховая компания (insurance company) – финансовый институт, предоставляющий страховые полисы разного назначения для защиты личности и бизнеса от риска финансовых потерь, получая за это регулярно вносимые страховые премии.

Строительно-монтажная организация (technology organization) – организация, занимающаяся разработкой проектно-сметной документации на объекты капитального строительства, по новому строительству, расширению, реконструкции или техническому перевооружению и строительством в связи с разработкой новшеств или внедрением инноваций.

Структура (structure) – совокупность функциональных элементов системы, объединенных связями; совокупность устойчивых связей объектов, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т.е. сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях.

Структура капитала (capital structure) – соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств и собственного капитала (включая долю меньшинства) предприятия.

Структура системы (system structure) – совокупность внутренних устойчивых связей между элементами системы, определяющими ее основные свойства; пространственное расположение всех ее элементов, совокупность устойчивых межэлементных связей и отношений элементов, внутреннее устройство, а также закон взаимодействия и взаимосвязи.

Субординация (subordination) – в управлении вид отношений взаимодействия, система служебного подчинения младших старшим, основанная на правилах служебной дисциплины. Субординация занимает ведущее положение среди других видов управленческих отношений, так как с их помощью взаимодействующие стороны могут вступать и осуществлять координационные отношения и отношения взаимопомощи.

Субъекты инновационного рынка (innovation market subjects) – государство, предприятия, организации, учреждения, университеты, фонды, физические лица (ученые и специалисты).

Субъекты инновационной деятельности (innovation activities subjects) – юридические лица независимо от организационно-правовой формы и форм собственности, физические лица, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Права субъектов гарантируются Конституцией РФ. Среди субъектов могут быть и инноваторы.

Суждение (sentence) – продукт и результат мыслительного процесса, предполагающего, что субъект, констатируя положение дел, выражает свое от-

ношение к содержанию данной мысли в форме знания, убеждения, сомнения, веры; операция, выполняемая человеком, включающая сравнение и различение (является средством, с помощью которого формируются знания, оценки и отношения).

Сущность (essence) – внутреннее содержание предмета, обнаруживающееся во внешних формах его существования.

Сценарий (итал. scenario, script) – сюжетная схема, заранее подготовленный план осуществления чего-либо.

Сценарий инноваций (innovation script) – упорядоченная во времени последовательность эпизодов по выбору инновационной политики, логически связанных между собой причинно-следственными связями.

Счет «востро» (vostro account) – счет, который ведется банком за границей в местной валюте. Банк, помещающий на этот счет средства, будет ссылаться на него как на счет «ностро» (nostro account).

Счет-фактура (от лат. factura – обработка; англ. invoice) – счет, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющий фактическую поставку товара или услуги и их стоимость. Выписывается после окончательной приемки товара покупателем. Кроме основной функции документа, указывающего сумму платежа, может быть использован в качестве накладной, направляемой с товаром. Выписанный на специальном бланке счет-фактура может служить также сертификатом о происхождении товара.

Таксономия (греч. taxis – расположение по порядку + nomos – закон) – теория классификации и систематизации сложноорганизованных областей действительности, имеющих обычно иерархическое строение.

Тактический план (tactical plan) – план действий по достижению задач предприятия, составляемый на относительно короткий период - обычно на год.

Татьяма (фр. tantieme) – одна из форм дополнительного вознаграждения. Выплачивается директорам, членам правления, руководящему составу акционерных обществ, промышленных фирм, банков, финансовых компаний и т.д. Выплата татьямы получила развитие в связи с возникновением акционерной формы собственности.

Текучесть кадров (turnover) – характеризует движение (наем или увольнение) рабочей силы; отношение занятых за период к их численности.

Текущая нормативная себестоимость (current standard cost) – нормативная себестоимость, основанная на предполагаемых расходах за товары и услуги и максимальной производительности, которую можно ожидать при существующих условиях производства. В отличие от достижимой нормативной себестоимости рассматривает текущие условия как наилучшие.

Текущая стоимость (current cost) – сумма денежных средств, которую придется оплатить, если за текущий период будет закуплен такой же актив – либо идентичный, либо эквивалентной производственной мощности. Текущая стоимость рассчитывается умножением исторической стоимости на

один или несколько индексов, либо заменой исторических цен преобладающими в настоящий момент ценами аналогичных товаров и услуг.

Текущие активы (current assets) – денежные средства и другие активы, которые предполагается продать, конвертировать в денежные средства или как-то иначе употребить в течение обычного операционного цикла предприятия или в течение одного года – в зависимости от того, какой из этих периодов является более продолжительным.

Текущие затраты (current cost) – осуществляются за счет себестоимости продукции, включают затраты на оплату труда работников, занятых разработкой и внедрением технологических инноваций, отчисления на социальные нужды, затраты на приобретение сырья, материалов, оборудования и т.д.

Телеологический подход (греч. telos (teleos) – цель) – точка зрения, согласно которой процессы научно-технического и финансового развития интерпретируются как реакции на внешние стимулы (потребности, нужды, намерения, цели), т.е. управляются извне.

Тель-кель (от фр. tel quel – такой, как есть) – условие договора, в соответствии с которым покупатель принимает товар независимо от качества, исключительно по соответствию его наименованию, указанному в договоре.

Тенденция (tendency) – направление развития, склонность, стремление.

Тендер (tender) – приглашение поставщикам предложить товар или оборудование, отвечающее установленным требованиям; конкурсная форма размещения заказа на закупку на рынке оборудования или привлечения подрядчиков для сооружения комплексных объектов и выполнения других работ, включая инжиниринг.

Теория (от греч. teoга – рассмотрение, исследование; theory) – 1) в широком понимании: развернутое учение; комплекс взглядов, представлений, идей, связанных с попытками объяснения или интерпретации определенной предметной области (предметного поля); 2) в более строгом и специальном смысле: форма организации научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существенных связях некоторой области действительности; 3) учение, система идей или принципов. Совокупность обобщенных положений, образующих науку или ее раздел. Она выступает как форма синтетического знания, в границах которой отдельные понятия, гипотезы и законы теряют прежнюю автономность и становятся элементами целостной системы.

«Теория ожидания» (expectancy theory) – теория, предполагающая, что мотивацией для принятия той или иной линии поведения являются: а) уверенность или «ожидание» действующим лицом того, что данное поведение приведет к определенным результатам; б) привлекательность этих результатов для действующего лица ввиду того, что они могут удовлетворить его потребности.

Теоретические исследования (investigations theoretical) – исследования, результаты которых проявляются в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий.

Термин (от лат. terminus – предел, граница; term) - слово или словосочетание, обозначающее эмпирические или абстрактные объекты, значение которого уточняется в рамках научной теории. Термин должен не только передавать информацию о содержании понятия, но и по возможности указывать на его место в системе подобных понятий, облегчить вход в систему, взаимопонимание, запоминание, применение; точно выраженное содержание научного понятия.

Терминология (terminology) – совокупность, система терминов какой-либо науки, области техники, вида искусства и т.п.

Техника (technique) – совокупность средств человеческой деятельности, создаваемых для осуществления процессов производства и обслуживания непроизводственных потребностей общества. В технике материализованы знания и опыт, накопленные человечеством в ходе развития общественного производства. Основное назначение техники – частичная или полная замена производственной функции человека с целью обеспечения труда и повышения его производительности.

Технико-экономическое обоснование идеи (technical and economic assessment of the idea) – подтверждение экономической целесообразности, необходимости и технической возможности материализации найденной инновационной идеи в ведущую форму (т.е. в продукт).

Технико-экономическое планирование (technical and economic planning) – расчеты материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для выполнения номенклатурно-тематических заданий, а также оценку экономических результатов эффективности инновационной деятельности организации.

Технодром (от греч. dromos – бег, место для бега) – земельный участок с сооружениями и оборудованием, обеспечивающим размещение, эксплуатацию и обслуживание технических средств.

Технологическая прогрессивность (technological progressiveness) – одна из характеристик действенности рынка, которая показывает степень разработки и внедрения фирмами новых и усовершенствованных продуктов и технологий производства и распределения. Радикальные изобретения и нововведения делают возможным сокращение затрат на производство и реализацию товара, а следовательно, позволяют уменьшить цену предложения для потребителя.

Технологическая эффективность (technological efficiency) – характеристика производства, определяющая в натуральном выражении оптимальное (лучшее из всех возможных) сочетание факторов производства, используемое для производства некоторого заданного уровня выпуска.

Технологические инновации (technological innovations) – 1) охватывают новые продукты и процессы, а также их значительные технологические изменения; 2) инновации, способствующие ресурсосбережению; ориентации на более высокую производительность труда, связанные с физическим и моральным износом используемой техники, позволяющие выдерживать конкуренцию со стороны производителей техники. Варианты технологиче-

ского обновления производства: новое строительство (самый дорогой вариант); техническое перевооружение сложившейся структуры производства; структурно модифицированное обновление производства (наименее дорогой и наиболее перспективный вариант).

Технологический инкубатор (от лат. incubare – высиживать птенцов; technological incubator) – структурное подразделение предприятия (отдел, лаборатория), занимающееся разработкой новых технологий.

Технологический уклад (technological society) – группы технологических совокупностей, связанных друг с другом однотипными технологическими цепями и образующие воспроизводящиеся ценности. Технологический уклад характеризуется ядром, ключевым фактором, организационно-экономическим механизмом регулирования. С.Ю. Глазьев и другие экономисты выделяют пять технологических укладов. В экономически развитых странах идет интенсивное перераспределение ресурсов из четвертого в пятый технологический уклад. В России пятый технологический уклад существует в основном в оборонных отраслях промышленности.

Технология - (от греч. techne - искусство, мастерство, умение и ...логия; technology) - 1) преобразование (поточный процесс) материальных и духовных, интеллектуальных (в т.ч. информационных) факторов для получения искомого эффекта; 2) систематизированное применение научного (организованного) знания для решения практических задач (имеется в виду логическая функция технологии); 3) применение научных и технических знаний для усовершенствования производственных процессов и продуктов.

Технология маркетинговых разработок (technology of workings marketing) – систематизированное применение научных концепций и методов маркетинговой деятельности в целях решения практических задач маркетинга.

Технопарк (технологический парк) (technopark, technological park) – 1) группа предприятий, объединенных организационно и территориально и занимающихся разработкой передовых технологий; 2) компактно расположенный комплекс, функционирование которого основано на коммерциализации научно-технической деятельности и ускорении продвижения новшеств в сфере материального производства.

Технополис (от греч. techne – мастерство + polis – город; technopolise) – форма диверсификации экономической деятельности, территориальной интеграции науки и производства, представляет собой межотраслевой научно-технический комплекс, состоящий из исследовательских лабораторий, венчурных, внедренческих, крупных промышленных, посреднических и других фирм, группирующихся вокруг крупного университета или исследовательского центра; специально созданный комплекс в одном регионе, возле центра научных идей (в небольшом городе с развитой инфраструктурой), включающий фирмы и учреждения, охватывающие полный инновационный цикл.

Тик (tick) – 1) кредит; 2) наименьшее возможное изменение цены на рынке.

Товарный знак (trade mark) – 1) зарегистрированное в установленном по-

рядке графическое, буквенное или иное обозначение, служащее для отличия товаров (услуг) одной фирмы от товаров (услуг) других фирм. Различают торговую марку (trade mark), ее иногда называют фирменным знаком, знак-символом, рисунком, эмблемой и т.д., которые указывают на изготовителя товара, идентифицируют продукт с его изготовителем и продавцом, и торговое наименование (trade name), которое относится не к выпускаемой продукции, а к выпускающей ее фирме. Товарный знак не может содержать геральдические обозначения, географические названия и т.д., поскольку они не могут быть объектом исключительной собственности. Обладатель товарного знака имеет исключительное право на использование товарного знака или его вариантов для одних и тех же товаров или продукции. Товарный знак охраняется законом и может быть переуступлен другим юридическим лицам, например, на основе лицензионных соглашений. Разработка товарного знака является коммерческой тайной; 2) зарегистрированное в установленном порядке обозначение, проставляемое на изделии или его упаковке и служащее для отличия изделий одной фирмы от изделий других фирм. Товарный знак призван содействовать реализации изделий на рынке; 3) рисунок, сочетание цветов, букв, предназначенные для индивидуализации товара и его производителя. Активно используется в конкурентной борьбе. Должен быть простым, легко запоминающимся и оригинальным, не содержащим личных имен и фамилий, не включающим портреты, части герба, цену; подлежит регистрации, что дает право его владельцу пользоваться защитой закона.

Торговая марка (trade mark) – фирменный знак, символ для обозначения всех выпускаемых изделий данной фирмы. Представляет собой графическое изображение, оригинальное название, особое сочетание знаков, букв, слов.

Торговый дом (trading house) – многопрофильная торговая компания конгломерационного типа, включающая, наряду с мощной внешнеторговой компанией, производственные, банковские, страховые, транспортные и др. фирмы. Важнейшей особенностью такой крупной торговой компании является активное проникновение в сферу производства и участие в кредитно-финансовых операциях.

Традиционная (обычная) технология (traditional (usual) technology) – разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. Такая технология не обеспечивает ее покупателю значительных технико-экономических преимуществ и качества продукции, отличного от аналогичной продукции ведущих производителей, рассчитывать на дополнительную (сверх средней) прибыль в данном случае не приходится. Преимуществами традиционной технологии для покупателя являются сравнительно невысокая стоимость и возможность приобретения проверенной в производственных условиях технологии. Продажа такой технологии обычно осуществляется по ценам, компенсирующим продавцу издержки на ее подготовку и получение средней прибыли.

Транснациональная корпорация (multinational company) – общество с дочерними фирмами и филиалами в различных странах.

Трансферт (transfer) – 1) перенос суммы с одного счета на другой; 2) перевод именных ценных бумаг с одного владельца на другого; 3) перевод денег из одного финансового учреждения в другое или из страны в страну; 4) (амер.) перевоз грузов с одного склада на другой.

Трансферт (трансфер) технологий (от лат. transferre – переносить, переводить; technology transfer) – 1) передача научных разработок, новых технологий в экономику (в сферу производства); 2) система коммуникаций всех субъектов инновационного процесса при его реализации.

Трассант, трассат (нем. trassant; итал. trassante; англ. drawer) – лицо, выдающее переводной вексель (тратту), содержащий требование к другому лицу (трассату) заплатить сумму, указанную в векселе.

Траст (trust) – доверенность на ведение операций в хозяйственной и других сферах деятельности. Прежде всего это операции с ценными бумагами, которые банк осуществляет с согласия и по трасту (доверенности) своих клиентов.

Тратта (draft, bill of exchange) – практикуемый в рыночной экономике переводной вексель, выставленный в форме приказа о платеже, адресованного должнику. Должник по векселю (трассат) обязан подтвердить свое обязательство уплаты, т.е. акцептовать его.

Требуемая норма прибыли (required rate of return) – минимально приемлемая норма прибыли на инвестированный капитал. Называется также минимально допустимой рентабельностью.

Трест (trust) – 1) форма монополии, при которой все объединившиеся предприятия теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению. По характеру и особенностям деятельности – предшествует холдинговым компаниям. Для ограничения деятельности трестов и других видов монополий в промышленно развитых странах с конца 60-х гг. активно применяется антимонопольное законодательство; 2) форма объединения предприятий, при которой осуществляется сильная централизация управления. Участники полностью утрачивают производственно-коммерческую самостоятельность. Управление группой осуществляет один собственник. Тресты могут быть как отраслевые (классические), так и межотраслевые (комбинаты).

Тропизм (греч. tropos) – поворот, направление.

Улучшающие инновации (better innovations) – инновации, направленные на обновление моделей и улучшение параметров выпускаемой, пользующейся спросом на рынке продукции для повышения ее конкурентоспособности, расширения доли на рынке, привлечения дополнительных групп потребителей. Улучшающие инновации обычно не связаны с крупными вложениями и большим риском, они преобладают на стадиях распространения и зрелости поколения продукции

Убытки (damages, losses) – выраженные в денежной форме различные потери предприятий. Убытки имеют место, если выручка от реализации про-

дукции (товара, работ, услуг) не возмещает затрат производства, а также если потери (штрафы, пеня, неустойки и др.) превышают прибыль от реализации продукции.

Узуфрукт (usufruct) – устанавливаемое законом или по договору на определенный период времени право пользования имуществом, принадлежащим другому лицу, с присвоением приносимых им плодов, но под условием сохранения существа вещи. Узуфрукт может быть установлен пожизненно, на определенный срок или под условием, наступление которого прекращает право узуфруктария (англ. usufructuary) (пользователя). Узуфрукт, возникающий чаще всего в сфере отношений по наследованию, действует в течение жизни пользователя. Собственник, допустивший установление узуфрукта, сохраняет на это время лишь право собственности и имеет только юридическую возможность контролировать пользователя. К выгодам узуфруктария относится получение естественных плодов (урожая, приплода и т.п.). На нем лежит обязанность сохранения данного имущества и эксплуатации этого имущества по хозяйственному назначению, исключая порчу или обесценение.

Уникальная технология (unique technology) – изобретения и другие научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, что делает невозможным их использование конкурирующими организациями. Данные технологии обладают новизной, наивысшим техническим уровнем, могут быть использованы в производстве на условиях исключительной монополии. Такие технологии создаются в результате НИОКР и изобретательской деятельности специалистов. При определении цены уникальной технологии на рынке учитывается ее способность создавать максимальную дополнительную прибыль ее покупателю.

Управление (management) – 1) воздействие на результаты работы системы для достижения намеченной цели; 2) процесс разного рода воздействия на систему изменяющих (или сохраняющих) выходные значения показателей функционирования в системе, в заданном направлении (на заданную величину); 3) функция системы, ориентированная или на сохранение ее основного качества или на выполнение некоторой программы, обеспечивающей достижение определенных целей.

Управление запасами (inventory control) – методика обеспечения сохранности и эффективного приобретения и использования запасов. Система управления запасами обеспечивает систематическую выверку производственных и распределительных материальных операций по бухгалтерским документам.

Управление знаниями (knowledge management) – установленный в корпорации формальный порядок работы с информационными ресурсами для облегчения доступа к знаниям и повторного их использования с помощью современных информационных технологий. Основная цель – сделать знания доступными и повторно используемыми на уровне всей корпорации.

Управление капиталовложениями (capital budgeting) – планирование и контроль за расходами капитала внутри фирмы. Включает в себя поиск

возможностей для инвестиций, оценку конкретных инвестиционных проектов, увеличение долгосрочного капитала для финансирования инвестиций, оценку стоимости капитала, осуществление контроля над расходами с целью достижения соответствия фактических инвестиционных затрат запланированным и обеспечение требуемыми для осуществления инвестиций деньгами.

Управление инновационное (innovating management) – процесс постоянного обновления различных сторон деятельности предприятия. Оно включает не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах деятельности предприятия, а также в управлении процессом новых знаний.

Управление инновационным проектом (innovation project management) – процесс принятия и реализации управленческих решений, связанных с определением целей, организационной структуры, планированием мероприятий и контролем за ходом их выполнения, направленных на реализацию инновационной идеи.

Управление инновациями (innovation management) – изменения с целью внедрения и использования новых видов оборудования, процессов, обновления различных сторон инновационной деятельности предприятия.

Управление качеством (quality assurance) – функция управления предприятием, отвечающая за обеспечение гарантии того, что качество товаров и услуг постоянно поддерживается на высоком уровне. Обеспечение ее подразумевает принятие мер по предотвращению дефектов в продукции (повышение квалификации, процедуры и регламент); проверка соответствия выпускаемой продукции специфическим (выходной контроль, проверка); отслеживание внутренних проблем с качеством (переделка, снижение выработки) и внешних, связанных с жалобами заказчиков и гарантийным обслуживанием. Эта функция представляется несколько более обширной, нежели традиционный контроль качества, реализующий внедрение нормативов и проверку соответствия им.

Управленческий аудит (management audit) – независимое исследование и оценка управленческой деятельности в соответствии с разнообразными стандартами оптимальной эффективности функционирования.

Управленческий учет (management accounting) – идентификация, измерение, накопление, проведение анализа, подготовка, интерпретация и предоставление финансовой и иной информации, необходимой управленческому звену предприятия для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений. Эта информация позволяет также организовать оптимальное использование ресурсов предприятия и контроль за полнотой их учета.

Управленческий цикл (management cycle) – реализация функций управления по спирали – окончание одного управленческого цикла служит началом другому управленческому циклу, но уже на более высоком качественном уровне. Управленческий цикл включает: определение целей, задач деятельности, а также форм и методов их реализации; создание организа-

ционно-исполнительной структуры; подготовку и принятие управленческих решений; планирование с учетом сценариев будущего развития; распределение обязанностей между всеми звеньями системы; доведение задач до конкретных исполнителей и их подготовка к решению этих задач, организация взаимодействия, координирования; техническое, материально-финансовое и информационное обеспечение всех звеньев исполнительной системы; обеспечение контроля и проверки всех исполнительских звеньев, стимулирование исполнительской деятельности; подведение итогов работы, анализ, оценка и прогноз новой реальности, начало следующего управленческого цикла - определение целей и т.д.

Условно-постоянные затраты. Полупостоянные затраты (semifixed cost) – затраты, в которых могут быть выделены постоянные и переменные элементы. Например, затраты на производственную электроэнергию включают как постоянную компоненту на запуск, обслуживание и подготовку оборудования, так и чисто переменную компоненту, связанную непосредственно с производством продукции. При нормальном уровне производства постоянная компонента в этом случае незначительна, однако при снижении выработки она может стать очень существенной. В краткосрочной перспективе условно-постоянные затраты ведут себя как постоянные, а в долгосрочной – как переменные. Называются также Условно-переменными затратами (semivariable cost).

Устойчивость (stability) – способность системы восстанавливать исходное состояние после какого-либо возмущения, проявляющегося в отклонении параметров системы от номинального значения.

Учет затрат (cost accounting) – классификация, регистрация, распределение, обобщение и представление в виде отчетов текущих и предстоящих затрат. Учет затрат включает в себя также разработку и введение в действие системы и процедур учета затрат; методы формирования затрат по подразделениям, функциям, обязанностям, видам деятельности, видам продукции, территориям, отчетным периодам и другим категориям; методы прогнозирования будущих, ожидаемых или нормативных, а также прошлых затрат; сравнение затрат за различные периоды, а также фактических с оценочными, бюджетными или нормативными затратами; сравнение альтернативных затрат; представление и расшифровку данных по затратам руководству, что позволяет им управлять текущими и будущими операциями.

Учет по текущей стоимости (current value accounting) – метод учета, согласно которому основой оценки всех активов служит текущая стоимость замещения, текущая возможная цена продажи или чистая возможная цена продажи. Основой оценки всех обязательств является текущая стоимость.

Фактор (factor) – источник воздействий на систему, отражающихся на значении переменных модели этой системы.

Факторинг (factoring) – перепродажа права на взыскание долгов; коммерческие операции по доверенности; услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит.

Факторы инновационной активности (innovation activeness factors) – сово-

купность организационно-экономических мероприятий по созданию льготных условий для притока инвестиций из внутренних и внешних источников, выделение направлений инновационной деятельности, требующей государственной поддержки.

Финансовая организация (financial organization) – организация, занимающаяся регулированием финансово-кредитного механизма, денежных потоков, банковских взаимоотношений инновационной организации с поставщиками, потребителями и внешней средой.

Финансовые инновации (financial innovations) – методы, применяемые с целью осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или в виде новых операций с действующими активами, что позволяет эффективнее использовать финансовые ресурсы компаний.

Финансовый левередж. Финансовый рычаг. Финансовая зависимость (financial leverage) – соотношение заемных и собственных средств предприятия. В РФ нормативного определения данного понятия не существует. Финансовый левередж как соотношение собственного и заемного капитала означает потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов. Его уровень измеряется отношением темпа прироста чистой прибыли к темпу прироста валового дохода (дохода до выплаты процентов и налогов).

Финансовый учет (financial accounting) – учет активов, обязательств, акций, доходов и расходов хозяйственной единицы, на основе которого внешним сторонам предоставляются отчеты, отражающие динамику финансового состояния компании, результаты ее деятельности и движение денежных средств. В РФ чаще используется понятие бухгалтерского учета, который представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Финансово-промышленная группа (financial-industrial group) – организационная структура, объединяющая промышленные предприятия, банки, торговые организации, связанные между собой единым технологическим циклом для повышения конкурентоспособности товаров и услуг.

Фирма – (ит. *firma*; *firm*) – экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования. Имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности, имеющий свое наименование. Рыночная деятельность фирмы осуществляется на базе различных видов собственности: государственной, частной, кооперативной, общественных организаций и местных органов государственной власти, национальных и иностранных юридических и физических лиц, а также смешанной. Всем видам фирм обеспечиваются одинаковые условия бизнеса. Юридические лица имеют право добровольно образовывать совместные фирмы, объединяться в экономические группировки в целях проведения единой стратегии в определенной области, в частности в инвестиционной сфере, маркетинге, управлении инновационными процессами и др. Разли-

чают следующие разновидности фирм: аффилированная – близкая, родственная фирма, присоединенная к более крупной материнской компании в виде филиала дочерней фирмы; брокерская – посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов; венчурная – инвестиционная фирма, осуществляющая научные исследования, инженерные разработки; инвестиционная – занятая инвестированием и операциями с ценными бумагами; инжиниринговая, специализирующаяся на предоставлении инженерно-консультационных услуг; инновационная, отрабатывающая новые технологии; консалтинговая, обеспечивающая консультации в различных областях бизнеса; производственная, занятая изготовлением конкретной продукции; торговая – торгово-посредническая деятельность; риэлтерская, занимающаяся операциями в сфере недвижимости.

Фирма рисковая – см. Венчурная фирма.

Фирменный блок (bloc firm) – объединенный в композицию товарный знак и логотип, а также разного рода поясняющие надписи (страна, почтовый адрес, телефон, телекс) и нередко фирменный лозунг – запоминающийся и лаконичный девиз, отражающий основную идею фирмы, выражающий коммерческое и техническое кредо фирмы.

Фирменный стиль (style firm) – 1) это целый ряд приемов (графических, цветовых), которые обеспечивают, с одной стороны, некоторое единство всех изделий фирмы, а с другой – противопоставляют фирму и ее изделия конкурентам и их товарам. В систему фирменного стиля входят: товарный знак, логотип, фирменный блок, фирменный цвет, фирменный комплекс шрифтов; 2) совокупность художественных приемов, создающих характер при поднесении всех рекламных материалов на базе фирменного графического дизайна.

Фонд инвестиционный – (investment fund) – финансовый институт, который аккумулирует средства мелких инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг и обеспечивает их вложение от своего имени в ценные бумаги предприятий и организаций, правительства и других эмитентов.

Фондовооруженность (capital-labour ratio) – показатель оснащенности основными производственными фондами (размер основных производственных фондов в расчете на одного работника или рабочего предприятия).

Фондоёмкость (capital obtput ratio) – показатель, обратный фондоотдаче, исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов к объему произведенной продукции.

Фондоотдача (capital gain) – количество продукции в расчете на рубль основных производственных фондов.

Фонд поддержки программы (fund support of program) – организация, содействующая исполнителям в выполнении проектов, в том числе в продвижении наукоемкой продукции на рынок, и в дополнительном внебюджетном финансировании проектов за счет средств, получаемых путем отчисления исполнителями части средств от реализации, произведенной наукоемкой продукции и других источников.

- Фонд страховой** (insurance fund) – денежный фонд, образуемый страховщиком из полученных страховых взносов для обеспечения принятых страховых обязательств.
- Формула изобретения** (formula of invention) – описание изобретения, составленное по утвержденной форме и содержащее краткое изложение его сущности.
- Формула открытия** (formula of invention) – описание открытия, составленное по утвержденной форме и содержащее исчерпывающее изложение сущности открытия.
- Форс-мажор** (от лат. tatum – судьба; фр. и англ. force majeure) - возникновение чрезвычайных и неотвратимых обстоятельств, результатом которых является невыполнение условий договора.
- Форфейтинг** (от фр. forfait – целиком с отказом от права; forfaiting) - кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептированных импортером. В отличие от обычного учета векселей коммерческими банками форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю. Форфейтинг носит среднесрочный характер – до семи лет. Преимуществами форфейтинга являются твердая ставка кредитования и относительно простая процедура оформления переучета векселей. Стоимость форфейтинга, оплачиваемая в конечном счете через цену товара, нередко выше других форм кредита.
- Франко** (итал. franco; англ. free) – вид сделки, купли-продажи по внешней торговле, при которой покупатель освобождается от расходов по транспортировке.
- Франшиза** (от фр. franchise – льгота; англ. franchise) – 1) условие страхового договора, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенного размера; 2) право на создание коммерческого предприятия и на торговлю продукцией старшего партнера. Издержки, связанные с получением франшизы, учитываются как нематериальные активы; 3) предприятие, созданное на основе франчайзинга.
- Фундаментальные исследования** (basic research) – 1) экспериментальная или теоретическая работа, выполняемая, прежде всего, для получения новых знаний, лежащих в основе явлений и наблюдаемых фактов, без какой-либо конкретной цели их применения или использования; 2) первый этап процесса создания и освоения новой техники (технологии), направленный на получение новых научных знаний и выявление наиболее существенных закономерностей. Цель ФИ – раскрыть новые связи между явлениями, познать закономерности развития природы и общества безотносительно к их конкретному использованию. ФИ делятся на теоретические и поисковые.
- Функции управления** (control function) – относительно обособленные направления (виды) управленческой деятельности, позволяющие в совокупности осуществлять необходимое управляющее воздействие. Включают целеполагание, планирование, организацию, координацию, контроль, корректировку целей и оценку результатов. Функции управления тесно взаимосвязаны между собой, выполняются непрерывно и в определенной по-

следовательности от постановки задачи до ее решения и образуют так называемый управленческий цикл.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) (analysis functional-cost)- методический инструментарий логистики - метод комплексного системного исследования функций объектов (процессов, потоков, структур), направленный на обеспечение общественно необходимых потребительских свойств объектов и минимальных затрат на их проявление на всех этапах жизненного цикла.

Функциональный учет (functional accounting) – система бухгалтерского учета, в которой затраты и активы накапливаются по каждой осуществляемой предприятием функции (бизнес-функции или производственной функции).

Функционирование (functioning) – движение в состояние одного и того же уровня, связанное лишь с перераспределением элементов, функций и связей в объекте; при этом каждое последующее состояние либо непосредственно определено предыдущим, либо «переформировано» всем строением объекта и не выходит за рамки его истории.

Фьючерские (фьючерные) сделки (future transaction; futures) – срочные сделки на биржах по купле-продаже сырьевых продуктов, валюты, золота по цене на момент заключения сделки с отсрочкой исполнения до 2-3 лет. До исполнения сделки вносится небольшая гарантийная сумма. Большинство такого рода сделок не заканчивается поставкой товара или иного объекта сделки, так как одна из основных целей – хеджирование (страхование валютных и других рисков) наличных активов или обязательств от изменения цен, курсов или процентных ставок.

Хедж (hedge) – срочная сделка, заключенная для страхования от возможного падения цены.

Хеджер (hedger) – физическое или юридическое лицо, осуществляющее операции хеджирования на фьючерской бирже.

Хеджирование (hedging) – форма страхования цены и прибыли при совершении фьючерсных сделок, когда продавец (покупатель) одновременно производит закупку (продажу) соответствующего количества фьючерсных контрактов.

Холдинг (holding) – 1) вид предпринимательства, суть которого состоит в приобретении контрольных пакетов акций различных компаний в целях установления контроля за их деятельностью и получения доходов в виде дивидендов; 2) предприятие, контролируемое Холдинг-компанией.

Холдинговая компания (holding company) – 1) акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления контроля над ними; 2) форма организации финансово-промышленной группы, предполагающая создание материнской и дочерних компаний, где первая владеет контрольными пакетами акций вторых (дочерних компаний).

Целевая программа (target program) – плановый комплекс научно-технологических, производственных и организационных мероприятий,

объединенных одной генеральной целью, охватывающих ряд стадий процесса «исследование – производство», взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям и осуществляемых под единым менеджментом.

Целевое управление (management by objectives, МВО) – разработка и формулирование персональных целей в соответствии с глобальными целями организации. Эффективность работы менеджера оценивается согласно рангам, определенным начальником. Основная цель такого управления – избежать конфликта интересов организации и менеджера.

Целевое управление себестоимостью (target costing) – способ управления себестоимостью, направленный на достижение заданных показателей себестоимости, определяемых через «приемлемую» рыночную цену и затраты жизненного цикла продукции. Конечной задачей является достижение необходимого уровня нормативной (целевой) себестоимости, в результате чего для заказчика будет обеспечена приемлемая цена, а для предприятия – приемлемая прибыль.

Целеполагание (intention) – установление идеально предположенного результата деятельности (достаточно вспомнить о построении дерева целей).

Цена (price) – денежное выражение стоимости единицы продукции.

Ценные бумаги (securities) – важные документы, свидетельствующие о праве собственности их владельца на определенную сумму денег или на конкретные имущественные ценности. К ним относятся: акции, облигации, векселя, чеки, сберегательные сертификаты, государственные казначейские обязательства.

Ценообразование на основе полной себестоимости (full cost pricing) – метод образования цены продукции на основе определения полных затрат (включая переменные и постоянные производственные затраты)

Ценообразование по принципу «себестоимость плюс» (cost-plus pricing) – метод ценообразования, по которому цена реализации определяется путем прибавления процента или суммы наценки к стоимости продукции, как бы она ни определялась.

Централизация (centralization) – степень сосредоточения принятия решений в одних руках, что связано только с формальной властью, т.е. с правами, которыми наделено определенное лицо в организации. Суть централизованных организаций состоит в разделении процессов принятия решений и их внедрения: высшие руководители принимают решения, управляющие среднего звена передают и согласовывают их, работники – выполняют. Сравнительный анализ показывает, что централизованные организации, деятельность которых основывается на принципах «команд и контроля», как правило, затратные. Они медленно приспособляются к изменениям рынка и слабо реагируют на меняющиеся потребности клиентов, ограничены в творчестве и инициативе, чтобы эффективно действовать в условиях конкуренции.

Цель (goal, objective) – предвосхищение в сознании результата, на достижение которого направлены действия.

Цепная модель инновационной деятельности (the chain-link model of inno-

vation) – модель, которая анализирует инновации в терминах взаимодействия рынка, возможностей предприятий и науки. Инновационная деятельность и инновационный процесс представляются уже не в виде линейной цепочки передачи знаний по стадиям инновационного цикла и продвижения нового товара на рынок. Ключевым элементом данной модели является эффективность существующих связей между фазами инновационного цикла. Использование цепной модели меняет роль науки, которая выступает уже не только как источник новых идей, но и как ресурс решения проблем, возникающих на любой фазе инновационного цикла. Становление цепной модели инновационного процесса связано с развитием сетевой теории организации бизнеса (сетевой экономики). Предложена С. Клайном и Н. Розенбергом.

Цессия (от лат. *cessio* – уступка) – уступка требования в обязательстве другому лицу, передача кому-либо своих прав на что-либо, например, передача кредитором (цедентом) принадлежащих ему прав требования другому лицу (цессионарию).

Цикл (*cycle*) – повторяющийся законченный замкнутый процесс, переводящий цель, замысел, потребность в определенный результат, продукцию, предмет (объект) потребности.

Циклическая связь (*cycle link*) – вид связей в системе; связь между элементами системы, при которой выход одного элемента служит входом другого, выход которого в свою очередь оказывается входом первого (т.е. опосредованная разновидность обратной связи).

Чартер (*charter*) – договор между владельцем транспортного средства (первоначально – судовладельцем) и нанимателем (фрахтователем) на аренду всего транспортного средства или его части на определенный рейс или срок. Чартер должен содержать наименование сторон, данные о судне, о размере фрахта, указания мест погрузки и разгрузки, сведения о времени, размере диспача и демерреджа и т.д. Если в коносаменте сделана ссылка на условия чартера, то они становятся обязательными и для получателя.

«Черный ящик» (*black box*) – система, в которой исследователю доступна лишь входная и выходная информация этой системы, а внутреннее устройство ее может быть и неизвестно.

Чистая прибыль (*net income, net earnings*) – прибыль за период, полученная после вычета из прибыли всех расходов за этот период.

Чистая реализация (*net sales*) – валовая реализация за вычетом возвратов и стоимости товаров, а также предоставленных скидок за срочность оплаты. В последнее время наметилась тенденция отражать чистую реализацию как чистую сумму, полученную (либо подлежащую получению) от заказчика.

Чистая текущая/дисконтированная стоимость (*net present value, NPV*) – разность между текущей стоимостью денежных поступлений по проекту или инвестиций и текущей стоимостью денежных выплат на получение инвестиций, либо на финансирование проекта, рассчитанная по фиксированной ставке дисконта.

Чистый доход (net value, NV) – накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Чистый дисконтированный (приведенный) доход (net present value, NPV) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. Под ним понимается разность дисконтированных на один момент времени показателей дохода и капиталовложений. Если доходы и капиталовложения представлены в виде потока поступлений, то чистый дисконтированный доход равен базисной или современной стоимости этого потока. Другое название – интегральный эффект.

Экономика (греч. oikonomike, букв. – искусство ведения домашнего хозяйства; economic) – 1) наука о том, как общества используют (как потоковый процесс) ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяют (как потоковые процессы) их среди различных групп людей; 2) организация, структура и состояние (динамика) хозяйственной жизни или какой-нибудь отрасли хозяйственной деятельности как потоковые процессы.

Эвристика (греч. heurisk – нахожу) – совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины.

Эвристический прогноз (future prognostique) – прогноз, сделанный на основе модели будущего и предполагающий наличие большего уровня знаний, чем это требуется для простой экстраполяции.

Экономико-математическое моделирование (economic-mathematical modeling) – описание экономических процессов и явлений в виде экономико-математических моделей.

Экономическая эффективность (economic efficiency) – результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельностью и затратами труда; относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Экономическая эффективность инноваций (economic efficiency of innovations) – отношение экономического эффекта от внедрения инноваций к обусловившим его затратам.

Экономические аспекты (economic aspects) – система экономических взглядов на проблему инновационного развития.

Экономические отношения (economic relations) – отношения между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг.

Экономический анализ (economic analysis) – выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности.

Экономический механизм (economic mechanism) – необходимая взаимосвязь, естественно возникающая между различными экономическими явлениями; совокупность организационно-экономических, управленческих и хозяйственно-правовых отношений и соответствующих им конкретных

методов, способов и форм их реализации по достижению определенных целей и задач.

Экономический механизм в инновационной сфере (economic mechanism in sphere inovation) – совокупность организационно-хозяйственных форм и методов управления данной сферой как составной части национальной экономики. Под организационными методами следует понимать функциональную, отраслевую, территориальную, межотраслевую, национальную формы организации инновационной деятельности.

Экономический срок службы (эксплуатации) (economic life) – период времени, в течение которого использование актива экономически оправдано, обычно периодом времени, в течение которого доходы от эксплуатации актива превышают расходы на поддержание его производительности. Экономический срок службы, как правило, короче физического срока службы, а зачастую и короче срока полезного использования.

Экономическое предвидение (economic perspective) – способность индивидов и институтов принимать рациональные или целенаправленные решения, основывающиеся на учете выгод и издержек, которые могут явиться следствием их действий.

Экономическое развитие (economic development) – процесс экономических преобразований, включающий структурные изменения экономики через индустриализацию и рост валового национального продукта и дохода на душу населения.

Эксперт (от лат. expertus – опытный, expert) – квалифицированный специалист в определенной области, привлекаемый для исследования, консультирования, выработки суждений, заключений, предложений, проведения экспертизы.

Экспериментальные (опытные) работы (experimental work) – вид разработок, связанный с опытной проверкой результатов научных исследований.

Экспериментальные разработки (experimental workings) – систематическая работа, основанная на имеющихся знаниях, приобретенных в результате исследований и практического опыта и направленных на производство новых материалов, изделий, внедрение новых технологических процессов, систем и услуг и значительное усовершенствование уже выпускаемых или внедренных в действие.

Экспертные оценки (expert judgements) – количественные и качественные (обычно в баллах или порядковых номерах, рейтингах) оценки процессов и явлений, экономических величин, показателей, выполняемые экспертами на основе суждений. Чаще всего к таким оценкам приходится прибегать, когда анализируемая величина не поддается непосредственному измерению, учету.

Экстраполяция (от лат. extra – приставка в сложных словах, означающая сверх; polire – делать гладким, отделывать) – 1) метод научного исследования, заключающийся в распространении выводов, полученных из наблюдения над одной частью явления, на другую часть; 2) оценка будущих величин или значений параметров в предложении плавного непрерывного

хода кривой их временной зависимости.

Элемент затрат (cost element, natural elements) – составная часть затрат, классифицируемая в соответствии с факторами, которые вызвали их возникновение (такими, как труд и материалы).

Элементы (elements) – параметры системы.

Элиминирование (лат. eliminare – изгонять, limen – порог) – исключение, устранение, удаление.

Эмерджентность (emergent) – наличие у системы свойств целостности (эмерджентных свойств), т.е. таких свойств системы, которые не присущи составляющим ее элементам. Всякий эффект взаимосвязи и взаимодействия, не аддитивный по отношению к локальным эффектам, можно рассматривать как проявление эмерджентности.

Эмиссия (от лат. emissio – выпуск; англ. emission, issue) – выпуск в обращение денег или ценных бумаг.

Эмитент (от лат. emittere – выпускать; англ. emitter) – учреждение или предприятие, производящее эмиссию.

Эмпирическая модель (от греч. empeiria – опыт) – модель, поведение которой может быть подсказано путем установления соотношений на основе данных, полученных путем прямых наблюдений явлений или анализа экспериментальных данных.

Этап (фр. etape; point, level) – набор операций, с помощью которых осуществляется тот или иной процесс.

Эффект (effect) – 1) разница между результатом и затратами; 2) конечный результат какого-либо вида деятельности, полученный в результате сопоставления прибыли (дохода) и затрат (издержек) на осуществление.

Эффект выходной (outflow effect) – результат фактической реализации обобщенного эффекта, оказывающий влияние на интегральную эффективность объекта воздействия.

Эффект обобщенный (common effect) – эффект, аккумулирующий определенное подмножество непосредственных эффектов какого-то мероприятия (системы мероприятий, операции) в рамках объекта воздействия и выражаемый некоторой функцией (называемой транслирующей) интенсивности и специфики этого мероприятия.

Эффект от нововведений (innovation effect) – проявляется в социальной сфере, где за счет повышения доходов более полно удовлетворяются общественные потребности и улучшается безопасность жизни.

Эффект экономический (economic effect) – абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в стоимостной, денежной оценке.

Эффективность (efficiency, effectiveness) – 1) степень достижения поставленных целей; 2) соотношение показателей результатов и затрат на их осуществление.

Эффективность экономическая – см. Экономическая эффективность.

Эффективность абсолютная (общая) (absolute efficiency) – определяется соотношением получаемого абсолютного (т.е. измеряемого в ценах периода получения и оценки) экономического и социально-экономического эффек-

та со всей суммой затрат (также в ценах периода оценки), связанных с его получением.

Эффективность сравнительная (comparative efficiency) – имеющая целью выбор наиболее эффективного (с тех или иных позиций заинтересованности) варианта объекта оценки; обычно определяется сравнением вариантов по разности приведенных затрат.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта, 14,26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г., 29 июня, 29 июля, 2 декабря 2004 г.).
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изм. и доп. от 25 апреля, 25 июля, 30,31 октября, 31 декабря 2002 г., 30 июня 4 июля, 11 ноября, 8, 23 декабря 2003 г., 9 мая, 26, 28 июля, 20 августа, 25 октября 2004 г.).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп. от 30 марта, 9 июля 1999 г., 2 января, 5 августа, 29 декабря 2000 г., 24 марта, 30 мая, 6,7,8 августа, 27, 29 ноября, 28,29, 30, 31 декабря 2001 г., 29 мая, 24,25 июля, 24, 27, 31 декабря 2002 г., 6,22, 28 мая, 6, 23, 30 июня, 7 июля, 11 ноября, 8, 23 декабря 2003 г., 5 апреля, 29, 30 июня, 20, 28, 29 июля, 18, 20, 22 августа, 4 октября, 2, 29 ноября 2004 г.).
4. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп. от 23 июля 1998 г., 28 марта, 31 декабря 2002 г., 10 января, 28 мая, 30 июня 2003 г.).
5. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изм. и доп. от 2 января 2000 г., 22 августа 2004 г.).
6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп. от 22 августа 2004 г.).
7. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп. от 14 декабря, 30 декабря 2001 г.).
8. Приказ Минфина России от 6 ноября 2001 г. № 274 «Об утверждении Порядка проверки текущего финансового состояния организации – получателя бюджетного кредита» (с изм. и доп. от 15 февраля 2002 г.).
9. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации (утв. Приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16).
10. Александров, З.Е. Словарь синонимов русского языка/Под. ред. А.А.Чешко. - М.: Сов. Энциклопедия, 1971.
11. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Словарь и библиография. - СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. – 74 с.
12. Бедняков, Д.И. Рыночная экономика: Словарь-справочник для предпринимателей, экономистов и юристов/Д.И. Бедняков, И.В. Колтунов. – Н.Новгород: Изд-во «Флокс», 1992. – 123 с.
13. Большой экономический словарь/Под ред. А.Н.Азрилияна. – 6-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. - 1376 с.
14. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
15. Вечканов, Г.С. Словарь рыночной экономики/Г.С. Вечканов, Г.Р. Веч-

канова. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1995. – 358 с.

16. Вечканов, Г.С. Экономическая безопасность. - СПб.: Вектор, 2005. – 382с.

17. Данилова, Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятия: курс лекций: Учебное пособие для вузов/Н.Ф.Данилова, Е.Ю.Сидорова. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 188 с.

18. Жулькова, Ю.Н. Инновационный менеджмент Основы теории и методологии: Учебное пособие для вузов/Ю.Н.Жулькова, В.В.Синицин. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2006. – 178 с.

19. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент. - СПб.: Питер Ком, 1999. - 896 с.

20. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь. – М.: ВО «Наука», 1993. – 448 с.

21. Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник. Изд. 2-е. - М.: Экономика, 1995. - 700 с.

22. Миротин, Л.Б. Системный анализ в логистике: Учебник/ Л.Б. Миротин, Б.Э. Ташбаев. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 480 с.

23. Новейший философский словарь/Сост. А.А.Грицелев. – Мн.: Изд. В.М.Скакун, 1998. – 896 с.

24. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.

25. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь/Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

26. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 826 с.

27. Словарь делового человека/О.В.Амуржуев, А.И.Болвачев, Е.Т.Гребнев; Под науч. ред. О.В.Амуржуева. – М.: Экономика, 1992. – 236 с.

28. Словарь по экономике/Пер. с англ. Под. ред. П.А.Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 752 с.

29. Советский энциклопедический словарь/Гл. ред. А.М.Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.

30. Статистический словарь/Гл. ред. М.А.Королев. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.

31. Энциклопедия предпринимателя/Сост. С.М.Синельников, Т.Г.Соломоник, М.Б.Биржаков, Р.В.Янборисова. – СПб.: ТОО «ОЛБИС», АО «САТИСЪ», 1994. – 592 с.

32. Янковский, К.П. Введение в инновационное предпринимательство. – СПб.: Питер, 2004. – 189 с.

Анна Александровна Трифилова
Андрей Николаевич Воронков

Словарь менеджера

Редактор
Д.М. Фетюкова

Подписано в печать _____ Формат 60x90 1/16. Бумага газетная. Печать трафаретная.
Уч. изд. л. 7,1. Усл. Печ. Л. 7,6 Тираж 300 экз. Заказ № _____.

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет».
603950, г. Нижний Новгород, Ильинская, 65.
Полиграфцентр ННГАСУ, 603950, г. Нижний Новгород, Ильинская, 65.