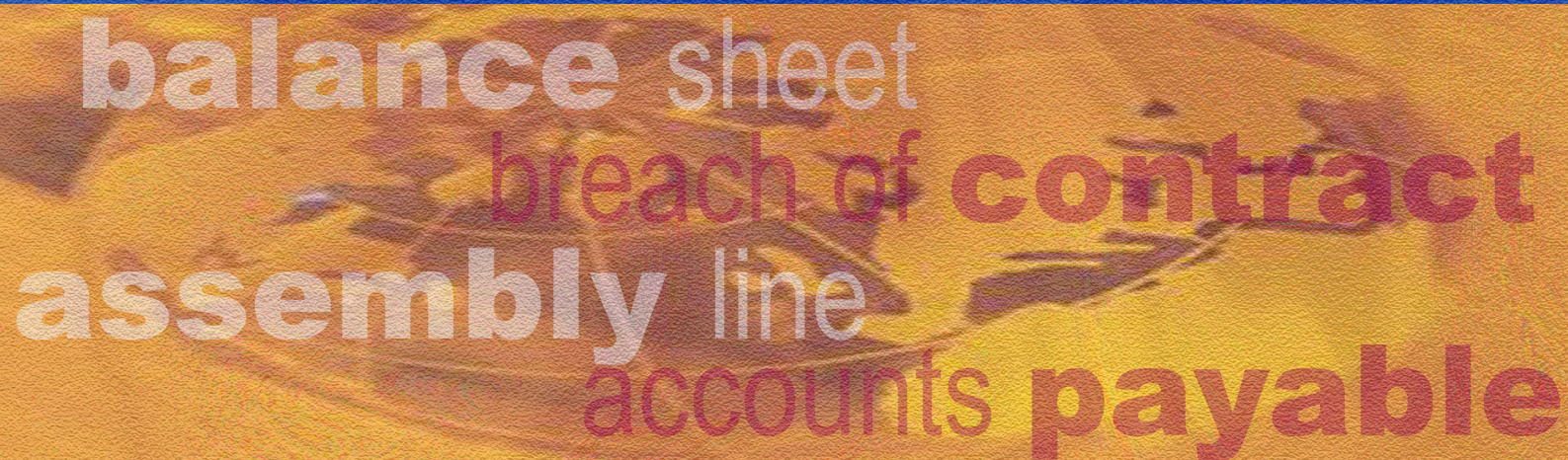


Orðskíma

Orð og hugtök í stjórnun

Tekið saman af
Karli Friðrikssyni



Inngangur

2. desember 2005.

Orðskíma er samsafn orðskýringa í stjórnun. Markmið með þessu hefti er að gefa áhugasömum aðilum tækifæri til að fletta upp merkingum orða og hugtaka.

Oft á tíðum eru mismunandi skilgreiningar settar í einstök orð og hugtök. Í þessu riti er reynt er að birta helstu skilgreiningarnar sem viðurkenndar stofnanir eða fræðimenn hafa sett fram. Heftið mun hins vegar ekki vera tæmandi safn hvað þetta varðar. Ásetningurinn er samt sá, að ritið muni fara vaxandi þegar fram líða stundir. Einnig ber að taka það fram að oftar en ekki verða birtar fleiri en ein skilgreining fyrir hvert hugtak. Þannig er ekki tekin afstaða til þess hvort ein skilgreining sé réttari en önnur.

Þið sem viljið aðstoða við framkvæmd þessa verks eru beðin að koma til undirritaðs orðum, hugtökum og skilgreiningum með því að senda tölvupóst á ord@iti.is. Ekki skiptir máli hvort viðkomandi hugtak og skilgreiningar séu á íslensku eða ensku.

Í dag er uppistaða ritsins skilgreiningar frá Product Development Association (PDMA) í Bandaríkjunum sem birtust í bók undirritaðs, *Vöruþróun – Frá hugmynd að árangri* og bók Frumkvöðlafræðslunnar, *Frumkvöðlafræði – Að stofna og reka lítil fyrirtæki*.

Karl Friðriksson

Íslensk – Enska

A

Ábyrgðartrygging – Liability insurance: Trygging fyrirtækis gagnvart kostnaði sem neytandi verður fyrir vegna gallaðrar vöru eða þjónustu.(1)

Ábyrgur – Liable: Að ganga í ábyrgð fyrir málshöfðanir sem komið geta fram vegna slysa, ógreiddra reikninga, gölluðum vörum eða annarra viðskiptavandamála.(1)

Aðfangakeðjan – Supply Chain: Flutningur aðfanga frá frumbirgja til endanlegs notanda. (2)

Aðföng – Supplies: Notkun hráefnis, orku, vinnuafls eða þekkingar til að framleiða vöru.

Áfanga- og gáttaferlið – Stage-Gate Process: Vöruþróunarferli mótað af Robert G. Cooper. (2)

Afborgun – Installment: Regluleg greiðsla á láni eða skuld.(1)

Afföll, afsláttur (á við skuldabréf) – Discount: Munurinn á söluverði bréfs og nafnvirði þegar söluverðið er undir nafnvirði.(1)

Afskrift, fyrning – Depreciation: Keyptar eignir eru lækkaðar á hverju ári um ákveðna prósentu til þess að jafna kaupverði á móti tekjum m.v. áætlaðan líftíma eignarinnar.(1)

AGS – TQM: Altæk gæðastjórnun.(1)

Áhætta-Risk: Hættan á tapi.(1)

Áhættufé – Venture capital: Fjármagn sem sett er í fyrirtæki sem hefur möguleika á því að hagnast þrátt fyrir áhættu á tapi.(1)

Áhættusamur – Speculative: Afar óviss eða áhættusamur.(1)

Áheit /gjöf – Donation: Gjöf eða framlag til góðgerða.(1)

Álagning – Markup: Álagning á vöru svo verðið dekki kostnað við framleiðsluna og feli í sér hagnað fyrir seljanda.(1)

Almannatryggingar – Social Security: Öryggiskerfi rekið af hinu opinbera sem greiðir öryrkjum og ellilífeyrisþegum bætur.(1)

Ánægja viðskiptavinar – Customer satisfaction: Það að hvaða marki viðskiptavinurinn telur að kröfur viðskiptavinarins hafi verið uppfylltar. (4)

Arðsemi – Profit: Hagnaður (tekjur – gjöld) deilt með fjármagni sem notað er í reksturinn, getur verið heildarfjármagn eða eingöngu eigið fé. (2)

Arðsemishlutfall – Rate of return: Arður af fjárfestingu táknaður sem prósentu af upprunalegu fjárfestingu. (1)

Arður – Dividend: Arður af hverjum hlut sem greiddur er af fyrirtæki til hluthafanna. (1)

Arður – Return on investment: Hagnaður af fjárfestingu, táknaður sem prósentur. (1)

Ávinningur – Benefit: Hagnaður /hagur, hafa gagn af einhverju, bæta stöðu sína. (1)

Ávísanareikningur – Checking account: Reikningur sem gerir reikningseiganda kleyft að skrifa ávísanir á inneign í banka. (1)

B

Bakhjarl – Cooperator: Er orð notað er um þá sem styðja við bakið á umbótaliðum og tengja þau við stjórnendur fyrirtækisins. (3)

Birgðir, lager – Inventory: Vörur á lager sem eru tilbúnar til að selja. (1)

Birgir – Supplier: Sá aðili sem birgir notanda upp af einhverju. Til eru bæði innri og ytri birgjar. Innri birgjar eru innan fyrirtæka. Hugsum okkur framleiðsluferli sem hefur þrjár verkstöðvar, A, B, og C í þessari röð. Þá er A birgir fyrir B, en B er birgir fyrir C. Ytri birgir er sá aðili eða aðilar sem selja fyrirtækinu vöru eða þjónustu. (1)

Bjartsýnismaður – Optimist: Einstaklingur sem alltaf lítur á björtu hliðar lífsins. (1)

Blöndun markaðsráða – Marketing mix: Samsetning fjögurra þátta vöru, verð, vettvang og virðisauka - sem tjá viðskiptavininum markaðssýn. (1)

Brand / vörumerki / Vörutegund: Vörumerki eru hverskonar sýnileg tákni sem eru til þess fallin að greina vörur eða þjónustu eins aðila frá vörum og þjónustu annarra. (1)

Bréfhaus / bréfsefni – Letterhead: Bréfsefni með áletruðu nafni, heimilisfangi, síma, faxnúmeri, lógói fyrirtækis. (1)

Breytilegur kostnaður – Variable Cost: Kostnaður sem breytist eftir framleiðslumagni eða fjölda seldra eininga. (2)

Brjóta í bága við – Infringe: Brjóta í bága við höfundar-, eiganrrétt, einkaleyfi. (1)

D

DanProd: Samanber NewProd: Hugbúnaður til að meta vöruþróunarverkefni. (2)

Drög – Draft: Uppkast að samningi eða samkomulag í þeim skilningi að sennilega þurfið að endurbæta og -skrifa þau.(1)

E

Efnahagslægð, samdráttartímabil – Recession: Niðursveifla í efnahagslífinu sem leiðir af sér minni umsvif og færri störf.(1)

Efnahagsreikningur - Sheet – Balance: Fjárhagsyfirlit fyrirtækis sem sýnir eiginir, skuldir og höfuðstól, þar sem eignir eru jafn miklar og skuldir og höfuðstóll samanlagt.(1)

Eftirlíkan – Model: Óstarfhæft líkan af vörunni sem hægt er að prófa og rýna. (2)

Eftirspurn – Demand: Eftirspurn neytenda eftir vöru og þjónustu á ákveðnu verði.

Eigið fé / höfuðstóll – Owner's equity: Munurinn á eignum og skuldum.(1)

Eigið fé – Capital: Höfuðstóll. Eignir mínus skuldir = eigið fé.(1)

Eigið fé – Equity: Eignir mínus skuldir = eigið fé.(1)

Eignir – Assets: Hvaðeina sem fyrirtæki á s.s.reiðufé, lager, húsgögn, vélar og viðskiptasamningar.(1)

Einka- eða hlutafélag – Limited Liability Company: Félag þar sem hluthafar bera takmarkaða ábyrgð.(1)

Einkaleyfi – Patent: Einkaleyfi sem veitt er af yfirvöldum þar sem uppfinningarmaður fær einn leyfi til þess að framleiða, nota og selja uppgötvun sína.(1)

Einokun – Monopoly: Markaður þar sem aðeins er einn framleiðandi að vöru eða þjónustu venjulegast vegna skorts á samkeppni.(1)

Einstaklingsrekstur – Sole proprietorship: Fyrirtæki í einkaeign. Eigandi fær allan ágóða af rekstrinum og er ábyrgur fyrir skuldum þess.(1)

Endurskoðun – Audit: Endurskoðun má skilgreina sem sjálfstæða athugun er faglega og hlutlaus sérfræðingu gerir á reikningsskilum í þeim tilgangi að láta í ljós óháð álit á þeim.(1)

F

Færiband – Assembly Line: Verksmiðjuband eða borði á sífelldri hreyfingu þar sem hlutir eru settir saman.(1)

Faggilding – Accreditation: Er aðferð til að veita formlega viðurkenningu á því að aðili sé hæfur til að vinna tiltekið verkefni. Hæfur aðili nefnist viðurkenndur aðili en sá sem dæmir um hæfni hans kallast faggiltur aðili. (3)

Falda verksmiðjan – Hidden Factory: Kallast það fyrirbæri þegar verið er að eyða tíma, hráefni, orku, og fleiru í að gera við mistök eða frábrigði sem leynast í framleiðsluafurðum og koma mætti í veg fyrir með því að þekkja framleiðsluferlið betur og taka á vanda þess. Í sumum greinum/fyrirtækjum getur falda verksmiðjan tekið til sín um 30-40% af veltu. (3)

Fastakostnaður – Overhead: Sá kostnaður sem er alltaf til staðar í fyrirtækinu, kostnaður sem verður að borga til þess að geta haldið áfram rekstri.(1)

Fastur kostnaður – Fixed Cost: Allur kostnaður sem fellur til sem ekki er hægt að heimfæra á einstaka vörur og breytist ekki miðað við framleitt eða selt magn. (2)

Fax – Fax: Vél sem á rafrænana hátt sendir prentað efni um símalínu.(1)

Félagslega meðvituð viðskipti – Socially responsible business: Fyrirtæki sem í rekstrinum ber vitni um siðferði og verðmætamat eiganda.(1)

Ferill – Process: Hugtak sem notað er til að lýsa leið vöru, þjónustu eða einhvers annars um fyrirtækið. Hægt er að tala um framleiðsluferla, ákvarðanatökufæra osfrv. (3)

Fjárbinding – Investment: Fjármagn sem bundið er vegna fjárfestinga í vinnuafli, tækjum og véltíma við að þróa nýja vöru. (2)

Fjárfesting – Investment: Orka, peningar eða tími sem sett er í vöru eða þjónustu í von um að ná fjárhagslegum ávinningi eða persónulegum árangri þrátt fyrir áhættu.(1)

Fjárhagsár – Fiscal year: Tólf mánaða tímabil á milli ársskýrslna.(1)

Fjárhagsrammi – Budget: Fjárhagsáætlun oft talað um "budget" sem hámark ákveðinna útgjalda eða áætlun um eyðslu fjármuna.(1)

Fjársvik /svik – Fraud: Þegar fyrirtæki af ásetningi lætur þess ekki getið að viðskiptavinur geti meiðst á einn eða annan hátt við notkun á vöru eða þjónustu fyrirtækisins.(1)

Fjölmiðlar – Media: Leið til þess eiga samskipti við almenning (dagblöð, útvarp, sjónvarp) yfirleitt einnig til þess að auglýsa vöru og þjónustu.(1)

Flæðirit – Flow Chart: Rit sem sýnir á myndrænan hátt röð verka / verkþátta / áfanga eða verkhluta verkefnis. (2)

Fórmarkostnaður – Opportunity cost: Kostnaður við næst bestu ákvörðun einstaklings eða fyrirtækis.(1)

Forvarnir – Preventive action: Ráðstafanir til að eyða orsök hugsanlegra frábrigða eða annarra óæskilegra atriða sem hafa komið upp. (4)

Forysta – Leadership: Leiðtogar mynda samheldni um tilgang fyrirtækisins og hlutverk þess. Þeir ættu að skapa og viðhalda því innra umhverfi er gerir fólki kleift að taka fullan þátt í að ná markmiðum fyrirtækisins. (4)

Frádráttur – Deduction: Kostnaður vegna viðskipta. Eigandi fyrirtækis má draga kostnað frá tekjum áður tekjuskattur er reiknaður.(1)

Framboð – Supply: Það magn af vörum og þjónustu sem fyrirtæki er tilbúið að selja neytendum á ákveðnu verði.(1)

Framlegð – Margin: Tekjur að frádregnum breytilegum kostnaði, þ.e.a.s. framlag til að standa undir föstum kostnaði og hagnaði. (2)

Framleiða, framleiðsla – Manufacture: Framleiðsla vöru - áþreifyanlegra hluta.(1)

Framleiðslu / dreifingarferli – Production / distribution structure: Ferli sem sýnir hvernig vara fer frá framleiðanda til heildsala og frá heildsala til smásala og þaðan til neytanda.(1)

Framreikningur – Projection: Viðskiptaspá eða -áætlun um fjárhagslega framtíðarstöðu frumkvöðuls.(1)

Framtíðarsýn – Mission statement: Stutt, skrifleg lýsing sem upplýsir viðskiptavinum ykkar og starfsmenn um stefnu fyrirtækisins og leiðir sem not á til að fylgja að henni eftir.(1)

Framtíðarvirði – Future value: Virði fjárfestingar í framtíðinni miðað við gefið arðsemishlutfall.(1)

Frátekið – Layaway: Heimild fyrirtækis til þess að greiða inn á vöru sem tryggingu og afganginn með mánaðarlegum afborgunum.(1)

Fréttatilkynning – Press relase: Tilkynning send fjölmiðlun til þess fallin að skapa umræðu.(1)

Frjáls markaðsbúskapur – Free enterprise system: Efnahagskerfi þar sem fyrirtæki eru í einkaeign og framkvæma án teljandi afskipta stjórnvalda.(1)

Frjálst hugarflug – Free form Brainst: Hugarflug þar sem þátttakendur varpa fram hugmyndum um leið og þær vakna. (3)

Frumgerð – Prototype: Starfræk vöruhugmynd, frumgerð sem uppfyllir alla eða flesta þá virkni sem varan á að bjóða upp á til prófunar bæði markaðslega og framleiðslu- eða tæknilega séð. (2)

Frumgerð, frumsmíð – Prototype: Fyrsta líkanið eða teikning sem þjónar þeim tilgagni að sýna hvernig vara myndi líta út og virka væri hún framleidd.(1)

Frumkvöðlasetur – Business incubation: Er hreyfiafl fyrirtækjaprónuar. Frumkvöðlasetur fóstur ung fyrirtæki með því að aðstoða þau við að koma sér á legg og vaxa eftir stofnun þeirra meðan þau eru berskjölduð. Frumkvöðlasetur veita dags daglega aðstoð á sviði stjórnunar, aðgang að fjármagni og samhæfða og fjölbreytta stuðningsþjónustu á sviði tækni og viðskipta. Setrin veita einnig frumkvöðlafyrirtækjum aðgang að skrifstofuaðstöðu og nauðsynlegum búnaði, sveiganlegt rými og möguleika til vaxtar undir sama þakki. NBIA (National Business Incubation Association) (6)

Frumkvöðull – Entrepreneur: Einstaklingur sem stofnar fyrirtæki, tekur áhættu vegna möguleika um ágóða.(1)

Fyrirtæki / (hluta eða einkahluta)félag – Corporation: Lögpersóna eða stofnun félagsheild hluthafa, sem er falinn réttur til að kaupa, selja og erfa eignir og er löglega ábyrgur fyrir „gjörðum“ sínum.(1)

Fyrirtækjamarkaður – Company Market: Markaður fyrir vörur sem notaðar eru af fyrirtækjum til framleiðslu annarra vara. (2)

G

Gæðahandbók – Quality manual: Skjal sem veitir forskrift fyrir gæðastjórnunarkerfi fyrirtækis. (4)

Gæðahúsið – Quality Function Development: Aðferð sem aðstoðar stjórnendur/hönnuði við að yfirfæra þarfir og óskir viðskiptavina í þróunarforsendur sem síðan er hægt að vinna með í hönnun vara og við útfærslu einstakra lausna. (2)

Gæðakerfi – Quality System: Lýsa því hvernig fyrirtæki ætla að framleiða það sem kemur fram í gæðastefnu þess. Einnig hvernig skuli gripið inn í þegar frábrigði koma upp, viðskiptavinir kvarta og fleira sem hefur áhrif á orðspor og gæði. Gæðakerfi geta verið óformleg og óskrifuð fyrirbæri. (3)

Gæðakostnaður – Quality Cost: Er allur kostnaður og tekjumissir sem fyrirtækið verður fyrir vegna þess að varan/þjónustan uppfyllir ekki fyrirfram ákveðna eiginleika eða gæðaviðmiðanir. Einnig sá kostnaður sem leggja þarf út til þess að standast gæðaviðmiðanir. Það á ávallt að vera unnt að lækka gæðakostnaðinn (stundum óárðsamt), annars er það raunverulegur kostnaður. (3)

Gæðaráð – Quality Council: Er hópur, stundum kallaður stýrihópur, innan fyrirtækja sem hefur umsjón með umbótavinnu og gæðamálum þess. Í gæðaráði eru oftast æðstu stjórnendur fyrirtækisins og gæðastjóri sem er nokkurskonar framkvæmdastjóri gæðaráðsins. (3)

Gæðaskipulag – Quality plan: Skjal þar sem tilgreint er hvaða verklagsreglum og tengdum auðlindum skuli beitt af hverjum og hvenær við tiltekið verkefni, vöru, ferli eða samning. (4)

Gæðastefna – Quality Policy: „Þau heildaráform og braut sem fyrirtæki er beint á varðandi gæði, formlega sett fram af yfirstjórn þess”. Í raun er gæðastefna í öllum fyrirtækjum; í sumum fyrirtækjum er hún sýnileg og öllum ljós á meðan hún er aðeins í kalli stjórnenda (sem vita e.t.v. ekki af því) hjá öðrum. Gæðastefnur hafa jafn mörg og misjöfn áhersluatriði og þær eru margar. (3)

Gæðastjórnun – Quality management: Samhæfð starfsemi til að stýra og stjórna fyrirtæki með tilliti til gæða. (4)

Gæðastýring – Quality control: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að uppfylla gæðakröfur. (4)

Gæðapjálfi – Company Coordinator: Er sá sem hefur hlotið nokkuð góða menntun í aðferðum gæðastjórnunar og er tilbúinn til þess að miðla henni til annara í fyrirtæki sínu - aðstoða umbótalið. (3)

Gæðatólin – Quality Tools: eru allar þær aðferðir sem nota má til þess að auðvelda hinum almenna starfsmanni og öðrum að skilja innviði fyrirtækis, ferla þess, tölur sem verða til og fleira þess háttar. (3)

Gæðatrygging – Quality assurance: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að veita tiltrú að gæðakröfur muni uppfylltar. (4)

Gæðaumbætur – Quality improvement: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að auka getuna til þess að uppfylla gæðakröfur. (4)

Gæði – Quality: „Öll þau einkenni og eiginleikar (vöru eða þjónustu) sem skera úr um hvort tilteknum þörfum eða þörfum sem gera má ráð fyrir sé fullnægt”. Þessar þarfir eru meðal annars ending, viðhald, umhverfisþættir og verð. (3)

Gæði – Quality: Mat á gæðum vöru eða þjónustu.(1)

Gagnvirk samskipti – Interactive Communication: Samskipti sem byggjast á því að upplýsingar eða svör fást jafnóðum og fyrirspurn er send um einstök atriði. Svörin geta þá verið fyrir fram útbúin eða fengin úr þar til gerðum gagnabanka. Ath. (2)

Ganttkort – Gantt Chart: Myndræn framsetning á verkþáttum, áföngum verkefna, með aðstoð súlurits, þar sem verkþáttum eða áföngum hefur verið raðað upp í tímaröð. (2)

Gapsgreining – Gap Analysis: Greining á sölu- eða hagnaðargapi sem myndast við óbreytta stöðu (ef ekkert ef aðhafst) og þeirra markmiða sem stefnt er að. (2)

Gátlisti – Checklist: Listi atriða sem nauðsynlegt er að fara yfir til að minna á og hvetja til að einstök atriði sem geta haft áhrif á framvindu verkefna séu skoðuð og metin. (2)

Gátlisti verkefnastjórnunar – Checklist Project Management: Ferli við að móta verkefni, markmið og umfang þess, hæfni og getu til að framkvæma það og áætlun um framvindu og ábyrgð. (2)

Gáttir – Gate: Vendipunktur í verkefni þar sem niðurstöður eins áfanga/þreps eru metnar með hliðsjón af fyrir fram ákvörðuðum viðmiðum. Ef niðurstöðurnar standast viðmiðin heldur verkefnið áfram, ef ekki þá þarf að endurmeta það eða hætta við verkefnið. (2)

Gerðardómur – Arbitration: Jöfnun deilu með aðstoð þriðja aðila sem báðir deiluaðilar treysta í stað þess að fara fyrir dómstóla.(1)

Gjalddagi – Maturity: Dagsetning þegar einstaklingur eða fyrirtæki ber greiða skuld sína.(1)

Grundvallarhæfni – Core competency: Kjarnafærni grunnþekking, hæfni eða sér færni á sérstöku málefni eða sérsviði sem er afgerandi fyrir árang fyrirtækis önnur hugtök yfir samkeppnishæfni.(1)

GS – QM: Gæðastjórnun. (3)

H

HACCP – HACCP: Hefur oft verið kallað svar Bandaríkjamanna við ISO 9000 gæðastaðlaröðinni. HACCP er gæðakerfi sem byggir í stuttu máli á "að skoða framleiðsluferli, finna þau atriði sem geta farið úrskeiðis, setja fram fyrirbyggjandi aðgerðir og velja mikilvæga eftirlitsstaði". HACCP á uppruna sinn að rekja til matvælaíðnaðar vestra en hefur fært sig út í hefðbundna framleiðslu og þjónustu. (3)

Hagkerfi – Economy: Efnahagskerfi lands eða svæðis skiptingu auðlinda og eigna.(1)

Hagnaðarhlutfall – Profit margin: Hundradshluti hverrar krónu í tekjur sem er hagnaður; hagnaður deilt með tekjum og margfaldað með 100.(1)

Hagnaður á einingu – Profit per unit: Söluverð einingar að frádregnum framleiðslukostnaði hennar.(1)

Hagnaður fyrir skatta – Gross profit: Tekjur að frádregnum heildarkostnaði fyrir skatta.(1)

Hagnaður – Profit: Andvirði þess sem eftir er af tekjum fyrirtækis þegar búið er að borga allan kostnað þess.(1)

Hagnýt viðmið – Benchmarking: Aðferð til að bera saman frammistöðu fyrirtækja, starfseininga og ferla við það „besta í heiminum“ með það að markmiði að verða ekki aðeins jafngóður og þeir bestu heldur betri. (2)

Hagsmunaaðilar – Interested Party: Einstaklingar, eða hópur einstaklinga, sem eiga hlutdeild í verkefni, hafa áhuga á framgangi verkefnisins, eða eru bundnir af verkefninu á einhvern hátt. (2)

Hawthorn áhrif – Hawthorn Effect: Hefur það verið kallað þegar afköst fólks við vinnu aukast tímabundið þegar verið er að fylgjast með vinnu þess eða eitthvað er gert fyrir það. (3)

Heimasíða – Website: Skjal á Vefnum sem getur innihaldið hljóð og mynd jafnvel og texta.(1)

Hermun – Simulation: Notuð til að herma eftir virkni vörueiginleika. Oftar en ekki er ákveðinn hugbúnaður notaður við hermunina. (2)

Híari – (Liðhlaupi): Einstaklingur sem hundsar umbótastarf og liðsvinnu, og er því n.k. liðhlaupi. (3)

Hjálparhella – Angel: Fjársterkir einstaklingar sem gjarnan hjálpa frumkvöðlum að stíga fyrstu skrefin með því að setja áhættufjármagn í reksturinn.(1)

Hlaupandi hugarflug – Round Brainstorming: Þá er gengið á liðsmenn eftir hugmyndum, t.d. ein hugmynd frá hverjum manni í umferð. Hafi menn ekki hugmynd mega þeir segja pass. (3)

Hliðstæð hugun – Lateral thinking: Leið til þess að nálgast vandamál eða hindranir frá nýju sjónarhorni, andstætt ofanstæðri hugsun.(1)

Hlutafé – Stock: Sú upphæð sem einstaklingar eða fyrirtæki hafa fjárfest í öðru fyrirtæki.(1)

Hlutfall eiginfjár og lánsfjár – Debt-to-equity ratio: Hlutfall sem sýnir samsetningu fjármagns fyrirtækis þ.e. að hversu stór hluti er fjármagnaður með skuldum og svo eigið fé.(1)

Hlutfallslegur – Proportional: T.d. skattur þar sem hlutfallið af hagnaði er alltaf það sama þ.e. 18% hjá fyrirtækjum.(1)

Hlutur – Share: Ein eining hlutfjár í hlutafélagi.(1)

Hnupl – Pilferage: Stuldur starfsfólks eða viðskiptavina af lager/verslun fyrirtækis.

Höfuðstóll láns – Principal: Upphæð skuldar eða láns áður en vöxtum er bætt við.(1)

Hópur – Group: Er myndaður af einstaklingum sem koma saman einu sinni. Oft er ástæðan aðeins sameiginlegur áhugi á því viðfangsefni sem stefnir hópnum saman. (3)

Hrókera – Rotate: Er betri útgáfa á slangrinu að rótera sem útleggst á ensku "rotate". Átt er við að t.d. starfsmenn eru fluttir frá einum stað eða verkstöð á aðra eftir einhverju kerfi og fá þannig fjölbreyttari störf. (3)

Hugarflug – Braimstorming: Aðferð til að afla eins margra hugmynda að lausn viðfangsefnis á sem stystum tíma. Þátttakendur eru um 5 til 7, fundurinn tekur um 1 til 2 klst., öll gagnrýni á virði og gildi hugmyndanna meðan á fundinum stendur er bönnuð. (2)

Hugarflug – Brainstorming: Er nokkurskonar fundur þar sem fyrir liggur eitthvert eitt málefni sem þarf að ræða eða skoða. Með ströngum reglum og virðingu er reynt að fá hugmyndir frá liðsmönnum til þess að nálgast viðfangsefnið. (3)

Hugsjónatengd markaðssetning – Cause related marketing: Markaðssetning sem er bundin við félagslegar- stjórnmalalegar- eða umhverfislegar orsakir sem frumkvöðull vill eða styður.(1)

Hugverk – Intellectual property: Óáþreifanleg eign, hugverk s.s. uppfinning, bók, málverk eða tónlist.(1)

Hvati – Incentive: Eitthvað sem hvetur einstakling til athafna - til að vinna, stofna fyrirtæki eða leggja harðar að sér við nám svo dæmi séu nefnd.(1)

I

Innahússpóstur – Interoffice: Lýsir einhverju sem sent er frá einum einstaklingi til annars á sömu skrifstofu með því að nota innra kerfi fyrirtækisins.(1)

Innanhússprófun (Alpha-prófun) – Alpha Test: Prófun gerð á frumgerð vöru innan fyrirtækis til að finna og uppræta galla í hönnun og þróun vörunnar. Í sumum tilvikum er prófunin gerð með þátttöku leiðandi viðskiptavina. (2)

Innflytjandi, nýbúi – Immigrant: Einstaklingur sem sest að í nýju landi eftir að hafa yfirgefið heima- eða fæðingarland sitt.(1)

Innleysa – Redeem: Skila skuldabréfi aftur til útgefandans á gjalddaga í stað reiðufjár.(1)

Innviðir: Ferlar, skipulag og starfshættir innan fyrirtækis. (2)

Internetið – Internet: Öflugasta tölvukerfi í heiminum, sem tengir saman milljónir notenda í öllum heiminum.(1)

ISO 9000-ISO 9000: Staðlar, um kröfur sem settar eru um ferla sem á að votta. (3)

J

Jafnvægisverð – Market clearing price: Það verð þar sem jafnvægi er á markaði á milli eftirspurnar eftir vöru og framboðs, punkturinn þar sem framboðs- og eftirspurnarlínan mætast.(1)

Jöfnuður – Balance: Reikningsjöfnuður, mismunur á milli kredit og debet talna í bókhaldi.

K

Kaizen – Japanskt orð fyrir sífelldar endurbætur - gæðastarf - hugmyndafræði þar sem sífellt er unnið auknum gæðum og hagnaði.(1)

Kjarnaverkefni – Core Project: Langtímaþróunarverkefni sem byggja á vísindalegri þekkingu og hagnýtum rannsóknum, eru fjárfrek og áhættusöm en geta leitt til leiðandi markaðsstöðu þegar fram í sækir. (2)

Klasi – Clusters: Samstarf fyrirtækja og stofnana, oft á afmörkuðu svæði og sviði, sem vinna sameiginlega að því að ná tilteknu markmiði í því skyni að bæta sameiginlega samkeppnisstöðu þátttakenda. (2)

Kleprakort – Cluster Chart: Er eitt gæðatólið sem verður að vinna með liði. Þá eru ólíkar hugmyndir settar á gula miða (kleprapjötur) sem síðan eru settir á auðan vegg. Liðsmenn flokka svo miðana saman í nokkra hópa eins og hverjum og einum sýnist rétt. Á meðan þessu stendur er liðsmönnum óheimilt að tjá sig með orðum, poti, augngotum eða á annan hátt. (3)

Kostnaðar- og ábatagreining – Cost/benefit analysis: Ákvörðunarferli þar sem kostnaður við framkævmnd er borinn saman við ábatann af henni.(1)

Kostnaðar- og eignahlið í bókhaldi – Debit: Kostnaður færirst debet megin í rekstrareikningi og í efnahagsreikningi færast eignir debet megin.(1)

Kostnaðarverð seldra vara – Cost of goods sold: Kostnaður seldra vara.(1)

Kostnaður – Cost: Útgjöld, andvirði þeirra peninga, tíma eða orku sem eytt er.(1)

Krækja – Hyperlink: Undirstrikað orð, setning eða merki sem dregið er fram á vefsíðu, sé smellt á það kemur upp ný vefsíða á Netinu.(1)

Kvóti – Qouta: Höft sem komið er á af hinu opinbera varðandi magn af vöru sem flytja má inn í ákveðið land. Eða hvaða hluta af auðlind megi nýta.(1)

Kynning, kynningarstarf – Promotion : Þróun vinsælda og sölu vöru eða þjónustu sem afleiðing af auglýsingum og kynningum.(1)

Kynning, umtal – Publicity: Ókeypis kynning í mótsetningu við auglýsingar sem eru keyptar.(1)

L

Lærimeistari – Mentor: Hver sá sem að helga tíma og sérþekkingu sína til og tilfinninganlega stuðning til þess að aðstoða annan einstakling til þess að ná markmiði sínu.(1)

Launaskattur – Self-employment tax: Allir launamenn verða að greiða tekjuskatt af launum sínum.(1)

Leyfi, einkaréttur – License: Leyfi veitt til þess að gera ákveðinn hlut, leyfi til þess að nota ákveðið nafn á vöru eða þjónustu o.s.frv.

Leyfishafi – Licensee: Sá sem fær leyfi til þess að nota nafn leyfisveitanda á vöru eða þjónustu.(1)

Leyfisveitandi –Licensor: Einstaklingur sem selur nafn sitt eða fyrirtækis síns til leyfishafa, leyfirveitandi setur ekki nákvæm skilyrði um hvernig leyfishafi rekur fyrirtæki sitt.(1)

Liðhlaupi – (Híari): Einstaklingur sem hundsar umbótastarf og liðsvinnu, og er því n.k. liðhlaupi. (3)

Lið – Team: Eru mynduð af einstaklingum með sameiginleg höfuðmarkmið sem þeir nota til þess að vinna að því viðfangsefni sem kallar liðið saman. (3)

Lífími vara – Product Life Cycle: Tími frá því að vara er sett á markað þar til hún er tekin út af markaði vegna ónógrar sölu eða arðsemi. (2)

Lógó, firmamerki – Logo: Merki eða tákn fyrirtækis.(1)

Lögsókn, málshöfðun – Lawsuit: Leið til þess að ná rétti sínum eða kröfu fyrir rétti.(1)

Lýðfræði-Demographic: Tölfræðilegar upplýsingar um íbúafjölda.(1)

M

Málamiðlun – Compromise: Samkomulag þar sem báðir aðilar hafa gefið eitthvað eftir af kröfum sínum.(1)

Mannúð – Philanthropy: Umhyggja fyrir mann- og félagslegum réttindum sem styrkt er með fjárframlögum til góðgerðarfélaga eða -stofnana.(1)

Markaðsáætlun – Marketing plan: Þróun og notkun áætlana til þess að koma vöru eða þjónustu til viðskiptavina og skapa áhuga fyrir því.(1)

Markaðsgreining – Market Analyses: Greining á helstu einkennum markaðar og þróun hans til að geta metið markaðstækifæri, stærð og væntanlega markaðshlutdeild. (2)

Markaðshlutdeild – Market Share: Hlutfall í sölu vörunnar, mælt í verðmæti eða magni, miðað við heildarsölu á skilgreindum markaði. (2)

Markaðshlutun – Market Segmentation: Aðferð við að hluta markað niður eftir tilgreindum viðmiðum, eins og landfræðilegum, aldri viðskiptavina, tekjum, lífsstíl eða neyslu o.fl. (2)

Markaðsprófun – Market Test: Prófun á vöru og áætluðum markaðsaðgerðum. Hér er samval markaðsráða prófað sem og varan sjálf. (2)

Markaður – Market: Hópur fólks sem hugsanlega hefur áhuga á að kaupa vöru eða þjónustu, staður þar sem viðskipti eiga sér stað.(1)

Markhópur – Target Market: Hópur viðskiptavina sem fyrirtæki þjónar og sem hafa einhverjar tilgreindar sameiginlegar þarfir. (2)

Markhópur – Market segment: Hópur fólks sem hafa svipuð viðbrögð við ákveðinni tegund af markaðssetningu.(1)

Marknet – Extranet: Vefsvæði sem eingöngu er opið og ætlað fyrir ákveðinn markhóp. (2)

Markpóstur – Direct Marketing: Vel skilgreindar upplýsingar eða boð sem send eru beint til einstaklings sem tilheyrir viðkomandi markhópi. (2)

Meirihlutaeign – Majority interest: Sá sem á afgerandi hlut í fyrirtæki meira en allir aðrir hluthafar samtals.(1)

Merkjauglýsingar – Institutional advertising: Auglýsingar stórra fyrirtækja til þess að halda nafni fyrirtækisins í hugum fólks en ekki til þess að auglýsa neina ákveðna vöru eða þjónustu.(1)

Minnisblað – Memo: Memó er stytting á latneska orðinu memorandum sem þýðir "sem á að muna" Stuttar og hnitmiðaðar upplýsingar á milli manna.(1)

Mjólkurkýr – Cash Cow: Vörur sem skila mikilli framlegð vegna þess að þær krefjast lítillar viðbótarfjárfestingar en seljast í tiltölulega miklu magni. (2)

Mótald – Modem: Tæki sem tengir tölvu við síma eða símalínu og miðlar rafrænum skilaboðum á milli.

N

Nafnspjald – Business card:Lítið rétthyrnt spjald með áletruðu nafni fyrirtækis, merkis og heimilisfang, símanúmeri, netfangi, heimasíðu (og oft slagorði) .(1)

Nafnverð – Par: T.d. nafnverð skuldabréfs.

Nafnvirði – Face value: Upphafleg fjárhæð eigna og skulda.(1)

Netkerfi – Networking: Hópur fólks úr viðskiptalífinu sem skiptist á verðmætum upplýsingum og kynnist nýjum aðilum.(1)

Netmiðlari – ISP: Aðilar sem bjóða upp á þjónustu til þess að tengja viðskiptavini við Vefinn eins og Síminn, OgVodafone. Sumir þeirra bjóða líka upp á hugbúnað fyrir vafra og möguleika á samræðum á vefnum.(1)

Nettó – Net: Nettó, lokaniðurstaða í viðskiptum - hagnaður eða tap sem verður eftir þegar allur kostnaður hefur verið fráreginn.(1)

NewProd: Samanber DanpProd: Hugbúnaður til að meta vöruþróunarverkefni. (2)

Neytandi – Consumer: Hver sá sem kaupir vöru eða þjónustu til þess að fullnægja þörfum sínum.(1)

Neytendamarkaður – Consumer Market: Markaður fyrir neysluvörur einstaklinga og heimila. (2)

Núvirði – Present value: Virði fjárfestingar í framtíðinni afturreiknað til líðandi stundar.

O

Ofanstæð hugsun – Vertical thinking: Lórétt hugsun - þar sem hugmyndum er staflað hver upp á aðra og getur leitt til fangelsunar hugsana vegna þess að hún hvetur til þess að fella allar nýjar hugmyndir að því mynstri sem fyrir er.(1)

Ófyrirséð útgjöld / aðstaða – Contingency: Útgjöld sem ekki hefur verið gert ráð fyrir á áætlun.(1)

P

Prófun – Check: Er athöfn sem þar sem athugað er hvort tiltekin vara, ferli eða þjónusta standist tilgreindar kröfur í fyrirfram gerðum verklagsreglum. (3)

Prósenta – Percentage: Hlutfall af heild, þar sem heildin er táknuð með 100%.(1)

R

Reikningur – Invoice: Listi yfir afhentar vörur eða veitta þjónustu og útistandandi upphæð, reikningur.(1)

Rekstrarkostnaður – Operating cost: Rekstrarkostnaður fyrirtækist annar er framleiðslukostnaður. Þar má nefna: orku, laun, tryggingar, vexti, leigu og afskriftir. Rekstrarkostnaður er stundum kallaður almennur kostnaður.(1)

Rekstrarreikningur -uppgjör - yfirlit – Profit and loss statement: Uppgjör sem sýnir hagnað og tap af viðskiptum.(1)

Rekstrarreikningur – Income statement: Fjárhagsyfirlit fyrirtækis sem sýnir tekjur, gjöld og hagnað fyrir ákveðið tímabil.(1)

Reynslumarkaður – Test market: Að setja vöru eða þjónustu á takmarkaðan markað sem er einkennandi fyrir heildina til þess að fá álit/viðbragð fyrir vörunni eða þjónustunni og til þess að eiga kost á að bæta hana áður en hún er sett á almennan markað.(1)

Rýni – Review: Er athöfn þar sem fyrirfram ákveðið fyrirbæri er skoðað ofan í kjölinn og metið hvort það standist væntingar. (3)

Rýni – Review: Skoða, gera úttekt á og meta vöru eða vöruhugmynd, út frá markaðs-, framleiðslu-, hönnunar-, umhverfis- og fjármálasjónarmiðum. (2)

Rýni – Review: Starfsemi til að ákvarða hvort viðfangsefnið henti eða sé fullnægjandi og nægilega virkt til að ná settum markmiðum. (4)

Rýnihópar – Focus Groupes: Aðferð og stýrt ferli til að afla þekkingar á skoðunum og viðhorfi þátttakenda um tiltekin atriði, meðal annars við vöruþróun. Hóparnir saman standa af 8 til 12 þátttakanendum og standa yfir í 1 til 2 klst., oft í sérhönnuðu umhverfi. (2)

S

Sækjandi vöruþróunarstefna – Proactive Product Development Strategy: Fyrirtæki vill ná forskoti á markaðnum og nær leiðandi stöðu á grundvelli vel undirbúinnar þróunar- og markaðsvinnu. (2)

Sameignarfélag – Partnership: Samvinna tveggja eða fleiri aðila í viðskiptum.(1)

Samkeppni – Competition: Samkeppni fyrirtækja um markað. Samkeppni á frjálsum markaði leiðir til lægra verðs og betri vöru og þjónustu fyrir neytendur.(1)

Samkeppnisgreining – Competitive Analyses: Greining á samkeppnisaðilum og vörum til að geta metið styrk og ógnun sem af þeim stafar ásamt því að geta staðfært vöruna á markaði og valið réttu söluráðin til að ná tilskildum árangri. (2)

Sammæli – Concensus: Í umbótavinnu er ekki nauðsynlegt að allir liðsmenn séu sammála um ýmsa vendipunkta. Þó verða allir liðsmenn að geta fallist á niðurstöðuna þó svo að þeir fái ekki öllum sínum kröfum framfylgt - það kallast sammæli. (3)

Samningaviðræður – Negotiation: Samræður sem eiga sér stað á milli aðila til þess að ná fram mismunandi markmiðum.(1)

Samningsaðili, undirritunaraðili – Signatory: Lögaðili sem skrifa undir samning og skuldbindur sig til þess að uppfylla skilyrði samningsins.(1)

Samningsbrot – Breach of contract: Rof þegar aðili sem skrifa hefur undir samning uppfyllir ekki upsett skilyrði sniðganga skilyrði.(1)

Samningur – Contract: Formlegur, skriflegur samningur á milli tveggja eða fleiri aðila sem skuldbinda sig til þess að uppfylla ákvæði samningsins.(1)

Samtök, stofnun – Foundation: Stofnun eða samtök sem fer með fjármuni sem aflað er með t.d. góðgerðastarfsemi.(1)

Samvinnufélög – Limited partnership: Ábyrgð félagsmanna samvinnufélaga er takmörkuð við stofnframlag.(1)

Sérleyfi – Franchise: Fyrirtæki sem markaðsfærir vöru eða þjónustu og veitir öðrum sérleyfi, t.d. McDonalds.(1)

Sérleyfishafi – Franchisee: Handhafi sérleyfis.(1)

Siðfræði – Ethics: Siðferðiskerfi eða viðmið um framkomu og stjórnun, breytni og dómgreind.(1)

Sífelldar úrbætur – Continuous improvement: Hugmynd um að með sífelldum endurbótum við framleiðslu og gæði geti fyrirtæki aukið hagnað sinn.(1)

Sjálfsábyrgð – Deductible: Sá hluti tryggiga sem ekki fæst endurgreiddur við tap eða skemmd, þeim mun hærri sem sjálfsábyrgðin er því lægra er iðgjaldið.(1)

Sjálfsálit; sjálfsvirðing – Self-esteem: Trú sem einstaklingur hefur á sjálfum sér, góð tilfinning fyrir sjálfum sér.(1)

Sjóðstreymi – Cash flow: Sjóðstreymi sýnir inn- og útstreymi peninga.(1)

Sjórnskipulag – Organizational structure: Fyrirkomulag ábyrgðar, valda og tengsla milli fólks. (4)

Skattsvik – Tax evasion: Þegar einstaklingur kemur sér viljandi undan að greiða skatta, getur leitt til sekta eða fangelsunar.(1)

Skattur – Tax: Ákveðið prósentu sem hið opinbera leggur á tekjur fyrirtækja og einstaklinga til þess að bera kostnað af opinberri þjónustu.(1)

Skiptihlutfall – Trade-off: Viðskipti þar sem ávinningur eða kostur er skipt fyrir annan.(1)

Sköpunargáfa – Creativity: Hæfileikinn til að finna upp á einhverju með ímyndunaraflinu að nema hluti eða aðstæður á nýjan hátt.(1)

Skriflegur samningur – Letter of agreement: Skriflegur samningur um atriði sem varða viðskipti.(1)

Skuldabréf – Bond: Skuldabréf ríkis eða fyrtekis með loforði um að greiða eiganda þess vexti og verðgildi á gjalddaga.(1)

Skuldahlutfall – Debt ratio: Hlutfall skulda (skuldbindinga) af eignum.(1)

Skuldarviðurkenning – Promissory note: Skriflegt loforð um að greiða ákveða peningaupphæð á ákveðnum degi.(1)

Skuld – Debt: Skuldbinding til að borga aftur lán.(1)

Skuldfærsla – Charge account: Reikningur sem gerir vildarviðskiptavinum kleyft að taka út vörur upp að ákveðnu marki án þess að greiða fyrir við úttekt.

Skuldir – Liability: Færslur í bókhaldi sem sýnir skuldir fyrtekis.(1)

Sóun – Waste: Er óhagræði til lækkunar tekna og hækkunar gjalda, vegna þess framleiðslan kostar meira en hún þyrfti að kosta ef allir ferlar skiluðu því sem þeir ættu að geta skilað. (3)

Sparisjóðsreikningur – Savings account: Bankareikningur sem lagt er inn á og bankinn greiðir vexti af til eiganda reikningsins.(1)

Spjallborð – Newsgroup: Hópur fólks sem er tengdur á netinu að ræða ákveðinn atriði.(1)

Staðarnet – Intranet: Eingöngu ætlað starfsmönnum fyrtekja sem upplýsingaveita, oftast um innri mál fyrtekisins. (2)

Staðblær – Culture: Samheiti yfir marga þætti sem skapa andrúmsloft, menningu eða starfsaðferðir innan fyrtekja. (3)

Staðfærsla vöru – Product Positioning: Með staðfærslu á vöru er átt við þá ímynd/huglægt gildsimat vörunnar sem viðskiptavinurinn eða markhópurinn tengir við hana. (2)

Staðkvæmni – Substitute: Samanber staðkvæmnisvörur. (2)

Staðkvæmnisvörur – Substitute Product: Vörur sem geta sinnt hlutverki hver annarrar þannig að önnur tekur við hlutverki hinnar. Dæmi: Tölvupóstur kom í stað telefax og í ríkari mæli í dag í stað fax. (2)

Starfslýsingar – Jopa Description: Kveða á um réttindi og skyldur ákveðinna starfa fyrtekisins. Starfslýsingar kveða ekki á um hvaða starfsmaður sinnir ákveðnu starfi. Í starfslýsingum kveður á um hvaða starf er yfirmaður og hvaða störf heyrir undir viðkomandi. (3)

Starfsmaður – Employee: Einstaklingur sem er ráðinn við fyrteki til þess að vinna fyrir launum eða umboðslaunum.(1)

Sterk markaðsstaða, (samkeppnishæfni) – Competitive advantage: Yfirburðir fyrirtækis á markaði miðað við samkeppnisaðila.(1)

Stighækkandi skattur – Progressiv tax: Skattur þar sem hlutfallið fer hækkandi eftir því sem tekjurnar hækka. T.d. hærri prósentu í skatt af háum launum en lágum.(1)

Stjórn – Board of directors: Í stjórn fyrirtækja sitja aðilar valdir af hluthöfum til þess að hafa yfirumsjón með rekstri félagsins.(1)

Stofnanamarkaður – Public market: Markaður fyrir vörur opinberra skrifstofa og stofnana til að veita samfélagalega þjónustu. (2)

Stofnkostnaður – Start-up cost: Kostnaður sem fyrirtæki verður að greiða til þess að hefja starfsemi, stofnkostnaður er oft nefndur upprunaleg fjárfesting.(1)

Svarandi vöruþróunarstefna – Reactive Product Development Strategy: Fyrirtækið hefur þá stefnu að breyta til á grundvelli aðgerða samkeppnisaðila á markaðnum eða beinna krafna markaðarins. (2)

Sveiflur – Cyclical: Tímabil á milli þess sem eitthvað gerist aftur og aftur.(1)

SVÓT-greining – SVOT Analyses: Greiningartækni sem gengur út á að greina Styrkleika, Veikleika, Ógnun og Tækifæri. (2)

T

Tækifæri – Opportunity: Tækifæri eða atvik sem snúa má sér til framdráttar.(1)

Tækni – Tactics: Ákveðin tækni sem fyrirtæki notar til þess að framkvæma áætlanir sínar.(1)

Tapfall-Taguchi – Taguchi Loss Function: Er kennt við höfund þess Genichi Taguchi. Hann segir að við getum t.d. ekki sagt að rör sem á að vera 28 ± 2 mm í þvermál en mælist 29.95 mm sé í lagi en rör sem mælist rúmlega 30 mm sé í ólagi. Um leið og rörið fjarlægist óskagildið byrjar kostnaður að myndast og hann eykst eftir því sem óskagildið fjarlægist. (3)

Tekju- og skuldahlið í bókhaldi – Credit: Tekjur færast kredit megin í rekstrarreikningi og í efnahagsreikningi færast skuldir og eigið fé kredit megin.(1)

Tölfræði – Statistics: Upplýsingum sem safnað er og kynntar eru í tölum.(1)

Tollur – Tariff: Gjöld sem hið opinbera leggur á vörur í því skyni að vernda innlendar vörur þ.a. innfluttar vörur verði svipað dýrar og þær sem eru framleiddar innanlands.(1)

Tölvupóstur – E-mail: Skilaboð send á milli tölva um Vefinn.(1)

TRIZ: Aðferðafræði (verkfæri) til að þróa nýjar, byltingarkenndar vörur og aðferðir eða til að leysa illyfirstíganlegar, tæknilegar hindranir við þróun og hönnun. Höfundur TRIZ er rússneskur vélaverkfræðingur að nafni Genrich S. Altshuller. (2)

Tryggingar – Insurance: Varnarkerfi sem tryggingafyrirtæki bjóða upp á til þess að verja fólk eða fyrirtæki fyrir áföllum þegar eignir þeirra skemmast eða eyðileggjast.(1)

Tryggingarskírteini – Insurance policy: Samningur á milli tryggingafélags og einstaklings eða fyrirtækis sem lýsir iðgjöldum hins tryggða og skyldum tryggingarfélags.(1)

Tryggingasölumaður, tryggingafélag – Insurance agent: Starfsmaður hjá tryggingarfélagi sem selur tryggingar og aðstoðar kaupendur við ákveða hvaða tryggingar henta til að verja eigur þeirra.(1)

U

Umbætur – Improvement: Eru varanlegar aðgerðir sem gerðar eru til þess að bæta ferla, vörur og fleira. Starfsfólk tileinkar sér ný vinnubrögð sem koma í kjölfar umbóta. Það er regin munur á umbótum og „reddingum” eða öðru bráðabirgða inngripi. (3)

Umboðsveitandi – Franchisor: Einstaklingur sem býr til sérleyfi eða fyrirtæki sem selur sérleyfi.(1)

Útvistun verkefna – Outsourcing: Fyrirtæki vistar verkefni hjá öðru fyrirtæki vegna þess að það er hæfara og betra í að leysa þau en það sjálft enda oft ekki hluti af kjarnastarfsemi þess. (2)

V

Valgreiðslubúnaður – Shareware: Ókeypis hugbúnaður á Vefnum, er venjulega einfaldari reynsluútgáfa af hugbúnaðinum.(1)

Vara – Product: Ekki er gerður greinarmunur á óáþreifanlegri vöru, eins og þjónustu, eða áþreifanlegri heldur er orðið vara notað sem samheiti yfir hvoruveggi. (2)

Vara – Product: Er allt það sem er framleitt í því skyni að selja til neytenda.(1)

Vaxtaprósenta – Interest rate: Ákveðin prósentu greidd fyrir að fá lánað eða lána peninga.(1)

Veð – Collateral: Fasteign eða eignir settar að veði af lántaka sem trygging fyrir greiðslu láns.(1)

Veðsett – Leveraged: Fjármagnað með lánsfé - ekki eignum.(1)

Vefréttur – Electronic rights: Réttur sem verndar hugverk (ritmáli, listaverkum, tónlist osfrv.) höfundar fyrir notkun á vefnum nema gegn greiðslu.(1)

Vefverslun – Electronic storefronts: Heimasíða sem sett er upp eins og verslun þar sem viðskiptavinir geta skoðað og keypt vöru.(1)

Verðbólga – Inflation: Sífelldar hækkningar á verði vöru og þjónustu, venjulega vegna áhrifa aukins peningamagns í umferð í hagkerfinu.(1)

Verðlagning eftir virði – Value pricing: Áætlun sem byggist á því að finna jafnvægi verðs og gæða sem er mest aðlaðandi fyrir neytendur.(1)

Verðteygni – Price Elasticity: Mælikvaði á breytingu á eftirspurn vara við verðbreytingar. (2)

Verg landsframleiðsla – Gross Domestic Product: Verg landsframleiðsla er heildarverðmæti framleiddra vara og þjónustu hvers lands á ári að frádregnum útflutningi.(1)

Verg þjóðarframleiðsla – Gross National Product: Verg þjóðarframleiðsla er markaðsverðmæti allra vara og þjónustu sem framleidd er úr auðlindum þjóðar.(1)

Verkefnasafn – Project - Portfolio: Fjöldi verkefna sem fyrirtækið starfrækir á hverjum tíma. Verkefnin eru oft flokkuð eftir umfangi og þeim hlutverkum sem þau gegna. (2)

Verkefnisræs – Project Start - up: Skapaður er sameiginlegur vettvangur þeirra sem vinna eiga verkefnið og þeirra sem hagsmuni hafa til að móta verkefnið og taka afstöðu til þess hvernig á að vinna það. (2)

Verklagsregla – Procedure: Verklagsreglur hveða á um hvað skuli gera, hvenær og hvernig ákveðin verk skuli unnin. Þær kveða ekki á um hvernig skuli vinna ákveðin verk. (3)

Vettvangsprófun – Beta Test: Prófun gerð á frumgerð vöru fyrir utan fyrirtækið. Tilgangur með þessari prófun vörunnar er að prófa öll einkenni og getu hennar meðferð og notkun til að finna og uppræta galla sem gætu komið fram þegar varan væri komin á markað. (2)

Vextir – Interest: Aukagreiðslur fyrir að fá lánað eða lána peninga.

Viðhorf – Attitude: Framkoma, hugsanagangur, eða tilfinning sem sýnir afstöðu.(1)

Viðskiptajöfnuður – Trade balance: Mismunur á útflutningi og innflutningi þjóðar.(1)

Viðskiptaskuldir (Útistandandi reikningar) – Accounts payable: Peningar sem fyrirtæki skuldar birgjum.(1)

Viðskiptavild – Goodwill: Óáþreifanleg eign fyrirtækis myndast þegar fyrirtækið gerir eitthvað jákvætt sem eykur virði þess, í viskiptavild getur falist orðspor, vörumerki, samskipti þess við samfélagið og viðskiptavini.(1)

Viðskiptavinur – Customer: Sá aðili sem þiggur vöru eða þjónustu af öðrum aðila. Til eru bæði innri og ytri viðskiptavinir. Innri viðskiptavinir eru innan fyrirtæka. Hugsum okkur framleiðsluferil sem hefur þrjár verkstöðvar, A, B, og C í þessari röð. Þá er B viðskiptavinur A, en C er viðskiptavinur B. Ytri viðskiptavinur er aðili eða aðilar utan fyrirtækisins sem þiggur vöru eða þjónustu af því. (3)

Viðskipti (atvinnu)rekstur – Business: Kaup og sala vöru og þjónustu í hagnaðarskyni.(1)

Viðurkenndur aðili – Accreditation body: Er aðili sem hefur fengið staðfestingu á hæfi sínu til ákveðinna starfa af faggiltum aðila. Reyndar eru það stjórnvöld í hverju landi sem ganga úr skugga um hæfni viðurkenndra aðila og tilkynna þá síðan með formlegum hætti til framkvæmdastjórnar EB og stjórnvalda í hverju aðildarríki. (3)

Vinnulýsingar – Work Description: Kveða á um hvernig skuli vinna ákveðið verk. Í hvað röð og hvenær. (3)

Virði – Value: Hlutfall eiginleika vöru, sem standa fyrir þær þarfir sem varan á að uppfylla, á móti beinum kostnaði við vöruna. (2)

Virðisaukaskattur – Sales tax: Skattur sem lagður er á vöru og þjónustu fyrirtækja.(1)

Virgni – Efficiency: Samhengið milli þess árangurs sem næst og þeirra auðlinda sem notaðar eru. (4)

Vísindagarðar – Science Park: Er skipulagsheild sem nýtur faglegrar stjórnunar og hefur það megimarkmið að auka auðlegð aðila Vísindagarða með því að ýta undir og auka nýsköpunar og samkeppnisbrag þeirra fyrirtækja og þekkingarstofnana sem er innan vébanda þess. Til að ná þessu markmiði, hvetja og stjórna Vísindagarðar flæði þekkingar og tækni meðal háskóla, rannsóknastofnana, fyrirtækja og markaða, þeir auðvelda sköpun og vöxt nýsköpunarfyrirtækja með fóstun á frumkvöðlasetri og spuna nýrra hugmynda og veita virðisaukandi þjónustu með aðstöðu og starfsemi. IASP (Interantional Association of Science Parks). (5)

Vistferli vöru – Ecodesign: Ferli frá vali á hráefni að förgun eða endurvinnslu eftir notkun. (2)

Vöruframboð – Product Portfolio: Með vöruframboði eða vöruvali er átt við fjölda vöruflokka og vörutegundir sem fyrirtækið býður. Oft er einnig rætt um vörubreidd (fjöldi vöruflokka) og vörudýpt (fjöldi vörutegunda í hverjum vöruflökki). (2)

Vöruhugtak – Product Concept: Samantekt af þróunar-og hönnunarforsendum fyrir vöruhugmynd eða forskrift að þeirri vöru sem þróa á. (2)

Vörumerki, firmamerki – Trademark: Hvaða orð, nafn, merki eða tæki sem framleiðandi eða seljandi notar til þess að auðkenna vöru.(1)

Vöruþróun – Product Development: Hver sú breyting sem gerð er á vöru hvort sem um er að ræða nýjan lit á

Vöruþróunarferli – Product Development Process: Ferli sem hefst með fæðingu vöruhugmyndar og lýkur þegar hugmynd er orðin markaðshæf vara. (2)

Vöruval – Product Portfolio: Fyrirtæki framleiða og selja ákveðna vöruflokka og hver vöruflokkur samanstendur af vörutegundum. (2)

Vottun – Certification: Er úttekt af viðurkenndum aðila á því að vara, ferli, þjónusta eða gæðakerfi fyrirtækis í heild standist tilgreindar prófunarkröfur. (3)

Y

Yfirverð – Premium: Upphæð umfram nafnverð í viðskiptum.(1)

Þ

Þjónusta – Service: Víðtækasta skilgreining þjónustu er hver þau viðskipti milli aðila þar sem ekki er hægt að sýna afurðina við kaup. Þjónustu má þó skila eins og vöru en það er erfiðara þar sem kaupandinn getur ekki lagt neitt inn og sannað að hann hafi ekki haft not af þjónustunni. (3)

Þjónusta – Service: Óáþreifanleg vara sem felur í sér tíma, hæfni eða sérþekkingu í skiptum fyrir peninga.(1)

Þóknun – Royalty: Sá hluti andvirðis vöru sem rennur til höfundar sem á útgáfuréttinn, einnig um leigu sem er borguð rétthafa eða leyfivleitanda.(1)

Þróunarforsendur – Development Requirements: Forsendur sem hönnuðir vörunnar vinna eftir við þróun eða hönnun hennar. (2)

Ensk – Íslensk

A

Accounts payable – Viðskiptaskuldir (Útistandandi reikningar): Peningar sem fyrirtæki skuldar birgjum.(1)

Accreditation body – Viðurkenndur aðili: Er aðili sem hefur fengið staðfestingu á hæfi sínu til ákveðinna starfa af faggiltum aðila. Reyndar eru það stjórnvöld í hverju landi sem ganga úr skugga um hæfni viðurkenndra aðila og tilkynna þá síðan með formlegum hætti til framkvæmdastjórnar EB og stjórnvalda í hverju aðildarríki. (3)

Accreditation – Faggilding: Er aðferð til að veita formlega viðurkenningu á því að aðili sé hæfur til að vinna tiltekið verkefni. Hæfur aðili nefnist viðurkenndur aðili en sá sem dæmir um hæfni hans kallast faggiltur aðili. (3)

Alpha Test – Innanhússprófun(Alpha-prófun): Prófun gerð á frumgerð vöru innan fyrirtækis til að finna og uppræta galla í hönnun og þróun vörunnar. Í sumum tilvikum er prófunin gerð með þátttöku leiðandi viðskiptavina. (2)

Angel – Hjálparhella: Fjársterkir einstaklingar sem gjarnan hjálpa frumkvöðlum að stíga fyrstu skrefin með því að setja áhættufjármagn í reksturinn.(1)

Arbitration – Gerðardómur: Jöfnun deilu með aðstoð þriðja aðila sem báðir deiluaðilar treysta í stað þess að fara fyrir dómstóla.(1)

Assembly – Line færiband: Verksmiðjuband eða borði á sífelldri hreyfingu þar sem hlutir eru settir saman.(1)

Assets – Eignir: Hvaðeina sem fyrirtæki á s.s.reiðufé, lager, húsgögn, vélar og viðskiptasamningar.(1)

Attitude – Viðhorf: Framkoma, hugsanagangur, eða tilfinning sem sýnir afstöðu.(1)

Audit – Endurskoðun: Endurskoðun má skilgreina sem sjálfstæða athugun er faglega og hlutlaus sérfræðingu gerir á reikningsskilum í þeim tilgangi að láta í ljós óháð álit á þeim.(1)

B

Balance – Sheet: Efnahagsreikningur fjárhagsyfirlit fyrirtækis sem sýnir eiginir, skuldir og höfuðstól, þar sem eiginir eru jafn miklar og skuldir og höfuðstóll samanlagt.(1)

Balance – Jöfnuður: Reikningsjöfnuður, mismunur á milli kredit og debet talna í bókhaldi.

Benchmarking – Hagnýt viðmið: Aðferð til að bera saman frammistöðu fyrirtækja, starfseininga og ferla við það „besta í heiminum“ með það að markmiði að verða ekki aðeins jafngóður og þeir bestu heldur betri. (2)

Benefit – Ávinningur: Hagnaður /hagur hafa gagn af einhverju, bæta stöðu sína.(1)

Beta Test – Vettvangsprófun: Prófun gerð á frumgerð vöru fyrir utan fyrirtækið. Tilgangur með þessari prófun vörunnar er að prófa öll einkenni og getu hennari meðferð og notkun til að finna og uppræta galla sem gætu komið fram þegar varan væri komin á markað. (2)

Board of directors – Stjórn: Í stjórn fyrirtækja sitja aðilar valdir af hluthöfum til þess að hafa yfirumsjón með rekstri félagsins.(1)

Bond – Skuldabréf: Skuldabréf ríkis eða fyrirtækis með loforði um að greiða eiganda þess vexti og verðgildi á gjalddaga.(1)

Braimstorming – Hugarflug: Aðferð til að afla eins margra hugmynda að lausn viðfangsefnis á sem stystum tíma. Þátttakendur eru um 5 til 7, fundurinn tekur um 1 til 2 klst., öll gagnrýni á virði og gildi hugmyndanna meðan á fundinum stendur er bönnuð.(2)

Brainstorming – Hugarflug: Er nokkurskonar fundur þar sem fyrir liggur eitthvert eitt málefni sem þarf að ræða eða skoða. Með ströngum reglum og virðingu er reynt að fá hugmyndir frá liðsmönnum til þess að nálgast viðfangsefnið. (3)

Brand vörumerki – Vörutegund: Vörumerki eru hverskonar sýnileg tákni sem eru til þess fallin að greina vörur eða þjónustu eins aðila frá vörum og þjónustu annarra.(1)

Breach of contract – Samningsbrot: Rof þegar aðili sem skrifa hefur undir samning uppfyllir ekki upsett skilyrði sniðganga skilyrði.(1)

Budget – Fjárhagsrammi: Fjárhagsáætlun oft talað um "budget" sem hámark ákveðinna útgjalda eða áætlun um eyðslu fjármuna.(1)

Burn rate – "Handbært fé deilt með neikvæðu sjóðstreymi á mánuði = Fjöldi mánaða áður en handbært fé gengur til þurrðar.(1)"

Business card – Nafnspjald: Lítið rétthyrnt spjald með áletruðu nafni fyrirtækis, merkis og heimilisfang, símanúmeri, netfangi, heimasíðu (og oft slagorði) .(1)

Business incubation – Frumkvöðlasetur: Er hreyfiafl fyrirtækjaprónuar. Frumkvöðlasetur fósttrar ung fyrirtæki með því að aðstoða þau við að koma sér á legg og vaxa eftir stofnun þeirra meðan þau eru berskjölduð. Frumkvöðlasetur veita dags daglega aðstoð á sviði stjórnunar, aðgang að fjármagni og samhæfða og fjölbreytta stuðningsþjónustu á sviði tækni og viðskipta. Setrin veita einnig frumkvöðlafyrirtækjum aðgang að skrifstofuaðstöðu og nauðsynlegum búnaði, sveiganlegt rými og

möguleika til vaxtar undir sama þakki. NBIA (National Business Incubation Association) (6)

Business – Viðskipti (atvinnu)rekstur: Kaup og sala vöru og þjónustu í hagnaðarskyni.(1)

C

Cap Analysis – Gapsgreining: Greining á sölu- eða hagnaðargapi sem myndast við óbreytta stöðu (ef ekkert ef aðhafst) og þeirra markmiða sem stefnt er að. (2)

Capital-Eigið fé: Höfðustóll. Eignir mínus skuldir = eigið fé.(1)

Cash Cow – Mjólkurkúr: Vörur sem skila mikilli framlegð vegna þess að þær krefjast lítillar viðbótarfjárfestingar en seljast í tiltölulega miklu magni. (2)

Cash flow – Sjóðstreymi: Sjóðstreymi sýnir inn- og útstreymi peninga.(1)

Cause related marketing – Hugsjónatengd markaðssetning: Markaðssetning sem er bundin við félagslegar- stjórnmalalegar- eða umhverfislegar orsakir sem frumkvöðull vill eða styður.(1)

Certification – Vottun: Er úttekt af viðurkenndum aðila á því að vara, ferli, þjónusta eða gæðakerfi fyrirtækis í heild standist tilgreindar prófunarkröfur. (3)

Charge account – Skuldfærsla: Reikningur sem gerir vildarviðskiptavinum kleyft að taka út vörur upp að ákveðnu marki án þess að greiða fyrir við úttekt.

Checking account – Ávísanareikningur: Reikningur sem gerir reikningseiganda kleyft að skrifa ávísanir á inneign í banka.(1)

Checklist – Gátlisti: Listi atriða sem nauðsynlegt er að fara yfir til að minna á og hvetja til að einstök atriði sem geta haft áhrif á framvindu verkefna séu skoðuð og metin. (2)

Checklist Project Management – Gátlisti verkefnastjórnunar: Ferli við að móta verkefni, markmið og umfang þess, hæfni og getu til að framkvæma það og áætlun um framvindu og ábyrgð. (2)

Check – Prófun: Er athöfn sem þar sem athugað er hvort tiltekin vara, ferli eða þjónusta standist tilgreindar kröfur í fyrirfram gerðum verklagsreglum. (3)

Cluster Chart – Kleprakort: Er eitt gæðatólið sem verður að vinna með liði. Þá eru ólíkar hugmyndir settar á gula miða (kleprapjöttlur) sem síðan eru settir á auðan vegg. Liðsmenn flokka svo miðana saman í nokkra hópa eins og hverjum og einum sýnist rétt. Á meðan þessu stendur er liðsmönnum óheimilt að tjá sig með orðum, poti, augngotum eða á annan hátt. (3)

Clusters – Klasi: Samstarf fyrirtækja og stofnana, oft á afmörkuðu svæði og sviði, sem vinna sameiginlega að því að ná tilteknu markmiði í því skyni að bæta sameiginlega samkeppnisstöðu þátttakenda. (2)

Competitive advantage – Sterk markaðsstaða, samkeppnishæfni: Yfirburðir fyrirtækis á markaði miðað við samkeppnisaðila.(1)

Collateral – Veð: Fasteign eða eignir settar að veði af lántaka sem trygging fyrir greiðslu láns.(1)

Company Coordinator – Gæðapjálfi: Er sá sem hefur hlotið nokkuð góða menntun í aðferðum gæðastjórnunar og er tilbúinn til þess að miðla henni til annara í fyrirtæki sínu - aðstoða umbótalið. (3)

Company Market – Fyrirtækjamarkaður: Markaður fyrir vörur sem notaðar eru af fyrirtækjum til framleiðslu annarra vara. (2)

Competition – Samkeppni: Samkeppni fyrirtækja um markað. Samkeppni á frjálsum markaði leiðir til lægra verðs og betri vöru og þjónustu fyrir neytendur.(1)

Competitive Analyses – Samkeppnisgreining: Greining á samkeppnisaðilum og vörum til að geta metið styrk og ógnun sem af þeim stafar ásamt því að geta staðfært vöruna á markaði og valið réttu söluráðin til að ná tilskildum árangri. (2)

Compromise – Málamiðlun: Samkomulag þar sem báðir aðilar hafa gefið eitthvað eftir af kröfum sínum.(1)

Concensus – Sammæli: Í umbótavinnu er ekki nauðsynlegt að allir liðsmenn séu sammála um ýmsa vændipunkta. Þó verða allir liðsmenn að geta fallist á niðurstöðuna þó svo að þeir fái ekki öllum sínum kröfum framfylgt - það kallast sammæli. (3)

Consumer Market – Neytendamarkaður: Markaður fyrir neysluvörur einstaklinga og heimila. (2)

Consumer – Neytandi: Hver sá sem kaupir vöru eða þjónustu til þess að fullnægja þörfum sínum.(1)

Contingency – Ófyrirséð útgjöld / aðstaða: Útgjöld sem ekki hefur verið gert ráð fyrir á áætlun.(1)

Continuous improvement – Sífelldar úrbætur: Hugmynd um að með sífelldum endurbótum við framleiðslu og gæði geti fyrirtæki aukið hagnað sinn.(1)

Contract – Samningur: Formlegur, skriflegur samningur á milli tveggja eða fleiri aðila sem skuldbinda sig til þess að uppfylla ákvæði samningsins.(1)

Cooperator – Bakhjarl: Er orð notað er um þá sem styðja við bakið á umbótaliðum og tengja þau við stjórnendur fyrirtækisins. (3)

Core competency – Grundvallarhæfni: Kjarnafærni grunnþekking, hæfni eða sér færni á sérstöku málefni eða sérsviði sem er afgerandi fyrir árangr fyrirtækis önnur hugtök yfir samkeppnishæfni.(1)

Core Project – Kjarnaverkefni: Langtímaþróunarverkefni sem byggja á vísindalegrri þekkingu og hagnýtum rannsóknum, eru fjárfrek og áhættusöm en geta leitt til leiðandi markaðsstöðu þegar fram í sækir. (2)

Corporation – Fyrirtæki / (hluta eða einkahluta)félag: Lögpersóna eða stofnun félagsheild hluthafa, sem er falinn réttur til að kaupa, selja og erfa eignir og er löglega ábyrgur fyrir „gjörðum“ sínum.(1)

Cost of goods sold – Kostnaðarverð seldra vara: Kostnaður seldra vara.(1)

Cost/benefit analysis – Kostnaðar- og ábatagreining: Ákvörðunarferli þar sem kostnaður við framkævmð er borinn saman við ábatann af henni.(1)

Cost – Kostnaður: Útgjöld, andvirði þeirra peninga, tíma eða orku sem eytt er.(1)

Creativity – Sköpunargáfa: Hæfileikinn til að finna upp á einhverju með ímyndunaraflinu að að nema hluti eða aðstæður á nýjan hátt.(1)

Credit – Tekju- og skuldahlið í bókhaldi: Tekjur færast kredit megin í rekstrarreikningi og í efnahagsreikningi færast skuldir og eigið fé kredit megin.(1)

Culture – Staðblær: Samheiti yfir marga þætti sem skapa andrúmsloft, menningu eða starfsaðferðir innan fyrirtækja. (3)

Customer satisfaction – Ánægja viðskiptavinar: Það að hvaða marki viðskiptavinurinn telur að kröfur viðskiptavinarins hafi verið uppfylltar. (4)

Customer – Viðskiptavinur: Sá aðili sem þiggur vörur eða þjónustu af öðrum aðila. Til eru bæði innri og ytri viðskiptavinir. Innri viðskiptavinir eru innan fyrirtæka. Hugsum okkur framleiðsluferil sem hefur þrjár verkstöðvar, A, B, og C í þessari röð. Þá er B viðskiptavinur A, en C er viðskiptavinur B. Ytri viðskiptavinur er aðili eða aðilar utan fyrirtækisins sem þiggur vöru eða þjónustu af því. (3)

Cyclical – Sveiflur: Tímabil á milli þess sem e-ð gerist aftur og aftur.(1)

D

DanProd: Samanber NewProd: Hugbúnaður til að meta vöruþróunarverkefni. (2)

Data-Upplýsingar: Tölvuskra með upplýsingum um viðskiptavini s.s heimilisföng.(1)

Debit – Kostnaðar- og eignahlið í bókhaldi: Kostnaður færast debet megin í rekstrarreikningi og í efnahagsreikningi færast eignir debet megin.(1)

Debt ratio – Skuldahlutfall: Hlutfall skulda (skuldbindinga) af eignum.(1)

Debt – Skuld: Skuldbinding til að borga aftur lán.(1)

Debt-to-equity ratio – Hlutfall eiginfjár og lánsfjár: Hlutfall sem sýnir samsetningu fjármagns fyrirtækis þ.e. að hversu stór hluti er fjármagnaður með skuldum og svo eigið fé.(1)

Deductible – Sjálfsábyrgð: Sá hluti tryggiga sem ekki fæst endurgreiddur við tap eða skemmd, þeim mun hærrí sem sjálfsábyrgðin er því lægra er iðgjaldið.(1)

Deduction – Frádráttur: Kostnaður vegna viðskipta. Eigandi fyrirtækis má draga kostnað frá tekjum áður tekjuskattur er reiknaður.(1)

Demand – Eftirspurn: Eftirspurn neytenda eftir vöru og þjónustu á ákveðnu verði.

Demographic – Lýðfræði: Tölfræðilegar upplýsingar um íbúafjölda.(1)

Depreciation – Afskrift, fyrning: Keyptar eignir eru lækkaðar á hverju ári um ákveðna prósentu til þess að jafna kaupverði á móti tekjum m.v. áætlaðan líftíma eignarinnar.(1)

Development Requirements – Þróunarforsendur: Forsendur sem hönnuðir vörunnar vinna eftir við þróun eða hönnun hennar. (2)

Direct Marketing – Markpóstur: Vel skilgreindar upplýsingar eða boð sem send eru beint til einstaklings sem tilheyrir viðkomandi markhópi. (2)

Discount – Afföll, afsláttur (á við skuldabréf): Munurinn á söluverði bréfs og nafnvirði þegar söluverðið er undir nafnvirði.(1)

Dividend – Arður: Arður af hverjum hlut sem greiddur er af fyrirtæki til hluthafanna.(1)

Donation – Áheit /gjöf: Gjöf eða framlag til góðgerða.(1)

Draft-Drög: Uppkast að samningi eða samkomulag í þeim skilningi að sennilega þurfið að endurbæta og -skrifa þau.(1)

E

Ecodesign – Vistferli vöru: Ferli frá vali á hráefni að förgun eða endurvinnslu eftir notkun. (2)

Economy – Hagkerfi: Efnahagskerfi lands eða svæðis skiptingu auðlinda og eigna.(1)

Efficiency – Virkni: Samhengið milli þess árangurs sem næst og þeirra auðlinda sem notaðar eru. (4)

Electronic rights – Vefréttur: Réttur sem verndar hugverk (ritmáli, listaverkum, tónlist osfrv.) höfunda fyrir notkun á vefnum nema gegn greiðslu.(1)

Electronic storefronts – Vefverslun: Heimasíða sem sett er upp eins og verslun þar sem viðskiptavinir geta skoðað og keypt vöru.(1)

E-mail – Tölvupóstur: Skilaboð send á milli tölva um Vefinn.(1)

Employee – Starfsmaður: Einstaklingur sem er ráðinn við fyrirtæki til þess að vinna fyrir launum eða umboðslaunum.(1)

Entrepreneur – Frumkvöðull: Einstaklingur sem stofnar fyrirtæki, tekur áhættu vegna möguleika um ágóða.(1)

Equity – Eigið fé: Eignir mínus skuldir = eigið fé.(1)

Ethics – Siðfræði: Siðferðiskerfi eða viðmið um framkomu og stjórnun, breytni og dómgreind.(1)

F

Face value – Nafnvirði: Upphafleg fjárhæð eigna og skulda.(1)

Fax – Fax: Vél sem á rafrænana hátt sendir prentað efni um símalínu.(1)

File – Fylla út og skila (á við um skatta): Að uppfylla lagalega skyldu um að senda skýrslu og greiða skatta og gjöld til opinberra aðila.(1)

Fiscal year – Fjárhagsár: Tólf mánaða tímabil á milli ársskýrslna.(1)

Fixed Cost – Fastur kostnaður: Allur kostnaður sem fellur til sem ekki er hægt að heimfæra á einstaka vörur og breytist ekki miðað við framleitt eða selt magn. (2)

Fixed costs – Fastur kostnaður: Kostnaður sem fyrirtæki verður að greiða þótt það fái engar sölutekjur, orka, laun, auglýsingar, tryggingar, vexti, leigu og afskriftir.(1)

Flow Chart – Flæðirit: Rit sem sýnir á myndrænan hátt röð verka / verkþátta / áfanga eða verkhluta verkefnis. (2)

Focus Groupes – Rýnihópar: Aðferð og stýrt ferli til að afla þekkingar á skoðunum og viðhorfi þátttakenda um tiltekin atriði, meðal annars við vörubrúun. Hóparnir saman standa af 8 til 12 þátttakanendum og standa yfir í 1 til 2 klst., oft í sérhönnuðu umhverfi. (2)

Foundation – Samtök, stofnun: Stofnun eða samtök sem fer með fjármuni sem aflað er með t.d. góðgerðastarfsemi.(1)

Franchisee – Sérleyfishafi: Handhafi sérleyfis.(1)

Franchise – Sérleyfi: Fyrirtæki sem markaðsfærir vöru eða þjónustu og veitir öðrum sérleyfi, t.d. McDonalds.(1)

Franchisor – Umboðsveitandi: Einstaklingur sem býr til sérleyfi eða fyrirtæki sem selur sérleyfi.(1)

Fraud – Fjársvik /svik: Þegar fyrirtæki af ásetningi lætur þess ekki getið að viðskiptavinur geti meiðst á einn eða annan hátt við notkun á vöru eða þjónustu fyrirtækisins.(1)

Free enterprise system – Frjáls markaðsbúskapur: Efnahagskerfi þar sem fyrirtæki eru í einkaeign og framkvæma án teljandi afskipta stjórnvalda.(1)

Free form Brainst – Frjálst hugarflug: Hugarflug þar sem þátttakendur varpa fram hugmyndum um leið og þær vakna. (3)

Future value – Framtíðarvirði: Virði fjárfestingar í framtíðinni miðað við gefið arðsemishlutfall.(1)

G

Gantt Chart – Ganttkort: Myndræn framsetning á verkþáttum, áföngum verkefna, með aðstoð súlurits, þar sem verkþáttum eða áföngum hefur verið raðað upp í tímaröð. (2)

Gate – Gáttir: Vendipunktur í verkefni þar sem niðurstöður eins áfanga/þreps eru metnar með hliðsjón af fyrir fram ákvörðuðum viðmiðum. Ef niðurstöðurnar standast viðmiðin heldur verkefnið áfram, ef ekki þá þarf að endurmeta það eða hætta við verkefnið. (2)

Goodwill – Viðskiptavild: Óáþreifanleg eign fyrirtækis myndast þegar fyrirtækið gerir eitthvað jákvætt sem eykur virði þess, í viðskiptavild getur falist orðspor, vörumerki, samskipti þess við samfélagið og viðskiptavini.(1)

Gross Domestic Product – Verg landsframleiðsla: "Verg landsframleiðsla er heildarverðmæti framleiddra vara og þjónustu hvers lands á ári að frádregnum útflutningi.(1) "

Gross National Product – Verg þjóðarframleiðsla: "Verg þjóðarframleiðsla er markaðsverðmæti allra vara og þjónustu sem framleidd er úr auðlindum þjóðar.(1) "

Gross profit – Hagnaður fyrir skatta: Tekjur að frádregnum heildarkostnaði fyrir skatta.(1)

Group – Hópur: Er myndaður af einstaklingum sem koma saman einusinni. Oft er ástæðan aðeins sameiginlegur áhugi á því viðfangsefni sem stefnir hópunum saman. (3)

Gæðakerfi – Quality System: Lýsa því hvernig fyrirtæki ætla að framleiða það sem kemur fram í gæðastefnu þess. Einnig hvernig skuli gripið inn í þegar frábrigði koma

upp, viðskiptavinir kvarta og fleira sem hefur áhrif á orðspor og gæði. Gæðakerfi geta verið óformleg og óskrifuð fyrirbæri. (3)

H

HACCP – HACCP: Hefur oft verið kallað svar Bandaríkjamanna við ISO 9000 gæðastaðlaröðinni. HACCP er gæðakerfi sem byggir í stuttu máli á "að skoða framleiðsluferli, finna þau atriði sem geta farið úrskeiðis, setja fram fyrirbyggjandi aðgerðir og velja mikilvæga eftirlitsstaði". HACCP á uppruna sinn að rekja til matvælaíðnaðar vestra en hefur fært sig út í hefðbundna framleiðslu og þjónustu. (3)

Hawthorn Effect – Hawthorn áhrif: Hefur það verið kallað þegar afköst fólks við vinnu aukast tímabundið þegar verið er að fylgjast með vinnu þess eða eitthvað er gert fyrir það. (3)

Hidden Factory – Falda verksmiðjan: Kallast það fyrirbæri þegar verið er að eyða tíma, hráefni, orku, og fleiru í að gera við mistök eða frábrigði sem leynast í framleiðsluafurðum og koma mætti í veg fyrir með því að þekkja framleiðsluferlið betur og taka á vanda þess. Í sumum greinum/fyrirtækjum getur falda verksmiðjan tekið til sín um 30-40% af veltu. (3)

Hyperlink – Krækja: Undirstrikað orð, setning eða merki sem dregið er fram á vefsíðu, sé smellt á það kemur upp ný vefsíða á Netinu.(1)

I

Immigrant – Innflytjandi, nýbúi: Einstaklingur sem sest að í nýju landi eftir að hafa yfirgefið heima- eða fæðingarland sitt.(1)

Improvement – Umbætur: Eru varanlegar aðgerðir sem gerðar eru til þess að bæta ferla, vörur og fleira. Starfsfólk tileinkar sér ný vinnubrögð sem koma í kjölfar umbóta. Það er regin munur á umbótum og „reddingum” eða öðru bráðabirgða inngripi. (3)

Incentive – Hvati: Eitthvað sem hvetur einstaklign til athafna - til að vinna, stofna fyrirtæki eða leggja harðar að sér við nám svo dæmi séu nefnd.(1)

Income statement – Rekstrarreikningur: Fjárhagsyfirlit fyrirtækis sem sýnir tekjur, gjöld og hagnað fyrir ákveðið tímabil.(1)

Inflation – Verðbólga: Sífelldar hækkanir á verði vöru og þjónustu, venjulega vegna áhrifa aukins peningamagns í umferð í hagkerfinu.(1)

Infringe – Brjóta í bága við: Brjóta í bága við höfundar-, eiganrrétt, einkaleyfi.(1)

Innviðir: Ferlar, skipulag og starfshættir innan fyrirtækis. (2)

Installment – Afborgun: Regluleg greiðsla á láni eða skuld.(1)

Institutional advertising – Merkjaauglýsingar: Auglýsingar stórra fyrirtækja til þess að halda nafni fyrirtækisins í hugum fólks en ekki til þess að auglýsa neina ákveðna vöru eða þjónustu.(1)

Insurance agent – Tryggingasölumaður, tryggingafélag: Starfsmaður hjá tryggingarfélagi sem selur tryggingar og aðstoðar kaupendur við ákveða hvaða tryggingar henta til að verja eigur þeirra.(1)

Insurance policy – Tryggingarskírteini: Samningur á milli tryggingafélags og einstaklings eða fyrirtækis sem lýsir iðgjöldum hins tryggða og skyldum tryggingarfélags.(1)

Insurance – Tryggingar: Varnarkerfi sem tryggingafyrirtæki bjóða upp á til þess að verja fólk eða fyrirtæki fyrir áföllum þegar eignir þeirra skemmast eða eyðileggjast.(1)

Intellectual property – Hugverk: Óápreifanleg eign, hugverk s.s. uppfinning, bók, málverk eða tónlist.(1)

Interactive Communication – Gagnvirk samskipti: Samskipti sem byggjast á því að upplýsingar eða svör fást jafnóðum og fyrirspurn er send um einstök atriði. Svörin geta þá verið fyrir fram útbúin eða fengin úr þar til gerðum gagnabanka. (2)

Interest rate – Vaxtaþrósenta: Ákveðin þrósenta greidd fyrir að fá lánað eða lána peninga.(1)

Interested Party – Hagsmunaaðilar: Einstaklingar, eða hópur einstaklinga, sem eiga hlutdeild í verkefni, hafa áhuga á framgangi verkefnisins, eða eru bundnir af verkefninu á einhvern hátt. (2)

Interest – Vextir: Aukagreiðslur fyrir að fá lánað eða lána peninga.

Internet – Internetið: Öflugasta tölvukerfi í heiminum, sem tengir saman milljónir notenda í öllum heiminum.(1)

Interoffice – Innahússpóstur: Lýsir einhverju sem sent er frá einum einstaklingi til annars á sömu skrifstofu með því að nota innra kerfi fyrirtækisins.(1)

Intranet – Staðarnet: Eingöngu ætlað starfsmönnum fyrirtækja sem upplýsingaveita, oftast um innri mál fyrirtækisins. (2)

Inventory – Birgðir, lager: Vörur á lager sem eru tilbúnar til að selja.(1)

Investment – Fjárbinding: Fjármagn sem bundið er vegna fjárfestinga í vinnuafli, tækjum og véltíma við að þróa nýja vöru. (2)

Investment – Fjárfesting: Orka, peningar eða tími sem sett er í vöru eða þjónustu í von um að ná fjárhagslegum ávinningi eða persónulegum árangri þrátt fyrir áhættu.(1)

Invoice – Reikningur: Listi yfir afhentar vörur eða veitta þjónustu og útistandandi upphæð, reikningur.(1)

ISO 9000 – ISO 9000: Staðlar, um kröfur sem settar eru um ferla sem á að votta. (3)

ISP – Netmiðlari: Aðilar sem bjóða upp á þjónustu til þess að tengja viðskiptavinum við Vefinn eins og Síminn, OgVodafone. Sumir þeirra bjóða líka upp á hugbúnað fyrir vafra og möguleika á samræðum á vefnum.(1)

J

Jopa Description – Starfslýsingar: Kveða á um réttindi og skyldur ákveðinna starfa fyrirtækisins. Starfslýsingar kveða ekki á um hvaða starfsmaður sinnir ákveðnu starfi. Í starfslýsingum kveður á um hvaða starf er yfirmaður og hvaða störf heyrir undir viðkomandi. (3)

K

Kaizen – Japanskt orð fyrir sífelldar endurbætur - gæðastarf - hugmyndafræði þar sem sífellt er unnið auknum gæðum og hagnaði.(1)

L

Lateral thinking – Hliðstæð hugun: Leið til þess að nálgast vandamál eða hindranir frá nýju sjónarhorni, andstætt ofanstæðri hugsun.(1)

Lawsuit – Lögsókn, málshöfðun: Leið til þess að ná rétti sínum eða kröfu fyrir rétti.(1)

Layaway – Frátekið: Heimild fyrirtækis til þess að greiða inn á vöru sem tryggingu og afganginn með mánaðarlegum afborgunum.(1)

Leadership – Forysta: Leiðtogar mynda samheldni um tilgang fyrirtækisins og hlutverk þess. Þeir ættu að skapa og viðhalda því innra umhverfi er gerir fólki kleift að taka fullan þátt í að ná markmiðum fyrirtækisins. (4)

Letter of agreement – Skriflegur samningur: Skriflegur samningur um atriði sem varða viðskipti.(1)

Letterhead – Bréfhaus / bréfsefni: Bréfsefni með áletruðu nafni, heimilisfangi, síma, faxnúmeri, lógói fyrirtækis.(1)

Leveraged – Veðsett: Fjármagnað með lánsfé - ekki eignum.(1)

Liability insurance – Ábyrgðartrygging: Trygging fyrirtækis gagnvart kostnaði sem neytandi verður fyrir vegna gallaðrar vöru eða þjónustu.(1)

Liability – Skuldir: Færslur í bókhaldi sem sýnir skuldir fyrirtækis.(1)

Liabe – Ábyrgur: Að ganga í ábyrgð fyrir málshöfðanir sem komið geta fram vegna slysa, ógreiddra reikninga, gölluðum vörum eða annarra viðskiptavandamála.(1)

Licensee – Leyfishafi: Sá sem fær leyfi til þess að nota nafn leyfisveitanda á vöru eða þjónustu.(1)

License – Leyfi, einkaréttur: Leyfi veitt til þess að gera ákveðinn hlut, leyfi til þess að nota ákveðið nafn á vöru eða þjónustu o.s.frv.

Licensor – Leyfisveitandi: Einstaklingur sem selur nafn sitt eða fyrirtækis síns til leyfishafa, leyfirveitandi setur ekki nákvæm skilyrði um hvernig leyfishafi rekur fyrirtæki sitt.(1)

Limited Liability Company – Einka- eða hlutafélag: Félag þar sem hluthafar bera takmarkaða ábyrgð.(1)

Limited partnership – Samvinnufélög: Ábyrgð félagsmanna Samvinnufélaga er takmörkuð við stofnframlag.(1)

Logo – „Lógó“, firmamerki: Merki eða tákn fyrirtækis.(1)

M

Majority interest – Meirihlutaeign: Sá sem á afgerandi hlut í fyrirtæki meira en allir aðrir hluthafar samtals.(1)

Manufacture – Framleiða, framleiðsla: Framleiðsla vöru - áþreifyanlegra hluta.(1)

Margin – Framlegð: Tekjur að frádregnum breytilegum kostnaði, þ.e.a.s. framlag til að standa undir föstum kostnaði og hagnaði. (2)

Market Analyses – Markaðsgreining: Greining á helstu einkennum markaðar og þróun hans til að geta metið markaðstækifæri, stærð og væntanlega markaðshlutdeild. (2)

Market clearing price – Jafnvægisverð: Það verð þar sem jafnvægi er á markaði á milli eftirspurnar eftir vöru og framboðs, punkturinn þar sem framboðs- og eftirspurnarlínan mætast.(1)

Market Segmentation – Markaðshlutun: Aðferð við að hluta markað niður eftir tilgreindum viðmiðum, eins og landfræðilegum, aldri viðskiptavina, tekjum, lífsstíl eða neyslu o.fl. (2)

Market segment – Markhópur: Hópur fólks sem hafa svipuð viðbrögð við ákveðinni tegund af markaðssetningu.(1)

Market Share – Markaðshlutdeild: Hlutfall í sölu vörunnar, mælt í verðmæti eða magni, miðað við heildarsölu á skilgreindum markaði. (2)

Market Test – Markaðsprófun: Prófun á vöru og áætluðum markaðsaðgerðum. Hér er samval markaðsráða prófað sem og varan sjálf. (2)

Marketing mix – Blöndun markaðsráða: Samsetning fjögurra þátta vöru, verð, vettvang og virðisauka - sem tjá viðskiptavininum markaðssýn .(1)

Marketing plan – Markaðsáætlun: Þróun og notkun áætlana til þess að koma vöru eða þjónustu til viðskiptavina og skapa áhuga fyrir því.(1)

Market – Markaður: Hópur fólks sem hugsanlega hefur áhuga á að kapa vöru eða þjónustu, staður þar sem viðskipti eiga sér stað.(1)

Marknet – Extranet: Vefsvæði sem eingöngu er opið og ætlað fyrir ákveðinn markhóp.(2)

Markup – Álagning: Álagning á vöru svo verðið dekki kostnað við framleiðsluna og feli í sér hagnað fyrir seljanda.(1)

Maturity – Gjaldldagi: Dagsetning þegar einstaklingur eða fyrirtæki ber greiða skuld sína.(1)

Media – Fjölmiðlar: Leið til þess eiga samskipti við almenning (dagblöð, útvarp, sjónvarp) yfirleitt einnig til þess að auglýsa vöru og þjónustu.(1)

Memo – Minnisblað: Memó er stytting á latneska orðinu memorandum sem þýðir "sem á að muna" Stuttar og hnitmiðaðar upplýsingar á milli manna.(1)

Mentor – Lærimeistari: Hver sá sem að helga tíma og sérþekkingu sína til og tilfinningarlega stuðning til þess að aðstoða annan einstakling til þess að ná markmiði sínu.(1)

Mission statement – Framtíðarsýn: Stutt, skrifleg lýsing sem upplýsir viðskiptavinum ykkar og starfsmenn um stefnu fyrirtækisins og leiðir sem not á til að fylgja að henni eftir.(1)

Model – Eftirlíkan: Óstarfhæft líkan af vörunni sem hægt er að prófa og rýna. (2)

Modem-Mótald: Tæki sem tengir tölvu við síma eða símalínu og miðlar rafrænum skilaboðum á milli.

Monopoly – Einokun: Markaður þar sem aðeins er einn framleiðandi að vöru eða þjónustu venjulegast vegna skorts á samkeppni.(1)

N

Negotiation – Samningaviðræður: Samræður sem eiga sér stað á milli aðila til þess að ná fram mismunandi markmiðum.(1)

Net – Nettó: Nettó, lokaniðurstaða í viðskiptum - hagnaður eða tap sem verður eftir þegar allur kostnaður hefur verið frádrægt.(1)

Networking – Netkerfi: Hópur fólks úr viðskiptalífinu sem skiptist á verðmætum upplýsingum og kynnist nýjum aðilum.(1)

NewProd: Samanber DanpProd: Hugbúnaður til að meta vöruþróunarverkefni. (2)

Newsgroup – Spjallborð: Hópur fólks sem er tengdur á netinu að ræða ákveðinn atriði.(1)

O

Operating cost – Rekstrarkostnaður: Rekstrarkostnaður fyrirtækist annar er framleiðslukostnaður. Þar má nefna: orku, laun, tryggingar, vexti, leigu og afskriftir. Rekstrarkostnaður er stundum kallaður almennur kostnaður.(1)

Opportunity cost – Fórnarkostnaður: Kostnaður við næst bestu ákvörðun einstaklings eða fyrirtækis.(1)

Opportunity – Tækifæri: Tækifæri eða atvik sem snúa má sér til framdráttar.(1)

Optimist – Bjartsýnismaður: Einstaklingur sem alltaf lítur á björtu hliðar lífsins.(1)

Organizational structure – Sjórnskipulag: Fyrirkomulag ábyrgðar, valda og tengsla milli fólks. (4)

Outsourcing – Útvistun verkefna: Fyrirtæki vistar verkefni hjá öðru fyrirtæki vegna þess að það er hæfara og betra í að leysa þau en það sjálft enda oft ekki hluti af kjarnastarfsemi þess. (2)

Overhead – Fastakostnaður: Sá kostnaður sem er alltaf til staðar í fyrirtækinu, kostnaður sem verður að borga til þess að geta haldið áfram rekstri.(1)

Owner's equity – Eigið fé / höfðustóll: Munurinn á eignum og skuldum.(1)

P

Par – Nafnverð: T.d. nafnverð skuldabréfs.

Partnership – Sameignarfélag: Samvinna tveggja eða fleiri aðila í viðskiptum.(1)

Patent – Einkaleyfi: Einkaleyfi sem veitt er af yfirvöldum þar sem uppfinningarmaður fær einn leyfi til þess að framleiða, nota og selja uppgötvun sína.(1)

Percentage – Prósent: Hlutfall af heild, þar sem heildin er táknuð með 100%.(1)

Philanthropy – Mannúð: Umhyggja fyrir mann- og félagslegum réttindum sem styrkt er með fjárframlögum til góðgerðarféлага eða -stofnana.(1)

Pilferage – Hnupl: Stuldur starfsfólks eða viðskiptavina af lager/verslun fyrirtækis.

Premium – Yfirverð: Upphæð umfram nafnverð í viðskiptum.(1)

Present value – Núvirði: Virði fjárfestingar í framtíðinni afturreiknað til líðandi stundar.

Press relase – Fréttatilkynning: Tilkynning send fjölmiðlun til þess fallin að skapa umræðu.(1)

Preventive action-Forvarnir: Ráðstafanir til að eyða orsök hugsanlegra frábrigða eða annarra óæskilegra atriða sem hafa komið upp. (4)

Price Elasticity – Verðteygni: Mælikvaði á breytingu á eftirspurn vara við verðbreytingar. (2)

Principal – Höfuðstóll láns: Upphæð skuldar eða láns áður en vöxtum er bætt við.(1)

Proactive Product Development Stragety – Sækjandi vöruþróunarstefna:

Fyrirtæki vill ná forskoti á markaðnum og nær leiðandi stöðu á grundvelli vel undirbúinnar þróunar- og markaðsvinnu. (2)

Procedure – Verklagsregla: Verklagsreglur hveða á um hvað skuli gera, hvenær og hvernig ákveðin verk skuli unnin. Þær kveða ekki á um hvernig skuli vinna ákveðin verk. (3)

Proces – Ferill: Hugtak sem notað er til að lýsa leið vöru, þjónustu eða einhvers annars um fyrirtækið. Hægt er að tala um framleiðsluferla, ákvarðanatökufurta osfrv. (3)

Prodoct Portfolio – Vöruval: Fyrirtæki framleiða og selja ákveðna vöruflökka og hver vöruflökkur samanstendur af vörutegundum. (2)

Product – Vara : Ekki er gerður greinarmunur á óáþreifanlegri vöru, eins og þjónustu, eða áþreifanlegri heldur er orðið vara notað sem samheiti yfir hvoruvegga. (2)

Product Concept – Vöruhugtak: Samantekt af þróunar-og hönnunarforsendum fyrir vöruhugmynd eða forskrift að þeirri vöru sem þróa á. (2)

Product Development – Vöruþróun: Hver sú breyting sem gerð er á vöru hvort sem um er að ræða nýjan lit á

Product Development Process – Vöruþróunarferli: Ferli sem hefst með fæðingu vöruhugmyndar og lýkur þegar hugmynd er orðin markaðshæf vara. (2)

Product Life Cycle – Líftími vara: Tími frá því að vara er sett á markað þar til hún er tekin út af markaði vegna ónógrar sölu eða arðsemi. (2)

Product Portfolio – Vöruframboð: Með vöruframboði eða vöruvali er átt við fjölda vöruflokka og vörutegundir sem fyrirtækið býður. Oft er einnig rætt um vörubreidd (fjöldi vöruflokka) og vörudýpt (fjöldi vörutegunda í hverjum vöruflokki). (2)

Product Positioning – Staðfærsla vöru: Með staðfærslu á vöru er átt við þá ímynd/huglægt gildsimat vörunnar sem viðskiptavinurinn eða markhópurinn tengir við hana. (2)

Production / distribution structure – Framleiðslu / dreifingarferli: Ferli sem sýnir hvernig vara fer frá framleiðanda til heildsala og frá heildsala til smásala og þaðan til neytanda.(1)

Product – Vara: Er allt það sem er framleitt í því skyni að selja til neytenda.(1)

Profit – Arðsemi: Hagnaður (tekjur – gjöld) deilt með fjármagni sem notað er í reksturinn, getur verið heildarfjármagn eða eingöngu eigið fé. (2)

Profit and loss statement – Rekstrarreikningur -uppgjör –yfirlit: Uppgjör sem sýnir hagnað og tap af viðskiptum.(1)

Profit margin – Hagnaðarhlutfall: Hundradshluti hverrar krónu í tekjur sem er hagnaður; hagnaður deilt með tekjum og margfaldað með 100.(1)

Profit per unit – Hagnaður á einingu: Söluverð einingar að frádregnum framleiðslukostnaði hennar.(1)

Profit – Hagnaður: Andvirði þess sem eftir er af tekjum fyrirtækis þegar búið er að borga allan kostnað þess.(1)

Progressiv tax – Stighækkandi skattur: Skattur þar sem hlutfallið fer hækkandi eftir því sem tekjurnar hækka. T.d. hærri prósentu í skatt af háum launum en lágum.(1)

Project - Portfolio – Verkefnasafn: Fjöldi verkefna sem fyrirtækið starfrækir á hverjum tíma. Verkefnin eru oft flokkuð eftir umfangi og þeim hlutverkum sem þau gegna. (2)

Project Start - up – Verkefnisræs: Skapaður er sameiginlegur vettvangur þeirra sem vinna eiga verkefnið og þeirra sem hagsmuni hafa til að móta verkefnið og taka afstöðu til þess hvernig á að vinna það. (2)

Projection – Framreikningur: Viðskiptaspá eða -áætlun um fjárhagslega framtíðarstöðu frumkvöðuls.(1)

Promissory note – Skuldarviðurkenning: Skriflegt loforð um að greiða ákveðna peningaupphæð á ákveðnum degi.(1)

Promotion – Kynning, kynningarstarf: Þróun vinsælda og sölu vöru eða þjónustu sem afleiðing af auglýsingum og kynningum.(1)

Proportional – Hlutfallslegur: T.d. skattur þar sem hlutfallið af hagnaði er alltaf það sama þ.e. 18% hjá fyrirtækjum.(1)

Prototype – Frumgerð: Starfræk vöruhugmynd (frumgerð sem uppfyllir alla eða flesta þá virkni sem varan á að bjóða upp á til prófunar bæði markaðslega og framleiðslu- eða tæknilega séð. (2)

Prototype – Frumgerð, frumsmíð: Fyrsta líkanið eða teikning sem þjónar þeim tilgagni að sýna hvernig vara myndi líta út og virka væri hún framleidd.(1)

Public domain – Verk án höfundar- /einkaleyfisverndar: Verk sem ekki nýtur höfundar- eða einkaleyfisverndar.(1)

Public market – Stofnanamarkaður: Markaður fyrir vörur opinberra skrifstofa og stofnana til að veita samfélagalega þjónustu. (2)

Publicity – Kynning, umtal: Ókeypis kynning í mótsetningu við auglýsingar sem eru keyptar.(1)

Q

QM – GS: Gæðastjórnun. (3)

Qouta – Kvóti: Höft sem komið er á af hinu opinbera varðandi magn af vöru sem flytja má inn í ákveðið land. Eða hvaða hluta af auðlind megi nýta.(1)

Quality assurance – Gæðatrygging: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að veita tiltrú að gæðakröfur muni uppfylltar. (4)

Quality control – Gæðastýring: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að uppfylla gæðakröfur. (4)

Quality Cost – Gæðakostnaður: Er allur kostnaður og tekjumissir sem fyrirtækið verður fyrir vegna þess að varan/þjónustan uppfyllir ekki fyrirfram ákveðna eiginleika eða gæðaviðmiðanir. Einnig sá kostnaður sem leggja þarf út til þess að standast gæðaviðmiðanir. Það á ávallt að vera unnt að lækka gæðakostnaðinn (stundum óarðsamt), annars er það raunverulegur kostnaður. (3)

Quality Council – Gæðaráð: Er hópur, stundum kallaður stýrihópur, innan fyrirtækja sem hefur umsjón með umbótavinnu og gæðamálum þess. Í gæðaráði eru oftast ædstu stjórnendur fyrirtækisins og gæðastjóri sem er nokkurskonar framkvæmdastjóri gæðaráðsins. (3)

Quality Function Development – Gæðahúsið: Aðferð sem aðstoðar stjórnendur/hönnuði við að yfirfæra þarfir og óskir viðskiptavina í þróunarforsendur sem síðan er hægt að vinna með í hönnun vara og við útfærslu einstakra lausna. (2)

Quality improvement – Gæðaumbætur: Sá hluti af gæðastjórnun er beinist að því að auka getuna til þess að uppfylla gæðakröfur. (4)

Quality management – Gæðastjórnun: Samhæfð starfsemi til að stýra og stjórna fyrirtæki með tilliti til gæða. (4)

Quality manual – Gæðahandbók: Skjal sem veitir forskrift fyrir gæðastjórnunarkerfi fyrirtækis. (4)

Quality plan – Gæðaskipulag: Skjal þar sem tilgreint er hvaða verklagsreglum og tengdum auðlindum skuli beitt af hverjum og hvenær við tiltekið verkefni, vöru, ferli eða samning. (4)

Quality Policy – Gæðastefna: „Þau heildaráform og braut sem fyrirtæki er beint á varðandi gæði, formlega sett fram af yfirstjórn þess”. Í raun er gæðastefna í öllum fyrirtækjum; í sumum fyrirtækjum er hún sýnileg og öllum ljós á meðan hún er aðeins í kalli stjórnenda (sem vita e.t.v. ekki af því) hjá öðrum. Gæðastefnur hafa jafn mörg og misjöfn áhersluatriði og þær eru margar. (3)

Quality Tools – Gæðatólin: Eru allar þær aðferðir sem nota má til þess að auðvelda hinum almenna starfsmanni og öðrum að skilja innviði fyrirtækis, ferla þess, tölur sem verða til og fleira þess háttar. (3)

Quality – Gæði: „Öll þau einkenni og eiginleikar (vöru eða þjónustu) sem skera úr um hvort tilteknum þörfum eða þörfum sem gera má ráð fyrir sé fullnægt”. Þessar þarfir eru meðal annars ending, viðhald, umhverfisþættir og verð. (3)

Quality – Gæði: Mat á gæðum vöru eða þjónustu.(1)

R

Rate of return – Arðsemishlutfall: Arður af fjárfestingu táknaður sem prósentu af upprunalegu fjárfestingu. (1)

Reactive Product Development Strategy – Svarandi vöruþróunarstefna: Fyrirtækið hefur þá stefnu að breyta til á grundvelli aðgerða samkeppnisaðila á markaðnum eða beinna krafna markaðarins. (2)

Recession – Efnahagslægð, samdráttartímabil: Niðursveifla í efnahagslífinu sem leiðir af sér minni umsvif og færri störf. (1)

Redeem – Innleysa: Skila skuldabréfi aftur til útgefandans á gjalddaga í stað reiðufjár. (1)

Return on investment – Arður: Hagnaður af fjárfestingu, táknaður sem prósentur.(1)

Review – Rýni: Skoða, gera úttekt á og meta vöru eða vöruhugmynd, út frá markaðs-, framleiðslu-, hönnunar-, umhverfis- og fjármálasjónarmiðum. (2)

Review – Rýni: Er athöfn þar sem fyrirfram ákveðið fyrirbæri er skoðað ofan í kjölinn og metið hvort það standist væntingar. (3)

Review – Rýni : Starfsemi til að ákvarða hvort viðfangsefnið henti eða sé fullnægjandi og nægilega virkt til að ná settum markmiðum. (4)

Risk – Áhætta: Hættan á tapi.(1)

Rotate – Hrókera: Er betri útgáfa á slangrinu að rótera sem útleggst á ensku "rotate". Átt er við að t.d. starfsmenn eru fluttir frá einum stað eða verkstöð á aðra eftir einhverju kerfi og fá þannig fjölbreyttari störf. (3)

Round Brainstorming – Hlaupandi hugarflug: Þá er gengið á liðsmenn eftir hugmyndum, t.d. ein hugmynd frá hverjum manni í umferð. Hafi menn ekki hugmynd mega þeir segja pass. (3)

Royalty – Þóknun: Sá hluti andvirðis vöru sem rennur til höfundar sem á útgáfuréttinn, einnig um leigu sem er borguð réttihafa eða leyfivertanda.(1)

S

Sales tax – Virðisaukaskattur: Skattur sem lagður er á vöru og þjónustu fyrirtækja.(1)

Savings account-Sparisjóðsreikningur: Bankareikningur sem lagt er inn á og bankinn greiðir vexti af til eiganda reikningsins.(1)

Science Park – Vísindagarðar: Er skipulagsheild sem nýtur faglegrar stjórnunar og hefur það megimarkmið að auka auðlegð aðila Vísindagarða með því að ýta undir og auka nýsköpunar og samkeppnisbrag þeirra fyrirtækja og þekkingarstofnana sem er innan vébanda þess. Til að ná þessu markmiði, hvetja og stjórna Vísindagarðar flæði þekkingar og tækni meðal háskóla, rannsóknastofnana, fyrirtækja og markaða, þeir auðvelda sköpun og vöxt nýsköpunarfyrirtækja með fóstrun á frumkvöðlasetri og spuna nýrra hugmynda og veita virðisaukandi þjónustu með aðstöðu og starfsemi. IASP (International Association of Science Parks). (5)

Self-employment tax – Launaskattur: Allir launamenn verða að greiða tekjuskatt af launum sínum.(1)

Self-esteem – Sjálfsálit; sjálfsvirðing: Trú sem einstaklingur hefur á sjálfum sér, góð tilfinning fyrir sjálfum sér.(1)

Service – Þjónusta: Viðtækasta skilgreining þjónustu er hver þau viðskipti milli aðila þar sem ekki er hægt að sýna afurðina við kaup. Þjónustu má þó skila eins og vöru en það er erfiðara þar sem kaupandinn getur ekki lagt neitt inn og sannað að hann hafi ekki haft not af þjónustunni. (3)

Service – Þjónusta: Óáþreifanleg vara sem felur í sér tíma, hæfni eða sérþekkingu í skiptum fyrir peninga.(1)

Share – Hlutur: Ein eining hlutfjár í hlutafélagi.(1)

Shareware – Valgreiðslubúnaður: Ókeypis hugbúnaður á Vefnum, er venjulega einfaldari reynsluútgáfa af hugbúnaðinum.(1)

Signatory – Samningsaðili, undirritunaraðili: Lögaðili sem skrifa undir samning og skuldbindur sig til þess að uppfylla skilyrði samningsins.(1)

Simulation – Hermun: Notuð til að herma eftir virkni vörueiginleika. Oftar en ekki er ákveðinn hugbúnaður notaður við hermunina. (2)

Small claims court – Réttur þar sem þeir sem einfaldar deilur eru jafnaðar og aðilar málsins sjá sjálfir um málflutninginn. (1)

Social Security – Almannatryggingar: Öryggiskerfi rekið af hinu opinbera sem greiðir öryrkjum og ellilífeyrisþegum bætur.(1)

Socially responsible business – Félagslega meðvituð viðskipti: Fyrirtæki sem í rekstrinum ber vitni um siðferði og verðmætamat eiganda.(1)

Sole proprietorship – Einstaklingsrekstur: Fyrirtæki í einkaeign. Eigandi fær allan ágóða af rekstrinum og er ábyrgur fyrir skuldum þess.(1)

Speculative – Áhættusamur: Afar óviss eða áhættusamur.(1)

Stage – Gate Process – Áfanga- og gáttaferlið: Vöruþróunarferli mótað af Robert G. Cooper. (2)

Start-up cost – Stofnkostnaður: Kostnaður sem fyrirtæki verður að greiða til þess að hefja starfsemi, stofnkostnaður er oft nefndur upprunaleg fjárfesting.(1)

Statistics – Tölfræði: Upplýsingum sem safnað er og kynntar eru í tölum.(1)

Stock – Hlutafé: Sú upphæð sem einstaklingar eða fyrirtæki hafa fjárfest í öðru fyrirtæki.(1)

Strategy – Aðferð / áætlun: Áætlun um hvernig fyrirtæki ætlar að bæta frammistöðu sína og vera fremri í samkeppni.

Substitute – Staðkvæmni: Samanber staðkvæmnisvörur. (2)

Substitute Product – Staðkvæmnisvörur: Vörur sem geta sinnt hlutverki hver annarrar þannig að önnur tekur við hlutverki hinnar. Dæmi: Tölvupóstur kom í stað telefax og í ríkari mæli í dag í stað fax.Ath. (2)

Supplier – Birgir: Sá aðili sem birgir notanda upp af einhverju. Til eru bæði innri og ytri birgjar. Innri birgjar eru innan fyrirtæka. Hugsum okkur framleiðsluferli sem hefur þrjár verkstöðvar, A, B, og C í þessari röð. Þá er A birgir fyrir B, en B er birgir fyrir C. Ytri birgir er sá aðili eða aðilar sem selja fyrirtækinu vöru eða þjónustu. (3)

Supplies – Aðföng: Notkun hráefnis, orku, vinnuafls eða þekkingar til að framleiða vöru.

Supply Chain – Aðfangakeðjan: Flutningur aðfanga frá frumbirgja til endanlegs notanda. (2)

Supply – Framboð: Það magn af vörum og þjónustu sem fyrirtæki er tilbúið að selja neytendum á ákveðnu verði.(1)

SVOT Analyses – SVÓT-greining:Greiningartækni sem gengur út á að greina Styrtleika, Veikleika, Ógnun og Tækifæri. (2)

T

Tactics – Tækni: Ákveðin tækni sem fyrirtæki notar til þess að framkvæma áætlanir sínar.(1)

Taguchi – Taguchi Loss Function-Tapfall: Er kennt við höfund þess Genichi Taguchi. Hann segir að við getum t.d. ekki sagt að rör sem á að vera 28 ± 2 mm í þvermál en mælist 29.95 mm sé í lagi en rör sem mælist rúmum 30 mm sé í ólagi. Um leið og rörið fjarlægist óskagildið byrjar kostnaður að myndast og hann eykst eftir því sem óskagildið fjarlægist. (3)

Target Market – Markhópur: Hópur viðskiptavina sem fyrirtæki þjónar og sem hafa einhverjar tilgreindar sameiginlegar þarfir. (2)

Tariff – Tollur: Gjöld sem hið opinbera leggur á vörur í því skyni að vernda innlendar vörur þ.a. innfluttar vörur verði svipað dýrar og þær sem eru framleiddar innanlands.(1)

Tax evasion – Skattsvik: Þegar einstaklingur kemur sér viljandi undan að greiða skatta, getur leitt til sekta eða fangelsunar.(1)

Tax-exemt – Skattfrjáls: Upphæð sem leyft er að gefa af sér tekjur án þess að greiddir séu af þeim skattar.(1)

Tax – Skattur: Ákveðið prósentu sem hið opinbera leggur á tekjur fyrirtækja og einstaklinga til þess að bera kostnað af opinberri þjónustu.(1)

Team – Lið: Eru mynduð af einstaklingum með sameiginleg höfuðmarkmið sem þeir nota til þess að vinna að því viðfangsefni sem kallar liðið saman. (3)

Test market – Reynslumarkaður: Að setja vöru eða þjónustu á takmarkaðan markað sem er einkennandi fyrir heildina til þess að fá álit/viðbragð fyrir vörunni eða

þjónustunni og til þess að eiga kost á að bæta hana áður en hún er sett á almennan markað.(1)

TQM – AGS: Altæk gæðastjórnun.(3)

Trade balance – Viðskiptajöfnuður: Mismunur á útflutningi og innflutningi þjóðar.(1)

Trademark – Vörumerki, firmamerki: Hvaða orð, nafn, merki eða tæki sem framleiðandi eða seljandi notar til þess að auðkenna vöru.(1)

Trade-off – Skiptihlutfall: Viðskipti þar sem ávinningur eða kostur er skipt fyrir annan.(1)

TRIZ: Aðferðafræði (verkfæri) til að þróa nýjar, byltingarkenndar vörur og aðferðir eða til að leysa illyfirstíganlegar, tæknilegar hindranir við þróun og hönnun. Höfundur TRIZ er rússneskur vélaverkfræðingur að nafni Genrich S. Altshuller. (2)

V

Value – Virði: Hlutfall eiginleika vöru, sem standa fyrir þær þarfir sem varan á að uppfylla, á móti beinum kostnaði við vöruna. (2)

Value pricing – Verðlagning eftir virði: Áætlun sem byggist á því að finna jafnvægi verðs og gæða sem er mest aðlaðandi fyrir neytendur.(1)

Variable Cost – Breytilegur kostnaður: Kostnaður sem breytist eftir framleiðslumagni eða fjölda seldra eininga. (2)

Variable cost – Breytilegur kostnaður: Kostnaður sem breytist eftir því hve mikið er framleitt, stundum notaður í staðinn fyrir framleiðslukostnað.(1)

Venture capital – Áhættufé: Fjármagn sem sett er í fyrirtæki sem hefur möguleika á því að hagnast þrátt fyrir áhættu á tapi.(1)

Vertical thinking – Ofanstæð hugsun: Lórétt hugsun - þar sem hugmyndum er staflað hver upp á aðra og getur leitt til fangelsunar hugsana vegna þess að hún hvetur til þess að fella allar nýjar hugmyndir að því mynstri sem fyrir er.(1)

W

Waste – Són: Er óhagræði til lækkunar tekna og hækkunar gjalda, vegna þess framleiðslan kostar meira en hún þyrfti að kosta ef allir ferlar skiluðu því sem þeir ættu að geta skilað. (3)

Website – Heimasíða: Skjal á Vefnum sem getur innihaldið hljóð og mynd jafnvel og texta.(1)

Work Description – Vinnulýsingar: Kveða á um hvernig skuli vinna ákveðið verk.
Í hvað röð og hvenær. (3)

Heimildir

1. Mariotti, Steve og Towle, Tony. Frumkvöðlafræði. Að stofna og reka lítil fyrirtæki. IÐNÚ. Reykjavík, 2005
2. Karl Friðriksson. Vöruþróun. Frá hugmynd að árangri. Iðntæknistofnun. Reykjavík, 2004.
3. Úr kennsluefni í gæðastjórnun frá Rannsóknastofnun háskólans á Akureyri. Háskólinn á Akureyri. Akureyri, 1996.
4. Íslenskur staðall. Gæðastjórnunarkerfi – Grunnatriði og íðorðasafn. Staðalaráð Íslands. Reykjavík, 3. útgáfa, 2000.
5. www.iasp.ws
6. www.nbia.org

Um ritsjóran

Karl Friðriksson, hefur starfað að markaðsmálum og þróun vara um margra áratuga skeið. Hann hefur reynslu í markaðs- og sölumálum bæði á innlendum og erlendum mörkuðum. Sem ráðgjafi hefur hann aðstoðað fjölda íslenskra fyrirtækja við að skipuleggja vöruþróun og haft umsjón með fjölda ólíkra vöruþróunarverkefna, frá öflun hugmynda að vöru til markaðssetningar.

Kennsla hefur verið stór þáttur í starfi höfundar, við háskóla, stofnanir og fyrir fyrirtæki á sviði stjórnunar og reksturs, einkum á sviði vöruþróunar.

Samhliða starfi sínu sem framkvæmda- og markaðsstjóri Iðntæknistofnunar hefur hann unnið sem ráðgjafi á sviði stefnumótunar fyrir fyrirtæki og sveitarfélög og Hagnýtra viðmiða. Eftir hann liggur fjöldi greina og fyrirlestra og útgáfa á sviði stjórnunar. Karl Friðriksson, er með búfræðimenntun og er hagfræðingur frá Lundúna-háskóla. Hann er vottaður verkefnisstjóri og með faglega vottun á sviði vöruþróunar frá *The Product Development & Management Association* í Bandaríkjunum.

Þakkarlisti

G. Ágúst Pétursson

Jón Hreinsson

Ólafur Angantýsson

Ósk Sigurðardóttir