

Министерство образования Российской Федерации
Российский государственный гидрометеорологический университет

Факультет заочного обучения

**Методические указания
по дисциплине**

**«Функциональная диагностика
промышленного предприятия»**

для высших учебных заведений

Специальность
061100 – Менеджмент организации

Курс V

Подлежит возврату
на факультет заочного обучения



РГГМУ
Санкт-Петербург
2004

Одобрена Ученым советом экономического и социально-гуманитарного факультета

УДК 658.15 (072.8)

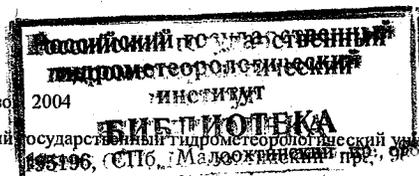
Методические указания по дисциплине «Функциональная диагностика промышленного предприятия» для высших учебных заведений. - СПб.: Изд-во РГГМУ, 2004. - 40 с.

Составитель: д-р эконом. наук, профессор Глазов М.М., РГГМУ

Рецензент: д-р эконом. наук, профессор Войтоловский Н.В., СПбГУЭФ

© М.М. Глазов 2004

© Российский государственный гидрометеорологический университет (РГГМУ), 2004.



Предисловие

В условиях свободного рынка и острой международной конкуренции возникает объективная потребность народного хозяйства, его основных субъектов – промышленных предприятий различных организационно-правовых форм, в новых методических подходах, которые позволят выбрать единственно правильное управленческое решение, осуществить его аналитическую подготовку на научной основе, позволяющей оптимизировать это решение и регламент его принятия, сформулировать реальные антикризисные программы и планы. Обеспечение высокого качества управления предприятием, то есть эффективного и действенного управления сложной хозяйственной системой, состоящей из функционально взаимосвязанных специализированных структурных подразделений, исключающего принятие несогласованных и ошибочных управленческих решений, в конечном итоге ведущих к банкротству, сегодня приобретает первостепенное значение и особую актуальность. Решить эту проблему старыми методами, разработанными еще в условиях плано-централизованной (социалистической) экономики, невозможно. Такими новыми универсальными подходами, связанными с аналитической подготовкой управленческого решения, являются увлеченная (глобальная) диагностика, экспресс-диагностика и функциональная диагностика, являющаяся основой двух вышеперечисленных, с одной стороны, и с другой стороны, новым, еще не разработанным направлением управленческого анализа, важнейшим инструментом анализа банкротств и разработки плана санации предприятия.

Основная цель курса «Функциональная диагностика промышленного предприятия» - изложение методологии и методики диагностики, освещение места и роли анализа и диагностики в системе управления экономикой промышленного предприятия, обеспечения выработки у студентов навыков прогнозирования его деятельности как в целом, так и в разрезе важнейших специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации.

В рамках основной цели курса студентами решаются следующие задачи, обеспечивающие:

- формирование полноценной, достоверной и объективной информации, то есть расчетов, обоснований и заключений по экономической диагностике: анализ и оценка финансовой устойчивости, финансовых результатов, издержек, объема производства, продаж и эффективности отдельных видов и направлений предпринимательской деятельности предприятий;
- формирование полноценной, достоверной и объективной информации о состоянии и достаточности специализированных функций предприятия: маркетинга, производства, снабжения, персонал-менеджмента, административно-финансовой функции, функции менеджмента и организации.
- аналитическое обоснование стратегии и тактики развития предприятия, вариантов текущих управленческих решений;
- прогнозирование уровня и динамики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его финансовых результатов и эффективности в разрезе видов и направлений предпринимательства;
- группировку и ранжирование предприятий по степени надежности, финансовой устойчивости, эффективности финансово-хозяйственной деятельности в территориально-региональных, отраслевых разрезах, а также в разрезе видов предпринимательской деятельности в целях формирования информационной базы диагностики и идентификационных справочников;
- разработку планов повышения эффективности менеджмента, производства, снабжения, персонал-менеджмента, административно-финансовой функции, менеджмента и организации, формирование стратегии развития предприятия.

Общие указания

Содержание курса определяется его программой, разбитой по темам, которые необходимо изучать, пользуясь приведенными ниже пояснениями. Материал, содержащийся в учебной литературе (см. ниже), следует сжато конспектировать и, кроме того, по тематике семинарских занятий, предложенной в программе и методических указаниях курса, следует подготовить реферат, оформленный в письменном виде.

Процесс изучения курса состоит из самостоятельной работы студентов и очных занятий. Лекции посвящены наиболее сложным темам. По курсу в целом даются устные консультации.

Для лучшего усвоения материала студентам необходимо ответить на вопросы для самоконтроля.

Во время экзаменационной сессии студент посещает лекции, выполняет практические задания, решает аналитические задачи, сдает лектору реферат в письменном виде, защищает его, получив допуск, сдает экзамен по всему курсу.

Список литературы

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. - М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1989.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Изд-во «Питер», 1999.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Бланк И.А. Управление прибылью. - К.: Ника - Центр, 1999.
6. Бочаров В.В. Финансовое моделирование. - СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. - М.: Олимп - Бизнес, 1977.
8. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Всеобщее управление качеством: Учебник для Вузов/Под ред. О.П.Глудкина. - М.: Радио и связь, 1999.
10. Глазов М.М. Практическое пособие для бухгалтеров и предпринимателей по экономическому анализу финансово-коммерческой деятельности предприятия. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995.
11. Глазов М.М. Методика финансового анализа: Новые подходы. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
12. Глазов М.М. Экономическая диагностика предприятий: Новые решения. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
13. Глазов М.М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятия. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
14. Глазов М.М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
15. Глазов М.М. Функциональная диагностика - основа повышения качества планирования и управления промышленным предприятием в условиях рыночной экономики: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
16. Глазов М.М. Функциональная диагностика - основа повышения качества планирования и управления промышленным предприятием в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
17. Глазов М.М. Функциональная диагностика промышленного предприятия. - СПб.: Изд-во РГГМУ, 2003.

18. Глазов М.М. Опорный конспект лекционного курса «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия»: Учебно - методическое пособие. – СПб.: Изд-во МБИ, 2004.
19. Глазов М.М. Опорный конспект лекционного курса «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия»: Учебно - методическое пособие. 2-е изд. доп. и перераб. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2004.
20. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2004.
21. Гражданский кодекс Российской Федерации. ч.1, ч.2 – М.: Инфра-М, 1996.
22. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: Изд-во «ФАН-Пресс», 2001.
23. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для студентов. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
24. Завгородняя А.В. Диагностика и моделирование среды фирмы. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
25. Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д. Управление качеством. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
26. Львова Н. Признаки несостоятельности в российском законодательстве о банкротстве // Юрист и бухгалтер. – 2003. - № 1 (12). – С. 73-76.
27. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.
28. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002.
29. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2003.
30. Мазурова И.И., Сысоева Г.Ф. Анализ финансового состояния коммерческой организации: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2003.
31. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер с англ. – М.: Дело, 1992.
32. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (2-я ред.) / М-во экон.РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук.авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «Изд-во Экономика», 2000.
33. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: Система «директ-костинг»: Теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 1993.
34. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1999..
35. Окрепилов В.В. Всеобщее управление качеством: Учебник для Вузов: в 4-х кн. – СПб.: СПбУЭиФ, 1996.
36. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для Вузов. – М.: Экономика, 1998.
37. Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для студ. вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» - 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Экономика, 1998.
38. Переверзева Л. Система показателей ФСФО и возможности ее использования для проведения внешнего финансового анализа организаций // Юрист и бухгалтер. – 2003. - № 1 (12). – С.87-88. .
39. Пеплер Д. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. – М.: ИНФРА – М, 1999.
40. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993.
41. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия/Пер. с франц. под ред. Л.П. Бельх. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

42. Робертсон Дж. Аудит: Пер с англ. – М.: KPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993.
43. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М. - Минск: ИП «Экоперспектива», 2000.
44. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – 2-е изд., перераб и доп. - М. – ИНФРА-М, 2003.
45. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2003.
46. Селезнева Н.Н., Эриашвили Н.Д. и др. Налоги: Учебник / Под ред. Д.Г. Черника. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
47. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
48. Стандартизация и управление качеством продукции: Учебник для Вузов/Под ред. В.А.Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999.
49. Стратегическое планирование и управление/ Под ред. проф. А.Н. Петрова ч.1,2: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
50. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой /Под общей ред. А.П. Градова и Б.И.Кузина – СПб.:Специальная литература, 1996.
51. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента/ Пер с англ. А.И. Зак. – М.: Контроллинг, 1991.
52. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.
53. Файоль А. Управление - это наука и искусство / А.Файоль, Г. Эмерсон, Ф.У. Тейлор, Г.Форд. – М.: Республика, 1992.
54. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник /Под ред. Е.С. Стояновой. 3-е изд., переработ. и доп. - М.: Изд-во «Перспектива», 1998.
55. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. //Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
56. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 1993.
57. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Н.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1995.
58. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1997.
59. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М, 2000.
60. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Методы управления стоимостью и анализ затрат: Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996.
61. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Азбука, 2001.
62. Шим Джай К, Сигел Джойл Г. Финансовый менеджмент. – М.:Филин, 1996.

Функциональная диагностика

Тема 1. Понятие признака несостоятельности (банкротства), существенные, внешние, основные и дополнительные признаки несостоятельности (банкротства)

При освоении этой темы необходимо знать:

- определение понятия несостоятельности (банкротства);
 - определение существенных, внешних, основных и дополнительных признаков в соответствии с законами РФ «О несостоятельности (банкротстве)» 1992, 1998 и 2002 годов;
 - признаки неоплатности и неплатежеспособности;
 - эволюцию этих признаков в российском законодательстве;
 - эволюцию российского законодательства о несостоятельности (банкротстве).
- Российское дореволюционное конкурсное право. Законы РФ «О несостоятельности (банкротстве)» 1992, 1998 и 2002 годов, их недостатки, пути совершенствования.

Литература

(18);(19);(20);(21);(26);(30).

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятия несостоятельности (банкротства).
2. Охарактеризуйте существенные и внешние признаки несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве)» 1992, 1998 и 2002 годов.
3. Охарактеризуйте основные и дополнительные признаки несостоятельности (банкротства).
4. Дайте определение признаков неоплатности и неплатежеспособности. Как эти признаки изменились в соответствии с эволюцией законодательства о несостоятельности (банкротстве) в Российской Федерации?

Тема 2. Действующие методы анализа банкротств в соответствии с российским законодательством

При освоении этой темы студенты должны обратить внимание на систему показателей, разработанную Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО), показатели платежеспособности и финансовой устойчивости, показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата, показатели эффективности использования внеоборотных активов и инвестиционной активности, показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами. Кроме того, необходимо исследовать недостатки этой системы показателей и пути совершенствования, наметить новые подходы.

Литература

(18);(19);(20);(21);(26);(28);(30);(43);(44);(45);(46);(47);(58);(59).

Вопросы для самопроверки

1. Назовите действующие в Российской Федерации методы анализа банкротств.
2. Охарактеризуйте систему показателей, разработанную Федеральной Службой России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО). Каким образом рассчитываются эти показатели и для чего?
3. Укажите на основные недостатки действующих в Российской Федерации методов анализа банкротств.
4. Охарактеризуйте диагностический метод как инструмент анализа банкротств.

Тема 3. Применение диагностического метода при анализе банкротств и разработке санационных планов. Его теоретические основы

После освоения этой темы необходимо иметь представление о понятиях «диагностика» и «диагноз», «анализ» и «синтез», основных направлениях углубленной (глобальной) диагностики, ее фазах и составных частях. Кроме того, необходимо изучить аудитный и инструментальный методы как инструменты диагностического метода, аудит соответствия и эффективности, методологию и методику углубленной (глобальной) диагностики предприятия, определить понятие «предприятие» с точки зрения диагностического метода, а также изучить экономическую диагностику: анализ финансового состояния, финансовых результатов и показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия, международные стандарты финансового анализа (системы «Директ-костинг» и «Стандарт-костинг»), анализ издержек производства и реализации продукции, анализ эффективности использования производственных ресурсов.

Цель управленческого анализа, построенного на основании принципов диагностики – перевести управление производством на работу в режиме предупреждения ошибочных управленческих решений.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности у предприятия возникают дисфункции. Причины их возникновения может быть очень много, в том числе, например, низкое качество управления, плохая организация производства и т.п.

Диагностика предприятия призвана идентифицировать состояние и признаки дисфункций. Понятие “диагностика” (греч. *diagnostikos*) означает “способность распознавать”. Это учение о методах и принципах распознавания болезней и постановки диагноза. Диагноз (*diagnosis*) – определение существа и особенностей болезни на основе всестороннего исследования больного.

До XX века эти понятия использовались только в медицине. В силу ряда объективных причин диагностический метод в настоящее время используется и в других областях, в частности в экономике, о чем речь пойдет в данном методическом указании.

Углубленная (глобальная) диагностика включает в себя четыре основные части: экономическую диагностику, функциональную диагностику, диагностику внешней среды и стратегическую диагностику.

Под экономической диагностикой подразумевается традиционный экономический анализ, например, финансовый, являющийся основным ее элементом.

Функциональная диагностика, являясь новым направлением управленческого анализа, представляет собой, прежде всего, методику анализа банкротств, построенную на диагностическом методе исследования. Ранее в отечественной экономической науке диагностический метод не использовался. Особая острота и актуальность исследуемой проблемы заключается еще и в том, что диагностика, особенно функциональная, или диагностика специализированных функций промышленного предприятия, является основой всей системы планирования и прогнозирования в новых рыночных условиях.

Функциональная диагностика или диагностика специализированных функций - основа составления плана санации (при возникновении трудностей или дисфункций), как на краткосрочный, так и на долгосрочный периоды.

Разработка методики проведения функциональной диагностики, в свою очередь, способствует решению задач, связанных с одной из важнейших функций управления - планированием.

Диагностика промышленного предприятия (в дальнейшем - предприятия), и, тем более, функциональная диагностика направлена на:

❖ определение дисфункций и трудностей, деформирующих функционирование хозяйственного объекта;

- ❖ установление внутренних и внешних причин, ухудшающих деятельность предприятия, их анализ;
- ❖ построение программы действий, связанных с восстановлением функций и структурной перестройкой предприятия;
- ❖ осуществление практической реализации на новом качественном уровне принятых управленческих решений в виде планов текущего, среднесрочного и перспективного развития производственно-коммерческой деятельности и контроля их выполнения.

В этом перечислении нашли отражение не только аналитические процедуры, но также планирование и регулирование, которые, наряду с анализом, также являются основными функциями управления.

Таким образом, функциональная диагностика является важнейшим средством повышения качества управления, так как позволяет повысить оперативность и действенность управленческих решений, осуществить управление в режиме предупреждения ошибочных решений.

Для лучшего понимания проблемы определим основные понятия предложенного нами диагностического метода.

Углубленная или глобальная диагностика – это базовая модель, позволяющая рассматривать предприятие в глобальном аспекте в разрезе его функций и организации.

Углубленная (глобальная) диагностика – это совокупность методов, позволяющих понять и объяснить работу предприятия. Она включает в себя два направления: во-первых, познавательное, которое находит отражение в анализе, и, во-вторых, объясняющее, выражающееся в суждении или выводе консультанта-эксперта, проводившего анализ.

Углубленная (глобальная) диагностика строится на методах и принципах распознавания дисфункций и постановки диагноза анализируемому объекту в целях повышения эффективности и качества его функционирования, повышения его жизнеспособности в условиях свободной конкуренции. Она включает в себя следующие направления:

- 1) экономическая диагностика;
- 2) функциональная диагностика, в которую входят:
 - а) диагностика маркетинга;
 - б) производственная диагностика;
 - в) диагностика функции снабжения;
 - д) диагностика функции “управление-финансы” (административно-финансовой функции);
 - е) диагностика менеджмента организации;
 - ж) диагностика персонал-менеджмента (диагностика управления персоналом или социальная диагностика);
- 3) диагностика внешней среды;
- 4) диагностика стратегии (стратегическая диагностика).

На рис. 1 предложена схема проведения глобальной (углубленной) диагностики

На практике часто случается, что срочность или точность одной проблемы не оправдывает углубленной диагностики. В этом случае используется экспресс-диагностика, которая позволяет в течение короткого промежутка времени обозначить проблемы, выяснить их причины, продумать возможные варианты решения этих проблем и сформировать предложения. Цель такой диагностики – выявить причины трудностей (дисфункций), а также сформулировать предложения по принятию мер, направленных на их устранение и определить необходимые действия, в порядке их срочности и важности. Иными словами, речь идет о том, чтобы разделить краткосрочные управленческие

решения на такие составляющие, которые могут принести более или менее быстрый результат и структурные решения, последствия которых можно ощутить лишь через определенный промежуток времени. В этом как раз и заключается сущность экспресс-диагностики.



Рис. 1. Схема проведения глобальной (углубленной) диагностики

Функциональная диагностика – “частичная” диагностика какой-либо специализированной функции (или одновременно всех основных функций). Она предназначена для решения проблем внутреннего функционирования предприятия и улучшения результатов его деятельности.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности у предприятия возникают дисфункции и трудности, осложняющие его функционирование.

Промышленное предприятие – это система, предполагающая, по ряду объективных социально-экономических, научно-технических, организационных, политических и т.п. причин (факторов), возникновение дисфункций.

Предприятие по своей сути противоречивая хозяйственная единица, это всегда столкновение двух начал: развития капитала и развития людей. Это противоречие интересов людей и интересов капитала, навязываемое конкуренцией. Кроме того, имеют место и другие противоречия, например, противоречие между государством и предприятием, обусловленное фискальной системой, противоречия между людьми, группами людей на предприятии и т.п.

Появившиеся дисфункции и связанные с ними трудности функционирования начинают мешать слаженной работе предприятия, снижают эффективность его деятельности. Руководство последнего приглашает консультанта-эксперта (аналитика), который приступает к диагностике предприятия. Отметим, что такого специалиста целесообразно приглашать тогда, когда проблемы только появляются и еще не проявились с особой остротой. В этом случае процесс восстановления будет менее болезненным и менее продолжительным.

Диагностике должны быть подвержены все специализированные функции предприятия: маркетинг, производство, снабжение, персонал и т.п. Но это не доминирующее правило. Аналитик на свое усмотрение, в зависимости от поставленных перед ним задач или по результатам предварительного ознакомления с объектом (его финансовой отчетностью, например) может проводить диагностику не систематически, не по всем

функциям, а только по тем из них, которые сегодня необходимо анализировать в связи с их дисфункцией. Например, только что предприятие было технически переоснащено и подвергнуто модернизации, пока нет сбоев и аномалий в технологическом процессе. В этом случае можно не осуществлять производственную диагностику, хотя какие-то аспекты производственной диагностики все-таки придется затронуть, так как речь идет о взаимодействии функций, а производственная функция связана со всеми другими: маркетингом, снабжением, персоналом, внешней средой и т.п.

Когда речь идет о диагностике, то важнейшим ее инструментом является аудиторский метод. При разработке диагностического метода этот метод получил широкое распространение и дальнейшее развитие (аудит соответствия и эффективности).

Рассматривая ход проведения функциональной диагностики (диагностики маркетинга, производственной диагностики, диагностики снабжения, диагностики функции "управление-финансы", диагностики менеджмента и организации, диагностики персонала-менеджмента), везде мы наблюдаем, что одним из этапов такой диагностики является аудит соответствия и эффективности (или аудит методов управления и контроля).

Аудит соответствия и эффективности, рассмотренный нами с позиций функциональной диагностики, отличается от финансового и бухгалтерского аудита тем, что его цели более разнообразны, так как направлены на то, чтобы помочь всем операционным центрам предприятия в принятии оптимальных управленческих решений. При этом следует решить вопрос: как осуществляется аудит соответствия и эффективности? Прежде всего необходимо убедиться, что во всех отношениях (коммерческом, техническом, финансовом, социальном) все процедуры и методы, используемые на данном предприятии, соответствуют предварительно установленным нормам и правилам. Такая работа и называется "аудитом соответствия". В случае неправильного применения или несоблюдения существующих процедур консультант-эксперт (аудитор) должен сформулировать рекомендации по улучшению существующей практики на предприятии, где осуществляется функциональная диагностика.

Независимо от аудита соответствия необходимо проверять эффективность упомянутых методов и процедур. Такой тип аудита будет обозначаться "аудитом эффективности", что и объясняет введение совмещенного понятия аудита соответствия и эффективности.

Практическая реализация этого нового приема (аудита соответствия и эффективности) заключается в изучении различных техник и методов, используемых предприятием для проведения своей политики касательно той или иной специализированной функции, выполнения их планов и контроля за результатом (или точнее, за проявлениями) деятельности той или иной специализированной функции предприятия.

Если в качестве примера рассмотреть аудит методов управления и контроля маркетинговым отделом (точнее, функцией маркетинга), то при этом последовательно рассматриваются вопросы, связанные с управлением рынками, товарами, продажными ценами, клиентами, распределением, усилением продаж, продвижением товаров и рекламой, продажами, а также прогнозным и бюджетным управлением.

Для того, чтобы провести аудит соответствия и эффективности с позиций специализированных функций, разрабатывается опросный лист, составленный таким образом, что при отрицательном ответе фиксируется наличие дисфункции (аномалии, отклонения от нормы). Мы выделяем отрицательные ответы, проводим дополнительный анализ причин выявленных дисфункций, намечаем пути санации.

Для осуществления диагностики предприятия нужно изучить понятие "конкурентное преимущество" с позиций функциональной диагностики, то есть нужно изучать жизненный цикл конкурентного преимущества в функциональном разрезе. При этом необходимо учитывать, что борьба предприятия за выживание в условиях конкуренции как раз и является борьбой за высокий уровень конкурентного преимущества в течение всего жизненного цикла последнего.

Диагностика специализированных функций, как нам представляется, должна решить проблему повышения эффективности их функционирования, повышения уровня конкурентного преимущества, которое зарождается и развивается в различных функциональных отделах и службах предприятия.

В связи с вышесказанным возникает потребность в уточнении понятия "функция". Слово "функция" происходит от латинского "fungi" и означает "выполнить задание". Например, коммерческая функция заключается в продаже произведенной продукции, выполнении работ, оказанных услуг (товара); функция снабжения – в покупке сырьевых ресурсов, оборудования и технологий, потребных для осуществления производственной функции; производственная (техническая) функция – в производстве товаров; администрация, бухгалтерский учет и финансы группируются в одну функцию – "управление-финансы" или административно-финансовую функцию. Различные функции связаны между собой и реализуются в структурах, которые называются "организации". Таким образом, возникает потребность в анализе организационной структуры и диагностике менеджмента. Для реализации своих многочисленных задач предприятие должно обеспечить себя необходимыми людскими ресурсами – это деятельность по управлению персоналом или социальная функция.

И, наконец, под качественным управлением мы будем понимать хорошее или эффективное управление, выражающее превосходную степень (или в сравнительном смысле), то есть здесь речь пойдет о так называемом "относительном качестве".

Касаясь технической диагностики, понятие качества будет рассматриваться как "уровень качества" в количественном смысле, применяемом при статистическом приемочном контроле, и как "мера качества", когда речь идет о точных-технических оценках.

Методология и методика диагностики предприятия

Методология – учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. Методология диагностики – учение о принципах построения, формах и способах научного познания в этой области знаний, в основе которой лежит формальная логика – одно из важнейших философских учений. В новых рыночных условиях, когда традиционные методы экономического анализа уже не в состоянии показать реальное положение дел на предприятии и наметить пути повышения эффективности его деятельности, когда недостаточно анализировать традиционными методами только внутренние факторы, возникает объективная потребность в изучении влияния внешних факторов. В связи с этим при рассмотрении методологии диагностики возникает необходимость в выделении двух основных направлений в исследовании деятельности предприятия: анализа внешних и внутренних факторов.

Чтобы наметить регламент осуществления диагностики предприятия необходимо уточнить определение предприятия.

В данном курсе лекций оно рассматривается как организованная совокупность (или система) людских ресурсов, материальных и финансовых средств, приводимых в движение человеческой волей и направленных на достижение цели собственника, которая может выражаться, например, в получении прибыли.

Анализируя в хронологическом порядке данное определение, мы находим в основе предприятия человеческую волю (желание), конечную цель руководителей предприятия, цели, стратегии, чтобы достичь их, – средства, организацию, методы управления и контроля, а также текущую деятельность и результаты (прибыль).

На практике эта последовательность больше похожа на движение по кругу или на цикл, нежели на строго линейную последовательность, где, кроме всего прочего, необходимо уточнить также последовательные взаимодействия и приспособления между различными этапами или ступенями.

Причем, анализ этапов, следующих друг за другом, применяется как на глобальном уровне (на уровне предприятия), так и внутри каждой важной функции: маркетинга, производства, снабжения и т.п.

Следовательно, можно выделить в качестве фундамента методологии диагностики хронологическую последовательность различных этапов, следующих друг за другом для достижения целей предприятия: анализ проявлений той или иной функции; оценка проводимой политики; оценка средств и организации, потребных для реализации функции; аудит методов управления и контроля; анализ конкурентного окружения; заключение о качестве реализации той или иной специализированной функции.

Далее определим этапы, фазы и составные части диагностики предприятия, в том числе и функциональной диагностики. Этапы – анализ внешних и внутренних факторов; фазы – финансово-экономический анализ, функциональная диагностика и стратегическая диагностика; составные части – составляющие фаз, например, для функциональной диагностики – маркетинг, производство, снабжение, персонал и т.п.

На рис. 2 предложена схема фаз и составных частей диагностики предприятия.

Исследуя внешние аспекты, воздействующие на деятельность анализируемого объекта, следует выделить изучение состояния рынка, конкурентной активности предприятия, сырьевых ресурсов, состояния технологий, рынка труда, налогового законодательства, рынка капиталов, политической ситуации. Кроме того, здесь целесообразно проанализировать социально-культурные факторы по методологии действующих систем оценки стоимости, наметить тенденции будущего развития, спрогнозировать будущие результаты и последствия воздействия (влияния) на анализируемый объект указанных выше внешних факторов.

Касаясь анализа внутренних факторов, в первую очередь необходимо исследовать имеющиеся у предприятия материальные, трудовые и финансовые ресурсы, возможности (мощности), стратегии, политики, изучить организацию, методы управления, систему контроля и стиль руководства, имеющие место на анализируемом объекте, что также должно закончиться планированием деятельности, прогнозированием, выявлением тенденций будущего развития, просчетом последствий запланированных и спрогнозированных действий.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17);(18);(19);(20);(30).

Вопросы для самопроверки:

1. Охарактеризуйте содержание, предмет и цель углубленной (глобальной) диагностики.
2. Назовите основные задачи диагностики.
3. Дайте характеристику направлений, фаз и составных частей диагностики.
4. Дайте определение углубленной (глобальной) диагностики, экспресс-диагностики и функциональной диагностики.
5. Определите понятие “функция”, назовите основные специализированные функции предприятия.
6. Охарактеризуйте аудитный метод с позиций диагностики, определите понятие “аудит соответствия и эффективности”.
7. Дайте определение предприятия с точки зрения диагностического метода исследования.
8. В общих чертах изложите регламент экономической диагностики.
9. Какие показатели используются при анализе финансового состояния, финансовых результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия?

ФАЗА 1: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Финансовый анализ	
Отчеты о прибылях и убытках	анализ рентабельности
Балансы	анализ финансовой структуры
Детальный анализ издержек и финансовых потоков	
анализ издержек по функциям	
анализ марж по товарам или по направлениям деятельности	
анализ финансовых потоков по направлениям деятельности	

ФАЗА 2: ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА

Коммерческая окружающая среда	функция маркетинга	Конкурентоспособность
Технологическая окружающая среда	производственная функция	Производительность
Окружение поставщиков	функция снабжения	Регулярность
Финансовая окружающая среда	функция управления финансами	Надежность
	организация	Гибкость
Социополитическая окружающая среда	функция управления	Эффективность
Социокультурная окружающая среда	функция управления персоналом	Способность

ФАЗА 3. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

Сегментация стратегических областей деятельности

Анализ внешних факторов
рыночная тенденция факторы успеха действие конкуренции

Анализ внутренних факторов
ключевые навыки сильные стороны слабые стороны

Рис. 2. Фазы и составные части диагностики предприятия

Тема 4. Функциональная диагностика, ее теоретические основы

В этой теме излагаются содержание и цель диагностики промышленного предприятия, методология и методика диагностики предприятия, рассмотрено место и роль функциональной диагностики в повышении качества управления предприятием, в системе контроллинга и логистики.

При подготовке к этой теме следует обратить внимание на определение понятия «функциональная диагностика», методологию и методику диагностики специализированных функций предприятия, регламент ее проведения, анализ результатов (или проявлений), оценку политики, средств и организации, аудит методов управления и контроля, анализ текущей деятельности и причинно-следственных связей, выводы и рекомендации по реализации той или иной специализированной функции. Студенты должны определить место и роль функциональной диагностики в повышении качества управления предприятием.

Рассмотрев в теме 3 методологические основы диагностики, в этой теме определим особенности функциональной диагностики и регламент ее проведения. Это определение миссии той или иной функции предприятия, анализу результатов, оценка политики и стратегии, средств и организации той или иной функции, изучение методов управления и контроля, а также текущей деятельности. Далее процессуальный кругооборот повторяется. Изучив влияние на текущую деятельность взаимодействия функций и внешней среды, мы опять приступаем к анализу результатов той или иной функции, последовательно переходя от одной к другой. Причем, один этап диагностики предприятия является точкой отсчета другого этапа. Здесь также прослеживается кругооборот, специализированные функции предприятия, таким образом, взаимосвязаны и влияют друг на друга, прослеживается взаимопроникновение вышеуказанных функций и, следовательно, направлений функциональной диагностики, так как все они воздействуют на конечный результат деятельности анализируемого объекта, формируют его.

На рис. 3 схематически изображены миссия и задача специализированных функций предприятия.



Рис. 3. Миссия и задача специализированных функций (отделов) предприятия

Для успешного практического применения диагностического метода нами предложена система показателей для проведения диагностического обследования по всем вышеуказанным специализированным функциям, используемая для оценки эффективности последних и для принятия оптимальных управленческих решений по результатам функциональной диагностики.

Все показатели оценки проявлений той или иной специализированной функции необходимо рассчитывать в динамике за три года, определяя при этом темпы прироста этих показателей и причины, вызвавшие такие изменения, их устойчивую динамику, которая позволяет выявить тенденции той или иной функции.

Изменение темпов роста или прироста показателя выражает ускорение его динамики. В целях оценки последней следует определять знак ускорения ("+" или "-"), абсолютный и относительный его размеры. Причем, темповые характеристики необходимо определять за равные периоды, поэтому анализируемый период следует разделять по месяцам или декадам (в случае необходимости даже ежедневно), что позволит учесть еще и сезонные колебания, характерные для большинства отраслей промышленности.

На рис. 4 предложена схема анализа специализированных функций предприятия.



Рис. 4. Схема анализа специализированных функций предприятия

Литература

(13);(14);(15);(16);(17); (18); (19); (20); (27); (28); (29); (30); (41); (42); (43); (44); (45); (47).

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение миссии предприятия и миссии любой специализированной функции предприятия.
2. Назовите основные этапы диагностики специализированных функций предприятия и определите их регламент проведения.
3. Чем отличается финансовый аудит от аудита соответствия и эффективности? Изложите суть аудита методов управления и контроля какой-либо специализированной функции.
4. Какие приемы используются при диагностике специализированных функций?

Тема 5. Диагностика маркетинга

В этой теме рассматриваются цели и алгоритм диагностики маркетинга. Проводится анализ результатов маркетинга, разрабатывается торговая политика и план маркетинга, дается оценка средств, организации коммерческой службы и окружения маркетинга. Здесь, кроме того, выполняется аудит методов управления и контроля функции маркетинга, проводится анализ текущей деятельности, формулируется заключение о качестве реализации функции маркетинга на примере конкретного промышленного предприятия.

Особое внимание при изучении любой специализированной функции следует обратить на анализ результатов (или проявлений) той или иной функции.

При диагностике функции маркетинга прослеживается динамика общего оборота предприятия до налогообложения, а также динамика этого же оборота, скорректированная на рост цен предприятия, изучаются темпы прироста этих показателей с детализацией по сегментам "товары – рынки" не только в стоимостном, но и в натуральном выражении. При этом исследуется структура затрат на производство и реализацию продукции на каждом соотношению "товар – рынок". Кроме того, определяется доля предприятия в том или ином сегменте рынка, рассматриваются темпы роста рынков, которые сравниваются с темпами роста производства предприятия. Проводится анализ распределения продаж в зависимости от периода жизни производимого товара (запуск, рост, зрелость, спад), что позволяет оценить возможности развития предприятия. Слишком большое число товаров на стадии спада несет риски банкротства предприятия. Слишком же большое число товаров на стадии запуска может создать достаточно серьезные проблемы с рентабельностью предприятия, и в этом случае потребуются дополнительные инвестиции в производство.

Затем нужно проанализировать движение денежной наличности по каждой связке "товары – рынки". Только в результате положительных потоков денежных средств, особенно от "товаров – рынков" в фазе зрелости и спада, предприятие может финансировать продукцию на стадии запуска или роста.

Цель диагностики функции маркетинга – повышение его эффективности.

Общая схема проведения диагностики маркетинга:

- а) анализ результатов; -
- б) оценка проводимой политики (по видам товаров, цене, каналам распределения, интенсивности продаж, рекламной деятельности);
- в) оценка средств и организации, потребных для реализации функции маркетинга; оценка материальных ресурсов, уровня квалификации персонала и организации этой специализированной функции;
- г) аудит методов управления и контроля;

д) анализ текущего состояния с учетом влияния взаимодействия различных видов деятельности и окружающей среды на данную специализированную функцию;

е) выявление связей между причинами (проводимая предприятием политика, ее средства, организация, методы управления, внешние факторы, взаимодействие между специализированными функциями) и следствием – финансовым результатом;

ж) построение выводов: поиск сильных и слабых сторон, с точки зрения функции маркетинга, а также рекомендаций по мерам его улучшения.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов функции маркетинга.
2. Каким образом оценивается политика, средства и организация функций маркетинга.
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля функции маркетинга.
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики функции маркетинга.

Тема 6. Диагностика производства

В этой теме изучаются цели и алгоритм диагностики производства. Проводится анализ результатов производства и технико-экономических промышленных показателей, а также анализ промышленной политики предприятия. Выполняется регламент оценки ресурсов предприятия и изучается организация технической функции на предприятии. Проводится аудит и исследуются методы оценки управления производством. Здесь проводится исследование среды производства, выполняется анализ деятельности предприятия и проблем его функционирования. В заключении темы формулируются выводы о качестве реализации производственной функции.

При исследовании производственной функции выделяется анализ показателей объемов производства, его издержек, уровня качества продукции и соблюдение сроков выполнения заказов, календарных планов производства, его ритмичности. С точки зрения технической политики представляет интерес изучение деятельности, направленной на НИОКР, инвестиции и инновации, обеспечивающие повышение производительности и качества производимой продукции. При исследовании и оценке ресурсов и организации, кроме материальных и человеческих ресурсов, их организации, необходимо изучить технические “ноу-хау”, определяющие конкурентное преимущество предприятия и материально-техническое обеспечение производства. Аудит методов управления и контроля предполагает изучение внутренней структуры предприятия, планирование труда, производственный контроль, техническое обслуживание и снабжение производства. В остальном регламент осуществления производственной диагностики соответствует изложенному выше регламенту проведения диагностики маркетинга.

Литература

(9); (13); (14); (15); 16); 17); (25); (34); (35); (36); (37); (48).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов производственной функции.

2. Каким образом оценивается политика, средства и организация производственной функции.
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля производственной функции.
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики производственной функции.

Тема 7. Диагностика функции снабжения

В этой теме рассматриваются цели и алгоритм диагностики снабжения. Выполняется оценка результатов и показателей деятельности снабжения и управления запасами. Изучается политика снабжения, дается оценка средств, организации и окружения функции снабжения, проводится аудит методов управления и контроля функции снабжения и анализ текущей деятельности. Кроме того, в этой теме формулируется регламент написания заключения о качестве реализации функции снабжения.

Цель диагностики функции снабжения – анализ места и роли этой функции, изменение ее собственных результатов (или проявлений), пути повышения эффективности этой функции. Причем, цели диагностики той или иной специализированной функции идентичны – поиск путей повышения эффективности их деятельности.

Аналитические показатели по функции снабжения можно разделить на три основные группы, характеризующие уровень потребления, оборачиваемость запасов и затраты по снабжению. В изучении их динамики как раз и заключается суть анализа проявлений функции снабжения. Далее оценивается политика в области снабжения: политика закупок и критерии выбора закупаемых ресурсов; отношения с поставщиками и пополнение запасов. В остальном регламент хода диагностики функции снабжения идентичен функции маркетинга: оценка средств и организации, аудит методов управления и контроля и т.п.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов функции снабжения.
2. Каким образом оценивается политика, средства и организация функции снабжения.
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля функции снабжения.
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики функции снабжения.

Тема 8. Диагностика функции «управление - финансы»

В этой теме рассматриваются цели и алгоритм диагностики функции «управление – финансы». Проводится анализ результатов и выполняется оценка состояния функции «управление – финансы». Изучается финансовая политика, дается оценка средств функции «управление – финансы». Проводится аудит методов управления и контроля функции «управление-финансы», анализ финансового окружения и анализ текущей деятельности функции «управление – финансы». В заключении темы формулируются выводы о качестве реализации функции «управление – финансы».

Таким образом, регламент диагностического обследования функции “управление – финансы” тот же: анализ проявлений функции (анализ «финансовых расходов», финансовых потоков, кредитоспособности); оценка проводимой политики (политики роста, управления задолженностью, сбыта, банковских связей); оценка средств и организации, необходимых для реализации этой функции; анализ текущей деятельности; выявление

причинно-следственных связей; выводы и рекомендации по повышению эффективности административно-финансовой функции. Здесь, с нашей точки зрения, представляет интерес анализ финансовых потоков, которые являются следствием коммерческой и финансовой политики, производства и управления.

Касаясь анализа финансовой политики, проводимой предприятием, в связи с вышесказанным, следует рассчитывать максимальный уровень роста, который может взять на себя предприятие (без риска оказаться несостоятельным), зависящий от его рентабельности. При этом основным в финансовой политике является согласование рентабельности и ликвидности с целью обеспечения предприятия долговременным и постоянным развитием. При этом должно соблюдаться неравенство:

$$ССФ > ИН + \Delta \text{ ПОФ} + \text{ВД},$$

где: ССФ – способность самофинансирования за отчетный период;

ИН – инвестиции за отчетный период;

$\Delta \text{ ПОФ}$ – прирост потребности в оборотных фондах за отчетный период;

ВД – выплата долгов за отчетный период.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов функции «управление – финансы».
2. Каким образом оценивается политика, средства и организация функции «управление – финансы».
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля функции «управление – финансы».
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики функции «управление – финансы».

Тема 9. Диагностика менеджмента и организации

В этой теме изучаются цели и алгоритм диагностики менеджмента. Проводится анализ результатов менеджмента и дается оценка меры достижений дирекции. Изучается власть и генеральная политика. Выполняются анализ стиля менеджмента и культуры предприятия, аудит методов управления и контроля функции менеджмента и организации. Здесь дается оценка организации предприятия и заключение о качестве реализации менеджмента.

Основная цель диагностики менеджмента и организации заключается в измерении достижений администрации и оценке соответствия менеджмента требованиям рынка. Изучение проявления этой функции заключается в анализе финансовых результатов и стоимости предприятия в динамике. Чем выше темпы роста этих параметров, тем, при прочих равных условиях, выше эффективность реализации вышеуказанной функции. Оценивая ее, следует изучить потенциал и перспективы развития предприятия, его имидж. Анализ генеральной политики предполагает исследование миссии и задач предприятия в целом, иерархических структур управления, целей и задач различных уровней менеджмента, стратегических направлений развития предприятия. На следующем этапе оцениваются стиль менеджмента, культура и действующая на предприятии система ценностей, компетенция и способности высшего управленческого звена. Затем анализу подвергается организация и структура менеджмента, осуществляется аудит методов планирования и контроля управления (информационные системы, применяемые методы планирования и контрольные техники), выявляются причинно-следственные

связи, делаются выводы с учетом сильных и слабых аспектов деятельности, предлагаются рекомендации по повышению уровня менеджмента и организации.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов функции менеджмента и организации.
2. Каким образом оценивается политика, средства и организация функции менеджмента и организации.
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля функции менеджмента и организации.
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики функции менеджмента и организации.

Тема 10. Диагностика персонал-менеджмента

В этой теме рассматриваются цели и задачи диагностики персонал-менеджмента. Выполняется анализ результатов и оценка социальных достижений. Изучается политика в различных областях, касающихся персонала. Дается оценка средств и организации в выполнении персоналом своих функций. В этой теме исследуются методы оценки организации и окружения функции персонал – менеджмента, регламент проведения аудита методов управления и контроля функции персонал-менеджмента и проводится анализ проблем, связанных с другими функциями. В этой теме предлагается регламент написания заключения о качестве реализации функции персонал - менеджмента.

Показатели оценки социальной функции (“персонал – менеджмента”) касаются в основном изучения параметров, характеризующих различного рода формы протеста персонала, а также связаны с исследованием социального климата и анализом производительности труда. Анализируя политику, проводимую предприятием в социальной области, в первую очередь обращают внимание на наем на работу персонала, условия его работы, уровень заработной платы, образование и на разработку мероприятий, направленных на повышение квалификации персонала и улучшение социального климата. Затем изучается структура штатного расписания, осуществляется аудит методов управления и контроля с позиций управления персоналом, оплаты его труда, повышения квалификации и профессионального роста, активности профсоюзной деятельности на предприятии. В остальном – регламент общий для всех специализированных функций: анализ текущей деятельности с учетом взаимодействий различных взаимосвязанных служб (специализированных функций) предприятия и влияния окружающей среды, выявление причинно-следственных связей в деятельности социальной функции, заключение по указанной функции, поиск сильных и слабых сторон функционирования и рекомендации по повышению ее эффективности.

Для проведения диагностики необходимо располагать информацией, которая характеризует количественные и качественные особенности хозяйственных операций (процессов), показателей и результатов деятельности. Она включает информацию, касающуюся внутренних факторов функционирования предприятия, и информацию, имеющую отношение к его окружению, то есть внешние факторы.

Внутренние факторы структурируются по функциям. В зависимости от предложенного методологического подхода они могут иметь отношение к результатам (или проявлениям), политике, средствам и организации, необходимым для осуществления деятельности, методам управления и проблемам функционирования той или иной специализированной функции.

Внешние факторы касаются партнеров или факторов окружения, специфических для каждой функции (например, тенденция рынка или поведение потребителей).

Прежде всего, следует уточнить, что среди всех необходимых данных лишь определенная часть отражает зафиксированные факты. Все остальные могут выясниться из наблюдения или из интервью.

При этом нами разработаны неформализованные методы анализа по основным специализированным функциям предприятия, представляющие собой взаимосвязанную систему аналитических таблиц, тестов, анкет, опросных листов, вопросников и интервью, где предложены правила поведения и регламент осуществления работ по каждому структурному подразделению, которые студенты должны изучить самостоятельно и обсудить на семинарских занятиях.

Литература

(13);(14);(15);(16);(17).

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите показатели, используемые для анализа результатов функции персонал-менеджмента.
2. Каким образом оценивается политика, средства и организация функции персонал-менеджмента.
3. Охарактеризуйте аудит методов управления и контроля функции персонал-менеджмента.
4. Каким образом формулируются выводы и рекомендации по результатам диагностики функции персонал-менеджмента.

Тема 11. Разработка санационных планов по результатам функциональной диагностики и стратегии развития предприятия

В этой теме анализируются механизмы, ведущие предприятие к кризисному состоянию, проводится анализ финансовых трудностей по результатам функциональной диагностики, их синтез, изучаются типы предприятий, находящихся в трудном положении. Кроме того, здесь рассматриваются стратегическая диагностика, стратегический анализ, регламент выбора стратегии развития, методы стратегического планирования.

В результате диагностического обследования предприятия разрабатывается план развития предприятия, который должен быть построен на основе выводов и рекомендаций по результатам диагностического обследования основных специализированных функций предприятия. Этот план должен состоять из следующих частей: маркетинг-плана, плана снабжения, производственного, финансового и социального планов, а также планов повышения эффективности менеджмента и организации.

Выбор стратегии развития должен основываться, прежде всего, на результатах функциональной диагностики. Она позволит установить, чего можно ожидать от предприятия в перспективе, на какие трудности сегодня необходимо обратить особое внимание, чтобы завтра они не превратились в финансовые и не возник их порочный круг.

Какими бы ни были предложения по повышению эффективности специализированных функций, они должны быть оправданы и объяснены, выстроены в определенную иерархию, в зависимости от степени значимости и срочности, распределены во времени, строго подчинены определенным руководителям, просчитаны с точки зрения затрат (или бюджета) и ожидаемых последствий от их введения.

Разработка рекомендаций по результатам функциональной диагностики дает предприятию возможность сделать выбор оптимальной стратегии и необходимых средств для ее реализации, а также предвидеть результат, который будет при этом получен. Такой подход значительно повысит качество управления промышленным предприятием,

что приведет к более эффективной его деятельности, предотвратит сползание предприятия к кризисному состоянию (или к банкротству)

Качество управления зависит от функциональной достаточности, состояния маркетинга и менеджмента, уровня снабжения и управления запасами, применяемых техники, технологии и организации производства, то есть от состояния специализированных функций предприятия. Следовательно, основа всей работы по повышению качества управления и, соответственно, эффективности производства в целом базируется на диагностическом подходе, характеризующимся скрупулезным изучением разладившегося механизма путем всестороннего исследования специализированных функций, поиском дисфункций и трудностей, разработкой системы показателей и норм, позволяющих идентифицировать состояние и характер дисфункций предприятия, определением путей санации.

Литература

(1); (2); (3); (13); (14); (15); (16); (17); (22); (24); (31); (40); (49); (50); (51); (53).

Вопросы для самопроверки

1. Назовите причины нарушений функционирования важнейших специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, функций «управление-финансы», менеджмента и организации, персонал-менеджмента.
2. Охарактеризуйте методологию анализа механизмов, приводящих предприятие к кризисному состоянию.
3. Перечислите примеры возможных действий, ведущих предприятие к потере платежеспособности.
4. Назовите и охарактеризуйте основные модели и методы стратегического анализа.

Список вопросов, включенных в экзаменационные билеты по курсу «Функциональная диагностика промышленного предприятия»

Эти вопросы являются, в свою очередь, вопросами для самоконтроля.

1. Предмет, содержание, основные задачи и цели углубленной (глобальной) диагностики.
2. Предмет, содержание, основные задачи и цели функциональной диагностики.
3. Предмет, содержание, основные задачи и цели экономической диагностики.
4. Углубленная (глобальная) диагностика предприятия, основные направления диагностического обследования, регламент проведения диагностики специализированных функций предприятия.
5. Метод и методика углубленной (глобальной) диагностики, функциональной диагностики и экспресс-диагностики.
6. Анализ результатов (или проявлений) специализированных функций предприятия: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации
7. Оценка политики важнейших специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации
8. Оценка средств и организации важнейших специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации.
9. Аудит методов управления и контроля важнейших специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой

- функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации
10. Экономическая диагностика и ее основные направления.
 11. Экономическая диагностика в системе управления производством.
 12. Функциональная диагностика в системе управления производством.
 13. Экономическая эффективность, сущность, показатели и их классификация.
 14. Система показателей эффективности деятельности предприятия (организации).
 15. Обобщающие показатели эффективности производства, состав и методика расчета.
 16. Показатели эффективности труда, состав и методика расчета.
 17. Показатели эффективности основных фондов и материальных затрат, состав и методика расчета.
 18. Показатели эффективности оборотных средств и капитальных вложений, состав и методика расчета.
 19. Метод оценки эффективности инвестиций, исходя из сроков их окупаемости.
 20. Метод оценки эффективности инвестиций, основанный на определении нормы прибыли на капитал.
 21. Экономический анализ, его виды и классификация.
 22. Основные этапы проведения диагностики и экономического анализа, требования, к ним предъявляемые.
 23. Аналитическая информация, ее виды и содержание.
 24. Бухгалтерский баланс как основной источник информации для оценки финансовой устойчивости и ликвидности организации: балансовый метод.
 25. Отчет о прибылях и убытках как основной источник информации для анализа финансовых результатов организации: анализ бухгалтерской прибыли.
 26. Учетная политика предприятия и ее влияние на показатели отчетности.
 27. Финансовая устойчивость: определение понятия, методы оценки и задачи анализа.
 28. Анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия (организации) и источников его формирования.
 29. Система показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия (организации) и методика их определения.
 30. Расчет величины собственного капитала в обороте предприятия (организации).
 31. Коэффициенты финансовой независимости в области формирования оборотных активов, в том числе запасов, порядок их расчета, критерии оценки.
 32. Основные показатели, используемые для оценки текущей платежеспособности организации; их состав, порядок расчета и критерии оценки.
 33. Чистые активы организации: порядок их расчета и область применения.
 34. Анализ оборачиваемости активов предприятия (организации).
 35. Анализ состава, состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности.
 36. Анализ обеспеченности оборотных активов организации источниками собственных средств (собственным капиталом в обороте).
 37. Коэффициент текущей ликвидности: порядок расчета, область применения, критерии оценки.
 38. Коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности, область применения, порядок расчета, критерии оценки.
 39. Порядок обобщающий (рейтинговой) оценки финансового состояния предприятия (организации).
 40. Показатели, используемые для характеристики финансовых результатов организации, порядок расчета, область применения. Анализ динамики и структуры

бухгалтерской прибыли.

41. Прибыль от продаж, порядок расчета и анализа.
42. Факторный анализ чистой прибыли предприятия (организации).
43. Система показателей рентабельности: состав, порядок расчета, область применения.
44. Показатели рентабельности продаж всей продукции и отдельных ее видов: порядок расчета и факторы, определяющие их изменение.
45. Факторный анализ рентабельности средств, вложенных в имущество предприятий и организаций (рентабельность капитала).
46. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности.
47. Система «директ-костинг»: управленческие модели, базирующиеся на равновесном анализе.
48. Система «директ-костинг»: управленческие модели, базирующиеся на разделении затрат на релевантные и иррелевантные.
49. Система «стандарт-костинг»: нормативы (стандарты), сметы (бюджеты), центры ответственности, гибкие сметы: схема анализа прибыли от продаж, принципы анализа.
50. Анализ денежных потоков прямым методом.
51. Анализ денежных потоков косвенным методом.
52. Эффект операционного рычага, эффект финансового рычага.

Требования к оформлению рефератов и контрольных работ по курсу дисциплины

Одной из форм учебной работы студентов заочного отделения является написание реферата и контрольной работы. Их выполнение помогает выработке навыков творческой самостоятельной работы с учебной и научной литературой, законодательными актами и инструктивными материалами.

Защита реферата и контрольной работы является важной формой общения преподавателя со студентом заочником, руководства его самостоятельной работой, средством контроля усвоения учебного материала в объеме, установленном программой курса.

Реферат должен быть выполнен с использованием компьютерной техники, размер шрифта - 12 кеглей, 1 интервал, формат А4, 20 – 25 страниц. Контрольная работа может быть выполнена в школьной тетради от руки или выполнена с использованием компьютерной техники в формате А4, размер шрифта не регламентирован. Каждый расчет должен сопровождаться выводами.

Темы рефератов можно найти в программе учебной дисциплины, и их более подробный перечень приведен в данных методических указаниях, утвержденных кафедрой и Ученым советом факультета. Задание по контрольной работе также прилагается в данных методических рекомендациях, варианты расчетов должны обязательно согласовываться с преподавателем, читающим эту дисциплину.

Общие требования, предъявляемые к содержанию реферата и контрольной работы:

- 1) реферат и контрольная работа должны демонстрировать знание литературы, законодательных актов и инструктивных материалов по избранной теме;
- 2) в них должны быть раскрыты проблематика, ее актуальность и практическая значимость, а также изложена аргументированная и критическая точка зрения автора на изучаемый материал;
- 3) в них должны быть представлены аналитические таблицы, расчеты, выводы по ним и рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия, его специализированных функций: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации.

Завершает реферат и контрольную работу список использованной литературы, составленный в алфавитном порядке. Список должен быть оформлен в соответствии с требованиями библиографического стандарта.

Реферат и контрольная работа должны быть подписаны студентом и снабжена датой их написания. Выполненные реферат и контрольная работа должны быть представлены в срок, согласованный с преподавателем (или деканатом).

Практика рецензирования рефератов и контрольных работ показывает, что наиболее типичными являются следующие недостатки:

- 1) текст написан небрежно, страницы, таблицы и рисунки не пронумерованы, в тексте нет ссылок на соответствующие таблицы и рисунки, работа не соответствует требуемому объему;
- 2) текст реферата не соответствует плану, неправильно оформлены или полностью отсутствуют ссылки на литературные источники, неправильно оформлен список литературы (не соответствует требованиям библиографического стандарта);
- 3) использование устаревшей литературы и инструкций;
- 4) грубые арифметические ошибки в расчетах;
- 5) не раскрыта тема или раскрыта поверхностно, отсутствует четкая структура и логика изложения материала, нет связей между разделами и параграфами;
- 6) отсутствует дата написания работы и подпись студента.

Реферат и контрольная работа должны быть правильно оформлены. Текст пишется грамотно, разборчиво, с выделением абзацев. Сокращать слова не допускается. Если в тексте используются аббревиатуры, то они должны расшифровываться. Страницы, таблицы и рисунки следует пронумеровать.

Изложение темы должно быть снабжено научным аппаратом. Цитаты, цифровые данные, таблицы должны иметь подстрочную ссылку на источник. В ней следует указывать фамилию, инициалы автора, название литературного источника (документа, инструкции, нормативного акта, закона и т.п.) с обязательным указанием места, года издания и страницы.

Обложка реферата и контрольной работы оформляется по прилагаемому ниже образцу.

В случае выявления в реферате и контрольной работе серьезных ошибок и недостатков они возвращаются студенту с отметкой «на доработку» для полной или частичной переработки.

Повторно работа рецензируется, только если к ней приложена ранее не зачтенная работа. Это необходимо для того, чтобы преподаватель имел возможность проверить, учтены ли студентом при повторной доработке его рекомендации и замечания.

По усмотрению преподавателя, автор реферата может сделать на семинарском занятии сообщение по проблеме, которой была посвящена его работа.

Образец оформления титульного листа контрольной работы и реферата

Российский государственный гидрометеорологический университет

Кафедра Экономики и менеджмента

Контрольная работа №

Реферат

(наименование дисциплины)

на тему:

.....

Студента группы.....

Экономического и социально-гуманитарного факультета

Фамилия, имя

Преподаватель:

Ф.И.О.

Санкт-Петербург

2004

Контрольная работа

Задание

1. Проанализировать влияние факторов на изменение рентабельности производственных фондов, исходя из следующей исходной информации. Произвести расчеты и сформулировать выводы.

Таблица 1- Исходные данные для анализа рентабельности производственных фондов, в млн. руб.

№ п/п	Показатели	Базисный период	Отчетный период
А	Б	1	2
1.	Выручка от продаж	5061,1	7582,1
2.	Прибыль от продаж	1058,8	1703,6
3.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ).	2248,0	2535,8
4.	Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов (МОА)	1438,2	1476,9

Для расчетов использовать формулу:

$$R = \frac{\Pi}{\text{ОПФ} + \text{МОА}} \times 100.$$

Из этой формулы вывести комбинированную модель. Расчеты провести способом цепных подстановок.

2. Проанализировать влияние факторов на изменение рентабельности изделия № 1 и № 3 (вариант I); изделия № 4 и № 5 (вариант II); изделия № 6 и № 7 (вариант III); изделия № 8 и № 9 (вариант IV); изделия № 10 и № 11 (вариант V). Исходная информация для расчетов представлена в таблице 5 приложения опорного конспекта лекционного курса или учебного пособия «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия». Произвести расчеты и сформулировать выводы.

3. Рассчитать эффект операционного рычага. Информация для расчета приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет эффекта операционного рычага, в млн. руб.

№ п/п	Показатели	I вариант	II вариант	III вариант
А	Б	1	2	3
1.	Выручка от продаж	12500	14000	14000
2.	Переменные расходы	10100		
3.	Постоянные расходы	1900		
4.	Суммарные затраты (п.2+п.3)	12000		
5.	Прибыль от продаж	500		

Рассчитать эффект операционного рычага, если известно, что прогнозируемые варианты развития событий следующие:

II вариант – переменные затраты и выручка от продаж увеличатся на 12 %;

III вариант – переменные затраты и выручка от продаж увеличатся на 12 %, а постоянные затраты возрастут на 10 %. Директор завода решил воспользоваться прогнозируемой ситуацией (планируемым ростом объема реализации) и закупить компьютерную технику для бухгалтерии и планово-экономического отдела.

I вариант - базисный.

Провести расчеты и сформулировать выводы.

4. Мощности предприятия, производящего обувь, 5500 пар в год. Фактический выпуск составляет 4000 пар. Себестоимость одной пары – 162,5 руб., в том числе переменные затраты 110 руб. Цена реализации одной пары – 200 руб.

Появился дополнительный заказ на изготовление 1000 пар обуви на общую сумму 150 000 руб., транспортировку заказчик осуществляет за свой счет. Обосновать принятие заказа по цене ниже рыночной.

5. Предприятие производит и реализует в течение отчетного периода 10 000 шт. изделий одного вида. Продажная цена за единицу составляла до сих пор 15,4 руб. Исследования рынка показали, что если снизить цену на 1,1 руб. за штуку, то объем реализации возрастет на 20 % и составит 12 000 шт. Так как производственные мощности позволяют увеличить объем в таком размере, необходимо просчитать варианты и принять решение о том, стоит ли снижать цену.

Информацию для расчета возьмем из системы учета полной себестоимости и системы «Директ-костинг». Для расчетов по системе «Директ-костинг» из 100000 руб. суммы полной себестоимости 60000 руб. – постоянные затраты.

Обосновать принятие решения о снижении цены при увеличении объема сбыта.

Примерные темы рефератов

1. Формальная логика в экономике: анализ и синтез, индукция и дедукция. Основные законы формально-логического мышления. Логические формы и методы развития экономического знания.

2. Учетная политика предприятия, влияние изменения параметров учетной политики на финансовые результаты.

3. Общее и промышленное управление по Анри Файолю.

4. Методы научной организации труда по Ф.У. Тейлору.

5. Организация как функция управления.

6. Производственная концепция Генри Форда.

7. Анализ конкурентного преимущества по М. Портеру.

8. Система «кан-бан», «точно в срок», «с колес», «JUST-IN-TIME», особенности учета и анализа, преимущества этой системы и проблемы, возникающие при ее внедрении.

9. Целевые рынки и методы сегментации рынка.

10. Серия докладов: математические методы в экономике.

11. Управление персоналом.

12. Основы бюджетирования.

13. Календарное планирование.

14. Метод критического пути (PERT).

15. Управление запасами.

16. Диагностика функции маркетинга.

17. Производственная диагностика.

18. Диагностика снабжения.

19. Диагностика административно-финансовой функции.

20. Диагностика персонал-менеджмента.

21. Диагностика функции менеджмента и организации.

22. Анализ механизмов, ведущих предприятие к финансовым трудностям.
23. Стратегический анализ: основные модели. Выбор стратегии развития предприятия.
24. Анализ и управление качеством продукции.
25. Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика. Российские и западные методики.
26. Функциональная диагностика как инструмент контроллинга.
27. Логистика и функциональная диагностика.
28. Анализ банкротств и функциональная диагностика.
29. Финансовое планирование.
30. Анализ эффективности использования основных фондов.
31. Антикризисное управление.
32. Банкротство в РФ: содержание и процедуры.
33. Г. Эмерсон «12 принципов производительности».

Краткий словарь понятий и терминов

Ажиро (ит. *aggio*) - 1) отклонение в сторону превышения рыночной «цены» золота, выраженной в бумажных деньгах, по сравнению с количеством бумажных денежных знаков, номинально представляющих данное количество золота;

2) отклонение в сторону превышения рыночного курса денежных знаков, векселей и других ценных бумаг от их нарицательной стоимости.

Актив (лат. – *activus* – действенный) – 1) часть бухгалтерского баланса, отражающая в денежном выражении все принадлежавшие данному предприятию или учреждению материальные ценности с точки зрения их состава и размещения (денежные средства, долговые требования к другим учреждениям и т. д.); ср. пассив 1.; 2) превышение денежных доходов страны, полученных из-за границы (например, в результате вывоза товаров), над ее заграничными расходами (противоп. пассив 2); 3) совокупность имущественных прав (имущество), принадлежащих физическому или юридическому лицу.

Активные счета - счета (показатели), предназначенные для группировки и учета имущества, затрат на производство продукции, а также обязательств предприятия.

Активы (*Assets*) - совокупность имущественных прав на принадлежащие физическому или юридическому лицу материальные ценности, нематериальные ценности, денежные средства и долговые требования.

Активы, основные - (*Non-current assets*) (в противоположность - активам оборотным) - средства производства, участвующие в более, чем одном производственном цикле, сохраняющие при этом свою форму и переносящие свою стоимость на готовую продукцию постепенно по мере износа.

Активы, оборотные - (*Current assets*) (в противоположность активам основным) - предметы труда, полностью переносящие свою стоимость на стоимость продукции за один производственный цикл.

Активы, нематериальные (*intangible assets*) - часть основных активов, не имеющих материально-вещественной формы.

Акция (от голл. *aktie*, нем. *Aktie*) - вид ценных бумаг. Акция дает право ее владельцу на получение дохода в виде дивиденда (дохода, процента от прибыли).

Аналитические счета - счета, содержащие более подробные, чем в синтетических счетах, сведения в денежном и натуральном измерителях.

Амортизация, Амортизационный фонд (*Depreciation fund*) - (дословно - бессмертие), образование фонда обновления оборудования за счет включения в себестоимость продукции определенной суммы, численно равной стоимости износа оборудования. Источником финансирования этого фонда служит *выручка от реализации*. Амортизационный фонд используется для приобретения новых *основных активов* взамен полностью изношенных, то есть для обеспечения простого воспроизводства *основных активов*.

Аренда (польск. *arendą*) – право пользования имуществом на условиях, определенных договором с арендодателем.

Аудит (лат. *audire* – слушать, слышать) – это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям.

Баланс (фр. *balance*, букв. весы) – система показателей, характеризующих какие-либо явления путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон; *бухгалтерский баланс* – сводная ведомость, отражающая в денежном выражении состояние средств предприятия (организации, учреждения) как по их составу и размещению (актив I), так и по их источникам, целевому назначению и срокам возврата (пассив I); *баланс народного хозяйства* – система экономических показателей, характеризующая в сводном виде основные пропорции и соотношения во всем народном хозяйстве; *межотраслевой баланс* – метод экономического анализа и планирования пропорций процесса расширенного воспроизводства в отраслевом разрезе; *торговый баланс* – соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период; *платежный баланс* – соотношение платежей, поступивших в данную страну из-за границы, и платежей, произведенных ею за границей в течение определенного периода времени.

Бизнес (*business*) – (дословно – дело) – сфера деятельности субъектов предпринимательства. Различают малый (сфера деятельности *малых предприятий*), средний и крупный бизнес.

Бизнесмен (*businessman*) – человек, имеющий свое дело. Бизнесмен играет роли лидера, менеджера, предпринимателя и инвестора (либо одну из ролей, либо несколько одновременно).

Бухгалтерская проводка – запись, в которой указывается название дебетуемого и кредитуемого счетов и сумма хозяйственной операции.

Валовой доход – важный финансовый показатель деятельности фирмы, не зависящий от способов получения доходов участниками (и других распределительных операций фирмы) и включающий в себя *прибыль, зарплату* и налоги. Рассчитывается как *объем реализации* минус *материальные затраты* минус *амортизация*, либо (что то же самое) как *добавленная стоимость* минус *амортизация*. Термин «валовой» означает «суммарный», этот термин противоположен термину «чистый».

Вексель (нем. *Wechsel*, букв. – обмен) – письменное долговое обязательство, заменяющее деньги.

Воспроизводственный процесс фирмы – непрерывно повторяющийся процесс, состоящий из двух основных фаз: 1. производства, то есть переработки *ресурсов* с помощью *факторов производства* в *товары, работы и/или услуги* и 2. распределения *выручки от реализации* с целью возмещения стоимости израсходованных *ресурсов, затрат* фирмы и определения размера *прибыли*.

Восстановительная стоимость (*replacement value*) основного средства – это стоимость воспроизводства основного средства в сегодняшних условиях, определяется по результатам переоценки основного средства и заменяет в учете первоначальную стоимость.

Выплата (*cash outflow*) – списание денежных средств с банковского счета фирмы или их расходование из кассы.

Выручка от реализации – денежные средства, полученные (вырученные) за реализованную продукцию. Выручка от реализации связана с движением денежных средств, а не движением продукции (сравни с термином «реализация», «объем реализации»).

Двойная запись – порядок записей в счетах бухгалтерского учета, при котором одна и та же сумма хозяйственной ситуации (операции) записывается дважды: в дебет одного счета и в кредит другого.

Дебет счета - часть счета бухгалтерского учета (левая, если счет изобразить графически в виде таблицы, разделенной вертикальной линией); в переводе с латинского (debit) – «он должен».

Дебитор (лат. debitor - должник) - предприятие или отдельное лицо , которое должно данному предприятию (по выданным авансам, например).

Депозит (от лат. – depositum - вещь, отданная на хранение) – денежные средства и ценные бумаги, переданные на хранение кредитным учреждениям, например, коммерческим банкам.

Диагноз (греч. diagnosis) – определение существа и особенностей болезни на основе всестороннего исследования . В медицине «диагноз» - это определение состояния человека, в технической диагностике – определение состояния объекта технической природы, в экономике - определение состояния экономического объекта – предприятия, региона, страны.

Диагностика (греч. diagnostikos) – способность распознавать. Это учение о методах и принципах распознавания болезней и постановке диагноза.

Диагностика предприятия - это учение о методах и принципах распознавания дисфункций и постановке диагноза анализируемому объекту в целях повышения его эффективности.

Дивиденд (dividend) - часть *чистой прибыли* акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями.

Добавленная стоимость (value added) - стоимость, добавленная фирмой к стоимости использованных фирмой материальных ресурсов путем их переработки, рассчитывается как разность между *объемом реализации* и *материальными затратами*. Добавленная стоимость - один из важнейших показателей деятельности фирмы, включающий в себя прибыль, амортизацию, зарплату и налоги. Суммирование стоимостей, добавленных каждым предприятием в производственной цепи, дает цену реализации готовой продукции. Для этих целей показатель добавленной стоимости лучше показателя *«объем реализации»*, при суммировании которого для разных предприятий возникает «повторный счет» *материальных затрат*. Показатель ВВП (внутренний валовой продукт) на макроуровне аналогичен показателю добавленной стоимости на микроуровне. В советское время использовался показатель «нормативно чистая продукция» полностью совпадающий с показателем добавленной стоимости.

Документация первичная в бухгалтерском учете - единственное основание для записей в бухгалтерском учете, поэтому бухгалтерская информация имеет юридическую и доказательную полноценность и достоверность.

Доход (income) – 1. (бухг.) в бухгалтерском учете это - валовой приток экономических выгод, возникающий в ходе обычной деятельности, когда такой приток приводит к увеличению собственного капитала, иному, чем за счет взносов собственников, 2. (налог.) в целях налогообложения под доходом фирмы понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценить и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить (Налоговый Кодекс РФ. Статья 41).

Доход внереализационный – 1. (бухг., ПБУ 9/99) доход, полученный не от операций, а иным образом, в том числе: а) штрафы, пени, неустойка, полученные от контрагентов, б) безвозмездно полученные активы, в) положительные курсовые разницы, г) суммы дооценки основных средств, д) списания по истечению срока давности кредиторская задолженность и т.д. 2. (налог. Постановление Правительства РФ № 552) доход полученный не от операций по обычным видам деятельности, а иным образом: доходы, упомянутые в пункте 1 «доход» плюс а) доходы от реализации имущества, б) доходы от предоставления активов в аренду (при условии, что аренда не является основным уставным видом деятельности), в) доходы от участия в уставных капиталах других организаций, г) проценты; полученные за предоставленные займы, д) доходы от совместной деятельности. Аналогичные по происхождению расходы называются внереализационными расходами.

Доход операционный - правильно «прочий операционный доход» - (бухг., ПБУ 9/99) - доход, полученный в результате операций, которые не относятся к обычным видам деятельности, в том числе: а) доходы от реализации имущества. б) доходы от предоставления активов в аренду (при условии, что аренда не является основным уставным видом деятельности), в) доходы от участия в уставных капиталах других организаций, г) проценты, полученные за предоставленные займы, д) доходы от совместной деятельности (сравни с пунктом 2 пояснений к термину «Доход внереализационный»). В российском налоговом законодательстве термин «Операционный доход» не используется. Аналогичные по происхождению расходы называются прочими операционными расходами.

Забалансовые счета - счета бухгалтерского учета, сальдо (остаток) которых не входит в бухгалтерский баланс.

Заработная плата (зарплата) - выплаты наемным работникам за использование их труда. Salary - оклад, выраженный в годовом измерении и выплачиваемый ежемесячно. Wage - сдельная оплата труда, основанная на почасовой ставке и выплачиваемая по понедельно.

Затраты (expenditures) - это *финансирование издержек* по одному из вариантов: 1) текущее финансирование за счет уменьшения денежных средств, 2) предстоящее финансирование за счет принятия обязательств по оплате и возникновения кредиторской задолженности.

Затраты, косвенные (общехозяйственные) (indirect cost) - *затраты*, имеющие отношение одновременно к нескольким объектам отнесения затрат.

Издержки (cost) - денежное измерение ресурсов, используемых с какой-то целью.

Издержки, бухгалтерские - (в отличие от *вмененных*) оплачиваемые, а потому регистрируемые в бухгалтерском учете, издержки фирмы.

Издержки, вмененные (издержки неиспользованных возможностей, альтернативные издержки) - (в отличие от *бухгалтерских*) неоплачиваемые, а потому нерегистрируемые в бухгалтерском учете издержки. Учитываются по сумме издержек, которые фирма несла бы, если бы ей приходилось оплачивать услуги на самом деле. Например, стоимость бесплатной предоставленных участниками организации услуг по аренде производственных помещений.

Издержки, переменные (variable costs) - (в отличие от *постоянных* и *частично-переменных*) издержки, общая сумма которых изменяется прямо пропорционально изменению объема производства.

Издержки, постоянные (fixed costs) - (в отличие от *переменных* и *частично-переменных*) издержки, общая сумма которых не изменяется при изменении объема производства в определенном диапазоне.

Издержки, производственные (production costs) - *издержки*, связанные с изготовлением товаров, выполнением работ, оказанием услуг в ходе выполнения обязательств по контракту.

Износ (depreciation) - потеря полезных свойств основных средств, которые обуславливали их участие в производственном процессе. Различают физический, моральный и социальный износ. Физический износ наступает в связи с механическим снашиванием основных средств в результате их использования и хранения. Зависит от интенсивности, условий эксплуатации и срока хранения.

Моральный износ возникает тогда, когда аналогичное оборудование начинает продаваться дешевле, чем существующее, или в случае появления на рынке более производительного оборудования за ту же цену. Социальный износ - это обесценение основных средств из-за ужесточения социальных нормативов по требованиям безопасности и экологии.

Инвентаризация - проверка фактического наличия имущества, собственности и

обязательств. Оформляется инвентаризационной описью в соответствии с нормативными документами.

Инвестиция - (нем. - investment) – долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, дело. В современном обществе – инвестиции – это совокупность всех видов денежных, имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в реализацию различных программ и проектов производственной, коммерческой, социальной, культурной или какой-либо другой сферы с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального или экономического эффекта.

Институт (institution) - от лат. Institutum - установление, учреждение - 1. совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений, 2. Государственное учреждение, регулирующее общественные отношения.

Инфляция (inflatio - вздутие) - обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, сопровождаемое ростом цен.

Калькуляция (costing) - группировка затрат на производство и реализацию единицы продукции по экономически однородным статьям. Составить калькуляцию - значит рассчитать себестоимость единицы продукции в разрезе статей.

Картель - договорная ассоциация предприятий по ограничению конкуренции за счет регулирования объемов продаж, цен, условий поставок. Внутренние картели в России запрещены.

Качественный факторный анализ – определение состава факторов, воздействующих на исследуемый результат, их отбор и обоснование, при нем осуществляется нахождение вида связи между исследуемым показателем и факторами.

Кредит счета – часть счета бухгалтерского учета (правая, если счет изобразить графически в виде таблицы, разделенной вертикальной линией); в переводе с латинского (credit) - «он верит».

Кредитор (лат. creditor – займодавец) - предприятие или отдельное лицо, которое предоставило свои средства данному предприятию.

Количественный факторный анализ - определение размера влияния факторов на исследуемый результат.

Комбинат - организационная форма объединения юридически самостоятельных предприятий на основе единства сырья, единого руководства и системы финансового участия.

Коммерческая организация - это организация, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Конгломерат - организационная форма многоотраслевого объединения юридически самостоятельных предприятий на основе единой стратегии управления, единого технологического или научно-технического центра, а так же системы финансового участия.

Консорциум - временная договорная ассоциация предприятий для концентрации усилий по выполнению проекта.

Концерн - организационная форма объединения юридически независимых крупных и малых предприятий на основе системы финансового участия по принципу единой конечной продукции.

Координация - согласование, приведение в соответствие составных частей чего-либо (действий, понятий и т.д.).

Корпорация (эконом.) - Акционерное общество.

Корреспонденция счетов бухгалтерского учета – взаимосвязь между счетами.

Ликвидность актива (marketable of assets) - это его способность быстро и без потерь превращаться в денежные средства.

Малое предприятие (субъект малого предпринимательства) - предприятие, по ряду параметров - численности персонала, объему реализации, стоимости активов, удовле-

творяющее определенным критериям. В России основной критерий — численность, дополнительные - доля Государства в уставном капитале не должна превышать 25%, доля субъектов предпринимательства, не относящихся к малым не должна превышать 25% (Закон от 14.06.95 N 88-ФЗ).

Материальные затраты (materials) - использование фирмой внешних ресурсов (сырья, материалов, топлива, покупных изделий и полуфабрикатов и т.д.) и (по российскому налоговому законодательству) услуг сторонних организаций для производства продукции.

Менеджер (manager) - специалист, работающий в организации по найму и занимающий в ней должность, связанную с управлением.

Менеджмент (management) - 1. совокупность принципов, методов, средств и форм управления организации, способствующих формулированию и оптимальному достижению ее целей. 2. (упрощ.) «Менеджмент - искусство добиваться результатов чужими руками» - Мари Паркер Фоллет (1868-1933).

Методы калькуляции себестоимости - метод полной себестоимости (full costing), при использовании которого на счетах затрат суммируются прямые и косвенные затраты, и метод прямой себестоимости (direct costing), при использовании которого на счетах затрат образуются только прямые расходы, а косвенные - непосредственно списываются на счет реализации (на себестоимость реализованной продукции).

Миссия - основная стратегическая цель, предназначение фирмы. При формулировании миссии часто указывают какую именно «рыночную нишу» занимает фирма.

Неотфактурированные поставки - материальные ценности, поступившие на предприятие без счета поставщика.

Оборотный баланс (оборотная ведомость) по счетам бухгалтерского учета - итог оборотов и saldo на начало и конец периода по всем счетам бухгалтерского учета.

Оборот счета - итог записей хозяйственных ситуаций (операций) на бухгалтерском счете за определенный период.

Общество (юр.д.) - объединение капиталов для извлечения прибыли, в котором осуществляется разделение функций (ролей) предпринимателя и менеджера (исполнительная власть отделена от собственности). Виды обществ - общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытое акционерное общество (ЗАО), открытое акционерное общество (ОАО). Ответственность участников общества (за исключением ОДО) по обязательствам общества ограничена размерами их вкладов в Уставный капитал.

Объем производства, объем выпуска продукции (output) - стоимость произведенной за определенный период (если период не указан, то 1 год) продукции. Отличается от объема реализации при изменении складских остатков.

Объем реализации (sales) - стоимость реализованной за определенный период (если период не указан, то 1 год) продукции, подсчитываемая методом начисления по совокупности подписанных покупателем накладных, актов выполненных работ, актов об оказанных услугах.

Операционная деятельность - смотри *хозяйственная деятельность*.

Основные средства (Fixed assets) - часть основных активов, имеющих материально-вещественную форму.

Остаточная стоимость основных средств (net fixed assets) - разность между первоначальной стоимостью и величиной амортизации. Если основное средство проходило переоценку вместо первоначальной стоимости используется *восстановительная стоимость*.

Парадигма (гр.paradigma - пример, образец) - пример из истории, взятый для доказательства.

Пассив - (лат. passivus пассивный, страдательный - 1) часть бухгалтерского баланса, отражающая источники образования средств предприятия или учреждения и их

назначение (собственные резервы, займы других учреждений и т.д.); 2) превышение заграничных расходов страны (например, в результате ввоза товаров) над ее поступлениями из-за границы (противоположно актив 2); дефицит платежного баланса.

Патернализм (лат. – *paternus* - отцовский, отеческий) – идеологическая концепция о существующем «отеческом» отношении предпринимателей к занятым у них рабочим и соответствующая этой концепции политика проведения благотворительных мероприятий.

Пассивные счета - счета (показатели), предназначенные для группировки и учета источников средств предприятия. Сальдо по ним записывается в пассиве бухгалтерского баланса.

Первоначальная стоимость основных средств - сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление (без косвенных налогов) = сумма, выплаченная поставщику (без косвенных налогов) + вознаграждение посреднику + информационные услуги и консультационные услуги, связанные с приобретением ОС + проценты по кредиту до ввода в эксплуатацию ОС + таможенные платежи и другие невозмещаемые косвенные налоги + суммовые разницы.

Подстановка - это такая условная величина, которая отвечает на вопрос: каков был бы размер исследуемого показателя, если бы один фактор изменился, а все остальные факторы остались бы неизменными. При изучении цепочки, в которой «п» факторов-сомножителей, мы должны построить «п - 1» подстановку. Подстановка осуществляется путем замены базисного значения фактора на его отчетное значение. Элиминирование осуществляется путем последующего вычитания из каждой последующей подстановки предыдущей. Каждая подстановка участвует в расчетах дважды: как уменьшаемое и как вычитаемое.

Поступление (cash inflow) - зачисление денежных средств на банковский счет фирмы или в ее кассу.

Право владения - предоставляемая законом возможность фактического обладания имуществом и удержания его.

Право пользования - основанная на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов и плодов.

Право распоряжения - предоставленная законом возможность по своему усмотрению совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества. Это право на продажу, безвозмездную передачу, передачу в аренду, уничтожение имущества и т.д.

Право собственности - признанное и защищаемое обществом право свободно использовать экономическое благо при известных условиях и ограничениях, налагаемых институтами общества. Право собственности == *право владения* + *право пользования* + *право распоряжения* (статья 209 ГК 4.1).

Предприниматель (businessman) - физическое или юридическое лицо, ведущее *предпринимательскую деятельность*.

Предприятие (enterprise) - это *коммерческая организация*, ведущая хозяйственную деятельность и зарегистрированная как *юридическое лицо*.

Предмет экономического анализа - хозяйственная деятельность предприятия, то есть совокупность всех хозяйственных процессов, происходящих на предприятии и выраженных в конкретном числовом измерении и изучаемых на базе всех видов учета и внеучетной информации.

Предприниматель без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель) - физическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность. Имеет те же права, что и юридическое лицо, несет неограниченную ответственность по обязательствам, возникшим в ходе *предпринимательской деятельности*.

Предпринимательская деятельность - это *хозяйственная деятельность* самостоятельных физических и/или юридических лиц, принимающих на себя связанных с

этой деятельностью риск, направленная на систематическое извлечение прибыли, а также деятельность по получению внереализационных доходов от использования и реализации имущества. Предпринимательская деятельность требует официальной регистрации.

Прибыль (profit) - разность между объемом реализации и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль маргинальная (маржинальная) (margin profit) - разность между продажной ценой и суммой переменных затрат.

Прибыль нераспределенная (undistributed profit, retained profit) - «прибыль, не распределенная на дивиденды», часть чистой прибыли, остающаяся после ее распределения на дивиденды, в резервный капитал и на стимулирование персонала. Нераспределенная прибыль направляется на развитие производства (расширенное воспроизводство основных средств, нематериальных активов и т.д.).

Прибыль чистая (net profit) - прибыль «очищенная от налогов», прибыль остающаяся у фирмы после уплаты налогов. Чистая прибыль распределяется общим собранием участников на дивиденды, резервный капитал, фонд стимулирования персонала. Оставшаяся после такого распределения прибыль называется *нераспределенной прибылью* и используется для развития производства (расширенного воспроизводства основных средств, нематериальных активов и т.д.).

Продукт (продукция) (product) - результат деятельности фирмы, предназначенный для реализации на рынке. $\text{Продукт} = \text{Товар} + \text{Работа} + \text{Услуга}$.

Прямые затраты - затраты, непосредственно относящиеся к данному объекту отнесения затрат.

Работа (налог) - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы (Налоговый Кодекс статья 38 пункт 4).

Раздел бухгалтерского баланса - группа статей актива или пассива бухгалтерского баланса, сгруппированных по экономическому принципу.

Расходы (expenses) - денежное измерение используемых ресурсов.

Расходы внереализационные - определяются аналогично «доходам внереализационным».

Расходы операционные - определяются аналогично «доходам операционным».

Реализация продукции (реализация) - передача на возмездной основе права собственности на товары и работы от производителя к покупателю, возмездное оказание услуг клиенту (Налоговый Кодекс статья 39 пункт 1). Термин реализация связан с движением продукции, а не движением денежных средств (сравни с *выручкой от реализации*).

Регистры бухгалтерского учета - бухгалтерские документы, систематизирующие записи о хозяйственной деятельности предприятия.

Ресурсы, внешние ресурсы предприятия (resources) - материальные затраты и информация, используемые фирмой при производстве продукции.

Сальдо (ит. saldo - расчет, расплата; остаток) - разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период времени; в бухгалтерии - разность итоговых сумм по дебету и кредиту, а также итоговых сумм актива и пассива; в международных торговых платежах и платежных расчетах - разность между стоимостью экспорта и импорта страны (с. торгового баланса) или между ее заграничными платежами и поступлениями (с. платежного баланса).

Себестоимость продукции (cost, expenses of production) - суммарные *затраты фирмы* на производство и реализацию продукции, себестоимость произведенной и себестоимость реализованной продукции.

Синтетические счета - счета (показатели), которые расшифровывают статьи бухгалтерского баланса и содержат обобщенную информацию об имуществе, собственности и обязательствах в денежном измерении.

Система (греч. systema – целое, составленное из частей; соединение) – множество закономерно связанных друг с другом элементов, представляющее собой определенное целостное образование, единство.

Смета (estimate / statement) - группировка затрат на производство и реализацию продукции за определенный календарный период по экономически однородным статьям. Различают сметы по договору и сметы в целом по фирме.

Смета - документ по исчислению предстоящих доходов и расходов на определенный период.

Срок полезного использования - период, в течении которого основное средство приносит доход организации.

Статьи бухгалтерского баланса - показатель актива или пассива бухгалтерского баланса, характеризующий отдельную группу имущества, собственности или обязательств.

Статья калькуляции - вид затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг). Перечень статей устанавливается в зависимости от особенностей производственного процесса и законодательства по налогообложению.

Стратегия - способ реализации миссии, достижения цели, в дословном переводе – «искусство генерала».

Счет бухгалтерского учета – показатель, содержащий информацию об имуществе, собственности и обязательствах предприятия, а также о хозяйственных процессах и их результатах.

Субсчет бухгалтерский - счет второго порядка (счет первого порядка называется синтетическим), группирующий данные аналитических счетов.

Товар (налог) - реализуемое или предназначенное для реализации имущество (Налоговый Кодекс статья 38 пункт 3).

Товарищество (Партнерство) - организационно-правовая форма коммерческой организации, в которой предприниматели объединяют свои усилия в рамках коллективного предпринимательства, требует личного участия каждого товарища в деятельности общества. В России - юридическое лицо. Различают полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество). Товарищи, как правило, несут неограниченную ответственность по обязательствам организации (за исключением коммандитистов).

Транзакционные издержки - издержки связанные с поиском потребителя, заключением с ним контракта и его юридическим сопровождением.

Трансакция - сделка, заключение сделки, сопровождаемое взаимными уступками.

Удельные издержки - издержки в расчете на единицу продукции.

Услуга (налог) - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, результаты которой не имеют материально-вещественной формы и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (Налоговый Кодекс статья 38 пункт 5).

Уставный капитал - стартовая сумма капитала, определяемая Уставом и/или Учредительным договором организации. Играет гарантийную роль, поскольку законодательство требует, чтобы сумма чистых активов общества была не меньше размера Уставного капитала.

Участник - лицо, владеющий частью Уставного капитала товарищества или общества. Участниками становятся все *учредители*, а также лица, внесшие вклад в Уставный капитал после учреждения общества. Общее собрание участников, как правило, - высший орган власти организации.

Учредитель (founder) - основатель организации (товарищества, общества и т.д.).

Фактор - это условие, в котором совершается хозяйственный процесс и под влиянием которого формируется исследуемый показатель, а также причина, по которой изменился хозяйственный процесс и его результат.

Факторинг (factoring) – покупка товаров для последующей перепродажи без какой-

либо дополнительной обработки; покупка долгов, причитающихся какому-либо предприятию, и их последующее взыскание. Долговой факторинг – это вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами мелким и средним фирмам (клиентам). Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам в размере от 70% до 90 % долга до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всей суммы. В результате клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее вернуть долги, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме.

Факторы производства фирмы - элементы, с помощью которых фирма перерабатывает внешние ресурсы в продукцию. К факторам производства фирмы относятся труд, капитал, информация и предпринимательские способности (качество менеджмента).

Физическое лицо (в отличие от *юридического лица*) - гражданин или лицо без гражданства, являющееся субъектом гражданского оборота, участник имущественных и личных неимущественных отношений.

Финансово-промышленные группы - совокупность юридических лиц: банков, инвестиционных фондов и коммерческих и некоммерческих организаций на основе системы участия и договора по объединению части своих активов.

Фирма (firm) (в буквальном переводе - «подпись») - субъект экономики, имеющий собственное однозначно идентифицирующее индивидуального или коллективного предпринимателя фирменное наименование, под которым предприниматель ведет свое дело. Границы фирмы определяются зоной, в которой подписи предпринимателя достаточно для распоряжения ресурсами.

Фондоотдача - годовой объем реализации приходящийся на единицу среднегодовой остаточной стоимости основных средств.

Фондоёмкость - величина, обратная *фондоотдаче*.

Форма бухгалтерского учета – технология переработки первичной бухгалтерской информации (порядок применения и сочетания бухгалтерских регистров и способы выполнения в них учетных записей).

Элементы метода бухгалтерского учета – документация и инвентаризация (приемы первичного наблюдения); счета и двойная запись (способы текущей группировки экономической информации); баланс и отчетность (способы итогового обобщения учетной информации); оценка и калькуляция (способы измерения).

Франчайзинг - долгосрочная аренда торговой марки и оборудования, сопровождаемая передачей системы управления бизнесом, обеспечением снабжения и гарантией сбыта, обучением персонала.

Функция (лат. fungi – выполнить задание) – это орган исполнения требуемых действий в системе, созданной для достижения результата.

Хозяйственная деятельность (операционная деятельность) - это деятельность, связанная с преобразованием ресурсов (предметов труда и информации) в товары, работы и услуги, предназначенные для реализации на рынке.

Холдинг - объединение с финансовым центром - держателем контрольных пакетов предприятий, организационная структура с единым руководством, включающая юридически самостоятельные предприятия.

Частично переменные издержки - (в отличие от постоянных и переменных) издержки, общая сумма которых изменяется согласно изменению объема производства, но не прямо пропорционально этой величине, а каким-либо другим образом.

Частная собственность (private property) - абсолютное право физического или юридического лица на конкретное имущество, абсолютное господство над вещью.

Элиминирование - это логический прием, при помощи которого мысленно исключается влияние всех факторов, кроме одного, действие которого подлежит изучению.

Экономика фирмы - наука о *воспроизводственном процессе* фирмы и о методах обеспечения его непрерывности и эффективности.

Экономический анализ - комплексное экономическое исследование хозяйственной деятельности, которое является, во-первых, инструментом изучения действия экономических законов в конкретных условиях функционирования предприятия и, во-вторых, средством контроля за хозяйственной деятельностью.

Юридическое лицо (в отличие от *физического лица*) - искусственно образованный субъект гражданского оборота, выступающий в гражданском обороте от своего имени, носитель гражданских прав и обязанностей. Юридическое лицо может иметь в собственности имущество, совершать сделки, отвечать по обязательствам. Представляют юридическое лицо его должностные лица: Генеральный директор и т.д. Согласно Гражданского Кодекса РФ (статья 48, пункт 1): «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

Примечание: пояснения на латинице без указания языка – английский язык.

Содержание

Предисловие	3
Общие указания	4
Список литературы	4
Функциональная диагностика	7
Список вопросов, включенных в экзаменационные билеты по курсу «Функциональная диагностика промышленного предприятия»	23
Требования к оформлению рефератов и контрольных работ по курсу дисциплины	25
Контрольная работа	27
Примерные темы рефератов	28
Краткий словарь понятий и терминов	29