

На правах рукописи



**САБАРОВА ОЛЬГА ПЕТРОВНА**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ  
НА ВОДНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Специальность 08.00 05 «Экономика и управление народным хозяйством»,  
специализация «Экономика, организация и управление предприятиями,  
отраслями и комплексами - транспорт»

**АВТОРЕФЕРАТ**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Новосибирск 2004

Работа выполнена в Новосибирской государственной академии водного транспорта

Научный руководитель: кандидат экономических наук, профессор  
Быков Георгий Спиридонович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор  
Малов Владимир Юрьевич

кандидат экономических наук, профессор  
Истомин Леонид Григорьевич

Ведущая организация: ОАО «Сибречпроект»

Защита состоится 29 декабря 2004 г. в 14-30 на заседании диссертационного совета К223.008.01 при Новосибирской государственной академии водного транспорта по адресу: 630099 г. Новосибирск, ул. Щетинкина, 33

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Новосибирской государственной академии водного транспорта

Автореферат разослан: 26 ноября 2004 г.

Учёный секретарь  
диссертационного совета



Путилова Н.Н.

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

### **Актуальность темы исследования**

Реформирование экономики России и разгосударствление собственности обусловили коренное изменение экономических производственных отношений в хозяйственной деятельности. На смену иерархической патерналистской вертикали, основанной на принципе всеохватывающих централизованных плановых заданий и полной подотчётности перед вышестоящими органами, приходит система свободных договорных отношений между самостоятельными и равноправными экономическими субъектами, руководствующимися в своих действиях принципом коммерческой выгоды.

Вместо предприятий, выступавших в роли составных звеньев единого хозяйственного комплекса с относительно стабильной общностью интересов, все стороны деятельности которых регламентировались предписаниями государственных управляющих органов, появились сложные независимые объединения - корпорации, в которых интенсивно идёт процесс расщепления на отдельные группы: акционеров - собственников, специальных наёмных руководителей - менеджеров и непосредственно производственный персонал с существенно различающимися экономическими интересами.

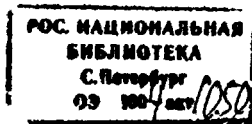
Проблема состоит в том, что новая организационно-правовая ситуация требует соответствующего уровня экономической культуры и профессиональных навыков управления, адекватных складывающимся реалиям, а фактическое развитие этих важных элементов вследствие инерционности человеческого фактора и других причин пока отстаёт от быстрого изменения экономических производственных отношений, что вызывает неудовлетворённость, а иногда и острые конфликты в обществе, в том числе и на водном транспорте, а в целом - сдерживает темпы развития и снижает эффективность экономики и управления.

Необходимость исследования этих вопросов с целью разрешения отмеченных противоречий и повышения эффективности работы водного транспорта определили актуальность темы диссертации.

### **Степень научной разработанности проблемы**

Различные аспекты экономических проблем управления крупными корпорациями - объединениями в условиях рыночной экономики достаточно подробно исследованы и разработаны в трудах зарубежных специалистов, переведённых на русский язык: Акоффа Р., Ансоффа И., Байе М.Р., Бернарда Коласса, Гордона Д., Друкера П.Ф., Мескона М.Х., Мейера М.В., Портера М., Сио К.К., Скотта М., Стрикленда А.Дж., Томпсона А.А., Уорда Кита, Хелферта Э.А. и др. Интенсивно ведутся и издаются в последние годы по этой тематике и работы российских авторов, в том числе занимающихся вопросами управления на транспорте: Абалкина Л.И., Белова И.В., Веснина В.Р., Виханского О.С., Герчиковой И.Н., Гребнева Л.С., Громова Н.Н., Ковалёва В.В., Кныш М.И., Короткова Э.М., Лапусты М.Г., Леонтьева Р.Г., Львова Д.С., Персианова В.А., Райзберга Б.А., Трихункова М.Ф., Уткина Э.А., Фатхутдинова Р.А., Чуб Б.А., Эскиндарова М.А. и др.

Вопросы экономики и управления в деятельности водного транспорта рассматриваются в исследованиях Бабурина В.А., Бунеева В.М., Быкова Г.С., Воронина В.Ф., Зачёсова В.П., Зюзина В.Л., Кострова В., Никифорова В.С.,



Овсянникова А.С., Поварова Г.В., Попова В.В., Рагулина И.А., Степанова А.Л., Ширинского В.К. и др.

Однако практические потребности совершенствования управления предприятиями, возникающие в связи с вхождением их в рыночные условия хозяйствования, пока не удовлетворены и в методическом отношении мало обеспечены.

Современное состояние рассматриваемой проблемы характеризуется следующими специфическими особенностями:

- а) в большинстве переводных и отечественных публикаций рассматриваются в основном ситуации устоявшейся экономики, а российские предприятия пока во многом задерживаются на стадии переходного периода, и наибольшую сложность для них представляет осмысление и практическое освоение тех вопросов, которые для зарубежных фирм решены в давнем прошлом и очевидны (особая ответственность за управление чужой собственностью, необходимость согласования экономических интересов отдельных групп, самостоятельность финансового обеспечения всех потребностей, приоритет финансово-экономических результатов деятельности и т.п.);
- б) усугубляет ситуацию исторически сложившаяся и сохраняющаяся до сих пор терминологическая небрежность в переводе и употреблении ряда основополагающих понятий рыночной экономики, вследствие которой такие важные и принципиально различающиеся экономические категории как: *value of capital*, *cost of capital*, *price of capital* в большинстве русских изданий формулируются одним весьма неопределённым «стоимость капитала»; используются как синонимы даже в руководящих документах такие отличающиеся по экономическому значению понятия как *расходы*, *затраты*, *издержки* и т.п. Всё это естественно затрудняет осмысление сущности анализа и оценки результатов деятельности и снижает эффективность управления.

#### **Цели и задачи исследования**

Основная цель диссертационной работы -разработать методику оценки эффективности корпоративного управления на водном транспорте, соответствующую российским реалиям, использование которой могло бы содействовать решению актуальных проблем, возникающих в современных условиях, а именно:

- а) определение наиболее рациональной рыночной ниши \* и устойчивых перспектив развития корпораций водного транспорта;
- б) согласование экономических интересов акционеров - собственников, управленцев - менеджеров и производственного персонала в корпорациях и снижение вероятности потенциальных конфликтов между ними, а в конечном итоге - улучшение транспортного обслуживания клиентов и повышение эффективности транспортной системы.

Для достижения этой цели в процессе исследования решались следующие задачи:

- выявление основных особенностей корпоративного управления и требований к нему на водном транспорте;
- определение специфики и методов оценки конкурентоспособности на транспорте;
- способы согласования экономических интересов основных участников корпоративной деятельности;

-обоснование системы показателей, отражающей специфику и эффективность корпоративного управления для оценки и анализа деятельности корпораций водного транспорта.

**Объект исследования** - транспортные предприятия и организации водного транспорта, в частности, одно из крупнейших на речном транспорте ОАО «Амурское пароходство», обеспечивающее транспортное обслуживание обширных территорий Хабаровского края, Сахалинской и Амурской областей, а также активно участвующее во внешнеторговых перевозках России с Японией, Китаем, Кореей и другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

**Предмет исследования** - производственные экономические отношения в транспортном корпорациях на примере ОАО «Амурское пароходство» в аспекте совершенствования методов анализа, оценки и повышения эффективности управления их деятельностью в условиях перехода к рынку.

**Методической базой исследования** являются подтверждённые практикой теоретические положения и выводы, составляющие основу современной экономической науки и изложенные в работах зарубежных и отечественных учёных. С целью обеспечения объективности результатов в работе использованы системный подход, а также другие методы экономических исследований: экономико-математическое моделирование, монографическое описание и классификация, финансово-экономический анализ, теоретический синтез и обобщение.

**Информационная база** выполненного исследования - это официальные статистические и финансовые (бухгалтерские) отчёты ОАО «Амурское пароходство», действующие инструктивные и методические рекомендации, внутрифирменная отчётность, литературные источники из приведённого списка, результаты выполненных автором расчётов, а также сведения из средств массовой информации.

#### **Основные научные и практические результаты, полученные автором:**

- 1) обоснована необходимость оценки эффективности корпоративного управления с учётом согласования экономических интересов основных групп, связанных с деятельностью организации и система основных показателей для такой оценки;
- 2) сформулированы методические положения, отражающие специфику определения конкурентоспособности при транспортном обслуживании на основе системного маркетингового подхода, отражающего приоритет интересов потребителей - грузовладельцев;
- 3) предложена упорядоченная системная классификация первичных источников прибыли коммерческой организации, а также её расходов, затрат и издержек;
- 4) разработаны принятые ОАО «Амурское пароходство» конкретные мероприятия по повышению эффективности его деятельности с потенциальным эффектом в размере более 14 миллионов рублей.

**Научная новизна исследования** заключается в следующем:

- 1) определены специфические особенности организации корпоративного управления на транспорте (п.15.83 паспорта специальности 08.00.05 ВАК), позволяющие целенаправленно проводить его совершенствование и реформирование, в частности необходимость и принципиальные направления согласования экономических интересов участников корпораций: акционеров - собственников, управленческой команды менеджеров и работников производственного трудового коллектива, игнорирование которых приводит к возникновению нежелательных конфликтов и к другим негативным последствиям;

2) предложена и апробирована система показателей для оценки эффективности корпоративного управления и деятельности команды менеджеров, адекватная современным рыночным условиям и учитывающая степень удовлетворения экономических интересов основных участников корпораций, вводящая в практику оценки и анализа следующие показатели: *экономическая ценность (богатство) корпорации; коэффициент эффективности финансового управления; коэффициент консолидации; соотношение уровня оплаты труда работников организации со среднеотраслевым и региональным уровнями*; жестко ограниченное количество взаимосвязанных финансовых коэффициентов, применяемых в качестве оценочных показателей;

3) обосновано положение о практической нецелесообразности оценки конкурентоспособности транспортного обслуживания применительно к отдельно рассматриваемым видам транспорта; такую оценку можно дать только с позиций пользователя транспортных услуг по отдельным транспортно-технологическим схемам доставки грузов (ТТСДГ) на основе полных экономических издержек грузоотправителей, связанных с доставкой. Разработана методика расчёта показателя конкурентоспособности ТТСДГ;

4) разработана системная классификация первичных источников формирования и роста прибыли организации, позволяющая существенно уточнить и конкретизировать задачи управления корпорациями с целью наиболее полного удовлетворения экономических интересов, как акционеров-собственников, так и производственного персонала, т.е. повысить эффективность и направленность корпоративного управления (п. 15.79 паспорта специальности 08.00.05 ВАК).

**Практическая значимость** результатов исследования заключается в том, что применение методических разработок автора позволит существенно повысить профессиональный уровень и эффективность управления корпорациями - объединениями водного транспорта и привести его в соответствие с требованиями рыночной экономики и экономическими интересами основных участников, снизить вероятность конфликтных ситуаций на транспорте.

#### **Апробация результатов исследования**

Основные результаты исследования докладывались автором на ряде представительных научно-исследовательских конференций по научно-техническим проблемам корпоративного управления, в частности:

- на 60-ой региональной научно-практической конференции творческой молодёжи (Хабаровск, 10-11 апреля 2002 г.);

-на 62-ой межвузовской конференции творческой молодёжи (Хабаровск, 7-8 апреля 2004 г.), и опубликованы в трудах этих конференций.

Авторские разработки обсуждены Советом директоров ОАО «Амурское пароходство», получили одобрение и рекомендации к практическому использованию при оценке и анализе деятельности этого объединения.

Результаты исследований используются также в учебных курсах «Хозяйственный механизм и маркетинг на предприятиях транспорта» для специальности 06.08.00 «Экономика и управление на предприятии транспорта» в Новосибирской государственной академии водного транспорта и её Хабаровском филиале.

По материалам диссертации опубликовано 4 авторские научные статьи и учебно-методическое пособие, общим объёмом 4 п.л.

#### **Структура и объем диссертации**

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, включающего 107 наименований. Основное содержание изложено на 131 страницах текста, включает 6 рисунков и 16 таблиц.

**Во введении** обосновывается актуальность темы исследования, сформулированы его цели и задачи, содержится характеристика научной новизны и практической значимости полученных результатов.

**В первой главе** «Характеристика корпоративного управления» выявлены сущность корпоративного управления, его достоинства и недостатки, исследованы организационные формы корпорации, изучен зарубежный опыт и основные отличительные особенности англо-американской, германской и японской моделей корпоративного управления. Выполнен обзор развития и современного состояния корпораций в России и, в частности, на водном транспорте. Сделан вывод о том, что ваучерная приватизация российских предприятий по англо-американской модели, не подкреплённая развитым законодательством о защите интересов мелких акционеров - собственников и другим вопросам, привнесла в Россию основные крупные недостатки американской практики корпоративного управления и обострение проблем, вызванных дисгармонией экономических интересов ключевых участников корпораций.

**Во второй главе** «Экономические аспекты корпоративного управления на водном транспорте» исследованы его специфические особенности в объединениях водного транспорта, показано наличие противоречий во внутренней среде корпоративных организаций между акционерами-собственниками и менеджерами, а также между менеджерами и производственным персоналом, приводящее к противостоянию и сдерживающее развитие и эффективность транспортного обслуживания.

Исследованы методы согласования интересов основных участников, а также методические проблемы оценки эффективности и конкурентоспособности на транспорте. Выполнена классификация первичных факторов образования и роста прибыли организации, обоснована необходимость упорядочения ряда экономических понятий и предложена их систематизированное определение.

Обоснована необходимость отдельной оценки эффективности деятельности управленческой команды менеджеров и предложена система показателей, учитывающих особенности корпоративного управления и специфику водного транспорта.

**В третьей главе** «Повышение экономической эффективности управления корпорацией водного транспорта» выполнен анализ эффективности управления на примере одной из крупнейших в России корпораций ОАО «Амурское пароходство», которое обеспечивает транспортное обслуживание обширной территории, включающей Хабаровский край, Амурскую и Сахалинскую области, а также другие прибрежные районы России и внешнеэкономические связи с соседними странами Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, Китай, Южная Корея и др.)

Выполненными расчетами подтверждена конкурентоспособность работы пароходства на основных сложившихся направлениях перевозок, а также выявлена наиболее рациональная схема расстановки судов смешанного «река-море» плавания по линиям сообщения, обеспечивающая пароходству прирост прибыли до 4,5 млн. руб.

По предложенной методике рассчитаны показатели эффективности корпоративного управления для ОАО «Амурское пароходство» за период 2000-2003

гг. и сделаны выводы о её целесообразности и приемлемости для практического использования в деятельности корпорации.

## **ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ**

### **1. Особенности корпоративного управления, необходимость согласования экономических интересов основных участников корпораций и методы согласования этих интересов**

На основе анализа практики управления и обобщения работ отечественных и зарубежных авторов, сделан вывод, что в корпоративном управлении наряду с общими основами менеджмента особую актуальность приобретают принципы, отражающие специфику этой формы управления. Важнейшими из них являются следующие:

*Системность и согласование интересов ключевых участников, задействованных по всему комплексу предпринимательской деятельности, включающих внешнее окружение (поставщики ресурсов - изготовители - посредники - потребители - местные органы власти и др.), а также внутреннюю организационную среду (акционеры - производственный персонал - менеджеры).*

*Требование повышенной эффективности результатов работы и управления,* так как только на этой основе создаются возможности для успешного удовлетворения экономических интересов всех участников.

*Высокий профессионализм и уровень знаний, предъявляемых к менеджерам, управляющим чужой собственностью в сложной меняющейся обстановке,* - как необходимые условия эффективного корпоративного управления, без которых сама реализация идеи корпораций невозможна.

Принципиальные решения по определению приоритетов и согласованию интересов сторон, при функционировании корпораций показаны в табл.1

На водном транспорте имеются специфические особенности корпоративного управления, без учёта которых оно не может проявить своей эффективности и целесообразности. Эти особенности обусловлены как самой спецификой корпоративного управления, так и отличительными чертами транспорта как сферы услуг, а также техническими, технологическими, организационными и другими факторами, прежде всего, сама природой транспорта как средства преодоления расстояний в сочетании с его инфраструктурной ролью и "значением для нормального развития общества

Судовые экипажи морского, речного, воздушного транспорта обычно работают с большой степенью автономности, удаляясь на длительное время и на большие расстояния от своих базовых пунктов и надзорных инстанций. Для них объективно неизбежны большая самостоятельность и повышенная ответственность за товарно-материальные ценности стоимостью в миллиарды рублей (иногда многократно превышающие стоимость (ценность) самих транспортных компаний). Поэтому потребность согласования экономических интересов корпорации и акционеров с этой категорией производственного персонала объективно необходима и имеет исключительную актуальность и значимость.

Рабочее время и время отдыха плавсостава в течение почти всей навигации не имеет чёткого разграничения и проходит непосредственно на судне в условиях шума, вибрации и других вредных воздействий, вдали от семей при постоянном окружении одними и теми же лицами, что создаёт высокую психологическую



## Способы согласования интересов сторон

| Стороны   | Интересы сторон  | Способы согласования интересов   |
|---|--|--|
| Собственник и трудовой коллектив                                  | Для собственника – повышение своего благосостояния в виде дивидендов на акцию. Для трудового коллектива – ускорение социального развития         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Рациональная структура акционерной собственности компании (ограничение размеров пакетов акций и максимального числа голосов, предоставляемых владельцам крупных пакетов акций).</li> <li>➤ Предоставление преимущественных прав работникам предприятий на приобретение акций компании.</li> <li>➤ Введение в совет директоров представителей трудового коллектива (наблюдательного совета) для контроля за соблюдением интересов трудового коллектива.</li> <li>➤ Повышение эффективности производства на основе усиления мотивации труда.</li> </ul> |
| Организация как юридическое лицо (менеджеры) и трудовой коллектив | Для организации и менеджеров – капитализация прибыли и повышение внешнего имиджа. Для трудового коллектива – социальное развитие.                | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Социальная ориентация научно-технического развития производства</li> <li>➤ Обеспечение приоритетных вложений в человеческий капитал</li> <li>➤ Усиление мотивирующей роли социального развития и оплаты труда</li> <li>➤ Привитие навыков хозяйственного поведения трудовым коллективам</li> <li>➤ Порядочность поведения и отношений с подчиненными, убеждение их в обоснованности проводимой стратегии, привлечение к разработке и принятию решений (<i>партиципативность</i>)</li> </ul>   |
| Собственники и менеджеры  | Для собственников - размер дивидендов и повышение рыночного курса акций<br>Для менеджеров – укрепление профессионального и общественного статуса | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Повышение эффективности производственно-финансовой деятельности.</li> <li>➤ Обеспечение высокой конкурентоспособности фирмы.</li> <li>➤ Ориентация управления на повышение ценности корпорации, использование финансового и производственного левериджа и др.</li> <li>➤ Удовлетворение карьерных амбиций менеджеров и вовлечение их в состав акционеров</li> </ul>   |

напряженность. Вследствие этого менеджеры воднотранспортных корпораций обязаны решать не только производственные проблемы, но и многие вопросы отдыха плавсостава, т.е. его свободного времени, что не входит в обязанности менеджеров других отраслей.

Как инфраструктурное подразделение всего хозяйства страны транспорт требует повышенного государственного регулирования и тесной координации его управления с правительством и смежными организациями по следующим причинам:

- успешное формирование целостного и эффективного транспортно - дорожного комплекса невозможно решить разрозненными усилиями отдельных компаний и местных органов управления;
- основные параметры транспортной системы (в части экологии, обороны и др.) необходимо регулировать в интересах общественной безопасности;

- многие стороны деятельности транспорта часто требуют международного взаимодействия и межгосударственных соглашений;
- в ряде ситуаций транспорт и отдельные его виды выступают как естественные монополии.
- высокая доля издержек по постоянным устройствам создаёт большие возможности экономии средств при возрастании масштаба производства и обуславливает необходимость всемерного укрупнения транспортных корпораций;
- обеспечение эффективного и конкурентоспособного транспортного обслуживания на основе ТТСДГ объективно требует тесного сотрудничества и взаимодействия всех транспортных и смежных организаций.

## **2. Системный маркетинговый подход к оценке деятельности транспорта с включением в состав исследуемой системы непосредственных потребителей транспортных услуг - грузоотправителей и грузополучателей**

Существующая в российской практике система оценочных показателей отражает только отраслевую ведомственную эффективность, которая не всегда совпадает с общей социально-общественной эффективностью, особенно когда ценообразование на транспортные услуги не соответствует рыночным принципам.

Наиболее полная и объективная оценка эффективности экономики характеризуется так называемой *аллокативной эффективностью* или эффективностью по Парето. Парето-эффективность - это отсутствие потерь и такое использование (размещение) имеющихся экономических ресурсов и средств, при котором достигается максимально возможный уровень удовлетворения потребностей общества, т.е. аллокативная эффективность обеспечивается, когда производство одного блага не может быть увеличено без уменьшения выпуска другого.

Другая формулировка Парето-эффективности - как такое состояние системы использования ресурсов, в котором ничего нельзя изменить так, чтобы экономическое положение хотя бы для одного её участника не улучшалось, а для остальных при этом не ухудшалось. Применительно к корпоративному предприятию участниками системы выступают сама организация как юридическое лицо, работники трудового коллектива, менеджеры, поставщики, потребители и т.д.

Например, вследствие эластичности спроса на продукцию по цене при снижении последней организация может увеличить свою прибыль за счёт возрастания объёма продаж, т.е. экономическое положение улучшат, как минимум, два участника (организация как юридическое лицо и потребители), и никто не проигрывает, что свидетельствует о наличии потерь и неэффективности системы, хотя ведомственные показатели у организации могут быть и хорошие.

Аналогично на речном транспорте вследствие изменения схемы доставки грузов (например, при использовании судов меньшей грузоподъёмности повысится частота рейсов или увеличится период транспортного обслуживания) при обоснованном договорном ценообразовании экономический выигрыш в виде прироста прибыли могут получить и перевозчик и клиент, т.е. положение, существовавшее в прежней системе отношений неэффективно, и в ней были потери.

Эффективность по Парето предполагает выполнение трёх условий: а) эффективности в обмене, б) эффективности в производстве, в) эффективности в структуре выпуска продукции и в общем виде может быть определена как разность между *ценностью* товаров и услуг для потребителей и полными издержками продавцов - производителей.

Специальные методы непосредственной количественной оценки Парето - эффективности для отдельных организаций пока не разработаны. Однако принципиально важным является вывод, вытекающий из её сущности: *объективная оценка эффективности деятельности корпораций и других экономических хрешений возможна только на основе системного подхода с позиции потребителей.*

Поэтому для обоснованной оценки эффективности функционирования корпораций и принятия решений по проблемам ценообразования, конкуренции, организации производства и др. на транспорте, как и в других отраслях, необходимо исходить из системного подхода с обязательным включением в рассматриваемую систему потребителей - клиентов, пользующихся его услугами, а не ограничиваться сферой непосредственного производства. Только при соблюдении этого условия можно привести в действие конкурентный механизм ценообразования и на основе договорных цен определять показатели прибыли и рентабельности, показывающие объективную оценку реальной эффективности работ транспортных корпораций. Другие часто встречающиеся в отечественной литературе подходы и показатели - себестоимость доставки (а тем более только перевозок), расходы и пр. - указанному условию не соответствуют и не позволяют объективно оценить деятельность транспорта.

### 3. Особенности и методика оценки конкурентоспособности на транспорте

Под конкурентоспособностью транспортного обслуживания обычно подразумевают полноту, скорость, срочность, своевременность, равномерность доставки и сохранность грузов, безопасность и комплектность перевозок, а также доступность по цене и культуру обслуживания потребителей транспортных услуг, что в совокупности характеризует качество перевозок.

Грузовые перевозки - это транспортные услуги по доведению товарно-материальных ценностей (грузов) от поставщиков к потребителям. Результат деятельности транспорта - это не конечная полезная вещь, а только лишь одно из промежуточных действий, являющееся составной частью общего процесса обслуживания грузоотправителей и грузополучателей, т.е. удовлетворения их потребностей в материально-техническом обеспечении и реализации продукции. При этом каждый отдельный вид транспорта, кроме автомобильного, в большинстве случаев не способен выполнить весь комплекс необходимых потребителям услуг, а осуществляет только часть работ в общем процессе доставки грузов.

Из этого следует, что на транспорте необходимо рассматривать и оценивать не конкурентоспособность того или иного вида транспорта, а конкурентоспособность отдельных транспортно-технологических схем доставки грузов (ТТСДГ) конкретным потребителям.

С другой стороны, видимый результат деятельности транспорта, как услуги, на первый взгляд, по всем возможным ТТСДГ выглядит одинаково, т.е. груз в требуемом количестве доставлен потребителю. Однако конечные результаты доставки могут существенно различаться и оказывать большое влияние на финансово-экономическое состояние грузоотправителей и получателей. И только через эти последствия и влияние их на финансово-экономические результаты обслуживаемых клиентов - потребителей можно, на наш взгляд, выявить и оценить конкурентоспособность альтернативных схем транспортного обслуживания.

Маркетинговый системный подход и особенность транспорта как одного из видов услуг предопределяют возможность максимального интегрирования единичных показателей конкурентоспособности в обобщающий стоимостной

критерий, который можно представить в виде удельной величины полных экономических издержек клиента, обусловленных схемой доставки груза, в рублях на одну тонну-  $Z_i^{j0}$ .

Соотношение значений этого критерия по рассматриваемым альтернативным схемам доставки (видам транспорта, типам судов и т.п.) покажет сравнительную конкурентоспособность транспортного обслуживания, выраженную условием (1):

$$K_{pm\ i} = Z_i^{j0} / Z_{pm}^{j0} \Rightarrow \max)1, \quad (1)$$

где  $K_{pm\ i}$  – степень конкурентоспособности рассматриваемой схемы (например, речного транспорта, типа судна и т.п.) с другими альтернативными / -ми видами транспорта, схемами доставки, типами судов и т.п.;

$Z_{pm}^{j0}$  - удельная величина полных экономических издержек потребителя, обусловленных рассматриваемой схемой доставки (с участием речного транспорта) руб./т;

$Z_i^{j0}$  удельная величина полных экономических издержек потребителя, обусловленных  $i$  -ой заменяемой альтернативой (конкурирующей) схемой доставки, руб./т.

Разность между полными издержками по сравниваемым схемам характеризует резерв конкурентоспособности в абсолютном или относительном исчислении:

$$\Delta K = (Z_i^{j0} - Z_{pm}^{j0}) / Z_{pm}^{j0} \times 100, \quad (2)$$

$$\Delta K = Z_i^{j0} - Z_{pm}^{j0} > 0, \quad (3)$$

где  $\Delta K$  и  $\delta K$  - абсолютный и относительный резерв конкурентоспособности.

Отрицательные значения  $\Delta K$  и  $\delta K$  свидетельствуют о неконкурентоспособности рассматриваемой схемы по сравнению с другими альтернативами.

Все издержки ТТСДГ можно разделить на пять основных групп:

1)внешние платежи и сборы непосредственно за услуги транспортных предприятий и организаций и за услуги других организаций по подготовке грузов к транспортировке и в её процессе, определяемые по согласованным договорным ценам;

2)сопутствующие издержки клиентов по содержанию складов операционного хранения, агентских представителей, выполнению работ, связанных с доставкой, своими силами и средствами и т.п.;

3)потери клиента вследствие естественной убыли груза и коммерческого брака, связанные с доставкой;

4)внутренние неявные издержки «отвергнутых (неиспользованных) возможностей», обусловленные омертвлением оборотных средств в грузах за время доставки и вынужденного оперативного и операционного хранения из-за перерывов в транспортном обслуживании (opportunity costs);

5)оценка экологических последствий загрязнения природной среды.

Первая группа издержек может быть определена суммированием непосредственных внешних платежей клиента по формуле (4):

$$Z_i^{j0} = \sum_{j=1}^n C_j + \sum_{k=1}^m C_k, \quad (4)$$

где  $C_j$  - платежи и сборы непосредственно транспортному предприятию за услуги по  $j$ -м операциям доставки, включая сборы за оперативное хранение, взвешивание, пользование контейнером и т.п., руб./т;

$C_k$  - платежи клиента за прочие услуги  $k$ -го вида, связанные с доставкой (упаковка, перегрузочные работы, подвоз, экспедирование, страхование и т.п.), руб./т

Сопутствующие издержки второй группы необходимо рассчитать отдельно:

$$3_2^{ю} = \sum_{i=1}^k S_i + E \sum_{i=1}^k K_i, \quad (5)$$

где  $S_i$  - сопутствующие издержки по операциям и работам  $i$ -го типа, связанным с доставкой и выполняемым собственными силами клиента, руб./т;

$K_i$  - удельная капиталоемкость по тем же операциям, руб./т;

$E$  - среднегодовая норма дисконта.

Потери клиента вследствие естественной убыли и коммерческого брака по третьей группе издержек оптимальности

$$3_3^{ю} = (C_z + 3_1^{ю} + 3_2^{ю}) * (N_{уб} + N_{об}) / 100, \quad (6)$$

где  $C_z$  - оптовая цена перевозимого груза, уплачиваемая поставщику, руб./т;

$N_{уб}$  - совокупная норма естественной убыли по всем операциям доставки, %

$N_{об}$  - средняя относительная величина ущерба от несохранных перевозок коммерческого брака, определяемая по отчетным данным в процентах к цене груза, %.

Внутренние неявные издержки «отвергнутых (неиспользованных) возможностей», обусловленные омертвлением оборотных средств в грузах за время доставки и вынужденного оперативного и операционного хранения, оценивают потери клиента из-за иммобилизации средств. Они идентифицируют в стоимостном виде влияние следующих единичных показателей: срок доставки, период транспортного обслуживания, величина одновременной отправки, ритмичность и регулярность перевозок и др.

$$3_4^{ю} = (C_z + 3_1^{ю} + 3_2^{ю} + 3_3^{ю}) * (t_{досл} + t_{операц}) * E / 365, \quad (7)$$

где  $t_{досл}$  - срок доставки груза, включающий время накопления груза в пунктах отправления и оперативного хранения в пунктах перегрузки, сут.;

$t_{операц}$  - средняя продолжительность операционного хранения груза у потребителя вследствие сезонности и других перерывов в работе транспорта, сут.

$$\text{Ориентировочно, } t_{операц} = (365 - t_s) / 2$$

где  $t_s$  - эксплуатационный период транспортного обслуживания в течение года, сут.

Издержки вследствие экологических последствий загрязнения природной среды можно учесть в виде расчетного ущерба на основе нормативов платности природопользования

$$3_5^{ю} = m_{ю} * C, \quad (8)$$

где  $m_{ю}$  - удельная топливеемкость перевозки по соответствующей схеме доставки, ед./т;

С- норматив платы за загрязнение природной среды, зависящий от вида используемого топлива, руб./ед.

Удельный показатель полных экономических издержек определяется как сумма рассмотренных частей, которая оценивает основные отличия сравниваемых схем доставки грузов и видов транспорта на конкретных направлениях перевозок с позиций конечного потребителя. Он ориентирует транспортные предприятия на наиболее эффективный для общества путь развития, непосредственно увязывая полезность их деятельности с возможной договорной ценой, а также позволяет им обоснованно выбирать для себя наиболее подходящую нишу приложения усилий и средств по роду перевозимого груза, его цене, направлению перевозок, обслуживанию клиентов и т.п.

$$Z_i^{\text{пр}} = \sum_1^5 Z_i^{\text{пр}} \Rightarrow \text{млн. руб./т} \quad (9)$$

Расчеты по определению конкурентоспособности перевозок с участием речного транспорта, выполненные на основе изложенной методики, в целом подтвердили обоснованность сложившихся сфер и направлений использования речного флота в Амурском бассейне (табл.2).

#### **4. Системная классификация первичных факторов прироста прибыли с учётом значимости для общества и обеспечения эффективного управления**

Статья 50 Гражданского кодекса Российской Федерации декларирует извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности коммерческих организаций без каких-либо дополнительных комментариев и разъяснений.

Прибыль - наиболее распространённая категория современной экономики, широко используемая в хозяйственной практике, однако само понятие сущности и содержания прибыли - одно из самых неоднозначных в экономической науке. Исследованию природы прибыли посвятили свои работы многие известные экономисты- классики: А. Смит, Р.Кантильон, Н.У.Сениор, Дж. С.Миль, Ж.-Б. Сэй, Й.А. Шумпетер, Г. фон Тюнен, Д.Б. Кларк, К.Маркс, А.Маршал, Дж.Кейнс, Дж. Хигс, Ф.Найт, Пол А.Самуэльсон и др., и существует несколько теорий прибыли.

Первичные экономические факторы возникновения и прироста прибыли значительно более разнообразны и существенны, чем их внешние проявления, однако по исторически сложившимся обстоятельствам в России этим факторам не уделялось должного внимания и даже в профессиональной экономической литературе отсутствует их чёткая классификация

Это сдерживает совершенствование экономических отношений и препятствует нормальному развитию экономики страны.

На основе выполненных исследований по обобщению имеющихся литературных источников выявлена и предложена следующая системная классификация первичных источников и факторов прироста прибыли предприятий, представленная в обобщённом табличном виде (табл. 3).

Предлагаемая классификация источников прибыли помогает объективно уяснить экономическую сущность этой важнейшей для рыночных условий категории и её значение для эффективного управления корпорациями. Задачи обеспечения роста прибыли значительно сложнее и многообразнее, чем это можно представить на основе распространенных до сих пор воззрений. Они предполагают

Таблица 2

Оценка конкурентоспособности по направлениям перевозок грузов в Амурском бассейне

| Вид груза          | Маршрут (направление) перевозок      | Расстояние по видам транспорта, км |      |       | Основные особенности схемы доставки |                     |                           | Абсолютный показатель конкурентоспособности, руб./т |
|--------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------|-------|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|---|
|                    |                                      | авто                               | ж.д. | водн. | вид сообщения                       | срок доставки, сут. | период обслуживания, сут. |   |
| Нефтегрузы наливом | Хабаровск – Николаевск               | -                                  | -    | 930   | водн                                | 5                   | 180                       | +206  |
|                    | Хабаровск – Комсомольск - Николаевск | -                                  | 368  | 570   | сепан. ж.д.-водн                    | 5                   | 180                       | -   |
| Уголь              | Райчихинск –Поярково - Амурск        | -                                  | 175  | 1143  | прям. ж.д. водн                     | 7                   | 180                       | +416  |
|                    | Райчихинск – Комсомольск - Амурск    | 40                                 | 827  | -     | смеш. ж д - авто                    | 4                   | 360                       | -   |
| Круглый лес        | Березовый - Комсомольск - Хабаровск  | -                                  | 209  | 360   | сепан. ж д -водн                    | 4                   | 180                       | +309  |
|                    | Березовый – Хабаровск                | -                                  | 577  | -     | ж.д.                                | 3                   | 360                       | -   |
| Песок              | Троицкое – Хабаровск                 | 227                                | -    | -     | авто                                | 0,5                 | 360                       | -   |
|                    | Троицкое – Хабаровск                 | -                                  | -    | 201   | водн                                | 1,5                 | 180                       | +54   |
| Контейнеры         | Хабаровск – Холмск                   | -                                  | -    | 1698  | водн                                | 9                   | 180                       | +128  |
|                    | Хабаровск – Холмск                   | -                                  | 1122 | -     | ж.д.                                | 4                   | 360                       |   |

## Экономическая сущность прибыли и её источники

| Различование по ценности для общества | Вид прибыли по экономической природе | Фактор – источник прибыли   | Средство извлечения  |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| 1                                     | Инновационно-предпринимательская     | Создание новых товаров и услуг и улучшение их качества<br>Новые способы использования ресурсов, совершенствование техники, технологии и организации производства                                    | Реализация предпринимательских идей и интеллектуального творческого потенциала   |
| 2                                     | Обменно-маркетинговая                | Сравнительные (региональное, национальное, квалификационное и др.) экономические преимущества<br>Эффект эластичности спроса по цене<br>Сотрудничество с клиентами и эффект лояльности к потребителю | Торговый взаимовыгодный обмен<br>Увеличение продаж при снижении цены<br>Экономия коммерческих и транзакционных расходов по продвижению товаров и ускорение их реализации                   |
| 3                                     | Организационно-мобилизационная       | Эксклюзивность и дифференциация товара (услуги ниши) и др.<br>Специализация и кооперирование производства<br>Экономический левэридж и обоснованный выбор поставщиков и кредиторов                   | Маркетинговое ценообразование<br>Экономия переменных и постоянных расходов<br>Экономия на приобретении ресурсов и привлекаемых средств   |
| 4                                     | Нормально-компенсационная            | Режим экономики и реализация излишнего имущества<br>Возмещение альтернативных (внутренних) издержек по используемым собственным ресурсам  | Мобилизация внутренних резервов<br>Надбавка в цене к бухгалтерским явным расходам  |
| 5                                     | Монопольная                          | Технико-технологический монополизм<br>Природный и естественный (экономический) монополизм<br>Социальный монополизм<br>Организационно-административный монополизм                                    | Коммерческая тайна, патенты и др. охраняемые права<br>Рента в цене, эффект масштаба<br>Эксплуатация и принуждение работников к прибавочному труду<br>Давление на клиента и его принуждение |
| 6                                     | Внерезультационно-холдинговая        | Изменение общеэкономической конъюнктуры   | Дооценка оборотных активов   |
| 7                                     | Ситуационно-рисковая                 | Изменение частной экономической конъюнктуры, недобросовестность экономических отношений   | Игры на биржах, сговоры и т.п., нарушение этики  |
| 8                                     | Криминальная                         | Полулегальная теневая и незаконная деятельность. Преднамеренный обман   | Нарушение принятого порядка и законов  |



не только снижение издержек, увеличение объёмов производства, внедрение научно - технического прогресса и режима экономии, но и такие важные для рыночных условий направления, как:

- создание новых товаров и услуг;
- поиск новых способов использования ресурсов;
- профессионально грамотное использование возможностей, вытекающих из сравнительного экономического преимущества различных альтернатив деятельности корпорации;
- реализация арсенала маркетинговой политики: эффекта сотрудничества и фактора лояльности отношений с клиентами, эффекта эластичности спроса на товары и услуги по цене; дифференциации услуг и договорного ценообразования по потребителям;
- освоение на практике методов экономического, в том числе финансового, левериджа, эффекта масштаба и др.

Предложенная классификация наряду с систематизацией и прикладным значением уточняет и конкретизирует некоторые известные теоретические положения.

Так, трактовка прибыли как прибавочного продукта, созданного неоплаченным трудом работников, используемая К.Марксом и в советской политэкономии, выступает лишь как частный случай социального монополизма, а не всеобъемлющим объяснением этой важной экономической категории.

Не менее распространенное в литературе объяснение прибыли как платы за ресурсы (теория факторов), в частности за вкладываемый капитал, это - нормально - компенсационная её часть, не учитываемая в бухгалтерских расходах, т.е. возмещение упущенной выгоды вследствие вложения собственных средств (opportunity costs по потенциальной цене вложенного капитала).

Важное значение, на наш взгляд, имеет и чёткое выделение в классификации криминальной прибыли, позволяющее обосновано отделить её от других результатов деятельности.

Тесно связано с упорядочением и классификацией прибыли также обобщение и систематизация расходов, затрат и издержек. Эти понятия используются в литературе весьма бессистемно, как якобы синонимы даже в тексте Налогового кодекса, создавая путаницу и неразбериху, т.к. по своей сущности - это совершенно разные понятия, смешивать которые недопустимо. Выполненный анализ и обобщение дают основания для следующей трактовки этих понятий (табл.4).

*Расходы* - это денежная оценка потребляемых организацией ресурсов и услуг. Потребление ресурсов характеризуется повторяемостью, поэтому величина расходов учитывается на основе подтверждающих документов нарастающим итогом в течение календарного года и отражается в уменьшении активов или увеличении текущих пассивов (обязательств), т.е. непосредственно снижает ценность (богатство) организации.

*Затраты* - это денежные платежи организации за приобретаемые ресурсы, права, используемые услуги, а также по другим обязательствам (налогам, штрафам и др.). Эти платежи вызывают перераспределение средств по видам активов или одновременно уменьшают как активы, так и пассивы, не оказывая влияния на величину ценности (богатства). Затраты подразделяются на текущие (связанные с

## Классификация издержек и затрат

| Признак   | Группировки   | Примечания (краткое и др.)   |
|---|---|--|
| 1 Экономическое содержание                              | 1.1 Производственные (трансформационные)  |  |
|   | 1.1.1 Основные  | - непосредственно производственные,<br>- по управлению и обслуживанию производства   |
|   | 1.1.2 Накладные   | - связанные с продвижением товара на рынок и его реализацией   |
|   | 1.3 Транзакционные (договорные)   | - по поиску информации, защите экономических интересов и прав собственности  |
| 2 Способ отнесения на отдельные виды продукции (заказы) | 2.1 Прямые  | - непосредственно связанные с исполнением конкретного заказа (вида продукции)  |
|   | 2.2 Косвенные (распределяемые)  | - связанные с выпуском нескольких видов продукции (заказов) и распределяемые между ними  |
| 3 Зависимость от объема производства                    | 3.1 Условно-постоянные  | - неизменяющие (в некотором интервале) от объема производства  |
|   | 3.2 Переменные  | - зависящие от объема производства   |
| 4 Экономические элементы                                | 4.1 Материальные (сырье, материалы, покупные изделия, топливо, энергия)   | Необходимы для межотраслевых балансовых зависимостей и определения сводных показателей по стране   |
|   | 4.2 Оплата труда  |  |
|   | 4.3 Отчисления на соц. нужды (ФСН)  |  |
|   | 4.4 Амортизация основных средств и др. активов  |  |
|   | 4.5 Прочие  |  |
| 5 Калькуляционные статьи                                | Устанавливаются дифференцировано по отраслям с учетом принятой системы организации производства, учета и управления | Под калькуляционной статьей понимаются расходы по одному или нескольким экономическим элементам, объединенные единым производственно-хозяйственным назначением |
| 6 Возможность воздействия и управления                  | 6.1 Исторические неуправляемые (безвозвратные) – sunk costs   | - обусловленные ранее принятыми решениями («выкинувшие молоко»)  |
|   | 6.2 Управляемые, предстоящие  | - зависящие от решений, которые еще предстоит принять  |
| 7 Теснота связи с конкретным мероприятием или решением  | 7.1 Релевантные   | - непосредственно и тесно связанные, детерминированные,  |
|   | 7.2 Нерелевантные   | - не имеющие отношения к рассматриваемому мероприятию или решению  |
| 8 Особенности возникновения и метод учета               | 8.1 Внешние, явные, документированные (бухгалтерские)   | - отражаются в официальной отчетности,   |
|   | 8.2 Внутренние, неявные, альтернативные издержки неиспользованных возможностей (opportunity costs)                  | - официально в отчетности не учитываются, необходимы для объективной оценки эффективности принимаемых решений  |
| 9 Метод определения на единицу продукции                | 9.1 Средние (типичные)  | - отражает статистические обезличенные величины  |
|   | 9.2 Предельные (приростные в связи с увеличением продукции на одну единицу)   | - отражает динамику и необходимы для оптимизации экономики   |

расходами), инвестиционные (капитальные) и прочие финансовые (штрафы, налоги и т.п.).

*Издержки* - это общая оценка уменьшения экономических выгод организации вследствие потребления (расходования) и применения (омертвления) ресурсов; они включают как внешние явные расходы, так и упущенную выгоду в виде внутренних неявных издержек неиспользованных (отвергнутых) возможностей - (opportunity costs) из-за занятости ресурсов по принятому направлению. При этом величина израсходованных (потреблённых) ресурсов в издержках должна учитываться по альтернативным ценам их наилучшего использования.

### **5. Предложенная система показателей для оценки эффективности корпоративного управления**

Специфические особенности корпоративного управления обуславливают своеобразие подходов к оценке его эффективности. Существенное различие целей основных участников корпораций и их внешнего окружения: собственников бизнеса - акционеров, управленческой команды исполнителей - менеджеров, работников, производственного персонала, а также субъектов непосредственно связанной с корпорацией внешней среды - кредиторов, местных органов власти и т.п. играет здесь очень важную роль.

Между тем большинство отечественных авторов, особенно в учебных пособиях и учебниках по анализу деятельности не уделяют этому вопросу должного внимания, рассматривая корпорации как некие обезличенные предприятия.

Для рыночной экономики с её чётким выделением конкретных собственников подобный подход к анализу и оценке результатов хозяйственно-финансовой деятельности **не** годится. Практика речного транспорта подтверждает, что игнорирование экономических интересов конкретных собственников - акционеров имеет печальные последствия для менеджеров: во многих корпорациях за последние годы акционеры добились полного обновления руководящего состава менеджеров.

С другой стороны, чрезмерные аппетиты собственников - акционеров и управляющих вызывают законное недовольство производственного персонала, принимающее в ряде случаев весьма острые формы противостояния.

Ведущая роль акционерного капитала в формировании финансов фирмы предопределяет приоритет анализа имущественного состояния корпорации и, в частности, выявления изменений её *ценности (богатства)*, т.к. акционеры доверяют управлять своими средствами не для их растративания, а для их приращения.

*Ценность (богатство)* корпорации (value of business, value of capital)-важнейший экономический показатель, представляющий наибольший интерес для собственников - акционеров и отражающий сущность рыночной экономики, пока практически не упоминается даже в наиболее признанных и массовых российских учебниках по анализу хозяйственной и финансовой деятельности. В большинстве российских изданий, включая и переводные работы зарубежных авторов, один обезличенный термин «стоимость капитала» используется применительно к совершенно различным конкретным понятиям: «cost of capital», «price of capital», «value of capital», и др.

*Price of capital* - это цена, которую фирма уплачивает за пользование отдельными видами привлекаемых средств (капитала).

*Value of capital* - это ценность капитала, т.е. величина экономической выгоды, которую фирма получает, используя в своей деятельности данный капитал.

*Cost of capital* - это издержки на содержание капитала, поэтому подмена этих понятий многими российскими авторами одним «стоимость» вносит существенную путаницу в финансовый анализ. Истоки этой путаницы относятся к началу XX века, а её последствия имеют принципиальное значение и до сих пор негативно сказываются на российской экономике.

Эффективность корпоративного управления, прежде всего, характеризуется динамикой *экономической ценности* фирмы. Кроме этого, следует оценить степень эффективности наиболее важной в рыночных условиях финансовой деятельности, а также усилия по консолидации производственного коллектива и согласованию интересов, как необходимой предпосылки для успешной деятельности корпорации.

А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным для оценки качества финансового менеджмента предложен показатель в виде соотношения величины прибыли к сумме выручки (доходов). На наш взгляд, этот показатель не соответствует такому назначению и характеризует только уровень маржи, т.е. прибыльность фирмы, что может быть следствием не качества управления, а совсем других причин.

Специфика деятельности коммерческих корпораций в условиях рыночной экономики обуславливает возможность использования в деятельности менеджеров оригинальных рычагов, с помощью которых достигается заметное улучшение итоговых финансово-экономических результатов фирмы в интересах акционеров - собственников. Это - два вида экономического левириджа: ресурсный (финансовый) и производственно- хозяйственный. Действие первого из них является следствием профессионального экономического уровня менеджерской команды в части активности при поиске (в интересах акционеров) наиболее выгодных по цене ресурсов, в том числе и финансовых. Реализация этого рычага предполагает грамотную ориентацию менеджеров на рынке, а также на поиск дополнительного выигрыша для акционеров за счёт уменьшения потребности в собственном акционерном капитале и распределения полученной чистой прибыли на меньшее число собственников.

Сущность второго - закономерное отражение прироста наиболее важного показателя - прибыли по сравнению с приростом объёмов производства и доходов от реализации продукции (услуг) вследствие наличия у каждой фирмы условно-постоянных расходов. Эта закономерность имеет место только в строго ограниченном интервале между первой точкой безубыточности и наиболее выгодным для фирмы объёмом продукции, поэтому её реализация также требует от менеджеров соответствующих знаний и высокой квалификации.

Обобщение имеющейся отечественной и зарубежной литературы, изучение опыта работы одной из крупнейших корпораций водного транспорта - ОАО «Амурское пароходство» позволили разработать и предложить специальную систему для оценки эффективности корпоративного управления, включающую следующие специфические показатели, наиболее адекватно отражающие задачи этого управления:

- *Экономическая ценность корпорации*, определяемая как разность между величиной её нормализованных активов по рыночной оценке и текущими обязательствами;
- *Коэффициент эффективности финансового управления* — как отношение чистой рентабельности собственного капитала к общей рентабельности активов;
- *Коэффициент консолидации* - как соотношение между уровнем заработной платы производственного и административно - управленческого персонала.

В сочетании с другими известными и используемыми в финансовом анализе коэффициентами деловой активности, ликвидности и финансовой устойчивости эта система позволит объективно оценить соответствие корпоративного управления его основным задачам.

Выполненные расчеты подтвердили возможность её практического использования.

## **ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

Исследование эффективности корпоративного управления на водном транспорте позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Корпоративная система управления, ставшая в развитых странах с рыночной экономикой преобладающей, имеет ряд несомненных достоинств, основными из которых являются следующие:

- обеспечение высококвалифицированного управления организацией специалистами - менеджерами и освобождение от этих функций владельцев капитала;
- возможность привлечения в весьма короткие сроки большого объёма финансовых средств с высокой мобильностью по сравнительно невысокой цене, заметно меньшей, чем это доступно индивидуальным предпринимателям, для организации и расширения предпринимательской коммерческой деятельности;
- привлекательность участия в предпринимательстве для всех слоёв населения с пониженной личной субсидиарной ответственностью за его результаты и возможностью контроля;
- гибкость и высокая приспособляемость с учётом национальных и др. особенностей (англо-американская, германская, японская модели).

Хотя эта система не свободна от недостатков, её достоинства обеспечивают ей благоприятные перспективы развития практически во всех странах, в том числе и на водном транспорте.

Однако первое десятилетие её функционирования в России встречается со многими сложностями, обусловленными как объективными, так и субъективными факторами, а также «болезнями» роста. Среди этих «болезней» - нерешенность многих экономических и организационных вопросов, недостаточная подготовленность управленческого персонала, его привычка к прежним методам управления, несовершенство и неотработанность методов анализа и оценки управленческой деятельности и др., что сдерживает эффективность производства, часто приводит к конфликтным ситуациям и др. негативным явлениям;

2. На водном транспорте корпоративное управление сталкивается с рядом отраслевых особенностей, наиболее важные из которых:

а) особая сложность условий работы основной категории - плавсостава, вынужденных длительное время находиться в большом отрыве от баз и пунктов приписки практически почти без разделения времени труда и отдыха, с высокой степенью самостоятельности и ответственности за товарно-материальные ценности, что требует повышенного внимания и обязательного учёта интересов этой группы работников;

б) необходимость тесной координации управления корпорацией с государственными интересами и взаимодействия со смежными организациями;

в) объективный приоритет долгосрочных перспектив развития и использования материально-технической базы, необходимость всемерного укрупнения транспортных корпораций и др. Наиболее соответствующей этим особенностям следует считать японскую модель корпоративного управления с её ориентацией на максимизацию добавленной ценности.

3. Важное инфраструктурное значение транспорта, являющегося общим условием развития экономики, специфический характер его деятельности как услуги и большое влияние на конечные результаты деятельности обслуживаемых клиентов - потребителей предопределяют необходимость расширенного системного подхода к оценке эффективности и конкурентоспособности на основе принципа Парето - эффективности с обязательным учётом интересов потребителей.

Учитывая, что большинство видов транспорта, а тем более - водный, не могут оказать потребителям завершённый комплекс транспортного обслуживания, конкурентоспособность и эффективность здесь необходимо рассматривать не по отдельным видам транспорта, а по конкретным транспортно-технологическим схемам доставки грузов, реализация которых в большинстве случаев требует тесного сотрудничества разных видов транспорта;

4. Корпоративное управление, осуществляемое специалистами - менеджерами, предполагает отделение от непосредственного участия в процессе управления самих собственников и необходимость изолированной оценки эффективности работы менеджеров на основе специальной системы показателей, таких как: экономическая ценность корпорации, коэффициент эффективности финансового управления, коэффициент консолидации, «больные» статьи баланса и др.

Применение системы для оценки эффективности корпоративного управления подтверждено на примере ОАО «Амурское пароходство» и рекомендуется для других корпораций водного транспорта.

5. С целью повышения эффективности функционирования корпорации ОАО «Амурское пароходство» на основе анализа его деятельности за 2000-2003гг. и выполненных расчётов предложены конкретные мероприятия, согласованные с руководством корпорации, которые обеспечат ему потенциальный экономический эффект в размере 14,3 млн. руб.

6. Дальнейшее развитие научных исследований по рассматриваемой проблеме следует сосредотачивать на разработке методики расчета обоснованных и взаимовыгодных договорных цен на транспортные услуги.

## ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Сабарова О.П. Деятельность корпораций в сфере внутреннего водного транспорта // Научно-технические проблемы транспорта, промышленности и образования: Труды 62-й межвузовской конференции творческой молодежи (Хабаровск, 7-8 апреля 2004 г.): В 5 т. / Под ред. Ю.А. Давыдова. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2004. - с.63-66
2. Сабарова О.П. Маркетинговые исследования на речном транспорте / 60-я региональная научно-практическая конференция творческой молодежи: Труды конференции (Хабаровск, 10-11 апреля 2002г.): в 2-х т. - Т.2 / Под ред. С.М. Гончарука. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2002 с. 35-37
3. Сабарова О.П. Основы корпоративного управления: Учебно-методическое пособие. -Новосибирск: Новосиб. гос. акад. водн. трансп., 2004. -46 с.
4. Сабарова О.П. Оценка конкурентоспособности на транспорте / Современные тенденции развития транспортного комплекса Сибири: Сб. научн. тр. Под ред. В.П. Зачёсова / Новосибирская гос. акад. водн. транспорта.- Новосибирск: 2004, с. 165-170
5. Сабарова О.П. Роль и значение прибыли в корпоративном управлении на водном транспорте. /Сибирский научный вестник,/Новосибирский научный центр «Ноосферные знания и технологии» Российской Академии естественных наук. Вып.УШ. Новосибирск: Изд. НГАВТ, 2004.

Подписано в печать 22.11.04

Формат 60x84 1/16. Объём уч. изд л. 1,19 Уел п.л. 1,44

Тираж 100 экз. Зак.№ 27

Новосибирская государственная академия водного транспорта (НГАВТ)  
630099, Новосибирск, ул. Щетинкина, 33

Отпечатано в отделе оформления НГАВТ









**#26237**