**6 терминов, знакомых понаслышке**

Если ваши сотрудники употребляют в докладах термины, значения которых не могут объяснить, увольняйте их без лишних слов. Хотя старый советский термин «профнепригодность» будет им понятен и без перевода.

Можно также завести в офисе большого говорящего попугая (годится ара или какаду) – и обучить его актуальному управленческому лексикону. В таком поступке ваши подчиненные увидят глубокий мотивационный смысл. Да и смотрится красиво.

А научить попугая работать менеджером очень просто. Начните разговор негромко и проникновенно: слушай, ара, что я тебе скажу…

БЕНЧМАРКИНГ

Знаем, знаем: benchmarking – установление контрольных точек; на практике означает анализ по эталонам. Говоря проще – пристрастный взгляд на конкурентов, поиск наиболее успешных, изучение их методов работы и внедрение этих методов на собственном предприятии. Все это хорошо, конечно. Однако грош цена вашему бенчмаркингу без развитой сети шпионажа или связей в налоговых органах. Часто приходится слышать искаженный вариант: «бенчмаркетинг». Что-то вроде торговли скамейками. Услыхав такое, будьте суровы к говорящему. Если это не попугай, конечно.

АУТСТАФФИНГ

В переводе – выведение персонала за штат. И (что важнее) его последующая «аренда» предприятием. На Западе эта практика родилась в противовес жесткому трудовому и налоговому законодательству, а также (что уж там лукавить) в качестве ответа наиболее боевым профсоюзам. В России аутстаффинг прижился по тем же причинам (с учетом некоторых национальных особенностей налогообложения). Офисный попугай не расскажет вам, что аутстаффинг помогает экономить на едином социальном налоге и НДС. Это актуально в первую очередь для фирм, работающих на УСН (упрощенной системе налогообложения) – при этом зарплата сотрудников, как известно, не облагается единым социальным налогом. Таким фирмам, чтобы остаться на «упрощенке», раздувать штат никак нельзя.

Компания-провайдер (обычно это кадровое агентство) сможет сделать для вас и еще коечто – но мы вам про это не расскажем. Аутстаффинг отчасти похож на лизинг персонала, но это не совсем одно и то же. При лизинге сотрудники все время находятся в штате компании-провайдера: если они нужны компании-клиенту, то они работают; если заказчикам. В случае с аутстаффингом этого нет. Пока сотрудники нужны, они находятся у провайдера, как только они перестают быть нужны, они увольняются.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ

В переводе – что-то вроде «искусства торговать». В бизнесе имеет более узкое значение: стимулирование сбытовой деятельности, связанное с подготовкой товара к продажам в торговой точке – оформление витрин, расположение товаров на полках, представление информации о товаре. Соответственно, мерчандайзер – это специалист по выкладке товара. Еще бывают мерчандайзеры товарной категории, мерчандайзеры сети и так далее.

Чем «мерчандайзер товарной категории» в корне отличается от милого советского термина «товаровед» – попугай вам не расскажет.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Если сотрудник вместо объяснений заведет речь про фэйсинг и плэйсинг, убейте его на месте. Если нет – осторожно проверьте, не имеет ли он в виду вышеупомянутый мерчандайзинг (или выкладку товара на полках). Если именно это он и имеет – тоже убейте.

Впрочем, большинство менеджеров где-то слышали про Траута, Райса и Пелевина – и поэтому знают, что positioning означает «маркетинговые и рекламные мероприятия, нацеленные на формирование у потребителей определенного образа компании, товара или услуги, отличного от конкурентов и обеспечивающего компании, товару или услуге уникальную рыночную нишу».

Тогда пусть живут.

ERP

Enterprise Resource Planning – система планирования ресурсов предприятия. Комплексная интегрированная система, создающая единую среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов предприятия.

Переведите аббревиатуру как КИС – и позвоните в финансовый отдел.

SWOT-анализ Филип Котлер переиздан раз двадцать.

Поэтому тем, кто заикнется про сводный анализ, отрывайте головы. SWOT – это методика определения места компании на рынке путем анализа сильных (Strength) и слабых (Weakness) сторон в деятельности компании, благоприятных возможностей (Opportunities) для продвижения на рынке и потенциальных угроз (Threats), препятствующих развитию.

Применяется по отношению к компании, бизнес-единице, отрасли, целому государству. Не путать со SWAT – отрядом специального назначения. Хотя… порой в тех же целях применяется и он.

**Список литературы**

The CHIEF №6-7(61) 2007