

Филатов Владимир Владимирович, Дорофеев Александр Юрьевич

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ МЕЖДУ МЕНЕДЖЕРОМ-ОЦЕНЩИКОМ И ЗАКАЗЧИКОМ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА И МОНИТОРИНГА РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В данной статье проведен анализ управления коммуникациями между менеджером-оценщиком и заказчиком при осуществлении управленческого консалтинга и мониторинга рынка в современных условиях. Предложены общие требования к процессу анализа предприятия, к анализируемым инструментам бизнеса, к факторному анализу, к анализу функций управления, к особенностям проводимого анализа с точки зрения инвестиционной составляющей. При сопоставлении структуры работ, предлагаемых консалтинговыми компаниями и обозначенных нами, налицо их качественное различие. Нами предлагается более системный подход, призванный значительно увеличить эффективность всей процедуры.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2012/10/60.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2012. № 10 (65). С. 181-186. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2012/10/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

вошли в ритм занятий, получили определённые навыки общения, почувствовали веру в свои силы. В шкале самооценки стали чаще отмечаться чувство внутреннего удовлетворения, уверенность в себе, радость.

Психологическое тестирование является неотъемлемой частью процесса преподавания, так как практика показала, что простое наблюдение не всегда даёт точное представление о психологической атмосфере в группе. Чрезвычайно важно использовать интенсивные методы преподавания, которые наряду с повышением коммуникативной активности обучаемых способствуют улучшению психологического состояния, создают условия для подготовки высококвалифицированных специалистов, умеющих практически использовать полученные знания.

Курсы для повышения квалификации преподавателей иностранных языков должны готовить их к применению интенсивных методов обучения, направлять вектор их деятельности на повышение познавательной и коммуникативной активности обучаемых. Эти цели требуют расширения вариативности и интенсификации деятельности преподавателя.

Список литературы

1. **Китайгородская Г. А.** Методика интенсивного обучения иностранным языкам. М., 1982. 139 с.
2. **Ханин Ю. Л.** Краткое руководство к шкале реактивной и личностной тревожности Ч. Д. Спилберга. Л., 1976. 18 с.
3. **Flanders N.** Interaction Analysis: a Technique for Quantifying Teacher Influence // Contemporary Issues in Educational Psychology. Boston, 1971. P. 57-62.

УДК 65.015.3

Экономические науки

В данной статье проведен анализ управления коммуникациями между менеджером–оценщиком и заказчиком при осуществлении управленческого консалтинга и мониторинга рынка в современных условиях. Предложены общие требования к процессу анализа предприятия, к анализируемым инструментам бизнеса, к факторному анализу, к анализу функций управления, к особенностям проводимого анализа с точки зрения инвестиционной составляющей. При сопоставлении структуры работ, предлагаемых консалтинговыми компаниями и обозначенных нами, налицо их качественное различие. Нами предлагается более системный подход, призванный значительно увеличить эффективность всей процедуры.

Ключевые слова и фразы: оценка бизнеса; управление стоимостью предприятия; рыночная стоимость; управленческий консалтинг.

Владимир Владимирович Филатов

Александр Юрьевич Дорофеев

Кафедра менеджмента

Московский государственный университет технологий и управления им. К. Г. Разумовского

filatov_vl@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ МЕЖДУ МЕНЕДЖЕРОМ–ОЦЕНЩИКОМ И ЗАКАЗЧИКОМ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА И МОНИТОРИНГА РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ[©]

Периодически у хозяйствующих субъектов появляется потребность в проведении комплексного анализа компании, предприятия. Это делается, как правило, в переломные моменты жизни организации, например, при смене собственника. И тогда наступает момент, когда собственник считает, что предприятие работает неэффективно и его следует реструктуризировать, либо оно, возможно, работает эффективно, но собственник или менеджмент хотят найти новые возможности для его развития, осуществить новые инвестиции, провести реинжиниринг бизнес-процессов. И многие компании в таких случаях обращаются к консультантам, которые, с одной стороны, проводят анализ текущего состояния предприятия, с другой стороны, - планируют оптимизацию или расширение его деятельности (если это, конечно, необходимо). Одна из форм представления результатов такого анализа - *due diligence* (дью-дилиженс, сокращенно дью-дил). Процедура дью дилиженс (*due diligence* – «обеспечение должной добросовестности») - процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования. Термин *due diligence* означает проведение системы мероприятий, направленных на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта. Еще одно значение термина «дью дилиженс» – это действие, призванное обеспечить проекту максимальную защиту от неожиданностей, включая: изучение обстановки на месте, знакомство с потенциальными партнерами, оценку рисков [7].

Первоначально термин «дью дилиженс» пришел в консалтинговый бизнес из банковской практики и в целом означал систему сбора и анализа информации о потенциальных или существующих клиентах и партнерах, собираемой банками в целях защиты собственности от возможного ущерба. Сегодня процедура дью дилиженс означает проведение анализа деятельности предприятия с точки зрения финансовых аналитиков, аудиторов и юристов. Каждая группа специалистов готовит для заказчика подробный отчет о состоянии предприятия. Таким образом, дью-дилиженс можно понимать как анализ некоего объекта как инвестиционного проекта, другие определения позволяют его рассматривать как комплексный анализ предприятия безотносительно того, для каких целей это делается.

Разделы дью-дила известны в настоящее время и являются типовыми, достаточно обратиться в любую консалтинговую компанию, чтобы получить информацию о составе предоставляемой услуги. Укрупненно некоторые компании в настоящее время предлагают следующую структуру дью-дила [5]:

1. *Оценка и финансовый анализ.* Определяется справедливая стоимость объекта инвестирования, покупателю дается диапазон стоимости предприятия при различных вариантах его будущего использования.

Определяется рыночная, инвестиционная или ликвидационная стоимость, в зависимости от того, покупается ли предприятие как действующее, для полного репрофилирования, или для вхождения в холдинг заказчика как очередная бизнес-единица. Финансовые аналитики предлагают заказчику несколько стандартов стоимости для принятия решения о покупке компании, оперируя определенным ценовым диапазоном. Результат работы - отчет об оценке бизнеса (или пакета акций) предприятия.

2. *Анализ и финансовая проверка.* Проводится финансовая проверка, экспертиза деятельности предприятия, выделяются налоговые риски и выгоды. На этом этапе должен быть проведен анализ структуры выручки и затрат компании, оценка системы внутреннего контроля, анализ основных средств, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности, запасов компании; также проводится анализ кредитных договоров и обязательств, анализ условных обязательств, полноты и достоверности учета активов и обязательств. Заключительная стадия работы - выделение потенциальных налоговых рисков и выгод, а также выявление и цифровое выражение потенциальных налоговых обязательств, имеющихся у компании.

3. *Юридическое сопровождение.* Проводится правовая экспертиза деятельности компании, максимально выявляются риски, связанные с ее покупкой. Юристы проводят обзор учредительных документов, юридического статуса, документов о корпоративном управлении, решений коллегиальных органов управления и основных доверенностей. Анализируются основные сделки с акциями, сведения об акционерах, их имущественных и неимущественных правах. Изучается государственное регулирование деятельности компании, ее основные контракты и имущественные права, трудовые отношения и претензионно-исковая деятельность.

Закон конкретизирует и объекты оценки, которыми считаются отдельные материальные объекты (вещи); совокупность вещей, составляющих имущество лица – движимое или недвижимое, в т.ч. предприятия; право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи; права требования, обязательства (долги); работы, услуги, информация и иные объекты гражданских прав. Земля как объект оценки данным законом не выделяется, но подразумевается.

Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» определяет также случаи обязательного проведения оценки, требования к договору на оказание услуг по оценке, требования к содержанию отчета об оценке, основные права и обязанности менеджеров-оценщиков, условие страхования гражданской ответственности менеджеров-оценщиков, вводит обязательность лицензирования оценочной деятельности. Особую значимость представляет собой требование об отсутствии у специалистов по оценке имущественного или правового интереса в объекте оценки, так как независимость менеджера-оценщика должна являться гарантом достоверности результата проведенной оценки.

Законом установлено, что право любых лиц на проведение оценки принадлежащего им имущества является безусловным правом и распространяется в том числе на повторную оценку. Результаты любой оценки могут быть обжалованы заинтересованными лицами в порядке, установленном законодательством России. При оспаривании оценки заинтересованными могут являться собственник объектов оценки либо иные лица, которые имеют вещные права в отношении объектов оценки (например, акционеры акционерного общества).

Обжалование может быть произведено путем подачи жалобы в орган, уполномоченный Правительством РФ, по контролю за осуществлением оценочной деятельности в Российской Федерации. Подача искового заявления в суд в соответствии с установленной подведомственностью или в третейский суд может быть произведена в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Закон «Об оценочной деятельности в РФ» такой порядок не определил, следовательно, подача искового заявления должна осуществляться с учётом норм Арбитражно-процессуального кодекса РФ или Гражданского процессуального кодекса РФ.

В качестве главного основания для проведения оценки соответствующих объектов указывается договор между менеджером-оценщиком и заказчиком. Вместе с тем, статьей 9 закона установлено, что арбитражный и третейский суды самостоятельны в выборе менеджера-оценщика. Отсюда можно делать вывод о том, что могут быть и иные основания для проведения оценки, а именно, оценка по определению суда, арбитражного суда, третейского суда. Однако, в соответствии с процессуальным законодательством, для разрешения вопросов, требующих наличия специальных познаний (в данном случае в области оценочной деятельности) суд назначает экспертизу, а не оценку. Эксперт, указанный в определении суда, должен подготовить экспертное заключение. Другими основаниями проведения оценки могут быть также: постановление судебного пристава-исполнителя о назначении специалиста, постановление следователя, осуществляющего дознание.

Заказчик и менеджер-оценщик, вступая при заключении договора на проведение оценки в правоотношения, приобретают права и обязанности. Права менеджера-оценщика, которые он имеет независимо от наличия или отсутствия соответствующей оговорки в заключенном между сторонами договоре, условно можно разбить на три группы.

Первая группа связана с собственно деятельностью, направленной на установление стоимости. Менеджер-оценщик имеет право самостоятельно применять подходы к оценке и методы оценки; привлекать в случае необходимости на договорной основе к участию в проведении оценки объекта оценки иных менеджеров-оценщиков либо других специалистов. Если выбор методов и подходов к оценке – это право менеджера-оценщика, то заказчик, соответственно, не может устанавливать каких-либо ограничений этого права.

Вторая группа прав связана с самой возможностью менеджера-оценщика выполнить работу по оценке в рамках заключенного договора. Очевидно, что без исходных данных менеджер-оценщик такую работу выполнить не может. Поэтому законодательно закреплено его право получать от заказчика разъяснения и дополнительные сведения, необходимые для осуществления данной оценки, запрашивать в письменной или устной форме у третьих лиц информацию, необходимую для проведения оценки объекта оценки, за исключением информации, являющейся государственной или коммерческой тайной. Здесь необходимо повторить, что законодатель предусмотрел право получения менеджером-оценщиком устной информации, очевидно предполагая, что он может её использовать в своей работе. В случае если неполучение от заказчика необходимой информации существенным образом влияет на достоверность оценки объекта оценки, менеджер-оценщик указывает это в отчете. Здесь под существенным образом следует понимать субъективное восприятие менеджером-оценщиком величины возможного отклонения. Менеджер-оценщик имеет право в одностороннем порядке отказаться от выполнения работы, если заказчик нарушил условия договора, не обеспечил предоставление необходимой информации об объекте оценки, либо не обеспечил соответствующие договору условия работы. Следует отметить, с учетом норм статьи 14 Закона, основанием отказа в проведении оценки со стороны менеджера-оценщика не может быть непредставление заказчиком сведений, составляющих государственную и коммерческую тайну. В действительности же представляется маловероятным, чтобы заказчик, которому требуется оценить какой-либо объект оценки, содержащий государственную тайну, заключил бы такой договор с менеджером-оценщиком, не имеющим соответствующего допуска. В отношении коммерческой тайны по обычаям делового оборота между заказчиками и менеджерами-оценщиками условиями договора предусматриваются обязательства менеджера-оценщика о неразглашении. Возмещение ущерба от такого разглашения регулируется законодательством России.

Менеджер-оценщик имеет право отказаться от выполнения работ, если заказчик не предоставил ему необходимую для проведения оценки информацию либо не обеспечил соответствующие условия работы. Перечень такой информации перечислен в требованиях законодательства к отчету об оценке. Под созданием условий работы может подразумеваться всё то, что стороны оговорили при заключении договора, например, обеспечение доставки менеджера-оценщика для осмотра имущества за счет заказчика, предоставление рабочего места в офисе заказчика и так далее.

Третья группа прав связана с получением менеджером-оценщиком возмещения расходов, связанных с проведением оценки объекта оценки, и денежного вознаграждения за проведение оценки объекта оценки по определению суда, арбитражного или третейского суда. Возникновение оснований для проведения оценки влечёт за собой и возникновение обязанностей менеджера-оценщика.

Во-первых, менеджер-оценщик обязан соблюдать требования закона «Об оценочной деятельности в РФ», а также принятых на его основе нормативно-правовых актов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

Во-вторых, менеджер-оценщик обязан предоставлять заказчику информацию о требованиях законодательства РФ об оценочной деятельности, об уставе и кодексе этики того объединения, на членство в котором менеджер-оценщик ссылается в своем отчете. В имеющейся норме не сказано, что должен предоставлять по запросу заказчика. Очевидно, менеджер-оценщик должен это делать по собственной инициативе. На практике это решается довольно просто: в текст договора об оценке включается пункт, гласящий, что менеджер-оценщик предоставил заказчику соответствующую информацию. При кажущейся формальности, эти нормы направлены на то, чтобы заказчик получил представление об обязанностях менеджера-оценщика, форме результата оценки объекта оценки и т.д. с тем, чтобы в случае необходимости иметь возможность аргументированно отстаивать свои интересы.

В-третьих, менеджер-оценщик обязан, по требованию заказчика, предоставить последнему лицензию на осуществление оценочной деятельности, страховой полис и документ об образовании, подтверждающий получение исполнителем профессиональных знаний в области оценочной деятельности. Данная норма также направлена на защиту интересов потребителей оценочных услуг, которые должны быть уверены, что лицо (менеджер-оценщик), с которым они вступают в правоотношения при заключении договора, имеет необходимые правомочия, а лицо, непосредственно производящее оценку (физическое лицо) имеет соответствующее образование и, вероятно, специальные познания. Это действительно важно, так как возможное последующее действие заказчика, в котором возможно будут использованы сведения из полученного отчёта менеджера-оценщика, могут оспариваться заинтересованными сторонами. Неправомочность менеджера-оценщика может стать основанием оспаривания самого действия.

В-четвертых, менеджер-оценщик обязан сообщить заказчику о невозможности своего участия в проведении оценки объекта оценки вследствие возникновения обстоятельств, препятствующих проведению объективной оценки. В качестве таких обстоятельств могут выступать:

- заинтересованность менеджера-оценщика в объекте оценки либо иное нарушение принципа независимости менеджера-оценщика;
- недостаточность полученной информации для проведения объективной оценки объекта оценки;
- приостановление лицензии менеджера-оценщика, если это произошло в период проведения работ;
- возникновение у менеджера-оценщика признаков, не удовлетворяющих лицензионным требованиям и условиям для осуществления оценочной деятельности, например, прекращение срока действия страховки и другие;
- оказываемое на менеджера-оценщика давление со стороны заказчика или иных заинтересованных лиц;
- невыполнение заказчиком условий, возложенных на него договором.

В-пятых, менеджер-оценщик обязан обеспечить сохранность документов, получаемых от заказчика и третьих лиц в ходе проведения оценки, а также не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от заказчика, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством. Говорить о сохранности документов в юридическом смысле можно только тогда, когда передача такой информации от заказчика к менеджеру-оценщику оформлена соответствующим документом. В противном случае утерю какого-либо документа менеджером-оценщиком доказать невозможно. В ряде случаев, предусмотренных процессуальным законодательством, менеджер-оценщик, как лицо, имеющее какую-либо информацию, необходимую для правового разрешения вопроса, может быть вызван в суд для дачи показаний в качестве свидетеля. Менеджер-оценщик обязан, в случаях, предусмотренных действующим законодательством, предоставлять копии хранящихся отчетов или информацию из них правоохранительным, судебным, иным уполномоченным государственным органам либо органам местного самоуправления по их законному требованию. В качестве иных уполномоченных органов могут выступать органы прокуратуры, уполномоченный орган по оценочной деятельности, Счетная Палата Российской Федерации и другие.

В-шестых, менеджеры-оценщики обязаны хранить копии составленных отчетов в течение трех лет (совпадает с общим сроком исковой давности).

Нормативные стандарты определения стоимости регулируются Постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001 года № 519, положения которого «являются обязательными к применению субъектами оценочной деятельности при определении вида стоимости объекта оценки, подходов к оценке и методов оценки, а также при проведении оценки». Согласно этому положению, при заключении договора об оценке менеджер-оценщик обязан предоставлять заказчику информацию о требованиях законодательства об оценочной деятельности, в том числе о порядке лицензирования оценочной деятельности, обязанностях менеджера-оценщика, требованиях к договору об оценке и отчету об оценке, а также о стандартах оценки.

Согласно ст. 5 Закона об оценочной деятельности одним из объектов оценки является недвижимость. Специфика рынка недвижимости приводит к тому, что наряду с обязательными субъектами любого рынка – продавцом и покупателем – на нем оперируют также государство и, как правило, профессиональные посредники: риэлторы (агенты по операциям с недвижимостью), менеджеры-оценщики, ипотечные кредиторы, страховщики, адвокаты, специальные средства информации и др. В рамках дью-дилиженс предлагается следующая методика проверки организации:

1. Проверка документов (проверяются корпоративные документы, финансовая отчетность, технические отчеты, рыночные исследования, основные нематериальные и материальные активы, контракты).
2. Сбор информации из внутренних источников (информация о финансах и владельцах компании, судебные дела).
3. Сбор информации из внешних источников (анализ информации о рынке и капитале, исследование рынка и продукции компании, подтверждение информации о капитале, проверка обязательств, проверка кредиторов).

Альтернативная версия проводимых в рамках дью-дила процедур состоит из [6]:

- выборочного аудита системы бухгалтерского учета;
- профессиональной оценки «теневого» оборота компании;
- экономического и финансового анализа состояния бизнеса;
- определения технологического уровня производства;
- юридической экспертизы всех возможных рисков;
- оценки кадрового потенциала среднего и высшего управленческого звена;
- маркетингового исследования продукции (услуг).

Таким образом, набор услуг, которые разные компании готовы предоставлять в рамках процедуры дью-дила, разнится по степени детализации и глубины анализа, но в целом направлен на максимально комплексный охват организации. Перед нами же стоит задача осмыслить сначала концептуально, что такое дью-дил, каким в принципе должен быть комплексный анализ предприятия, а потом вернуться к его непосредственному содержанию и определить набор работ в рамках дью-дила, его разделы и используемые показатели и индикаторы.

Чтобы выделить разделы дью-дила, введем критерии разделения анализа предприятия с точки зрения процесса анализа и частей того, что подвергается анализу. Сначала рассмотрим, из каких типовых шагов состоит аналитическая деятельность сама по себе: реконструкция ситуации, сопоставление ситуации

с правильным представлением о том, как предприятие должно работать, а далее проектирование мер и выработка рекомендаций по дальнейшему развитию предприятия [1].

Комплексный анализ предприятия должен проводиться системно, посредством сопоставления формной стороны и содержательной. Формную составляющую удобно рассматривать с точки зрения организационной системы предприятия и правовых аспектов его деятельности. Организационная форма имеет ограниченный набор элементов (управление, исполнительская подсистема и т.п.) и разную степень развитости. Правовые отношения на предприятии также имеют свою форму, ведь предприятие - это работники и работодатель, которые обладают своими правами и обязанностями. Кроме того, само предприятие несет некие права и обязанности как субъект правовых отношений [2].

Анализируются также применяемые инструменты менеджмента, которые подразделяются по критерию временной направленности. Необходимо отметить, что стратегический менеджмент, бюджетирование - это те инструменты, которые направлены в будущее. Финансовый анализ, финансовый контроль, а также анализ и контроль по сферам предприятия несут в себе учетную и аналитическую функции [4; 5].

Дью-дилижанс включает в себя и анализ текущего состояния предприятия, и анализ прошлых его состояний, и анализ факторов, которые привели к переходам от одного состояния к другому, и прогноз будущих состояний предприятия, и прогноз факторов, которые будут влиять на переходы от одного состояния к другому. Среди этих прогнозируемых факторов будут те, которые с неизбежностью будут воздействовать на предприятие как данность, как особенность устройства среды, и предопределенные самим предприятием факторы, то есть нормируемые. Эти созидательные факторы создаются искусственно и по замыслу менеджера-проектировщика должны обеспечить переход предприятия через необходимые для его запланированной траектории жизни «реперные точки». Но кроме них могут использоваться прогнозируемые благоприятные возможности среды. В настоящее время факторы классифицируются на внешние и внутренние. Внешние обычно классифицируются на 6 групп - экономические, политические, социальные, технологические, экологические, правовые.

Внутренние классифицируются как состоящие из следующих сфер: производство, снабжение, сбыт, кадры, управление, финансы. В рамках этих подсистем выделяются еще дополнительные подсистемы, например такое емкое понятие как управление включает в себя еще стратегическое управление, оперативное и тактическое. Финансы включают в себя еще учет (бухгалтерский и управленческий) и бюджетирование (реализует не учетную функцию, а функцию финансового планирования). Также управление должно рассматриваться с точки зрения его функций, а именно: исследование, концептуализация, анализ, проектирование.

Пользователя дью-дилижанса интересует анализируемый объект как объект инвестирования, следовательно, это необходимо учитывать при его составлении. Анализу должны подвергаться все подсистемы предприятия и внешние возможности с точки зрения извлечения прибыли и увеличения капитализации. А для этого необходимо четко представлять себе факторы, образующие стоимость, причем в первую очередь системообразующие. Нужно помнить, что на любом предприятии есть экономический цикл, который заключается в обмене денег на сырье и средства производства, найме кадров, производстве и сбыте товара с обменом его на деньги, но в большем количестве (это цикл оборота капитала по Марксу). Не стоит при этом забывать о финансовом цикле, в процессе которого деньги, поступившие от продажи товара, где-то хранятся, аккумулируются, меняют свою форму (могут превращаться в различные финансовые инструменты, например, вклады, векселя и т.п.) с последующим возвратом в производство в виде платежей поставщикам, зарплаты персоналу и т.д. Эти два цикла при успешной их реализации и являются предметом заботы инвестора, так как именно они обеспечивают прибавку стоимости.

Но представление о правильности прохождения этих циклов сосредоточено в сознании управленца и только лишь частично детерминировано внутренними документами, регламентами, схемами бизнес-процессов. При составлении бизнес-плана в голове управленца вырисовывается пока еще достаточно абстрактная картина, и ее воплощение в реальную жизнь будет зависеть от степени рефлексивной самоорганизации управленцев.

Таким образом, дью-дил имеет предмет своего анализа экономический и финансовый циклы предприятия и их воспроизводимость. Если с анализом экономического и финансового циклов больших проблем не видится, то есть алгоритмы анализа основных функциональных подсистем организации достаточно полно отработаны, то с анализом воспроизводимости этих циклов все намного сложнее. Воспроизводимость циклов многофакторна, и в том числе зависит от уровня рефлексивной самоорганизации ключевых менеджеров. Кроме того, владелец бизнеса должен понимать, зачем этот бизнес действует и то, что стратегически успешным будет только бизнес, нужный и полезный для экономики и общества, что также должно подвергаться анализу.

Таким образом, мы ввели представление о подходе к процессу дью-дила и структуре работ в самом общем виде. Предложены общие требования к процессу анализа предприятия, к анализируемым инструментам бизнеса, к факторному анализу, к анализу функций управления, к особенностям проводимого анализа с точки зрения инвестиционной составляющей. При сопоставлении структуры работ, предлагаемых консалтинговыми компаниями и обозначенных нами, налицо их качественное различие. Нами предлагается более системный подход, призванный значительно увеличить эффективность всей процедуры.

Список литературы

1. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Диаров А. А., Женжебир В. Н. Анализ управленческих проблем, возникающих в экспертной деятельности при осуществлении *due diligence* – комплексной методики управленческого консалтинга // Современные гуманитарные исследования. 2010. Вып. 4 (35). С. 15-18.
2. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Диаров А. А., Женжебир В. Н. Расстановка приоритетов в оперативном управлении при осуществлении *due diligence* – комплексной методики управленческого консалтинга // Актуальные проблемы современной науки. 2010. Вып. 4 (54). С. 16-18.
3. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Диаров А. А., Женжебир В. Н. Требования к структуре *due diligence* – комплексной методике управленческого консалтинга // Аспекты современной науки. 2010. Вып. 2 (02). С. 8-12.
4. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Диаров А. А., Пшава Т. С. Факторный анализ управленческих процессов // Аспирант и соискатель. 2010. Вып. 4 (58). С. 14-16.
5. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Женжебир В. Н., Диаров А. А. Критерии оценки системы показателей коммерческой организации с позиции стратегического менеджмента // Аспекты современной науки. 2010. Вып. 1 (01). С. 5-8.
6. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Женжебир В. Н., Диаров А. А. Оценка персонала в рамках процедуры *due diligence* – комплексной методики управленческого консалтинга // Мир современной науки. 2010. Вып. 1 (01). С. 25-28.
7. Дорощеев А. Ю., Филатов В. В., Женжебир В. Н., Диаров А. А. Стандартизация управления оценочной деятельностью на основе использования схематических изображений при осуществлении *due diligence* – комплексной методики управленческого консалтинга // Вопросы гуманитарных наук. 2010. Вып. 4 (48). С. 29-30.

УДК 80/81.246.2

Филологические науки

В статье исследуется диалектная лексика, которая зафиксирована в двуязычных словарях татарского языка XIX века. Наличие диалектальных слов в словарях свидетельствует о том, что они были адресованы народам разных областей, и что этими словарями могли пользоваться представители различных диалектов и говоров. В XIX веке только начинали формироваться границы распространения диалектов, некоторые слова были зафиксированы в рукописных словарях, именно их и могли рассматривать авторы. Диалектальные слова, зафиксированные в татарско-русских словарях XIX века, активизируют единицы местных говоров и увеличивают богатство литературного языка.

Ключевые слова и фразы: татарско-русские словари; XIX век; диалектная лексика; тематика диалектных единиц; арабо-персидские заимствования; русско-европейские единицы.

Альфия Шавкетовна Юсупова, д. филол. н., профессор

Кафедра теории перевода и речевой коммуникации

Институт филологии и искусств

Казанский федеральный университет

alyusupova@yandex.ru

ДИАЛЕКТНАЯ ЛЕКСИКА В ТАТАРСКО-РУССКИХ СЛОВАРЯХ XIX ВЕКА[©]

Статья выполняется в рамках гранта РФНФ 12-14-16004 а.

Важную роль в развитии лексики литературного языка играют его диалекты и говоры. Употребление в речи диалектальных слов с целью обогащения литературного языка приводит к сознательному развитию его мелодики. Известный учёный М. Закиев достоверно определяет роль диалектов в увеличении лексического богатства литературного языка [5, с. 22].

Языковая связь между письменной и разговорной формой литературного языка берёт своё начало ещё с древних времён. Несмотря на то, что относительно их не существовало единых устойчивых норм, общезыковые правила различных этнических групп, народов формировались на протяжении многих веков. В результате сравнительного исследования этих двух форм языка было открыто явление, характерное для национального литературного языка – закономерность взаимоотношений между литературным языком и диалектами.

Литературный язык, как правило, совершенствуется и обогащается за счёт ежегодного увеличения своих внутренних ресурсов в процессе взаимовлияния и взаимосвязей с другими языками. В этом плане местные говоры имеют особое значение и являются неиссякаемым источником в процессе развития языка. Он всегда находится в тесной связи с говорами, тем самым оказывая большое влияние на них и, в свою очередь, одновременно обогащаясь за их счёт. Прежде всего это относится к лексическому составу языка.

В связи с ростом просветительского движения в общественной жизни татарского народа, подъёмом в области культуры и науки и формированием новых общественных отношений в языке произведений