ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ И.С. ТУРГЕНЕВА»

На правах рукописи

Гукасян Зоя Оганесовна



МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность)

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
д-р экон. наук, профессор Полиди А.А.

Орел–2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ 17
1.1 Генезис научных подходов к определению сущности корпораций 17
1.2 Система управления корпорацией и ее ключевые элементы 30
1.3 Качество корпоративного управления и методология его оценки 44
2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ 61
2.1 Экономические интересы в системе корпоративного управления: стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса 61
2.2 Проблема конфликта экономических интересов в корпорации как парадигма оценки качества корпоративного управления: внешние и внутренние противоречия 73
2.3 Жизненный цикл корпорации и формирование приоритетов в реализации экономических интересов ее субъектов 105
3 НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТУРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА 116
3.1 Морально-этические основы и инструменты повышения качества корпоративного управления 116
3.2 Анализ и оценка структуры акционерной собственности и ее влияния на качество корпоративного управления 127
3.3 Система показателей оценки качества корпоративного управления ... 142
3.4 Влияние качества корпоративного управления на устойчивое развитие корпорации: исследование инновационных механизмов 160

4 СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРОВ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ 175
4.1 Исследование ключевых итогов финансово-экономического развития крупных корпораций в контексте качества корпоративного управления до досанкционный период и в период действия санкционной политики 175
4.2 Анализ эффективности функционирования корпораций нефтегазового комплекса - составляющая оценки качества корпоративного управления 205
4.3 Оценка влияния санкционной политики на деятельность нефтегазового комплекса и качество корпоративного управления 233
5 АПРОБАЦИЯ СФОРМИРОВАННОЙ МЕТОДОЛОГИИ И НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ 253
5.1 Разработка научно-методических рекомендаций по расчету интегрального показателя качества корпоративного управления 253
5.2 Реализация методики оценки качества корпоративного управления на предприятиях нефтегазового комплекса 278
5.3 Прогностические возможности коэффициента качества корпоративного управления для формирования стратегии развития корпорации..... 288
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 297
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 309
ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях введения санкционной политики, глобальной дестабилизации экономики, стратегической неопределенности корпораций, Россия, стремясь к статусу инновационного государства, находится перед новым технологическим вызовом, который может значительно изменить систему организации и управления экономическими процессами. Одним из важнейших показателей экономического развития государства в этих условиях является способность производить товары и услуги, которые коррелируют с показателями инновационности, инвестиционной активности, качества жизни, а также качества корпоративного управления. В последние годы роль корпораций, как основных участников внутренней и внешней экономической политики, в развитии промышленности страны существенно возрастает. Усиливается интерес научного сообщества к системе корпоративного управления, к особенностям и закономерностям корпоративного роста в отдельных отраслевых комплексах, к противоречиям экономических интересов внутри корпораций промышленного бизнеса.

Современная концепция мироустройства в системе организации корпораций сталкивается с проблемой оценки качества корпоративного управления в ведущих отраслевых комплексах, к каковым относится нефтегазовая сфера. Недостаточный уровень качества корпоративного управления, проявляется в несовершенстве кадровой политики и неэффективной работе топ-менеджмента, неразвитой корпоративной культуре, неумении управлять бизнес-процессами и игнорировании инновационной активности.

В связи с тем, что в стране давно исчерпаны возможности текущей модели экономического роста, основными посылками нового технологического уклада, которые также должны учитываться при оценке качества корпоративного управления, должны стать эффективность использования ресурсного потенциала, рост производительности труда,

переход к инновационной модели национальной экономики, предполагающей развитие новой институциональной бизнес-среды и инфраструктуры, повышение эффективности системы гарантий, социальной политики и ответственности. Повышение качества корпоративного управления тесно связано с обеспечением экономических интересов субъектов корпорации.

Необходимость совершенствования системы корпоративного управления диктуется современным этапом развития как российской экономики в целом, так и нефтегазового комплекса. Этот этап можно назвать сложным по нескольким причинам. Экономика России неполностью преодолела институциональные и инфраструктурные последствия жесткого централизованного управления. До конца не определились принципы и условия взаимодействия бизнеса и власти, следствием чего является имеющийся уровень дисбаланса в стране. Мировой финансовый кризис продемонстрировал необходимость защиты национальной экономики и ее финансово-кредитной системы от угроз глобализации. Ценовая и тарифная политика крупных корпораций, особенно нефтегазовых, возрастающая степень их участия и воздействия на политические и социальные процессы, стали вызывать широкий общественный резонанс. Существенная дифференциация доходов населения как результат несовпадения интересов работников, менеджмента и собственников корпорации приводит не только к значительному расслоению социального статуса граждан, но и к снижению качества жизни общества. Эти обстоятельства, а также необходимость перехода экономики России в несырьевую область, необходимость постоянного совершенствования внутренней среды корпорации, формирования социальной ответственности, стремление к балансу интересов субъектов корпоративного управления и обуславливают актуальность темы диссертационного исследования.

Степень разработанности проблемы. В последние годы возросло число публикаций по проблемам корпоративного управления, как за рубежом, так и в России.

Значительный вклад в теорию корпоративного управления внесли западные ученые. Следует отметить работы М. Хесселя, И. Ансоффа, Р. Коуза, О. Уильямсона и др.

Среди отечественных экономистов вопросами исторического развития корпораций в России, становления и развития корпоративного управления, оценки качества, социальной ответственности занимались Д. Боброва, С. Брыкалов, А. Зарецкий, Т. Иванова, Е. Кудрявцева, С. Могилевский, В. Прохорова, С. Самойлов, С. Ратнер и др.

Проблемы структуры акционерной собственности и их влияния на корпоративное управление исследованы в трудах Р. Капелюшникова, Т. Долгопятовой, А. Радыгина, Т. Заславской, Н. Дёминой, А. Олейника, Г. Баяндурян, А. Шаститко, В. Тамбовцева, Р. Калашникова и др.

Проблемам жизненного цикла корпорации, анализу различных моделей жизненного цикла и развитию корпоративного управления в зависимости от этапа жизненного цикла посвящены работы Л. Грейнера, А. Дауна, Б. Скотта, И. Адизеса, У. Торберта, И. Ивашевской, Г. Константинова, С. Филоновича, А. Козловой, Е. Шапиро, Б. Мильнера, Е. Моргунова, К. Ушакова, А. Пригожина и др.

Экономические проблемы становления и развития нефтегазового комплекса России рассмотрены в работах В. Шмата, Г. Петрюка, Г. Шмаля, А. Коржубаева, И. Шевченко и др.

Особое место в научных исследованиях проблем корпоративного управления занимают вопросы экономических интересов. Авторы исследовали противоречия в функционировании корпораций с точки зрения интересов государства и корпораций (налоговая и тарифная политика, инфляция, монополизация и др.), регионов и корпораций, субъектов бизнеса внутри корпораций. Следует выделить работы М. Шабановой, А. Темницкого, Л. Верёвкина, В. Звонковского и др.

Несмотря на изученность проблематики, наличие фундаментальных подходов и прикладных разработок по раскрытию отдельных направлений исследуемой тематики в настоящее время концептуально и методологически

остаются нерешенными ряд актуальных проблем. Это вопросы оценки качества корпоративного управления, критериев качества, обеспечения экономических интересов субъектов корпорации. Данное обстоятельство в сочетании с актуальностью обусловили выбор темы исследования, формулировку ее цели, задач и новизны.

Целью диссертационного исследования является разработка теоретических положений и методологическое обоснование подхода к оценке качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики, учитывающего экономические интересы субъектов корпорации и ее жизненный цикл.

Цель диссертационного исследования определила необходимость решения следующих комплексных **задач:**

- исследовать генезис научных подходов к определению сущности корпораций, предложить авторские трактовки понятий «корпоративное управление» и «качество корпоративного управления»;

- исследовать теоретические подходы к оценке качества корпоративного управления и предложить методологию оценки качества корпоративного управления;

- определить условия и факторы формирования экономических интересов в системе корпоративного управления, систематизировать теоретические и методологические подходы к исследованию проблемы конфликта интересов в корпорациях, обосновать стратегию и тактику поведения компаний нефтегазового комплекса как фактора повышения качества корпоративного управления;

- выявить внешние и внутренние противоречия экономических интересов, влияющие на качество корпоративного управления;

- обосновать зависимость качества корпоративного управления от этапов жизненного цикла корпорации;

- дать оценку содержания кодекса корпоративного поведения как морально-этической основы качества корпоративного управления, исследовать особенности структуры акционерной собственности российских

нефтегазовых корпораций и их влияния на качество корпоративного управления;

- предложить и обосновать систему показателей для оценки качества корпоративного управления;

- разработать принципиальную модель взаимосвязи элементов системы устойчивого развития корпорации с качественным корпоративным управлением и предложить схему реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры корпорации при создании инновации;

- научно обосновать приоритетные направления развития нефтегазового сектора в условиях инновационной экономики и определить факторы, оказывающие влияние на процесс оценки качества корпоративного управления;

- определить последствия проведения международными партнерами санкционной экономической политики в отношении Российской Федерации, оказывающие влияние на качество корпоративного управления в нефтегазовом секторе;

- разработать и апробировать научно-методический подход к оценке качества корпоративного управления, предполагающий расчет обобщающего показателя оценки на основе параметров финансового состояния, эффективности ресурсного потенциала и экономических интересов;

- научно обосновать прогностические возможности использования в практике анализа и управления корпорацией предложенной методики оценки качества корпоративного управления.

Область диссертационного исследования отвечает положениям паспорта специальности ВАК РФ 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность) (экономические науки) и, в частности, пп. 1.1.13 «Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов», 1.1.19 «Методологические и методические подходы к решению проблем в области экономики, организации управления отраслями и предприятиями топливно-

энергетического комплекса», 1.1.20 «Состояние и перспективы развития отраслей топливно-энергетического, машиностроительного, металлургического комплексов».

Предметом исследования является совокупность экономических отношений, складывающихся в процессе корпоративного управления в контуре обеспечения экономических интересов всех участников бизнеса.

Объектом исследования являются крупные компании нефтегазового комплекса России, имеющие сложившуюся систему корпоративного управления.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют фундаментальные положения экономической теории, концептуальные основы корпоративного управления, научные результаты исследований зарубежных и российских ученых по проблемам корпоративного управления и оценки его качества, а также институциональные решения государства в этой области.

Инструментально-методический аппарат исследования. В процессе исследования закономерностей и особенностей развития корпоративного управления в России, нормативно-правовой базы, определения сущности и подходов к оценке качества, анализа объекта исследования и обоснования авторской концепции использованы комплексный и системный подходы, методы структурно-функционального исследования, сравнительного анализа, динамических рядов, графический метод и методы экономико-математического моделирования (метод множественной линейной регрессии) и др.

Информационной базой исследования являются нормативно-правовые документы и положения программных документов Президента и Правительства России, данные Федеральной службы государственной статистики, Интернет-ресурсы, данные официальных сайтов и публикуемой отчетности корпораций нефтегазового сектора России, материалы справочно-правовых систем «Консультант плюс» и «Гарант», а также собственные расчеты автора.

Научная новизна результатов диссертационного исследования состоит в развитии теоретико-методологических положений и обосновании концептуального подхода к взаимосвязи качества корпоративного управления, экономических интересов субъектов корпорации и ее жизненного цикла, а также в разработке научно-методических рекомендаций по оценке качества корпоративного управления, способствующих повышению эффективности развития корпораций нефтегазового комплекса в условиях инновационной экономики.

Научно-методический подход к оценке качества корпоративного управления позволяет в комплексе оценить три составляющие деятельности корпорации (финансовое положение, эффективность использования ресурсного потенциала и экономические интересы субъектов), что, в свою очередь, обеспечивает более обоснованную оценку качества управления в нефтегазовом секторе и своевременное преодоление возникающих внутрикорпоративных конфликтов.

Научная новизна подтверждается следующими полученными автором результатами, выносимыми на защиту:

- на основе анализа научных подходов к определению сущности корпораций и управленческой системы с авторской позиции уточнено понятие корпоративного управления как адаптивного механизма, включающего основные его элементы: структуру капитала и обеспечение баланса интересов субъектов, управленческую структуру, прозрачность информационного обеспечения, корпоративную этику и культуру, что позволило определить содержание качества корпоративного управления как степени соответствия действий системы управления интересам собственников, сотрудников корпорации, государства и общества в целом, динамично меняющимся под воздействием внутренних и внешних факторов. Отличительными особенностями предложенного определения являются относительность величины качества; отражение экономических, экологических и социальных интересов субъектов корпорации; динамичность представленных интересов под влиянием инновационного

развития (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- разработана методология оценки качества корпоративного управления, включающая в себя методический, логический и концептуальный базисы, практическую основу и технологические характеристики, учитывающие уровень развития государства и действующей институциональной среды, уровень развития бизнеса при использовании принципов корпоративного управления конкретной корпорацией (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- выделены условия и факторы формирования экономических интересов в системе корпоративного управления, позволяющие обосновать два противоположных сценария стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса и соответствующие им варианты оценки качества корпоративного управления: при обострении внутрикорпоративных противоречий и снижении качества корпоративного управления и при обеспечении баланса интересов акционеров, топ-менеджмента и наемных работников с ориентацией на долгосрочный рост, повышении качества корпоративного управления (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- выявлены внешние и внутренние противоречия интересов субъектов корпорации, влияющие на качество корпоративного управления, на основе чего обосновано положение о том, что диверсификация экономических интересов предполагает наличие альтернативных комбинаций экономических интересов в зависимости от конкретных ситуаций, складывающихся под влиянием структуры акционерной собственности, структуры менеджмента, стратегии и тактики контролирующего собственника, позиций внешних акционеров-инвесторов, а также расслоения наемных работников по интересам, что позволяет объяснить конфликты между акционерами корпорации, между акционерами и топ-менеджментом, а также между акционерами, менеджментом и наемными работниками (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- показано влияние особенностей каждого этапа жизненного цикла корпорации на выбор приоритетов в реализации экономических интересов и

развитии корпорации, что позволяет принимать управленческие решения, соответствующие стратегическим задачам каждого этапа и обоснована зависимость качества корпоративного управления от этапа жизненного цикла корпорации (п. 1.1.13 Паспорта специальности 08.00.05);

- определены тенденции влияния структуры акционерной собственности в России на качество корпоративного управления на основе анализа трансформации акционерной собственности, особенностей каждого этапа и количественной оценки этого влияния по критериям действенности, экономичности, соответствия, прибыльности, производительности, качества трудовой жизни, нововведений (п. 1.1.13 Паспорта специальности 08.00.05);

- разработана система параметров оценки качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики, включающая показатели финансового состояния, эффективности ресурсного потенциала и сбалансированности экономических интересов субъектов корпорации, между которыми имеют место причинно-следственные связи, что позволяет комплексно учесть факторы изменения стоимости (рыночной капитализации) корпорации по элементам корпоративного управления (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- разработана принципиальная модель взаимосвязи элементов системы устойчивого развития корпорации с качественным корпоративным управлением и предложена схема реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры корпорации при движении инноваций, выступающие элементами общего механизма оценки качества корпоративного управления (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- выявлена специфика нефтегазового комплекса России с учетом исследования ключевых итогов финансово-экономического развития крупных корпораций в контексте качества корпоративного управления в досанкционный период и в период действия санкционной политики и на этой основе обоснованы приоритетные направления развития отрасли в условиях инновационной экономики, а также выявлены факторы (институциональные, экономические, организационные и информационные), оказывающие

влияние на процесс оценки качества корпоративного управления (п. 1.1.20 Паспорта специальности 08.00.05);

- систематизированы экономические санкции в отношении Российской Федерации со стороны США и ЕС в четыре группы (технологические, финансовые, инфраструктурные и против отдельных компаний), выявлены последствия проведения санкционной политики для нефтегазового сектора, которые во взаимосвязи и взаимообусловленности могут привести к двум сценариям развития: обострению противоречий и внутрикорпоративных конфликтов либо обеспечению баланса интересов субъектов корпорации и разработке на этой основе долгосрочной стратегии экономического роста (пп. 1.1.19, 1.1.20 Паспорта специальности 08.00.05);

- разработаны научно-методические рекомендации по оценке качества корпоративного управления, включающие расчет интегрального показателя качества, отличительной особенностью которого является оригинальный набор параметров, учитывающих финансовое состояние, эффективность ресурсного потенциала и экономические интересы субъектов корпорации. Предложенные рекомендации позволяют количественно оценивать результаты корпоративного управления, взаимосвязь рыночной капитализации и качества и сравнивать их между собой (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05);

- научно обоснованы и апробированы прогностические возможности коэффициента качества корпоративного управления для формирования стратегии развития, обеспечивающие оценку эффективности функционирования корпорации, устранение противоречий и обеспечение баланса интересов субъектов (п. 1.1.19 Паспорта специальности 08.00.05).

Достоверность результатов диссертационного исследования обеспечивается выдвинутыми научными гипотезами в соответствии с выбранной темой исследования, уточнением научных понятий и терминов, использованием научных публикаций, применением общенаучного и специального методического инструментария, статистических моделей и

аналитических приемов, а также практической апробацией и внедрением результатов проведенного исследования.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что теоретические положения, сформированная методология и концептуальные выводы исследования позволяют расширить существующие научные представления о содержании и направлениях совершенствования системы корпоративного управления в промышленности в общем и в нефтегазовом секторе в частности, а также в обосновании роли корпоративного управления в повышении эффективности и устойчивости функционирования российских промышленных корпораций. Научные знания дополняются возможностью количественной оценки качества корпоративного управления, как в контуре обеспечения баланса экономических интересов, так и жизненного цикла развития корпораций. Теоретические положения, касающиеся стратегии и тактики корпоративного управления, систематизации внутрифирменных конфликтов имеют значение для дальнейшего развития науки в области теории корпоративного управления.

Практическая значимость результатов исследования состоит в возможности их использования крупными российскими корпорациями при разработке планов устойчивого развития, Кодексов корпоративного поведения, а также реализации социальной миссии бизнеса. Научно-методический подход к оценке качества корпоративного управления может быть использован для исследования факторов, влияющих на качество управления, что позволит своевременно принимать меры по регулированию внутрифирменных конфликтов, которые могут привести к ухудшению финансового состояния и снижению эффективности функционирования компании.

Апробация и внедрение результатов диссертационного исследования. Основные положения диссертации докладывались и получили научное одобрение на научно-практических конференциях разного уровня:

- международных: «Экономико-правовые проблемы бизнеса в

контексте инновационного развития» (Россия, г. Краснодар 2008 г.); «Международные и национальные особенности прикладной экономики» (Россия, г. Пенза, 2009 г.); «Научно-правовое развитие инновационной экономики модернизации промышленной политики России» (Израиль, г. Нетания, 2012 г.); «Россия и современный мир: ключевые проблемы и решения в экономической, правовой и социальной сферах» (Чехия, г. Прага, 2012 г.); «Проблемные аспекты экономического развития России» (Германия, г. Ганновер, 2012 г.); «Общество, современная наука и образование: проблемы и перспективы» (Россия, г. Тамбов, 2012 г.); «Аудит, налоги и бухгалтерский учет (основы, теория и практика)» (Россия, г. Пенза, 2012 г.); «Проблемы обеспечения экономической безопасности и качественной социохозяйственной динамики: экономико-правовые аспекты» (ОАЭ, г. Дубай, 2013 г.); «Современные научные исследования: исторический опыт и инновации» (Россия, г. Краснодар, 2016 г.); «International innovation research: economics, science, society» (Россия, г. Пенза, 2016 г.); «Международные научные исследования: проблемы и перспективы современной науки» (Россия, г. Москва, 2016 г.); «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента» (Россия, г. Красноярск, 2016 г.);

- всероссийских: «Актуальные проблемы модернизации экономики и общественного развития» (г. Краснодар, 2007 г.); «Устойчивое развитие отраслей, регионов, предприятий в условиях глобализации» (г. Краснодар, 2008 г.); «Экономика и общество в условиях глобального экономического кризиса» (г. Краснодар, 2009 г.); «Реформирование региональной экономической модели: цели, вызовы, возможности» (г. Краснодар, 2017 г.).

Практические рекомендации, научно-методический подход и разработанные рекомендации апробированы на информационно-аналитической базе нефтегазовых корпораций.

Отдельные положения диссертационного исследования внедрены в учебный процесс в Кубанском государственном университете при чтении лекций для студентов направлений: 38.04.01 «Экономика» (профили: «Финансовая экономика» и «Экономика и управление»), 38.04.02

«Менеджмент» (профиль: «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»); в учебный процесс Краснодарского филиала Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова при изучении студентами Финансово-экономического факультета направления 38.04.02 «Менеджмент» профиль «Менеджмент коммерческой деятельности» дисциплин:

а) «Методология и методы исследований в менеджменте»: использованы теоретико-методологические основы исследования экономических интересов в системе корпоративного управления;

б) «Корпоративный менеджмент»: учтены теоретические подходы к оценке качества корпоративного управления.

Результаты исследования внедрены в регулятивную практику департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края, в департамент промышленной политики Краснодарского края, а также в деятельность ООО «НК «Роснефть-Научно-технический центр».

Диссертационное исследование подготовлено при выполнении научно-исследовательской работы в рамках проектной части государственного задания в сфере научной деятельности в соответствии с заданием 26.2758.2017/4.6 на 2017-2019 гг. на тему «Система анализа формирования и распределения стоимости инновационной продукции на основе инфраструктурной концепции».

Публикации. Теоретические положения, концептуальный подход, научно-методические рекомендации, сформулированные в диссертации, опубликованы в 50 научных работах (авторским объемом 48,25 п.л.), из них 4 монографии (главы монографий), 2 статьи Скопус, 18 научных статей - в изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертация имеет классическое строение, содержит введение, пять глав, заключение, список использованной литературы, включающий 228 источников, и приложения. Работа содержит 341 страницу текста, 40 таблиц, 58 рисунков.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

1.1 Генезис научных подходов к определению сущности корпораций

В настоящее время ввиду неопределенности нормативного регулирования инновационной экономики, недостаточной разработанности ее постулатов и императивов в отечественной науке активно используют зарубежные исследования. В частности, для определения инновационной экономики используют понятие, сформулированное OECD и исследователями Евробарометра, в основе которого лежат принципы гибкости и адаптации к изменяющимся условиям развития[1]. Инновационная экономика представляет собой тип экономики, в которой накопленные знания обеспечивают генерацию инноваций, отвечающих динамично меняющимся потребностям общества.

В рамках государства инновационная экономика развивается, когда неотъемлемой частью промышленного производства и непосредственной производительной силой становится наука[2]. Стимулирование инновационной экономики должно являться приоритетом развития национальной экономической системы. В качестве основного фактора экономической устойчивости государства в целом и отдельных хозяйствующих структур являются знания и информация, выступающие основой инноваций, новых технологий. Феномен инновационной экономики впервые возник в 1956 г. в США (количество работников умственного руда превысило количество работников физического труда) и был описан Э. Тоффлером в работе «Третья волна»[3].

Отечественными учеными инновационная экономика рассматривается как экономика знаний, инноваций, позитивного восприятия новых идей и

[1] Вермель М.В. Место международных корпораций в формировании инновационной экономики в России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.14 / М.В. Вермель; [Место защиты: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский университет дружбы народов»].- М., 2014.- 195 с.
[2] Bright J. R. Some Management Lessons from Technological Innovation Research / J.R. Bright // Long Range Planning. - 1969. - №1 (Т. 2). - С. 36-41
[3] Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М: АСТ, 2010. – 784 с.

технологий, и готовности их практической реализации в различных сферах деятельности[1].

Современная экономическая ситуация, структурные преобразования в мировом геополитическом пространстве, связанные с переходом к новому технологическому укладу, формированием и реализацией инновационной экономики, актуализируют проблемы системного развития корпораций, обусловленные жесткой конкуренцией и внедрением институциональных механизмов функционирования. Вопросы эффективного функционирования корпораций, оценки качества корпоративного управления в инновационной экономике активно в настоящее время обсуждаются в научном сообществе и на государственном уровне, получили широкое общественно-экономическое значение и за рубежом. Очевидна не только комплексная теоретическая, но и научно-методическая значимость формирования механизма оценивания корпоративного управления в условиях инновационной экономики, его своевременность для современного бизнеса, в котором корпорации, обладающие финансовыми, организационно-технологическими, интеллектуальными возможностями и ресурсным потенциалом являются наиболее дееспособными институтами.

Корпорация (от латинского - caporatio) трактуется в словарях как союз или группа лиц, объединенная по признаку общности интересов. В отдельных странах, например, в США, Канада, корпорация рассматривается как форма акционерного общества[2]. Значительное время термин «корпорация» рассматривался в контексте синонимов «организация», «предприятие», «фирма», «юридическое лицо».

Генезис применения термина «корпорация» в мировой и отечественной хозяйственной практике рассматривается в работах А.Д. Зарецкого и Т.Е. Ивановой, С.Д. Могилевсого, И.А. Самойлова, Н.С. Суворова,

[1] Гамидов Г.С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке / Г.С. Гамидов, Т.А. Исмаилов // Инновации. – 2003. - №1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://masters.donntu.org/2010/iem/syrovaya/library/article1.htm

[2] Словарь иностранных слов. - М.: 1981.

Д.А. Плетнева и др.[1].

Значительный вклад в развитие научной мысли о юридических лицах в целом и о корпорациях в частности внесли немецкие правоведы В. Штифтунг, О. Гирке и др. В частности, В. Штифтунг корпорацию рассматривал как юридическое лицо, основанное на членстве, участии[2]. О. Гирке разработал концепцию о «союзных лицах (личностях)», в которой в качестве собирательных лиц участвовали государство, корпорации и институты. Корпорацию он определял, как способность союза быть субъектом прав и обязанностей[3]. Немецкие юристы обосновали устойчивую связь между корпорацией и ее членами, тем самым внося вклад в начало развития теории корпоративного управления.

Заслугой немецких юристов было также исследование вопросов членства и управления корпорацией. Они полагали, что существующая внутри корпорации устойчивая правовая связь (членство) между самой корпорацией и её членами предопределяет особенности управления корпорациями.

А.Д. Зарецким и Т.Е. Ивановой доказана необходимость исследования терминологических аспектов корпорации, уточнения ее сущности и значения для оценки качества корпоративного управления. Впервые термин «корпорация» как «... искусственное образование, невидимое, неосязаемое и существующее лишь в юридическом смысле…»[4] был использован в 1819 году. Авторами структурированы подходы к определению сущности корпорации (Таблица 1)[5], при этом рассматривается отечественное законодательство, действующее до 2011 года.

---

[1] Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. - Краснодар, 2012. – 231 с.; Могилевский С.Д. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности / С.Д. Могилевский, И.А. Самойлов. - М.: Дело – 2006; Суворов Н.С. Об юридических лицах по римскому праву / Н.С. Суворов. - М.: «Статут», 2000. - 299 с.; Плетнев Д.А. Определение понятия «корпорация»: терминологический дискурс в контексте / Д.А. Плетнев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. - № 2 (140).- С. 89-100

[2] Суворов Н.С. Об юридических лицах по римскому праву / Н.С. Суворов. - М.: «Статут», 2000. - 299 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://civil.consultant.ru/elib/books/8/page_17.html

[3] Там же

[4] Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. - Краснодар, 2012. – 231 с.

[5] Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. - Краснодар, 2012. – 231 с.

Таблица 1 – Генезис научных подходов к определению сущности корпораций[1]

Подходы	Понятие корпорации	Особенности определения
Французский	Рассматривает корпорацию как «… искусственное образование, невидимое, неосязаемое и существующее лишь в юридическом смысле. Будучи не более, чем порождением закона, она обладает только теми свойствами, какими ее наделил учредительный устав…»	Понятие корпорации нормативно не закреплено
Немецкий	Определяет корпорацию как группу юридических лиц (участников корпорации), обладающих правами и наделенных обязанностями как в отношении самой корпорации, так и в отношении друг друга	В определение включаются различные виды юридических лиц (акционерные общества, товарищества, концерны и т.д.)
Англосансонский	Определяет корпорацию как любую организацию – участника гражданского оборота. Все корпорации делятся на публичные (государственные, унитарные), полупубличные (государственные, обеспечивающие общественные потребности), предпринимательские (коммерческие акционерные общества), непредпринимательские (некоммерческие религиозные, образовательные, благотворительные организации)	Понятие корпорации отождествляется с понятием акционерного общества
Отечественный (российский)	Исторически отечественные корпорации были совместными предприятиями, в дореволюционной России к корпорациям относились только акционерные обществ. После октябрьской революции негосударственные компании были ликвидированы, в том числе и корпорации. Восстановление термина в отечественной юриспруденции произошло в 1990 году. В 1992 году термин «корпорация» был использован в названии акционерных обществ «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт» и «Росхлебопродукт». С 1999 года введено понятие государственной корпорации. С 2014 года понятие корпорации закрепляется в ГК РФ	Понятие корпорации применяется в широком смысле: это любая коммерческая корпоративная организация

Понятие корпорации в российском законодательстве было введено с 1 сентября 2014 года с момента вступления в силу изменений регулирования деятельности юридических лиц. В соответствии со ст. 65.1 ГК РФ корпорациями (корпоративными юридическими лицами) признаются юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган (общее собрание ее участников)[2]. В соответствии с Законом корпорациями признаются все

[1] Составлено автором в результате изучения Кашанина Т.В. Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ / Т.В. Кашанина. - М.: Юристъ, 1999. - С. 129-130; Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. - Краснодар, 2012. – 231 с.

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

юридические лица, за исключением унитарных предприятий.

В рамках диссертационного исследования корпорация рассматривается не как юридический, а как экономический институт, то есть с позиции вертикальных и горизонтальных взаимоотношений между субъектами (между собственниками, между собственниками и топ-менеджментом, между менеджерами и работники и т.д.), в которых важную роль играют и отношения собственности, и действия работников, и политика корпоративного контроля, и качество корпоративного управления. Поэтому в качестве главного экономического признака корпорации, автор выделяет собственное корпоративное имущество, множественность и добровольность участников и их желание иметь соответствующую долю собственности в корпорации.

Несмотря на нормативно закрепленное понятия «корпорация» в отечественном менеджменте отсутствует четкая ясность в толковании таких категорий, как корпоративное управление, поведение, ответственность, контроль.

В диссертационном исследовании анализу не подлежит деятельность государственных корпораций. Федеральным законом от 12.01.1996 г. №7-ФЗ (в ред. от 05.02.2018 г.) «О некоммерческих организациях» дается понятие государственной корпорации – как не имеющей членства некоммерческой организации, учрежденной Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданной для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций[1].

Согласно федеральному закону «О некоммерческих организациях», можно выделить следующие особенности государственной корпорации:

1) не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не

[1] Федеральный закон от 12.01.1996 г. №7-ФЗ (в ред. от 05.02.2018 г.) «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/933187ac22e14635e1e3ba1c5d5ca118bca5b17d/

предусмотрено иное;

2) может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствует данным целям;

3) обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества в соответствии с законом, предусматривающим создание государственной корпорации.

4) государственная корпорация не имеет в качестве первостепенной цели извлечение прибыли. Цели государственной корпорации гораздо более многообразны, в том числе обеспечение занятости населения, повышение конкурентоспособности экономики, деятельность в непривлекательных с точки зрения экономической эффективности, но общественно важных отраслях производства и т.п.

Перечень государственных корпораций, функционирующих в Росси, представлен в таблице 2.

Поскольку диссертационное исследование направлено на разработку методологии оценки качества корпоративного управления, то в качестве объекта государственные корпорации не могут рассматриваться по следующим причинам.

Во-первых, государственные корпорации относятся к унитарным юридическим лицам (ст. 65.1 ГК РФ), это некоммерческие организации, целью деятельности которых не является получение прибыли, а, соответственно, внутрикорпоративные конфликты минимальны.

Во-вторых, статус государственных корпораций предполагает минимальный государственный контроль, минимизацию требований к раскрытию информации и невозможность банкротства. В этом ключе оценивать качество корпоративного управления может только государство как учредитель корпорации.

Таблица 2 – Перечень отечественных государственных корпораций

Название	Год создания	Правовая база
Агентство по страхованию вкладов	2004	Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (в ред. от 07.03.2018 г. №53-ФЗ) [1]
Банк развития и внешнеэкономической деятельности	2007	Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» (в ред. от 23.04.2018г. №93-ФЗ) [2]
Российская корпорация нанотехнологий (перерегистрирована в ОАО «РОСНАНО» в 2011 г.)	2007	Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (в ред. от 31.05.2010г. №107-ФЗ) [3]
Фонд содействия реформированию ЖКХ	2007	Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [4] Законом от 30 октября 2017 года №311-ФЗ «О внесении изменений в статьи 3 и 25 Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»[5] продлил срок работы до 2019 года
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии»	2007	Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [6]
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	2007	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (в ред. от 31.12.2017 г. №490-ФЗ) [7]
Государственная корпорация по космической деятельности «РОСКОСМОС»	2015	Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [8]

Государственные органы не могут без согласия руководства

[1] Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (в ред. от 07.03.2018 г. №53-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/5430746/

[2] Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» (в ред. от 23.04.2018г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_68404/

[3] Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (в ред. от 31.05.2010г. №107-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12154723/

[4] Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_69936/

[5] Федеральный закон от 30 октября 2017 года №311-ФЗ «О внесении изменений в статьи 3 и 25 Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1145552/

[6] Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/5758786/

[7] Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (в ред. от 31.12.2017 г. №490-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12157441/

[8] Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/71127782/

государственной корпорации получать информацию о ее деятельности у различных исполнительных органов (статистическую, контрольную, финансовую и т.д.). Следует отметить, что с 2010 года вступили в силу поправки, позволяющие контролировать деятельность государственных корпораций со стороны Счетной палаты Российской Федерации и некоторых других государственных органов[1]. То есть проверку соответствия деятельности государственной корпорации целевому расходованию выделяемых средств может только Счетная палата.

В-третьих, в информационные обязанности государственной корпорации не входит представление отчетов о своей деятельности, за исключением документов, представляемых в Правительство РФ. Поэтому информационно-аналитическая база для оценки качества корпоративного управления, на наш взгляд, недостаточна.

В-четвертых, руководство государственных корпораций назначается соответствующим Указом Президента РФ.

На этих основаниях считаем, что исключение государственных корпораций из объекта диссертационного исследования принципиально не влияет на научные результаты по оценке качества корпоративного управления.

Гражданским законодательством определен широкий перечень коммерческих корпоративных организаций, к которым относятся: хозяйственные товарищества и общества (ст. 66-86, 87-104 ГК РФ), крестьянские (фермерские) хозяйства (ст. 86.1 НК РФ), хозяйственные партнерства (Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» от 03.12.2011 г. №380-ФЗ), производственные и потребительские кооперативы (ст. 106.1-106.6, 123.2-123.3 ГК РФ), общественные организации (ст. 123.4-123.7 ГК РФ), общественные движения (ст. 123.7-1 ГК РФ), ассоциации (союзы) (ст. 123.8-123.11 ГК РФ), нотариальные палаты (ст. 123.16-3 ГК РФ),

[1] Федеральный закон от 29.12.2010 г. №437-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О внесении изменений в федеральный закон «О некоммерческих организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zakonbase.ru/content/base/262152

товарищества собственников недвижимости (ст. 123.12-123.14 ГК РФ), казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации (ст. 123.15 ГК РФ), а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации (ст. 123.16 ГК РФ) и др.

Из перечня корпораций в качестве объекта исследования нами выбраны хозяйственные общества, в частности, публичные акционерные общества, которыми признаются акционерные общества с публичным размещением и обращением акций и других ценных бумаг[1].

Согласно п. 1 статьи 66.3 ГК РФ можно выделить следующие признаки публичных акционерных обществ. Таковым признается общество:

- устав и фирменное наименование которого содержат указание на то, что общество является публичным, даже в том случае, если акции общества не размещаются по открытой подписке и не обращаются публично;

- акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.

К особенностям функционирования публичных акционерных обществ можно отнести следующие:

1) публичное размещение и обращение ценных бумаг;

2) обязательное раскрытие информации и ее транспарентность;

3) осуществление корпоративного управления на основе коллегиального органа (не менее 5 членов) (наблюдательный совет или совет директоров), контролирующего деятельность исполнительных органов корпорации (п. 3 ст. 65 ГК РФ);

4) ведение реестра держателей акций возложено на специализированную имеющую лицензию организацию (п. 4 ст. 97 ГК РФ);

5) отсутствие ограничений на количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарной номинальной стоимости, число голосов,

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

предоставляемых одному акционеру (п. 5 ст. 97 ГК РФ);

6) обязательное раскрытие корпоративных договоров;

7) ограничение минимального размера уставного капитала 100 тыс.руб. (ст. 26 ФЗ «Об акционерных обществах»).

Таким образом, в качестве объекта исследования методологии, разработки конкретных механизмов и моделей оценки качества корпоративного управления, на наш взгляд, публичные акционерные общества (ПАО) подходят по следующим причинам:

- в англосанксонской модели корпорациями являются только акционерные общества;

- на качество корпоративного управления в России непосредственное влияние оказывает структура акционерной собственности;

- в таких корпорациях ввиду отстранения собственников от управленческих функций, возникают внутрикорпоративные конфликты;

- глобализация мировой экономики формирует межхозяйственные связи и привлекает иностранные инвестиции за счет продажи долей собственности;

- публичные акционерные общества более информационно открыты по сравнению с другими видами отечественных корпораций, а отчетность – это информационно-аналитическая основа оценки качества корпоративного управления;

- публичные акционерные общества – наиболее распространенная организационно-правовая форма коммерческих организаций, используемая крупным бизнесом[1].

Таким образом, исследование сущности корпорации, анализ причин, по которым государственная корпорация не выбрана объектом исследования, а

[1] Гукасян З.О. Генезис научных подходов к определению сущности корпораций / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения экономической безопасности и качественной социохозяйственной динамики: экономико-правовые аспекты» (ОАЭ, Дубай) / под ред. Иншакова О.В., Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева. - Краснодар, 2013. - С. 118-121; Гукасян З.О. Теоретические подходы к исследованию сущности корпораций в России / З.О. Гукасян // Вопросы регулирования экономики. - 2013. - №1. – С. 42-47 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-k-issledovaniyu-suschnosti-korporatsiy-v-rossii

также особенности публичных акционерных обществ позволили сделать вывод о том, что наилучшим объектом для оценки качества корпоративного управления являются акционерные общества.

Особенности управления в публичных акционерных обществах характеризуются не только различиями в нормативном регулировании и действующем законодательстве разных стран, включающих как рекомендательные нормы, так и прямые запреты, но и особенностями различных видов акционерных обществ. В этой связи выделены виды публичных акционерных обществ в зависимости от влияния на качество корпоративного управления (Таблица 3)[1].

Таблица 3 – Классификационные критерии публичных акционерных обществ

Классификационный признак	Виды
По уровню государственного участия	Общества с государственным участием Общества без государственного участия
По уровню участия на фондовом рынке (отечественном)	Активное участие (общества с публичным размещением акций на фондовом рынке) Без участия (общества без размещения акций)
По уровню участия на фондовом рынке (зарубежных)	Активное участие (общества с публичным размещением акций на фондовом рынке) Без участия (общества без размещения акций)
По степени участия иностранного акционерного капитала	Общества с участием иностранного капитала Общества без участия иностранного капитала
По степени участия независимых директоров (топ-менеджмента)	Общества с участием независимого топ-менеджмента Общества без участия независимого топ-менеджмента
По отраслевой принадлежности (видам экономической деятельности)	Общества в разных отраслях национальной экономики
По размеру общества	Крупные (более 1000 человек работников) Средние (от 251 до 500 человек работников) Мелкие (до 250 человек работников)[2]

Выделенные классификационные признаки оказывают на качество корпоративного управления прямое или косвенное влияние, что

[1] Корпоративное управление: владельцы, директора и наемные работники АО : [Пер. с англ. / К. Мейер, М. Хессель, Д. Лорш и др.]; Под ред. М. Хесселя. - М.: Джон Уайли энд санз, 1996. - 237с.; Лаптев В.В. Акционерное право / В.В. Лаптев; Ин-т гос-ва и права РАН. - М.: Контракт, 1999. - 246 с Торкановский Е. Управление акционерным обществом / Е. Торкановский // Хозяйство и право. – 1997. - №6. - С.27-39; Цепов Г.В. Акционерные общества: теория и практика: учебное пособие / Г.В. Цепов. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 200 с.

[2] Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Т.Г. Долгопятова // Вопросы экономики. - 2009. - №12. – С. 111-124

подтверждается исследованиями Долгопятовой Т., Олейник А., Баяндурян Г., Радыгиным А., Капелюшниковым Р., Клейнером Г. и не вызывает научных сомнений[1]. Автор, опираясь на вышеприведенные исследования, считает, что, например, деятельность публичного акционерного общества на фондовых биржах (отечественных, зарубежных), участие иностранных инвесторов позитивно влияют на качество корпоративного управления, поскольку, как правило, такое участие приводит к деконцентрации акционерной собственности, совершенствованию организационной структуры, прозрачности экономических интересов субъектов корпорации и системы управления в целом. Любое изменение участия (доли) государства в структуре собственности публичного акционерного общества, отраслевая принадлежность корпорации или вид деятельности также влияют на качество

[1] Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Т.Г. Долгопятова // Вопросы экономики. - 2009. - №12. – С. 111-124; Олейник А.Н. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых годов» / А.Н. Олейник. пер. с англ. – М.: РОССПЭН, 2011. - 438 с.; Олейник А.Н. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе// Политическая концентология. – 2011.- №2. –С. 117-140 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://politconcept.sfedu.ru/2011.2/06.pdf; Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.; Баяндурян Г.Л. Институциональная структура занятости в российской экономике и основные противоречия ее развития на этапе восстановительного подъема / Г.Л. Баяндурян: диссертация... д-ра экон. наук : 08.00.01 Москва, 2006. - 348 с.; Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-14 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-ekonomicheskie-usloviya-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-vertikalno-integrirovannyh-kompaniy-neftegazovogo; Радыгин А.Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) / А.Д. Радыгин // Вопросы экономики. – 2001. - №5. - С.26-45.; Радыгин А. Институциональные компоненты экономического роста / А.Д. Радыгин, Р. Этнов // Вопросы экономики. – 2005. - №11. - С.14-38.; Радыгин А.Д. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств / А.Д. Радыгин, Р. Этнов // Вопросы экономики. – 2003. - №5. - С.83-100.; Радыгин А.Д. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) / А.Д. Радыгин, С. Архипов // Вопросы экономики. – 2000. - №11. - С.114-133; Капелюшников Р.И. Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001.- №1. – С. 138-156; Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 1998. - №2. - С.96-114; Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.: Институт МЭ и МО. – 1990. – 90 с.; Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12. – С. 103-124; Капелюшников Р. Трудоизбыточность и поведение предприятий / Р.И. Капелюшников, С.П. Аукуционек // Вопросы экономики. – 1999. - №12. - С.107-118; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2. – С. 53-68; Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №6. – С. 38-43; Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1996. - №4. - С.81-85; Гукасян А.В. Инновационно-ориентированная промышленная политика: проблемы, тенденции и приоритеты: монография / А.В. Гукасян, А.А. Полиди, Г.Л. Баяндурян. – Краснодар: Издательский дом – Юг, 2013. – 140 с.

корпоративного управления, поскольку отрасли в зависимости от уровня инновационности, структурных пропорций собственности, доли государственного участия могут быть привлекательны для иностранного капитала. Именно в отраслевом аспекте возможны существенные различия в структуре акционерной собственности: соотношение российского и иностранного капитала, инновационный аспект, государственное участие. Как правило, крупные корпорации имеют значительную долю иностранного капитала или существенное государственное участие (федеральных или региональных органов), средние публичные акционерные общества преимущественно состоят из отечественных инвесторов, мелкие корпорации принадлежат членам трудового коллектива.

Интеллектуальное ядро корпорации обеспечивает активизацию инновационной деятельности, возможность интенсивного технологического обновления, реализацию стратегии технологического (инновационного) развития[1]. Инновационной компанией является корпорация, имеющая не только высококвалифицированных сотрудников, но и сотрудников, обладающих креативным мышлением[2].

Инновационная экономика обеспечивает взаимодействие в рамках треугольника «наука-бизнес-государство»: наука генерирует новые знания, бизнес их внедряет в практическую деятельность, государство помогает в процессе разработки и внедрения инноваций, формируя и развивая инфраструктуру. Развитие корпоративного бизнеса происходит посредством инноваций, при этом успешной будет та корпорация, которая не только создает инновации (от идеи до формирования нового продукта), а та, у которой существует комплексное представление инновационного процесса (тесная связь с коммерческой деятельность, системность инновационного

[1] Сибирский Н.А. Роль корпораций и корпоративного управления в системе модернизации и инновационного развития страны / Н.А. Сибирский // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (г. Новосибирск, 19 декабря 2012 г.). – Новосибирск: СибАК, 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://sibac.info/conf/econom/xx/30730

[2] Слипенчук М. Человеческий капитал и корпоративное управление в современной экономике / М. Слипенчук // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №5. - С. 94-104.

продукта, развитие и эффективное использование ресурсного потенциала), что возможно только при эффективном корпоративном управлении.

1.2 Система управления корпорацией и ее ключевые элементы

Систематизация публичных акционерных обществ по рассмотренным в п. 1.1 признакам, позволяет выявить особенности отечественной и зарубежной практики (Таблица 4).

В мировой практике сложились две модели корпоративного управления: аутсайдерская и инсайдерская, на функционирование которых влияние оказывают институциональная среда и инфраструктура. Аутсайдерская модель предусматривает преимущественное влияние на корпорацию топ-менеджмента, поскольку капитал в значительной степени распылен между собственниками и какой-то один из них не может оказывать существенного воздействия на принятие решений. Инсайдерская модель предусматривает наличие крупных собственников, которые вместе с трудовым коллективом могут оказывать влияние на принятие решений, при этом роль топ-менеджмента значительно ограничена. Модель предусматривает концентрацию капитала и наличие внутрифирменных стандартов взаимодействия топ-менеджмента, собственников и трудового коллектива[1].

В России функционирует так называемая гипертрофированная модель корпоративного управления, основную роль в которой играют собственники, существенно ограничивающие действия топ-менеджмента с одновременной пассивной ролью трудовых коллективов.

[1] Новоселов А.В. Институты, модели корпоративного управления и поведение фирм: комплексный анализ / А.В. Новоселов // Экономика и управление. – 2010. - №11. – С. 176-179 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/04/1214893419/34.pdf

Таблица 4 – Особенности корпоративного управления: зарубежный и отечественный опыт

Критерий сравнения	Примеры стран	Характеристика
Совет директоров и его состав	Англосаксонские страны (США, Великобритания)	Унитарный (одноуровневый) совет директоров. Все менеджеры фактически делятся на две категории: неисполнительных (зависимых) и исполнительных (независимых) директоров. Юридически такая практика не закреплена
	Западноевропейские страны (Германия, Австрия, Дания, Нидерланды, Франция, Финляндия)	В учредительных документах корпорации возможно установление унитарного или двухуровневого (исполнительного и наблюдательного) совета директоров
	Россия	Действие «гибридной» модели совета директоров: формирование унитарного (наблюдательного) совета и правления (общее собрание акционеров; совет директоров (наблюдательный совет); исполнительный орган)
Обеспечение требований кодекса корпоративного поведения	Великобритания	Требования кодекса исполняются в обязательном порядке
	США	Требования кодекса носят рекомендательный характер
	Западноевропейские страны (Германия, Австрия, Дания, Нидерланды, Франция, Финляндия)	Требования кодекса носят рекомендательно-обязательный характер
	Россия	Требования кодекса носят рекомендательный характер, однако Письмом Банка России от 17.02.2016 года № ИН-06-52/8 «О раскрытии в годовом отчете публичных акционерных обществ отчета о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления» Банк России проводит мониторинг практики корпоративного управления
Возможность совмещения руководящих должностей	США	Как правило, председатель совета директоров может совмещать должность руководителя корпорации
	Великобритания, Россия, Германия, Франция	Совмещение руководящих должностей не допускается
Возможность участия институциональных инвесторов	США, Великобритания	Ограниченный перечень институциональных инвесторов (пенсионные и инвестиционные фонды)
	Германия, Россия	Расширенный состав институциональных инвесторов, вплоть до коммерческих банков, страховых и инвестиционных компаний

Фактически налицо влияние стейкхолдеров на деятельность корпорации, которые создают управляющие компании, контролирующие функциональные направления деятельности корпорации. Совершенствование корпоративного управления в условиях инновационной экономики является эффективным инструментом развития бизнеса, привлечения инвесторов, повышения конкурентоспособности, выхода на мировой рынок и т.д.

В качестве значимого отличительного признака корпоративного управления за рубежом и в России можно назвать состав совета директоров. В частности, мировая практика – англоамериканская модель (США и Великобритания) признает формирование коллегиального органа управления (совета директоров) на принципе унитарности (единства). Е. Радевич считает, что «характерной особенностью единого совета директоров является законодательное наделение всех его членов одинаковыми правами, обязанностями и ответственностью.

Другими словами, исполнительские и контрольные функции в таком совете на уровне закона не разграничиваются. Однако, несмотря на отсутствие легального закрепления в предпринимательской среде и судебной практике, классификация членов совета на исполнительных и неисполнительных директоров является общепризнанной»[1]. Их полномочия разграничиваются следующим: первые осуществляют управленческие функции в целом по текущим организационным вопросам, вторые – консультируют первых (исполнительных директоров) по оперативным и тактическим вопросам в пределах своей компетенции. Количество исполнительных директоров в корпорации не может быть больше количества неисполнительных. При этом мировая практика свидетельствует о повышении качества корпоративного управления с повышением роли независимых (исполнительных) директоров в управленческой системе. Глобализация мировой экономики сказалась не только на геополитических и

[1] Радевич Е. Руководитель в системе корпоративного управления: сравнение британской и российской моделей / Е. Радевич // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2011. - №10 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/rukovoditel-v-sisteme-korporativnogo-upravleniya-sravnenie-britanskoy-i-rossiyskoy-modeley

социально-экономических факторах странового развития, но и на структурные особенности корпоративного управления. Именно глобализация привела к постепенному увеличению числа менеджеров (неисполнительных директоров) в корпорациях, доля которых превосходит высший топ-менеджмент в 3-4 раза[1]. Независимый топ-менеджмент контролирует качество корпоративного управления.

Европейская модель по организационной структуре корпоративного управления сложнее англоамериканской, имеет два уровня управления: исполнительный и наблюдательный совет директоров, что позволяет говорить о перспективности ее использования для повышения качества управления. В полномочия наблюдательного совета входит оценка деятельности исполнительного совета.

Каждая модель корпоративного управления имеет достоинства и недостатки, при этом ее можно считать эффективной в конкретном государстве, если она приспособлена к его социально-политическим, экономическим и другим особенностям.

Российская предпринимательская модель представляет собой симбиоз американской и континентальной моделей. В ее основу положена американская модель, предполагающая перераспределение собственности через фондовый рынок. Однако в полной мере американскую модель реализовать в условиях переходной экономики не представлялось возможным (наличие административных барьеров, несовершенство налогового законодательства, возможности банкротства), поэтому частично были использованы европейские механизмы корпоративного управления (контроль над собственностью).

Российская модель корпоративного управления представляет собой управленческий гибрид, вобравший элементы англоамериканской и европейской моделей. В гражданском законодательстве высшим органом

[1] Там же

управления корпорацией названо общее собрание ее участников[1], в обязанности которого входит разработка направлений приоритетного развития, в том числе в рамках инновационной деятельности, формирование устава, образование других органов корпорации, принятие управленческих решений в соответствии с законом, а также утверждение отчетности и выполнение других компетенций. Исполнительный орган в корпорации может действовать как единолично (директор, генеральный директор), так и совместно (правление, дирекция). В корпорациях может создаваться наблюдательный совет (или иной коллегиальный орган управления), который контролирует выполнение функций и полномочий исполнительным органом.

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» (в ред. от 07.03.2018 г.) общее руководство деятельностью корпорации осуществляет Совет директоров (наблюдательный совет)[2], в компетенцию которого включается вопросы общего управления, без учета контрольных функций.

Специфика российской модели корпоративного управления также находит отражение в том, что председатель совета директоров избирается членами совета директоров и может не являться акционером (ст. 66, 67 Федерального закона «Об акционерных обществах»). Европейская же модель четко разграничивает управленческие и контрольные функции.

На основании проведенного сравнительного анализа мирового и отечественного опыта организации системы управления корпорацией можно сделать вывод, что в российских корпорациях целесообразно внедрять лучшие европейские практики с учетом отечественных особенностей. Такая позиция неоднократно отмечалась в общественных кругах на круглых столах, а также заседаниях комитета по корпоративным отношениям Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). В частности, в разделе 8 «Обеспечение совершенствования корпоративного

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

[2] Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. №208-ФЗ (ред. от 07.03.2018 г. №49-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

законодательства и практики корпоративного управления» РСПП были предложены мероприятия по совершенствованию отечественной практики корпоративного управления, соблюдения экономических интересов субъектов корпорации, предотвращению конфликтов между собственниками, собственниками и разноуровневыми менеджерами. В частности, в качестве направлений совершенствования выделены:

- разработка нормативного регулирования и механизмов защиты прав, нарушенных в ходе корпоративного конфликта, в частности, закрепление нового способа защиты – восстановление утраченного контроля над корпорацией, а также регулирование действий недобросовестных миноритариев;

- установление правил и требований к процедуре корпоративного поглощения (обязательность приобретения более 30% обыкновенных акций корпорации);

- разработка нормативного регулирования и правовых механизмов деятельности института независимых директоров;

- определение механизмов разрешения корпоративных конфликтов, в том числе распространение процедуры медиации в системе корпоративного управления;

- совершенствование Кодекса корпоративного поведения, внесение изменений, мероприятий по повышению качества корпоративного управления[1].

Практическая реализация данных мероприятий позволит внедрить лучшие европейские практики корпоративного управления в российскую экономику, повысить его качество, а также обеспечить возможность международного корпоративного сотрудничества[2].

Поскольку любая сфера человеческой деятельности лежит в плоскости

[1] Повестка дня РСПП на 2012 -2014 годы и на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nccg.ru/site.xp/056056124051049057050055.html

[2] Гукасян З.О. Зарубежный и отечественный опыт управления корпорациями / З.О. Гукасян // Вестник ИМСИТа. - 2012. - №3-4 (51-52). – С. 31-34 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=21443661&

субъектно-объектного управления и направлена на воздействие субъекта на объект и его приведение в желаемое состояние, то система управления объектами должна включать не только отправную точку воздействия - конечную цель, но и исходные данные (начальные условия функционирования объекта), внутреннюю структуру и внешнее окружение. Поскольку предметом исследования является совокупность экономических отношений, складывающаяся в процессе корпоративного управления в контуре обеспечения экономических интересов субъектов корпорации, то при его рассмотрении в контексте общей методологии управления, необходимо определить конечную цель корпоративного управления, отсутствие которой на этапе выбора конкретной управленческой модели лишает смысла разработку методологии и научно-методического подхода к оценке качества.

Понятие «корпоративное управление» раскрывается «Принципами корпоративного управления», сформулированными Организацией экономического сотрудничества и развития в 2004 году. Корпоративное управление представляет собой систему заинтересованного взаимодействия менеджмента корпорации, Совета директоров, акционеров и других лиц, в рамках которого формируются цели и средства их достижения[1].

В дальнейшем на основе данного документа был разработан Кодекс корпоративного управления[2], устанавливающий принципы корпоративного управления. С учетом отечественного законодательства и международных правовых рекомендаций крупными корпорациями разрабатываются Кодексы корпоративного поведения и внутрикорпоративные регламенты.

Корпоративное управление можно охарактеризовать как систему отношений в треугольнике «акционеры (собственники) - топ-менеджмент (управление) - заинтересованные лица» в области управления, контроля и

[1] Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/principy_oesr.pdf

[2] Кодекс корпоративного управления. Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. №06-52/2463 // Вестник Банка России. Нормативные акты и оперативная информация Центрального Банка российской Федерации. – 2014. - №40 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140418040.pdf

обеспечения эффективности деятельности корпорации с учетом баланса экономических интересов.

На выбор управленческой модели, постановку цели влияют исходное состояние корпорации и условия ее функционирования, в моделировании означающие «нулевой момент времени». Внутренняя корпоративная структура определяет закономерности и особенности ее деятельности, а внешнее окружение характеризует условия и параметры прямого и косвенного взаимодействия корпорации с внешней средой (контрагентами, деловыми партнерами, государством, обществом). Чем детальнее изучение внешних условий хозяйствования, тем больше вероятность принятия верных управленческих решений в процессе корпоративного управления, а также совпадение плановых и фактических результатов деятельности.

Азовцевой И.К. разработан адаптивный механизм управления социально-экономическими системами[1], основываясь на котором можно выявить проблемы корпоративного управления и оценки его качества. К таким проблемам в рамках диссертационного исследования автором отнесены:

- структура капитала (акционерной собственности) и предполагаемые конфликты интересов субъектов корпорации;

- отсутствие возможности достоверного измерения базовых условий качества корпоративного управления;

- отсутствие возможности достоверного измерения регулярности осуществления корпоративного управления;

- отсутствие регулярной оценки последствий (положительных, отрицательных) принимаемых управленческих решений;

- сложность осуществления количественной оценки влияния внешней среды на корпоративное управление;

- вероятностный характер изменения цели, параметров и условий

[1] Азовцева И.К. Адаптивный механизм как основополагающий элемент концепции управления экономико-социальными системами / И.К. Азовцева. – М., 2003 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bookfi.net/book/525542

корпоративного управления;

- сложность применения в оценке корпоративного управления средних значений параметров внешней и внутренней среды ввиду динамичности их развития;

- сложность формализации управленческого процесса, невозможность точного описания элементов и параметров корпоративного управления и взаимосвязей между ними.

Считаем, что корпоративное управление представляет собой адаптивный управленческий механизм, включающий в себя представленные выше особенности и факторы.

Корпоративное управление по существу включает в себя совокупность субъектов (собственники, менеджеры, персонал), модель государственного регулирования, инструменты и механизмы инновационного развития и достижения баланса экономических интересов, принципы справедливости, ответственности, подотчетности и прозрачности, а также структуру менеджмента, то есть совокупность инструментов управления деятельностью корпорации[1].

Отсюда можно схематично представить ключевые элементы корпоративного управления и факторы внешней среды, влияющие на них (Рисунок 1). Ключевым элементом корпоративного управления являются отношения собственности. В данном случае можно говорить о степени прозрачности структуры акционерной собственности и ясного понимания возможных конфликтов между собственниками, например, между мажоритариями и другими акционерами[2]. Считаем, что кроме конфликтов между контролирующими собственниками, необходимо говорить о достижении баланса интересов всех субъектов корпорации, механизмах

[1] Сураева М.О. К вопросу об организации корпоративного управления в условиях формирования инновационной экономики / М.О. Сураева, А.П. Жабин, Б.Н. Гарасимов // Вопросы экономики и права. – 2015. - №2. – С. 88-92

[2] Берч Кеннет А. Способы оценки уровня корпоративного управления, используемые компанией MOODYS при проведении кредитного анализа / А. Кеннет Берч // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/corporation/section_95/article_3415

разрешения конфликтных ситуаций, обеспеченных структурой собственности, от которой зависит и качество корпоративного управления.

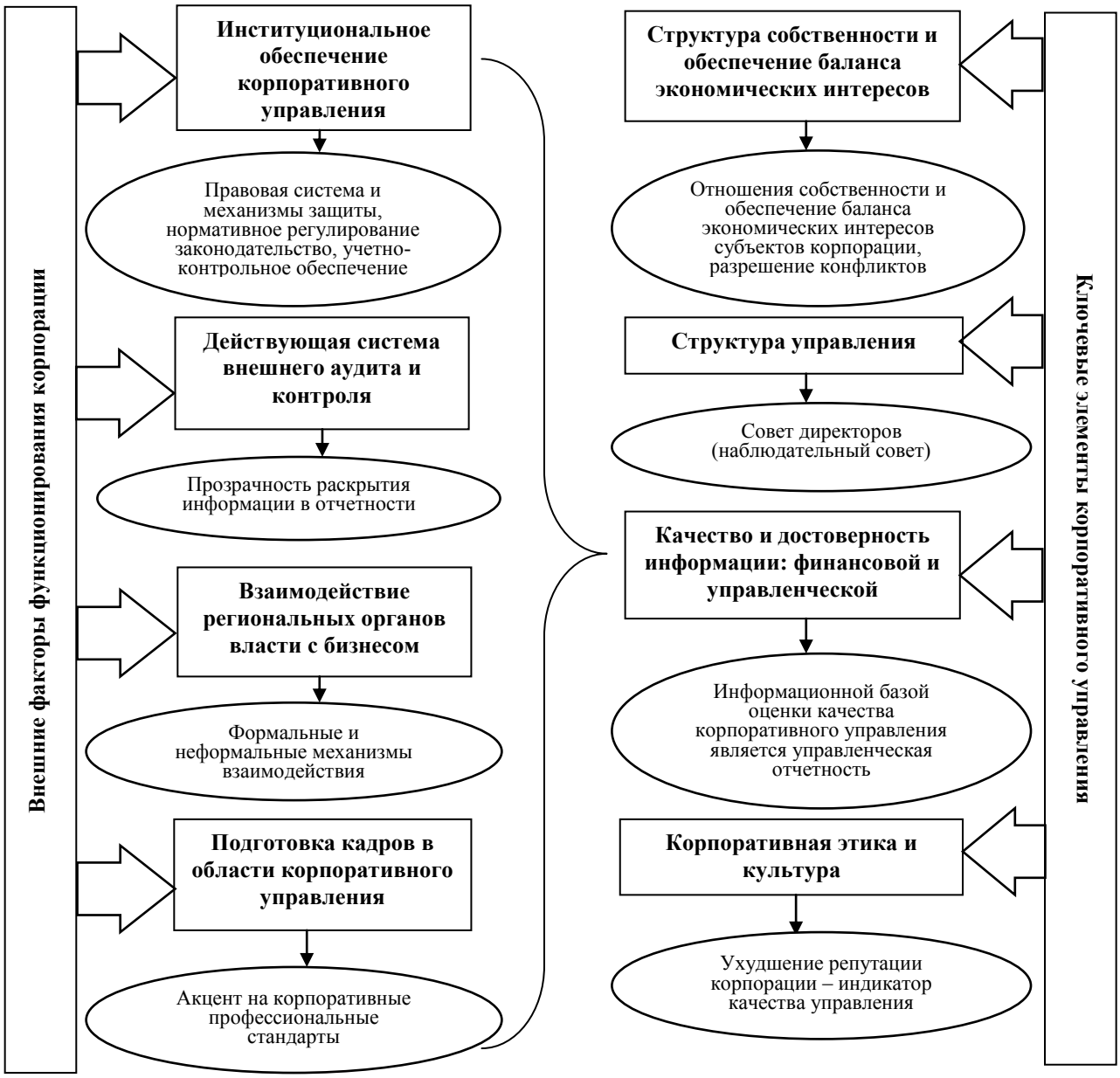


Рисунок 1 – Ключевые элементы корпоративного управления

Основным элементом корпоративного управления можно назвать управленческую структуру, то есть совет директоров или наблюдательный совет. Качество корпоративного управления напрямую зависит от тесного взаимодействия совета директоров (наблюдательного совета) с менеджментом корпорации, их состава, используемых механизмов разрешения конфликтов, схем обсуждения и решения проблемных текущих

вопросов по деятельности корпорации и т.д. Характеристики менеджмента корпорации также оказывают влияние на качество корпоративного управления (профессионализм, образование, стаж работы, мотивационные факторы, количественный состав и др.).

Еще одним ключевым фактором корпоративного управления, на наш взгляд, является качество и достоверность информационного обеспечения[1]. Финансовая отчетность корпорации, в отличие от управленческой, подлежит обязательному мониторингу (аудиту). В настоящее время система корпоративного риск-менеджмента построена таким образом, чтобы максимально оценивать финансовые риски, то есть риски, связанные с изменением валютных курсов, объемов продаж, инфляции. Оценка качества корпоративного управления осуществляется на основе показателей финансовой и управленческой отчетности. Управленческая отчетность должна проверяться самой корпорацией, системой внутреннего контроля, а также общественными структурами, изучающими условия труда, социальное обеспечение наемных работников, мотивационное стимулирование и другие факторы, имеющие отражение в управленческой отчетности.

На качество корпоративного управление влияние оказывает корпоративная этика и культура, то есть совокупность моральных норм и правил корпоративного поведения, обеспечивающих формирование и поддержание высокого корпоративного духа, стремление внутренних субъектов корпорации к достижению общего успеха[2]. Корпоративная культура определяет принципы и ценности корпорации, ее миссию, назначение, параметры поведения работников, взаимоотношения между внешними и внутренними субъектами. Уровень корпоративной культуры измерить (качественно и количественно) достаточно сложно. Корпоративную культуру можно рассматривать в качестве причины репутационных рисков

[1] Гукасян З.О. Факторы и элементы корпоративного управления: в порядке постановки проблемы / З.О. Гукасян // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 1 (138). - С. 34-39 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=22450339

[2] Безденежных А.В. Проблемы корпоративного управления при реализации современных моделей корпоративного управления российскими предприятиями / А.В. Безденежных // Безопасность бизнеса. - 2013. - №4. –С. 28-32

корпорации, индикатором качества корпоративного управления. Принципы корпоративной культуры, поведения и разрешения конфликтов в системе корпоративного управления представлены на рисунке 2.

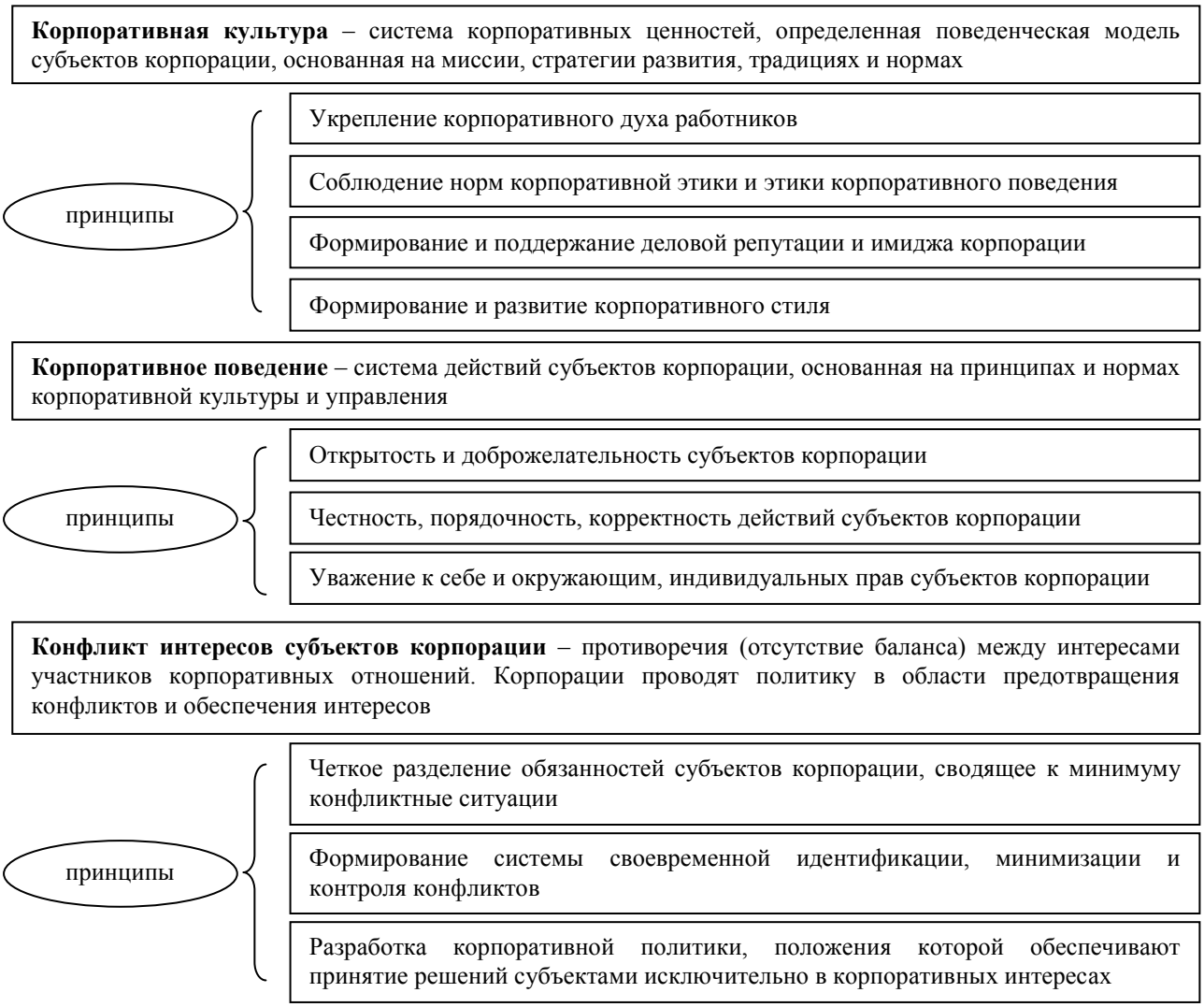


Рисунок 2 – Принципы корпоративной культуры, поведения и политики разрешения корпоративных конфликтов

Несоблюдение данных принципов, конфликты между субъектами корпорации снижают имидж и негативно влияют на ее деловую репутацию.

Все элементы корпоративного управления развиваются в конкретной среде, основным элементом которой, на наш взгляд, является институциональное обеспечение, а именно эффективно действующие правовые механизмы и правовая система в целом, учетно-контрольное обеспечение, система нормативного регулирования налоговых, таможенных,

социальных отношений. В настоящее время в России имеются значительные барьеры развития бизнеса. Ученые (М. Курбатова, С. Левин, Р. Агабекян, Г. Баяндурян) отмечают, что имеющиеся административные и институциональные барьеры негативно влияют на качество корпоративного управления, заставляя фирмы нарушать принцип прозрачности[1]. Можно выделить два институциональных механизма негативного влияния на деятельность корпораций, которые провоцируют формирование формальной (прозрачной) и неформальной (скрытой) системы корпоративного управления:

- использование неформальных оценок и избирательное применение санкций к нарушителям;

- привлечение контрольных органов для оказания давления на бизнес.

Данные механизмы оказывают прямое влияние на корпоративные конфликты и провоцируют их усиление.

Институциональное поле, как фактор внешней среды, тесно взаимосвязан с фактором взаимодействия региональных и местных органов власти с бизнесом, которые имеют прямой (социальный и финансовый) интерес в развитии бизнеса на соответствующей территории. Данный фактор на корпоративное управление влияет по формальным (обеспечение партнерских отношений между властью и бизнесом) и неформальным (оппортунистическое поведение субъектов, трансакционные издержки) правилам. Неформальная модель провоцирует конфликты между корпоративными участниками (акционерами, менеджерами, работниками).

Контрольная система (мониторинг, аудит), как внешний фактор корпоративного управления, влияет на его качество. Несоблюдение требований прозрачности и достоверности формирования отчетности приводит к неполному раскрытию информации, необоснованным рискам,

[1] Курбатова М. Деформация правил взаимодействия власти и бизнеса / М. Курбатова, С. Левин // Вопросы экономики. - 2005. - №10. – С.127-131; Агабекян Р.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учебное пособие / Р.Г. Агабекян, Г.Л. Баяндурян. – М.: Магистр, 2010. – 462 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bookini.ru/institutsionalnaya-ekonomika-biznes-i-zanyatost/

обострению конфликтов между собственниками и менеджерами, между лицами, владеющими конфиденциальной информацией. Данные обстоятельства ухудшают не только финансовое положение корпорации, но и деловую репутацию и имидж.

Профессиональная компетентность в системе корпоративного управления влияет на формирование корпоративной культуры и этики. Несмотря на наличие образовательных программ в вузах, в базовом высшем образовании недостаточно внимания уделяется корпоративным аспектам. Современные программы подготовки бакалавров и магистров пока еще слабо ориентируют выпускников на корпоративные профессиональные стандарты. Корпоративную культуру, поведение и в целом систему управления можно изучить только в рамках программ повышения квалификации или переподготовки кадров. За рубежом изучению корпоративных профессиональных стандартов уделяется значительно больше внимания, особенно практикоориентированным образовательным элементам. В российскую систему образования целесообразно активно включать корпоративные стандарты, примеры эффективного и неэффективного корпоративного управления, кодексы корпоративного поведения.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сказать, что при построении системы корпоративного управления, как адаптивного управленческого механизма необходимо учитывать особенности корпорации, ее цель, миссию и стратегию развития. Структура корпоративного управления включает взаимодействующие между собой следующие элементы: структура капитала и обеспечение баланса интересов субъектов, управленческую структуру, прозрачность информационного обеспечения, корпоративную этику и культуру. На качество корпоративного управления влияют факторы внешней среды, в частности, институциональное поле, контрольная система, профессиональная компетентность и система взаимодействия бизнеса и власти[1].

[1] Гукасян З.О. Факторы и элементы корпоративного управления: в порядке постановки проблемы / З.О.

Модель корпоративного управления зависит от выбора акционеров и их раздробленности, количества стейкхолдеров (заинтересованных в управлении лиц), степени независимости управляющих органов, модели взаимодействия между собственниками и топ-менеджментом.

При выборе модели корпоративного управления в условиях инновационной экономики необходимо учитывать влияние всего многообразия факторов, так и конкретного фактора на достижение поставленной цели. Выбранная модель корпоративного управления будет эффективной (качественной) в случае соответствия принципам прозрачности, справедливости, подотчетности и социальной ответственности, обеспечения инвестиционной привлекательности и открытости, инновационной активности, а также наличия механизмов урегулирования конфликтов и столкновений интересов, возникающих в корпоративном управлении.

1.3 Качество корпоративного управления и методология его оценки

На оценку корпоративного управления влияние оказывают исторические и культурные особенности развития государства, геополитические факторы, глобализационные процессы, законодательство и экономические условия. Темпы развития корпоративного управления в Российской Федерации существенно отличаются от мировой экономики в целом. Это объясняется не только спецификой экономического роста, особенностями ведения предпринимательской деятельности, но и влиянием мировой нестабильности и действующей санкционной политики. Современные рыночные условия мировой экономики определяют общие направления и механизмы совершенствования практики корпоративного управления, а соответственно, и оценки его качества.

Для большинства российских корпораций в этих условиях актуальны вопросы определения оценочных параметров, поскольку механизмы корпоративного управления могут различаться в зависимости от отрасли национальной экономики, размеров и структуры капитала и других критериев.

«Современная экономика требует решения многообразных проблем, среди которых следует выделить такие, которые связаны с корпоративным управлением. К ним относятся:

- в области производственных процессов: нестабильность в выполнении производственных графиков; смена номенклатуры изделий и их конкурентоспособность; многономенклатурность; несбалансированность мощностей; отсутствие идентификации ситуаций; международная сертификация;

- в области запасов: низкий уровень запасов; высокий уровень неликвидов; неритмичность поставок;

- в области принятия решений и регулирования: недостаточный набор моделей управления; отсутствие полных процедур; недостаточность информации; отсутствие оптимальных критериев экономической и социальной оценки действий руководителей»[1].

На решение данных проблем влияние оказывают качество информационного обеспечения, система противоречий и корпоративных конфликтов, эффективность деятельности, уровень конкурентоспособности, деловая репутация корпорации[2].

Анализ литературных источников, их многообразие позволяют сделать вывод, что в научном мире сложились разносторонние взгляды на качество управления и целом, и корпоративного управления, в частности. Оценке подлежит качество корпоративного управления в различных отраслях

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

[2] Гукасян З.О. Совершенствование системы корпоративного управления в нефтегазовом комплексе / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 36-40

экономики, в государственном и финансовом секторах. При этом ученые экономисты исследуют понятия «качество корпоративного управления», «качество управления персоналом», «качество управления маркетингом», «качество менеджмента» и др., вводя в научный оборот новые и постоянно уточняя и совершенствуя имеющиеся. Поскольку в качестве цели диссертационного исследования признается исследование теоретических положений, совершенствование методологических основ и разработка научно-методического подхода к оценке качества корпоративного управления, считаем необходимым рассмотреть подходы к определению сущности качества.

В соответствии со словарными определениями качество управления рассматривается как характеристика соответствия поведения управленческой системы, степень выживаемости организации в быстро меняющейся внутренней и внешней среде[1]. Качество управления представляет собой часть управленческой системы, имеющая статические и динамические характеристики, определяющие структуру, процесс и кадровые вопросы. В настоящее время единого подхода ни к системе показателей оценки качества корпоративного управления, ни к методике оценки нет.

В научной литературе качество управления рассматривается как сложное явление, оценка которого осуществляется по результативным показателям деятельности корпорации. Винокуров В.А. считает, что качество управления и показатели эффективности (результативности) управления – разные понятия[2]. Качество управления, с одной стороны, определяет особенности и возможности деятельности корпорации, эффективность бизнес-процессов, механизмы факторного взаимовлияния профессиональной компетентности работников и менеджеров, эффективности коммуникационного взаимодействия, информационного и технического обеспечения, модели принятия управленческих решений, а с другой стороны,

[1] Советский энциклопедический словарь. - М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.
[2] Винокуров В.А. Качество менеджмента - основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - №6. - С. 9-19 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mevriz.ru/articles/2006/6/4154.html

на качество управления влияют внешняя среда: рыночные условия, институциональные особенности, потребительная полезность продуктов и т.д. То есть качество управления определяется не только внутренними бизнес-процессами, но и общей результативностью функционирования корпорации на рынке, соответствием целей деятельности, стратегии развития и качества продукции потребностям (запросам) пользователей.

Такое внутреннее содержание понятия качества управления усложняет не только само понятие, но и оценку качества, поскольку исключает возможность использования единственного критерия для оценки. Понятие качества управления, сформулированное Винокуровым В.А.[1], более всего соответствует сущности диссертационного исследования. Основываясь на нем, автор считает, что качество управления – это совокупность системных свойств управления, которые определяют его текущее состояние и условия, возможность комбинирования внешних и внутренних факторов, их интеграционное воздействие и достижение синергетического эффекта для обеспечения соответствующего уровня конкурентоспособности корпорации и ее поступательного развития.

Улучшение корпоративного управления (повышение качества) достигается следующими организационными изменениями:

- количественным изменением управленческого потенциала за счет повышения эффективности использования ресурсов;

- структурными изменениями в деятельности корпорации, бизнес-процессах, влекущие развитие инновационных процессов, перемену сферы деятельности;

- инновационными изменениями в создании продуктов, производственных технологиях, повышающие ценность товаров и снижающие затраты;

- коммуникационными изменениями при взаимодействии

[1] Винокуров В.А. Качество менеджмента - основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - №6. - С. 9-19 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mevriz.ru/articles/2006/6/4154.html

управленческой системы и внешней среды;

- сочетанием нескольких изменений[1].

Считаем, что на улучшение корпоративного управления влияют не только организационные изменения, но и экономические интересы субъектов корпорации, обеспечение их баланса и предотвращение конфликтных ситуаций в результате разбалансировки интересов.

Обеспечение баланса экономических интересов, являясь фактором внутренней среды корпорации, влияет на качество управления[2]. Рассматривая зависимость качества от внешних и внутренних факторов, можно говорить о тесном взаимовлиянии фактора баланса экономических интересов на качество управления. Поскольку качество корпоративного управления можно рассматривать в разных аспектах, заостряясь на той или иной проблематике, необходимо исследовать не только организационно-технологическое, информационное, кадровое обеспечение, но и социально-экономическое и экологическое обеспечение. Экономический аспект в качестве управления наиболее содержателен ввиду того, что представляет собой характеристику успешной предпринимательской деятельности, конкурентоспособности и поступательного развития. Социальный аспект проявляется в корпоративной социальной ответственности, гарантиях и мотивационном стимулировании работников, гармоничном общественном развитии. К характеристикам качества управления относится и экологический аспект. Экологические проблемы в оценке качества корпоративного управления начали подниматься еще 15 лет назад, когда Рыжков В.А. обозначил направления дельнейшего развития бизнеса в России с позиции управленческого института: комплексная оценка факторов, влияющих на эффективное предпринимательское развитие, и доминирование научно-технологического прогресса, когда на первый план выдвигаются не

[1] Там же.

[2] Гукасян З.О. Управленческий учет и качество корпоративного управления как факторы инновационного развития / З.О. Гукасян // Материалы международной научно-практической конференции «Научно-правовое развитие инновационной экономики модернизации промышленной политики России». Часть 2 / под ред. А.С. Кобилева, А.В. Плотникова (Израиль), Ж.Л. Трюэля (Франция), В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. Краснодар: ЮИМ. - 2012. - С. 112-117

человеческие ресурсы, а технократические особенности экономического развития, влекущие за собой негативные экологические последствия[1].

Экологический аспект качества корпоративного управления заключается в решении вопросов охраны окружающей среды, рационального природопользования, соблюдения экологического баланса, что обеспечивается реализацией корпоративной экономической политики и природоохранных мероприятий, соблюдением международных стандартов в области экологического менеджмента.

Таким образом, понятие качества управления можно определить, как степень совершенства управленческих процессов. С позиции управленческой деятельности исследование понятие «качество» целесообразно для четкой структуризации методологии оценки качества, разработки научно-методического подхода и направлений улучшения корпоративного управления[2].

Интересна также, на наш взгляд, точка зрения Райзберга Б.А., который считает, что судить о качестве управления можно и следует лишь на основе оценки качества работы объекта управления, которое, в свою очередь, определяется качеством продукта его деятельности[3]. «Автор подчеркивает, что такой опосредованный подход к определению качества управления предприятием на основе его функционирования, то есть по результативности процессов управления, в принципе правомерен и наиболее объективен в сравнении с другими возможными подходами. Однако и он уязвим, в силу чего не может быть признан единственно допустимым. Во-первых, суждение о качестве управления приходится формировать в ходе выработки управленческих решений (готовящихся воздействий), то есть задолго до

[1] Рыжков В.А. Успех и карьерный рост - это не только образование / В.А. Рыжков // Управление персоналом. - 2005. - №24 (130). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.top-personal.ru/issue.html?71

[2] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

[3] Райзберг Б.А. Качество планово-управленческой работы (вопросы методологии и практики) / Б.А. Райзберг, Л.С, Пекарский. - М.: Экономика, 1998. – 232 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://yadi.sk/i/j-2dKGr53MEsHo

получения конечного результата управления. Во-вторых, при оценивании управленческих решений в ходе их разработки и принятия, поневоле приходится оперировать иными признаками и критериями качества управления, отражающими свойства самого процесса управления. Эти критерии характеризуют организацию процесса управления, методы принятия решений, уровень профессионализма работников аппарата управления. Конечно же, ожидаемые результаты также учитываются, но лишь в той степени, в которой они предвидимы, прогнозируемы, поддаются расчету, могут быть приурочены к определенным периодам времени. Фактор неопределенности препятствует полному отождествлению качества управления с ожидаемой его результативностью»[1]. Считаем также, что для целей диссертационного исследования в методологическом и концептуальных аспектах должны учитываться социальные и экологические целевые критерии, определяющие не только эффективность производственно-хозяйственной деятельности, но и ее влияние на социальное обеспечение, работников, мотивационные факторы, природоохранную политику корпорации. Социальный критерий имеет даже первостепенное значение, поскольку условия труда, социальная справедливость, самовыражение личности, возможность креативного мышления и самосовершенствования, улучшение среды обитания человека выдвигается на первый план при принятии корпоративных решений. Поскольку социальная политика корпорации характеризует степень удовлетворенности духовно-культурных, материальных и общественных потребностей, то в качестве количественных оценок результативности социальной политики можно использовать уровень оплаты труда по сравнению со средними значениями по региону (отрасли), разрывы оплаты труда внутри корпорации (между менеджерами и работниками), уровень занятости, наличие и возможности социального пакета, уровень травматизма

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

(заболеваемости), качественные условия труда и окружающей среды, возможности карьерного роста и др.

Социальный и экологический аспекты качества корпоративного управления связаны с самой сущностью предпринимательской деятельности, в которой всегда имеется система внешних и внутренних целей. Внутренние цели предпринимательской деятельности – это личные цели собственника бизнеса (максимизация дохода, развитие бизнеса, удовлетворение личных амбиций). Внешние цели связаны с общественными интересами в развитии бизнеса (получение налоговых доходов, социальная поддержка граждан, экологические мероприятия и другие, связанные с повышением качества жизни). «В самом общем смысле, эти цели связаны с повышением качества жизни в обществе, исходя из того, что само общество под таким качеством понимает. Деятельность предпринимателя всегда социальна, и в развитом обществе сам собственник это прекрасно осознает. Он строит свою деятельность на основе наиболее общих принципов, подходов к производству изделий и услуг, управлению таким производством, взаимоотношениям между собственником, сотрудниками предприятия, обществом, государством, природной средой»[1].

Поэтому исследуя качество корпоративного управления необходимо говорить о социальной ответственности корпорации с учетом экологической составляющей. В международном стандарте ИСО 8402 качество определяется как совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности[2]. Применительно к управленческой деятельности качество представляет собой метод управления организацией, при котором сотрудничество трудового коллектива приводит к достижению поставленных целей деятельности, удовлетворению запросов и выгод всех субъектов корпорации.

---

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

[2] Международный стандарт ИСО 8402 Управление качеством и обеспечение качества [Электронный ресурс] – Режим доступа: www/gosthelp.ru

Качество корпоративного управления обеспечивается за счет устойчивого обеспечения выгод всех субъектов корпорации: внешних и внутренних. Именно за счет гармонизации, обеспечения баланса интересов корпоративных субъектов достигается поступательное развитие корпорации и общества в целом, повышается качество жизни и прогресс.

Таким образом, обобщая выше отмеченное можно определить, что качество корпоративного управления - это степень соответствия действий системы управления интересам (экономическим, экологическим и социальным) собственников, сотрудников компании, государства и общества в целом, динамично меняющимся под воздействием внутренних и внешних факторов.

В условиях инновационной экономики корпоративное управление рассматривается как ключевой фактор развития предпринимательской деятельности, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. При оценке корпорации для принятия инвестиционного решения инвесторы оценивают прежде всего качество корпоративного управления, а не текущие финансово-экономические показатели деятельности. Качество корпоративного управления оценивается через уровень честности и открытости (прозрачности). Хорошо организованное корпоративное управление обеспечивает доступ к рынкам капитала, способствует укреплению доверия инвесторов, определяет стратегию развития корпорации, влияние ее деятельности на экономику страны, эффективность использования ресурсного потенциала. Поэтому качество корпоративного управления представляет собой интегральный показатель оценки инвестиционного процесса.

Разработка методологии оценки качества корпоративного управления базируется на соблюдении принципов корпоративного управления, принятой Организацией экономического сотрудничества и развития, которые объединили в себя наилучшие управленческие практики. По территориальному признаку в рамках моделей корпоративного управления целесообразно проанализировать англо-американскую, немецкую и японскую модели (Таблица 5).

Модель корпоративного управления, характерная для развивающихся государств, не признает принципа разделения прав собственности и контроля, а также прав топ-менеджмента на управление. Взаимодействие «акционеры - совет директоров - менеджеры» определяет основное управленческое звено корпорации.

Поведение собственников дезорганизует топ-менеджмент, постоянные противоречия, конфликты и борьба между субъектами приводит к неэффективному управлению компании. Отличия данной модели от англо-американской заключаются в отсутствии высокоразвитого рынка ценных бумаг, поэтому англо-американскую модель достаточно сложно адаптировать под условия российской экономики.

Что касается российских условий развития корпораций, то можно заметить, что принятие той или иной модели корпоративного управления возможно только с учетом культурно-правовой и институционально-отраслевой специфики, исторических и социально-экономических традиций. Проблема заключается не в выборе конкретной модели, а в разработке модели, максимально учитывающей особенности корпоративного развития конкретного государства. Вышеизложенное в полной мере относится и к оценке качества корпоративного управления, поскольку от качества зависит инвестиционная привлекательность, высокая конкурентоспособность и уровень открытости корпорации.

Эффективность корпоративного управления зависит от правовой и политической культуры, наличия императивных требований к деятельности корпорации и механизмов регулирования фондового рынка, от управленческих структур корпорации (Совет директоров, наблюдательный совет и т.д.), а также от применяемых корпорацией стандартов (принципов) корпоративного поведения (честность, прозрачность, подотчетность, ответственность). Считаем, что технически эти принципы должны являться базисом методологии оценки корпоративного управления.

Таблица 5 – Сравнительная характеристика территориальных моделей корпоративного управления

Критерий	Англо-американская	Немецкая	Японская
Страны	Австралия, Канада, США, Великобритания, Новая Зеландия	Страны Центральной Европы	Япония
Основополагающий принцип	Имущество и обязательства самой корпорации и собственников, права собственности и контроль над корпорацией четко разделены	Принцип социального взаимодействия, обеспечивающий баланс интересов собственников, работников и деловых партнеров	Принцип социальной сплоченности и взаимозависимости
Преимущества	Снижение рисков бизнеса, формирование гибких условий инвестирования	Все субъекты корпорации (собственники, топ-менеджмент, работники, контрагенты) заинтересованы в успешной деятельности	Социальные аспекты корпоративного управления, формирование вертикальных групп корпораций
Элементы модели	Совет директоров, рынок ценных бумаг, рынок корпоративного контроля	Управленческий (коллективный генеральный директор) и наблюдательный совет	Система банков, сетевая организация внешнего взаимодействия корпорации, система пожизненного найма работников
Отличительные черты	Условия реализации целей общества - стратегия оптимизации доходов, установление связей между целями инвесторов и общества; условия повышения благосостояния собственников - максимизация рыночной стоимости акций	Представительство заинтересованных сторон, активные элементы – трудовой коллектив и банки	Главный банк – основной инвестор, который не только участвует в финансировании проектов, но и обеспечивает риски, поиск направлений повышения доходности вложений
Роль работников	Пассивная	Активная	Непосредственное участие
Способ финансирования	Рынок ценных бумаг	Финансовый сектор	Банки
Стратегия инвестирования	Краткосрочная	Долгосрочная	
Тип инноваций	Кардинальный, действенный	Сложный	Постепенный
Структура капитала	Распыленная	Преимущественно сконцентрированная	Сконцентрированная

Методология (от древнегреческого) представляет собой «путь к чему-либо», или «мысль». В современной науке методология рассматривается как учение о способах, методах и приемах изучения предмета. При этом вариативно возможно формировать различные методологические структуры: классические (первичные) и вторичные (производные)[1].

Классическая методология состоит из теоретических (гносеологических) и практических способов (алгоритмов) достижения поставленной цели изучения и анализа предмета. Формируемая в рамках диссертационного исследования методология оценки качества корпоративного управления имеет вторичную структуру, суть которой заключается в формировании тесной связи методологии с научными отраслями. Структура методологии оценки качества корпоративного управления включает в себя:

- методологический базис – системное взаимодействие научных отраслей (право, экономика, социология, психология, этика);

- концептуальный базис – конкретные формы, принципы и нормы оценки качества корпоративного управления;

- логический базис – субъектно-объектные отношения, предмет, формы и средства реализации оценки качества корпоративного управления;

- практическая основа – конкретный алгоритм оценки качества корпоративного управления;

- технологическая характеристика решения сформулированных задач, принятия управленческих решений.

Экономическая методология значительно отличается от других отраслей, поскольку традиционно теория существует отдельно от практической экономики, наука не оказывает прямое влияние на реальную экономическую ситуацию. Предлагаемые методы и методики ввиду их громоздкости и позитивного решения поставленных вопросов в современных

[1] Сиротов А. Что такое методология? Понятие методологии. Научная методология - основные принципы / А. Сиротов // FB.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://fb.ru/article/206774/chto-takoe-metodologiya-ponyatie-metodologii-nauchnaya-metodologiya---osnovnyie-printsipyi

условиях хозяйствования применить невозможно. В этой связи в диссертации предложена не только методология оценки корпоративного управления и конкретные способы ее реализации, но и практическое их апробирование с доказательством реальности и возможности прикладного использования (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Методология оценки качества корпоративного управления

Для проведения оценки качества корпоративного управления корпорация должна иметь внутренние документы (например, Кодекс корпоративного поведения, Кодекс деловой этики и др.), определяющие элементы управления, процедуры внутреннего контроля, права и обязанности субъектов корпорации и т.д. В качестве ключевых элементов оценки качества корпоративного управления в предложенной методологии выделяем:

- собственность;

- информационная прозрачность;

- структуру управления и возможности Совета директоров;

- механизм выплаты вознаграждения менеджерам;

- систему мониторинга, контроля, идентификации и управления рисками;

- систему корпоративной культуры.

Понимание структуры собственности, интересов субъектов корпорации, сути потенциальных конфликтов и стратегии развития в целом, качественная оценка рисков обеспечивают контроль над активами.

Для оценки качества корпоративного управления необходимо оценивать надежность и достоверность финансовой информации, которая характеризует открытость корпорации.

Организационная структура управления корпорацией, профессионализм менеджеров, их независимость, эффективность взаимодействия в треугольнике «собственники – Совет директоров - менеджмент», наличие системы внутреннего контроля и независимого комитета по вознаграждениям также оказывает влияние на качественное управление[1]. Целесообразно при формировании управленческой структуры распределять зоны ответственности между топ-менеджментом.

На качество корпоративного управления влияет мотивационный фактор оценки деятельности топ-менеджмента (получаемое ими вознаграждение за труд и премии). Считаем, что необходимо использовать сбалансированный подход к вопросу о формировании суммы вознаграждений.

Наличие системы внутреннего контроля и риск-менеджмента положительно влияет на уровень корпоративного управления. Необходимо проводить мониторинг финансовой отчетности и независимый аудит

[1] Кеннет А.Б. Способы оценки уровня корпоративного управления, используемые компанией Moody-s при проведении кредитного анализа / А.Б. Кеннет // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/corporation/section_95/article_3415

значимых и территориально разбросанных операций.

Помимо вышеперечисленного при оценке качества корпоративного управления необходимо учитывать уровень корпоративной культуры, ее соблюдение субъектами, наличие репутационных рисков.

Оценка корпоративного управления представляет собой качественный анализ по двум направлениям: анализ эффективности внутреннего корпоративного управления (оценка взаимодействия субъектов корпорации) и анализ эффективности правовой, институциональной, информационной и социально-экономической (рыночной) инфраструктуры в стране (оценка воздействия внешней среды на качество корпоративного управления).

Эффективная система корпоративного управления, на наш взгляд, должна обеспечивать выполнение топ-менеджментом основной обязанности, заключающейся в соблюдении интересов субъектов корпорации, своевременной идентификации и регулирования корпоративных конфликтов. Качество корпоративного управления обеспечивается грамотным использованием институционального поля и реализацией принципов корпоративного управления. Для оценки качества корпоративного управления необходимо сформировать систему параметров деятельности корпорации, которые могут быть потенциально подвержены оценке.

Методология оценки качества корпоративного управления должна учитывать уровень развития государства и действующей институциональной среды, уровень развития бизнеса и использования принципов корпоративного управления конкретной корпорацией.

Выводы по первой главе диссертации.

Уточнение сущности корпорации с экономических позиций обусловлено необходимостью выработки методологического подхода к оценке качества корпоративного управления.

Анализ специальной зарубежной и отечественной литературы предопределил рассмотрение корпорации не с юридической, а с экономической точки зрения. В основу экономических признаков

корпорации положены отношения собственности и вытекающие отсюда проблемы корпоративного контроля, в том числе и со стороны наемных работников как субъектов бизнеса.

В качестве объекта оценки качества корпоративного управления автором выбраны публичные акционерные общества, данный выбор был детально обоснован. Анализ деятельности корпораций за рубежом и в России позволил выявить их особенности и современные тенденции управления.

Автором выделены классификационные признаки публичных акционерных обществ по российскому законодательству, оказывающие прямое или косвенное влияние на качество корпоративного управления, что также подтверждается рядом серьезных исследований и не вызывает сомнений. В свою очередь, данная систематизация позволила выявить особенности зарубежной и отечественной практики корпоративного управления по критериям: состав совета директоров, обеспечение требований кодекса корпоративного поведения, возможности совмещения руководящих должностей, возможности участия институциональных инвесторов.

Российский вариант корпоративного управления имеет ряд особенностей: отождествляются понятия «Совет директоров» и «Наблюдательный совет»; в компетенцию совета директоров не входят контрольно-надзорные полномочия; руководитель корпорации одновременно может являться членом совета директоров.

В работе обоснованы ключевые элементы корпоративного управления, к которым автор относит: структуру капитала и экономические интересы субъектов корпорации, управленческую структуру, качество информационного обеспечения; корпоративную этику и культуру.

Показано, что на эти элементы оказывают влияние такие факторы внешней среды, как институциональное обеспечение корпоративного управления, действующая система внешнего аудита и контроля, взаимодействие региональных органов власти с бизнесом и подготовка кадров в области корпоративного управления.

В настоящее время общепринятое понятие корпоративного управления отсутствует в системе менеджмента, его суть отражает система взаимоотношений внешних и внутренних субъектов корпорации. Обзор имеющихся в литературе определений термина «качество корпоративного управления» позволяет заключить, что оно отражает в целом уровень совершенства процесса управления.

Обобщая особенности различных точек зрения по данному вопросу и учитывая цель диссертационного исследования, автор определяет качество корпоративного управления как степень соответствия действий системы управления интересам (экономическим, экологическим и социальным) собственников, сотрудников компании, государства и общества в целом, динамично меняющимся под воздействием факторов внешней и внутренней среды. Автором доказано, что качество корпоративного управления может измениться под влиянием инновационных, структурных, организационных, информационных и других факторов. Его уровень отражает не только экономические интересы участников бизнеса внутри корпорации, но и экономические, экологические и социальные интересы общества в целом.

2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ КОРПОРАТИВНОГО РАЗВИТИЯ

2.1 Экономические интересы в системе корпоративного управления: стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса

Современные экономические и геополитические условия определяют необходимость повышения качества корпоративного управления и согласование его с экономическими интересами трех сторон: собственников, топ-менеджмента и наемных работников. Экономические интересы выделенных субъектов могут не совпадать, что приводит к возникновению различного рода конфликтов, либо совпадать – это нивелирует появление конфликтных ситуаций.

На наш взгляд, качество корпоративного управления включает степень развития инструментов и механизмов разрешения конфликтов субъектов корпорации, стремления обеспечить сбалансированность интересов. Исходя из определения качества корпоративного управления, данного в п. 1.2, следует выделить его особенности. Во-первых, качество корпоративного управления может повышаться или снижаться относительно определенного уровня (достигнутого, среднего, отраслевого и др.), то есть это величина относительная; во-вторых, качество корпоративного управления отражает не только экономические интересы собственников, наемных работников и государства, но и экологические и социальные интересы всего общества, так как они также определяют качество корпоративного управления; в-третьих, интересы динамичны под влиянием научно-технического прогресса, структурных, организационных и информационных изменений, изменения качества жизни и ценностных ориентаций общества, индивидуумов и процессов экономической глобализации, внешних угроз, геополитических факторов (Рисунок 4).

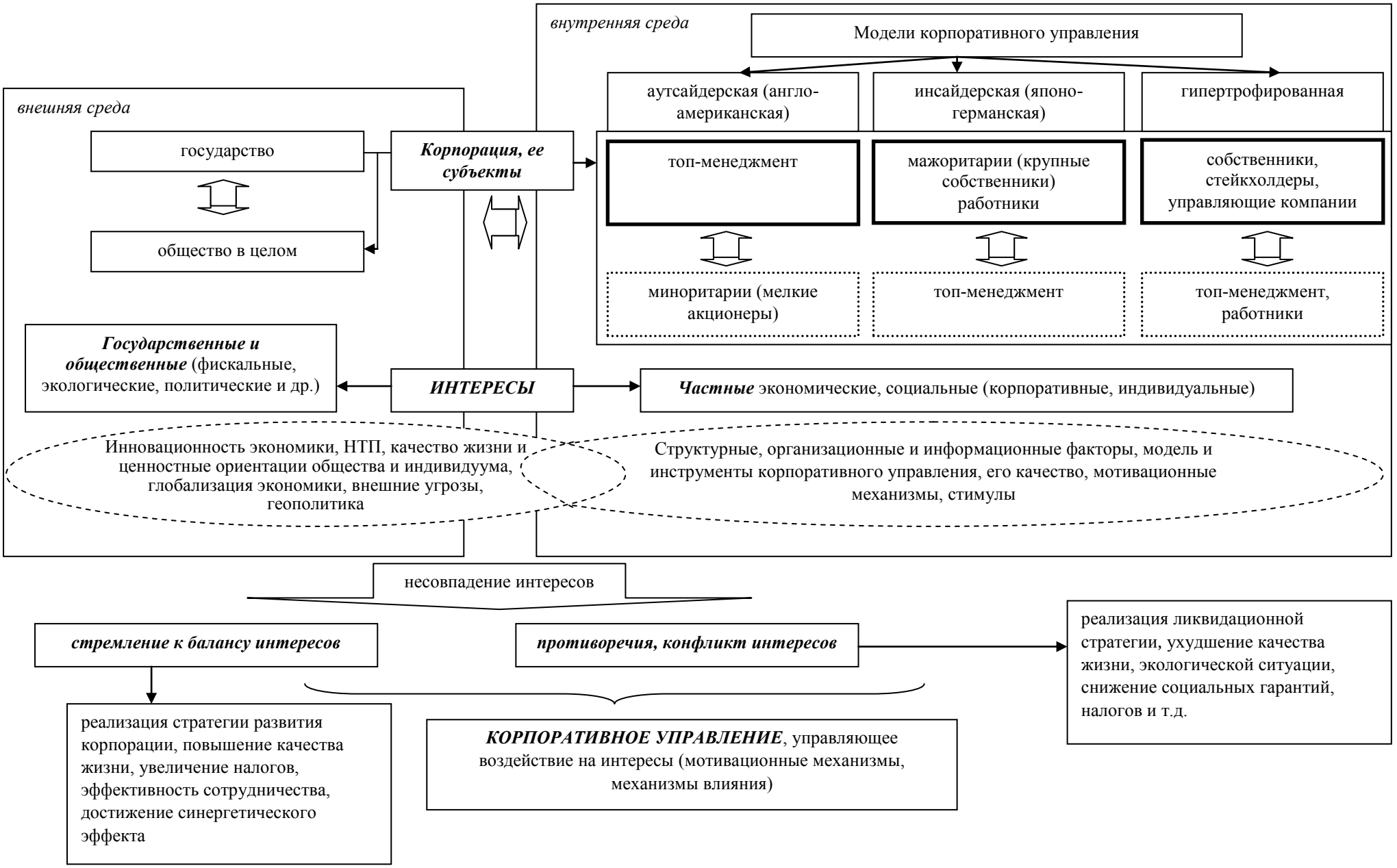


Рисунок 4 – Условия и факторы взаимодействия экономических интересов в системе корпоративного управления

Среди факторов, влияющих на интересы и формирующих определенные стандарты качества управления, особо выделяется в современных условиях процесс глобализации мировой экономики.

Глобализация, как известно, определяется с точки зрения мировой экономической, политической и культурной интеграции, которой присуще международное разделение труда, перемещение человеческого капитала, финансовых и иных ресурсов, унификация и стандартизация различных процессов[1].

«Глобализация экономики оказывает двоякое влияние на компании. Для одних глобализация предоставляет новые возможности расширения и роста через расширение возможностей международного маркетинга. Такие предприятия могут приспособиться и стать конкурентоспособными на международном рынке. Для большинства же глобализация несет риск того, что они не смогут выжить в их нынешнем состоянии без улучшения качества, конкурентоспособности и практики управления»[2].

Процессы глобализации серьезно меняют роль государства в обеспечении баланса интересов. Мировой финансовый кризис продемонстрировал необходимость поиска регуляторов в «руках» государства, которые могли бы «сгладить» возможные конфликты интересов и, прежде всего, это институциональные и экономические регуляторы. В этой связи роль государства в повышении качества корпоративного управления и поиск инструментов, стимулирующих повышение качества управления, требуют дальнейших исследований.

В условиях инновационной экономики корпорации организуются таким образом, что собственники, как правило, не участвуют в непосредственном управлении, руководство корпорации осуществляют агенты (управляющие компании, исполнительное руководство и т.д.). В этом

[1] Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма - ответы на глобализацию / У. Бек. - Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова. - М.: Прогресс-Традиция, 2001. - 304 с.

[2] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

аспекте при реализации различных моделей корпоративного управления возникают несовпадения экономических интересов субъектов корпорации. Эффективность деятельности корпорации в целом зависит от эффективности управления, маркетинговой стратегии, инвестиционной политики. Корпоративное управление в концепции экономических интересов зависит от выбора и раздробленности собственников, количества стейкхолдеров (заинтересованных в управлении лиц), способов влияния внешней среды (государства и общества) на деятельность корпорации, степени независимости топ-менеджмента от акционеров.

Как правило, интересы внешних и внутренних субъектов корпорации не совпадают, что влечет два возможных сценария развития: конфликт интересов или стремление участников корпоративных взаимоотношений к достижению их баланса. Максимизация бизнес-эффекта достигается за счет эффективного корпоративного управления, минимизации издержек, избежания конфликтов. Сами по себе конфликты разрушают имидж корпорации и отрицательно сказываются на ее стоимости.

«Самым уязвимым участником бизнеса корпорации, чьи экономические и социальные интересы реализуются в меньшей степени или по остаточному принципу, являются наемные работники, что было обосновано в предыдущих параграфах». Вопросы нарушения прав наемных работников со стороны работодателей (менеджмента и собственников) исследованы в трудах Т. Заславской, М. Шабановой[1]. Эти исследования можно дополнить анализом и выявлением особенностей нарушений в условиях геополитического и экономического кризиса и обоснованием стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса. Мировой финансовый кризис, а также геополитические события, выразившиеся в применении прямых и обратных санкций, серьезно повлияли на экономические интересы

[1] Заславская Т.И. Как мы думали в 2004 году: Россия на перепутье / Т. Заславская. - М.: Эксмо, Алгоритм, 2005. - 320 с.; Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция / Т. И. Заславская. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2003. – 567 с.; Шабанова М.А. Особенности правового сознания и поведения нового поколения российского бизнес-сообщества / М.А. Шабанова // Общество и экономика. – 2005. – №5. – С. 181-200

собственников, менеджмента и наемных работников и обострили ряд противоречий. При этом государство вынуждено было разработать программы поддержки системообразующих банков, градообразующих предприятий с целью недопущения их банкротства и роста безработицы. Однако, эта поддержка не коснулась и не могла коснуться всех предприятий или хотя бы большинства. На этапе финансового кризиса обостряются взаимоотношения, прежде всего, между менеджментом корпорации и наемными работниками, между собственниками, и менеджментом. В связи с этим можно выделить два сценария стратегии и тактики поведения субъектов корпорации, которые по своему содержанию прямо противоположные, а выбор конкретного сценария зависит от качества корпоративного управления.

Первый сценарий: обострение противоречий ведет к формированию на предприятии группировок между менеджментом и частью наемных работников, которые вступили с ними в сговор, и той частью наемных работников, которые продолжают бороться за свои экономические и социальные интересы. В этих условиях, обостряются все конфликтные ситуации, как следствие ухудшается качество корпоративного управления.

Второй сценарий: складывается ситуация, при которой соединяются интересы трех субъектов корпорации (собственников, топ-менеджеров и наемных работников), возникает совместная заинтересованность в долгосрочной стратегии роста. От наемных работников зависит рост производительности труда, от которого в свою очередь зависит эффективность и результативность деятельности менеджмента и стратегия собственников: ориентация на рост, диверсификацию или ликвидацию корпорации.

Следовательно, субъекты бизнеса должны адаптироваться друг к другу. Этот процесс в условиях российской экономики проходит сложнее, чем в западных странах. Чем быстрее будет адаптация интересов, тем выше качество корпоративного управления и наоборот. В условиях

инновационной экономики в корпорации реализуются следующие стратегии и тактики, позволяющие адаптировать экономические интересы (Рисунок 5).

Как видно из рисунка, адаптирование экономических интересов происходит все же ассиметрично, и напоминает процессы, которые происходили в период трансформационного спада. Работодатели крупных корпораций, которые вынуждены более жестко соблюдать «указания государства» в области труда, более осторожно относятся, как к привлечению новых работников, так и к их высвобождению. Однако они сокращают инвестиции в человеческий капитал практически по всем направлениям: образование, условия труда, медицинское обслуживание, повышение квалификации и др.

Это обусловлено тем, что взаимоотношения с наемными работниками все-таки прогнозируются как краткосрочные, а также необходимостью сокращения издержек. Асимметрия интересов сохраняется, так как ни собственники, ни топ-менеджеры не планируют сокращение собственных доходов. Для стратегии наемных работников характерна минимизация требований в удовлетворении своих экономических и социальных интересов, так как приоритетным становится их главный интерес: сохранить рабочее место.

Таким образом, в условиях кризиса основным становится противоречие между желанием (со стороны наемных работников) сохранить рабочие места и желанием (со стороны работодателей) минимизировать соблюдение требований трудового законодательства с целью сокращения издержек в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка и при этом сокращения занятости, что жестко контролируется государством. Стратегии работодателей и наемных работников находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Как видно из рисунка 5, в результате адаптации экономических интересов в условиях финансового кризиса могут возникнуть, а также как правило, возникают два сценария, которые непосредственно связаны с качеством корпоративного управления.

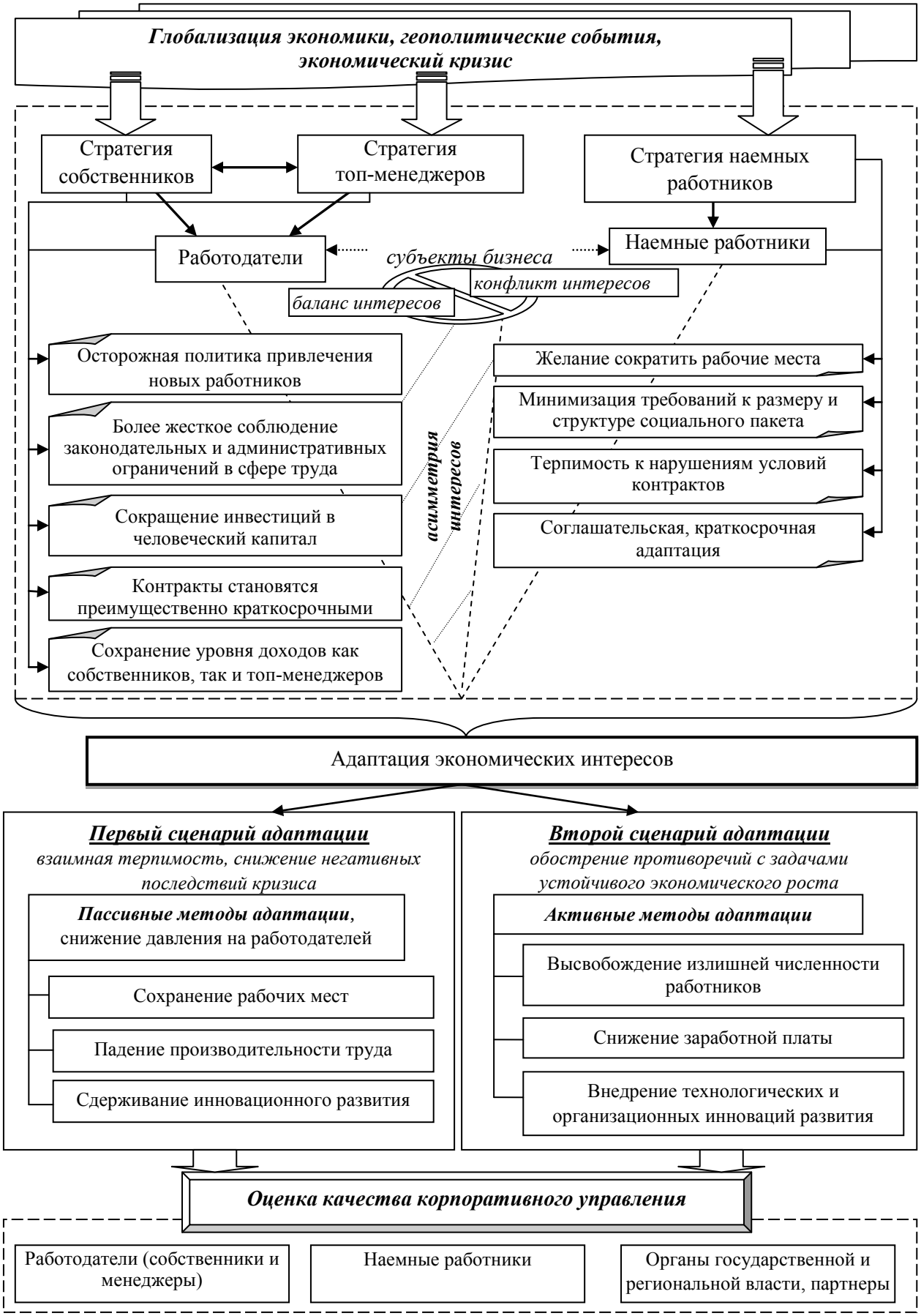


Рисунок 5 – Стратегии субъектов бизнеса и варианты оценки качества корпоративного управления

Первый – взаимная терпимость и адаптация интересов работодателей и наемных работников, позволяющая снизить негативные последствия кризиса; второй – обострение противоречий с задачами устойчивого экономического роста - такая адаптация становится тормозом для роста производительности труда, повышения эффективности производства и в целом экономического роста корпорации. Возникает проблема оценки качества корпоративного управления при каждом сценарии адаптации, решение которой видится, на наш взгляд, в разном наборе показателей оценки качества.

При первом сценарии работодатели, пытаясь продемонстрировать обществу реализацию своей социальной миссии, «соглашаются» на сохранение избыточной в условиях кризиса численности работников, то есть сохраняют рабочие места. Реальные мотивы такого поведения собственников и менеджеров могут быть скрытыми и чаще сводятся к следующему.

Во-первых, работодатели боятся ухудшения отношений с администрациями региона, территорий и своими трудовыми коллективами, так как это приведет к проблемам по контролю над активами корпорации.

Во-вторых, протесты со стороны наемных работников приводят к снижению производительности труда как в результате ухудшения трудовой и производственной дисциплины, так и в результате умышленного неисполнения своих обязанностей.

В-третьих, проведение различных протестных акций наемными работниками может привести к ухудшению имиджа корпорации не только среди партнеров, но и органов власти и населения в данном регионе.

Эти последствия опасны для работодателей, поэтому они заинтересованы в сохранении избыточной численности наемных работников, что означает снижение производительности труда и в целом эффективности производства. При этом сценарии качество корпоративного управления будет оцениваться как высокое со стороны наемных работников, партнеров, органов государственной и региональной власти, и как низкое со стороны собственников и менеджмента, так как такой сценарий тормозит рост

производительности труда и не способствует реализации стратегии устойчивого экономического роста.

Неблагоприятным последствием первого сценария для функционирования корпорации является также сдерживание инновационного развития. На наш взгляд, развитие бизнеса возможно только на основе внедрения инноваций. Корпорация должна не только осуществить затраты на создание инновационного продукта, но и контролировать процесс коммерциализации, повышения конкурентоспособности, привлечения инвесторов, а это возможно на основе качественного корпоративного управления.

Второй сценарий адаптации прямо противоположный. Работодатели приводят в соответствие уровень заработной платы с реальным уровнем производительности труда, высвобождают излишнюю численность за счет внедрения инноваций и полученная экономия финансовых ресурсов используется для обеспечения экономического роста.

Положительным моментом данного сценария является активное внедрение как организационных инноваций, направленных на изменение системы организации и управления производственным процессом, трудовыми ресурсами, так и технологических инноваций, связанных с разработкой нового или усовершенствованием существующего продукта, либо внедрением новых методов организации процесса производства, сбыта и т.д. Любые инновационные изменения могут привести к сопротивлениям со стороны наемных работников. В связи с этим собственникам и менеджерам следует проводить профилактические мероприятия, направленные на их преодоление. Процесс внедрения любых инноваций требует от работодателей реализации системного подхода, обеспечивающего последующий мониторинг результатов нововведений, контроль инновационных мероприятий, адаптацию к внутренним и внешним условиям корпоративного управления.

При втором сценарии работодатели будут оценивать качество

корпоративного управления как высокое, а наемные работники и органы государственной и региональной власти – как низкое.

Однако рассмотренные нами сценарии и механизмы оценки качества корпоративного управления в определенной степени условны и трактовать их однозначно нельзя, так как и в первом, и во втором сценарии имеют место и положительные, и отрицательные стороны, что свидетельствует о сложности и противоречивости экономических интересов субъектов бизнеса, и как следствие сложности однозначной оценки качества управления корпорацией.

В современных условиях работодатели, к которым относим как собственников, так и менеджеров, с одной стороны, и наемные работники, с другой стороны, попадают в различные ситуации, при которых изменяются их интересы и мотивационные установки, что приводит к появлению более сложных комбинаций и дополнительных сценариев адаптации. При этом установлено, что независимо от выявленных комбинаций, наблюдается неблагоприятная тенденция несоблюдения интересов последней группы субъектов бизнеса (наемные работники).

За этими нарушениями интересов наемных работников также скрывается дифференциация в зависимости от характеристик наемных работников, в частности их компетентности и эффективности использования. Интересны исследования в этой плоскости Р.И. Капелюшникова, О. Уильямсона, Г. Баяндурян[1].

[1] Капелюшников Р.И. Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001.- №1. – С. 138-156; Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 1998. - №2. - С.96-114; Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.: Институт МЭ и МО. – 1990. – 90 с.; Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12. – С. 105-124; Капелюшников Р. Трудоизбыточность и поведение предприятий / Р.И. Капелюшников, С.П. Аукуционек // Вопросы экономики. – 1999. - №12. - С.107-118; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2. – С. 53-68; Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон; пер. А.К. Емельянова // Вехи экономической мысли: хрестоматия / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа; М.: ГУ-ВШЭ: ТЕИС. - Т.2 : Теория фирмы / Общ. ред. и сост. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 33-53; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон; научное

Авторы считают, что в условиях кризиса, чем ниже квалификация работников, тем выше вероятность их увольнения. При этом О. Уильямсон выделяет три категории работников, по отношению к которым дифференцировано отношение со стороны работодателей (Таблица 6).

Таблица 6 – Три категории наемных работников и особенности их взаимоотношений с работодателями[1]

Первая категория	Вторая категория	Третья категория
Персонал низкой квалификации, то есть не обладающий специфичными способностями	Персонал, обладающий специфическими способностями средней квалификации	Персонал «интерспецифических кадровых ресурсов», обладающих уникальным опытом, полученным именно в данной корпорации
Особенности отношений с работодателями		
– отношения носят краткосрочный характер; – полная зависимость от конъюнктуры рынка; – минимальная социальная защита; – контракты прерываются при появлении претензий у одной из сторон; – легкая заменяемость, поскольку существует низкая интегрированность в систему внутрикорпоративных отношений	– более глубокая интегрированность как в структуру организации, так и в структуру коллектива; – более жесткие требования социальных гарантий и защиты; – отношения носят среднесрочный характер	– отношения носят долгосрочный характер; – складываются более взаимовыгодные отношения с работодателем; – высокие социальные гарантии занятости и защиты; – работодатели вкладывают высокие инвестиции в человеческий капитал; – работодатели и наемные работники совместно и, как правило, бесконфликтно приспосабливаются к конъюнктурным изменениям на рынке

Названные исследования относятся к периоду трансформационного спада в экономике России, но остаются актуальными, на наш взгляд, и в период современной геополитической нестабильности, действующей санкционной политики, внешних вызовов и угроз.

Как видно, содержание конфликтов интересов между наемными работниками и работодателями обычно дифференцируется, при этом, как в

редактирование и вступительная статья к.э.н. В.С. Катькало; пер. с англ. - СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. - 702 с.; Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.; Баяндурян Г.Л. Институциональная структура занятости в российской экономике и основные противоречия ее развития на этапе восстановительного подъема / Г.Л. Баяндурян: диссертация... д-ра экон. наук : 08.00.01 Москва, 2006. - 348 с.; Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-14 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-ekonomicheskie-usloviya-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-vertikalno-integrirovannyh-kompaniy-neftegazovogo

[1] по О. Уильямсону

зависимости от стадии жизненного цикла корпорации, что было рассмотрено выше, так и от качественных характеристик наемных работников, которые предопределяют уровень их интегрированности в рамках конкретной корпорации. Именно третья категория наемных работников в меньшей степени вступает в конфликт с работодателями в условиях кризисов, а работодатели пытаются их сохранить даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка»[1].

Современные экономические и геополитические условия, наличие санкций и финансовый кризис предопределяют возникновение конфликтных ситуаций и противоречий между субъектами бизнеса. В связи с этим были определены два сценария стратегии и тактики поведения субъектов корпорации: конфликт интересов и стремление участников корпоративных взаимоотношений к достижению их баланса или адаптация интересов. Оценка качества корпоративного управления по выделенным сценариям адаптации в определенной степени условна, так как и в первом, и во втором сценарии имеют место и положительные, и отрицательные стороны, что свидетельствует о сложности и противоречивости экономических интересов субъектов бизнеса, и, как следствие, сложности однозначной оценки качества управления корпорацией. Работодатели, к которым относим как собственников, так и менеджеров, с одной стороны, и наемные работники, с другой стороны, попадают в различные ситуации, при которых изменяются их интересы и мотивационные установки, что приводит к появлению более сложных комбинаций и дополнительных сценариев адаптации. При этом установлено, что независимо от выявленных комбинаций наблюдается неблагоприятная тенденция несоблюдения интересов последней группы субъектов бизнеса – наемных работников.

[1] Гукасян З.О. Стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса в условиях мирового финансового кризиса / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №4-2 (45-2). - С. 789-792 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://naukarus.com/strategii-i-taktiki-povedeniya-subektov-biznesa-v-usloviyah-mirovogo-finansovogo-krizisa

2.2 Проблема конфликта экономических интересов в корпорации как парадигма оценки качества корпоративного управления: внешние и внутренние противоречия

В диссертационном исследовании автором оценка качества корпоративного управления рассматривается через призму корпоративных конфликтов. В качестве парадигмы оценки качества корпоративного управления, то есть модели общепризнанных представлений и постулатов автор признает несовпадение экономических интересов субъектов корпорации, а, соответственно, и возникающие в связи с этим проблемы.

Исследование сущности, причин возникновения корпоративных конфликтов за рубежом проводится уже несколько столетий, поэтому можно считать, что накоплен значительный опыт разрешения внешних и внутренних конфликтных ситуаций. Остановимся более подробно на некоторых мнениях и работах.

Интерес представляет собой основу формирования экономических отношений. Интерес – это главное в экономических отношениях между людьми, человеком и обществом. Интересы людей или групп людей неоднородны и имеют свойство противоречить друг другу. Более того, интересы могут быть не только экономическими, хотя именно последние являются исходными для определения многих других интересов. Экономический интерес – это такая форма институциональной структуры, которая определяет направленность хозяйственной деятельности людей и поэтому является главным институциональным двигателем развития экономической системы[1]. Современные экономические условия и требования рынка определяют основной интерес собственника – личную выгоду и ее максимизацию. При этом со стороны государства должно быть обеспечено согласование (баланс) экономических интересов всех субъектов

[1] Янаков Д.О. Мобилизация фискальных и воспроизводственных инструментов противодействия налоговым правонарушениям: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Д.О. Янаков; [Место защиты: Сев.-Кавказ. федер. ун-т].- Ставрополь, 2012.- 172 с.

хозяйствования, в том числе посредством прямого регулирования и использования косвенных методов и инструментов воздействия.

Для понимания сути конфликтов интересов выделяется подход Дж. Ролза, который пишет, что люди, преследуя собственные цели, хотят получить больше сами при уменьшении доли, которую нужно разделить с другими[1]. Это объясняет ситуацию, когда в корпорации личный интерес одного из собственников, или одного из топ-менеджеров расходится с корпоративными интересами компании в целом, или с интересами других, а иногда большинства наемных работников. Более того, интересы названных субъектов могут расходиться с интересами общества в целом, или с интересами государства.

Так, Ряховская А.Н. в отношении поведения собственников пишет, что «…пассивность собственников наносит реальный ущерб государству и обществу, однако из-за несовершенства корпоративного законодательства практически никак не ограничивается и не регламентируется государством»[2].

Бобров Д.В. обосновывает необходимость проведения социальной политики в интересах всех работников, рассматривая ее в четырех аспектах:

- оплата труда;

-организация, условия и охрана труда;

- производственное обучение;

- размер социального пакета, базовые социальные блага и услуги[3].

В этой связи, следует четко выделить, а точнее, сузить объект исследования, ограничив его корпоративными конфликтами.

Конфликт интересов в корпорации содержит следующие признаки:

- характер отношений (например, несовпадение частных и государственных интересов, частных интересов внутри корпорации);

---

[1] Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. Пер. с англ. / Науч. ред. и предисл. В.В. Целищева. Изд. 2-е. - М.: Издательство ЛКИ, 2010. - 536 с.

[2] Ряховская А.Н. Роль государственных программ в развитии моногородов: монография / А.Н. Ряховская, С.Е. Кован, О.Г. Крюкова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

[3] Бобров Д.В. Развитие методического обеспечения корпоративной социальной политики: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Д.В. Бобров; [Место защиты: Государственный университет управления]. - Москва, 2015.- 184 с.

- форма реализации отношений (действия или бездействия субъектов корпорации);

- результат отношений (снижение показателей деятельности, неблагоприятные социальные или экологические последствия).

Конфликт интересов – это вероятность несовпадения интересов, поскольку он определяется как ситуация выбора конкретного управленческого решения, при котором управленческий субъект вступает в противоречие между благами корпорации и собственными интересами.

Считаем, что конфликт интересов в системе корпоративного управления можно рассматривать как несовпадение экономических и иных интересов субъектов корпорации, в результате которого действия или бездействия одного или нескольких субъектов (собственники, топ-менеджмент, работники) влекут неблагоприятные последствия для корпорации, государства, общества.

Система корпоративного управления, выступающая частью общей системы корпоративных отношений, определяет сферу конфликта интересов – деятельность корпорации. Специфика отечественной системы корпоративного управления определяется тем, что большинство корпораций имеют контролирующих собственников, непрозрачность структуры собственности, отсутствие четкого раскрытия учетной информации[1]. Это определяет множественность типов конфликтов.

В этом связи считаем целесообразным классифицировать конфликты интересов по ряду признаков (Таблица 7).

[1] Логинов А.А. Финансовые инновации в системе корпоративного управления: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / А.А. Логинов; [Место защиты: Финансовая акад. при Правительстве РФ].- Москва, 2008.- 185 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/dissert071.pdf

Таблица 7 – Классификация конфликтов интересов

Признак	Группы
1. По месту возникновения конфликтов	1. Корпоративные (внутренние) 2. Внешние
2. По содержанию конфликтов	1. Экономические 2. Экологические 3. Социальные
3. По участникам конфликтов	1. Между корпорацией и государством (федеральные и региональные органы власти) 2. Между корпорациями 3. Между корпорацией и населением региона (страны в целом) 4. Между корпорацией и обществом 5. Внутрикорпоративные конфликты (между собственниками, акционерами, работниками)
4. По характеру воздействия	1. Прямые 2. Косвенные

Корпоративные конфликты – это конфликты между субъектами внутри корпорации. Конфликты корпорации с внешними институтами могут отрицательно влиять на качество корпоративного управления как неблагоприятная внешняя среда, при этом обостряя внутренние конфликты. Конфликты интересов могут возникать между всеми участниками корпоративных отношений, при этом внутренние конфликты имеют наибольшее значение для данного иследования.

Поэтому считаем необходимым более детально исследовать конфликты, возникающие между корпорацией и государственными органами (в частности, конфликты с налоговыми, финансовыми, таможенными, социальными органами и иными контролирующими органами), корпорацией и контрагентами (деловыми партнерами), корпорацией и населением, и обществом в целом[1].

Типичным примером внешних конфликтов корпораций и государства являются конфликты, связанные с неуплатой налогов. Как известно, налоговые отношения объективно конфликтны, то есть интересы государства и корпорации в области налоговых отношений изначально противоречат друг другу. Корпорация, как и любой налогоплательщик, заинтересована

[1] Гукасян З.О. Внутренние и внешние противоречия экономических интересов субъектов бизнеса в России / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «Инженерные, экологические, экономико-правовые и управленческие аспекты развития национальной экономики: проблемы, поиски, решения» (Германия, г. Ганновер) / под ред. д-ра экон. наук, проф В. А. Сидорова. – Краснодар, КЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА», 2012. - Том 1. - С. 240-250

максимально уменьшить сумму налоговых платежей, а государство пытается пополнить свой бюджет за счет увеличения этих платежей. Такие конфликты интересов, пусть даже объективные, могут существенно влиять на качество корпоративного управления. Данный вид конфликта интересов может быть обусловлен эффективностью или неэффективностью функционирования института налоговых отношений. Если действующая налоговая система оказывает положительное воздействие на экономическую деятельность субъекта бизнеса, способствует его экономическому развитию, снижает его транзакционные издержки, то ее можно считать эффективным институтом. В обратном случае конфликты экономических интересов налогоплательщика, в данном случае корпорации и государства, обостряются. Как следствие, субъекты бизнеса начинают приспосабливаться к изменяющейся институциональной среде и появляются бартер, различные схемы ухода от налогов, «черный нал», «заработная плата в конвертах» и др.

Эти нарушения установленных государством правил приводят к появлению определенных затрат корпорации, которые в экономической литературе принято называть «трансакционными». Разные авторы дают свои определения трансакционных издержек[1] исходя из целей собственных исследований. Наиболее простое и понятное определение дал А.Е. Шаститко,

[1] Coase R. The Nature of the Firm / R. Coase // Economica. – 1937. - Vol. 4, No. 16. - p. 386-405 (перевод: Коуз Р.Г. Природа фирмы / Теория фирмы. - Под ред. В.Г. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995 (Вехи экономической мысли; вып. 2); Шаститко А.Е. Трансакционные издержки / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. - 2007. - №7. – С. 65-76; Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы. - Под ред. В.Г. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995 (Вехи экономической мысли; вып. 2) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?img=works_small.gif&links=./in/williamson/works/williamson_w1.txt&name=williamson&type=in); Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон; пер. с англ. - СПб.: Лениздат, SEV Press, 1996. - 702 с.; Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.; Баяндурян Г.Л. Институциональная структура занятости в российской экономике и основные противоречия ее развития на этапе восстановительного подъема: диссертация... д-ра экон. наук : 08.00.01 Москва, 2006. - 348 с.; Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-15 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/finansovo-ekonomicheskie-usloviya-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-vertikalno-integrirovannyh-kompaniy-neftegazovogo;
Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики: учебное пособие / В.Л. Тамбовцев. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 157 с.; Калашников С.В. Функциональная теория социального государства / С.В. Калашников. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика». - 2002. – 190 с.

который под трансакционными издержками понимает «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе»[1]. Желание корпораций снизить трансакционные издержки приводит к появлению в структуре управления неявных функций, должностных лиц, выполняющих эти неявные функции, а также к деформации показателей оценки качества корпоративного управления.

Оппортунистическое поведение экономических агентов всегда было характерно для рыночной экономики и непосредственно связано с экономическими интересами.

Возможности оппортунистического поведения корпораций прямо или косвенно связаны с уровнем трансакционных издержек, при этом и те, и другие формируются институтами государства и приводят не только к экономическим, но и к экологическим и социальным ущербам и потерям. Оппортунистическое поведение позволяет одной стороне получить больше выгоды за счет и вопреки интересам другой стороны. Корпорации, постоянно работающие в оппортунистической среде, нацелены на минимизацию потерь и меняют содержание корпоративного управления не только путем внедрения прогрессивных методов менеджмента и маркетинга, современных систем планирования и управления, но и «теневых» механизмов, не имеющих ничего общего с качеством корпоративного управления. Такой механизм формирует коррупционную составляющую взаимодействия корпораций с органами государственной власти.

В рамках предмета диссертационного исследования как совокупности экономических отношений, складывающейся в процессе корпоративного управления в контуре обеспечения экономических интересов участников бизнеса, подпредметом являются корпоративные (внутренние) конфликты, систематизация которых представлена на рисунке 6.

[1] Шаститко А.Е. Трансакционные издержки / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. - 2007. - №7. – С. 65-76



Рисунок 6 – Систематизация корпоративных конфликтов

Кодекс корпоративного поведения, утвержденный Распоряжением ФКЦБ РФ от 04.04.2002 г. №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» придерживается узкой трактовки корпоративного конфликта, определяя его как конфликт, возникающий между органами управления и собственниками, а также между самими собственниками (акционерами), если такой конфликт затрагивает интересы самой корпорации»[1]. Таким образом, из корпоративных конфликтов выводятся конфликты между интересами акционеров и наемных работников и конфликты между топ-менеджментом и наемными работниками. Эти конфликты возникают как при распределении прибыли и сверхприбыли, так и при решении проблем повышения качества трудовой деятельности персонала[2]. Следует заметить, что по мере выхода российских корпораций на мировой уровень (активная внешнеэкономическая деятельность по импорту

[1] Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 г. №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36269/

[2] Алейников А.В. Конфликт как проблема: теория, технологии управления и перспективы образования / А.В. Алейников, А.И. Стребков // Социологические исследования. - 2016. - №2. – С. 158-159 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25987050_80857369.pdf

и экспорту продукции, продажа своих и покупка зарубежных активов, выход на международные фондовые рынки) именно эти конфликты могут обостряться сильнее других, что связано с тем, что у российских корпораций по сравнению с западными в меньшей степени реализуется социальная ответственность бизнеса.

В 2004 году Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) была одобрена Социальная Хартия российского бизнеса, а Российская торгово-промышленная палата приняла документ «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ». Кроме этого, с 1 апреля 2011 года вступил в действие международный стандарт IC CSR-08260008000 «Социальная ответственность организации. Требования» Международного Комитета по корпоративной социальной ответственности. Несмотря на такие принятые меры в области обеспечения социальных интересов, российские корпорации по-прежнему больше декларируют свою социальную ответственность, чем реально ее реализуют. На практике экономические, экологические и социальные конфликты именно с наемными работниками разрешаются ассиметрично, то есть, как правило, в пользу собственников и топ-менеджмента.

В зависимости от интересов субъектов корпорации, их несовпадение может возникать у собственников (акционеров), управляющих органов, менеджеров и работников.

Рассмотрим более подробно наиболее важные корпоративные конфликты.

1.Конфликты, возникающие при несовпадении интересов акционеров корпораций. Основной целью любого акционера (мажоритарий, миноритарий) является получение прибыли, что может проявляться через капитализацию инвестиций и выражаться в повышении рыночной стоимости вложений и максимизации дивидендов. В данном ключе собственники от управляющих органов ожидают эффективного выполнения обязанностей, реализации задач и качественного управления.

При этом мажоритариям интересны стратегия корпорации, ее долгосрочное развитие и минимизация рисков. Между получением текущих доходов (дивидендов) и капитализацией они выбирают капитализацию, поскольку она обеспечивает устойчивость развития корпорации. Миноритарии, наоборот, нацелены на краткосрочные интересы – получение текущего дохода.

Кроме этого, интересы реальных инвесторов - акционеров могут расходится с интересами массовых внешних акционеров. Первые, безусловно, ориентируются на получение средней или максимальной нормы прибыли от использования активов, которые являются их собственностью или принадлежат им в различных долях. У таких акционеров появляется интерес выхода на фондовый рынок и привлечения дополнительных средств. Однако это требует в свою очередь и соответствующих затрат. Интересы массовых внешних акционеров другие: они хотят сохранить надежность и гарантированную доходность активов, которыми они владеют. Массовые внутренние акционеры корпораций, то есть рядовые работники, являющиеся владельцами акций, могут ориентироваться как на краткосрочные, так и на долгосрочные цели. Как правило, их цели связаны с получением краткосрочной, сиюминутной выгоды, особенно, если они сомневаются в целях реальных акционеров, или владеют информацией о наличии конфликтов между ними.

Конфликты, возникающие при несовпадении интересов управляющих органов (Совет директоров, управляющая компания и др.). Как правило, агенты собственников заинтересованы в получении достойного вознаграждения за свой труд. Если это наемные работники (не акционеры), то они не заинтересованы в капитализации корпорации, за исключением случаев, когда их доход напрямую зависит от успешного развития корпорации.

2.Конфликты, возникающие при несовпадении интересов акционеров корпораций и топ-менеджмента. В экономической литературе описано много

видов нарушений, связанных с экономическими интересами акционеров и менеджмента корпорации. Это и «размывание» уставного капитала с целью уменьшения доли внешних инвесторов путем привлечения аффилированных лиц, и выкуп акций у мелких акционеров по заниженным ценам, и вывод активов в контролируемые менеджментом другие организации и др.[1]

Практика показывает, что иногда такие конфликты заканчиваются банкротством фирмы, которое принято называть искусственным, так как причинами его являются конфликты интересов акционеров между собой или акционеров и менеджмента. Как правило, менеджмент реализует интересы главного акционера, с которым может вступать в латентные (теневые, коррупционные) отношения. В такой ситуации официальная (публикуемая) финансовая отчетность не соответствует реальным показателям. Действительным состоянием дел в корпорации владеет только основной акционер и топ-менеджмент. К управленческой отчетности и информации иногда не имеет доступа даже основной акционер, не говоря уже об информированности частных акционеров.

По данному аспекту следует, на наш взгляд, отметить высказывание профессора Г. Хэмела, который уверяет, что за последние 50 лет, а то и 80 лет практика менеджмента практически не изменилась[2]. Складывается ситуация, когда с одной стороны от взаимоотношений акционеров и менеджмента зависит качество корпоративного управления, а с другой стороны от качества корпоративного управления зависят взаимоотношения акционеров и менеджмента, то есть связи прямые и обратные.

В последние годы предпринимаются попытки увязывать интересы собственников и топ-менеджмента с помощью разработки и внедрения стимулирования их труда. В российской практике выделяется система

---

[1] Корпоративное управление: история и практика / Центр регулирования отношений на финансовых рынках [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://crofr.net/index.php?page=corporate-governance; Гукасян З.О. Кодекс корпоративного поведения как морально-этическая основа качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Управленческий учет. – 2016. - №9. –С. 3-10

[2] Хэмел Г. Будущее менеджмента / Г. Хэмел, при участии Б. Брина; пер. с англ. В. Мишучкова. – СПб.: BestBusinessBooks, 2013. – 277 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forum-psn.ru/index.php?act=attach&type=post&id=53137

ПАО «Газпром», направленная на краткосрочное вознаграждение членов исполнительных органов и иных ключевых работников. Система стимулирования труда в ПАО «Газпром» включает материальные и нематериальные мотивационные механизмы, обеспечивающие достойную оплату труда, привлечение квалифицированного персонала и заинтересованность работников в результатах деятельности корпорации.

За 2016 год среднесписочная численность работников ПАО «Газпром» составила 467,4 тыс. чел., из которых топ-менеджмент составляет 13,9%, специалисты – 31,6%, рабочие 54,5%.

Система стимулирования включает программу выплаты руководящим работникам годового бонуса и программу участия руководящих работников в уставном капитале ПАО «Газпром»[1]. Размер годового бонуса зависит от выполнения общекорпоративных и индивидуальных ключевых показателей эффективности. В 2014 году в систему показателей входило 5 показателей, а с 2015 года стали рассчитывать 8 показателей. Общекорпоративные показатели делятся на финансово-экономические и отраслевые, определяющие специфику деятельности корпорации[2].

Таким образом, собственники (акционеры) имеют возможность экономическими методами влиять на поведение топ-менеджмента. Тем более, что планируемые и фактические значения показателей утверждаются ежегодно. Если сравнивать показатели для установления годового бонуса 2014 и 2015 годов, то становится понятным, что можно расставлять акценты в управлении, ориентированные на интересы акционеров, которые могут меняться в зависимости от факторов внешней среды.

Так, например, в 2014 году годовой бонус устанавливался по пяти общекорпоративным показателям: удельные затраты по бизнес-сегментам: «Добыча», «Транспортировка», снижение затрат на приобретение товаров, объем продаж газа в натуральном выражении, ввод приоритетных

[1] Кадровая политика ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/careers/hr-policy/

[2] Принципы мотивации менеджмента и Совета директоров ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/investors/corporate-governance/managament-principles/

производственных объектов. С 2015 года в эту систему показателей добавили еще три показателя: рентабельность акционерного капитала, рентабельность инвестиций акционеров и производительность труда[1]. Поскольку акционеры заинтересованы в эффективности использования ресурсов корпорации, то ими были введены три дополнительных показателя эффективности для оценки качества корпоративного управления. В настоящее время эта система показателей продолжает использоваться[2]

В ПАО «Газпром» действует также система вознаграждения членов Совета директоров. Порядок расчета вознаграждений определен Положением о порядке определения размера вознаграждений членам Совета директоров ПАО «Газпром», действующим в новой редакции, утвержденной решением Совета директоров от 15 апреля 2015 года №2523, в соответствии с которым вознаграждение включает три части: базовую (за выполнение основных функций), дополнительную (за исполнение дополнительных обязанностей) и премиальную (за достижение общекорпоративных ключевых показателей эффективности)[3].

Данная система ПАО «Газпром» представляет собой попытку обеспечить баланс экономических интересов собственников (акционеров) и топ-менеджмента корпорации и возможность для собственников ориентировать топ-менеджмент на интересующие их направления развития, а также усиление контроля.

3.Конфликты, возникающие при несовпадении интересов акционеров и наемных работников и интересов наемных работников и топ-менеджмента.

Исполнительный персонал в качестве основного интереса определяет достойную заработную плату и высокие социальные гарантии, в то время как топ-менеджмент в отношении работников предъявляет требования к

[1] Многополярная энергия. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2015 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/26/228235/gazprom-annual-report-2015-ru.pdf

[2] 25 лет Газпрому. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2017 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/57/287721/gazprom_annual_report_2017_rus.pdf

[3] Положение о порядке определения размера вознаграждений членам Совета директоров ПАО «Газпром», утвержденное решением Совета директоров от 15 апреля 2015 года №2523 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/investors/corporate-governance/managament-principles/

выполнению задач, а сами задачи ставят собственники.

Кроме этого, одной из причин конфликтов может стать «теневая» часть бизнеса, о которой знают акционеры и топ-менеджмент, но не знают наемные работники, а, следовательно, не могут претендовать на решение своих социально-трудовых проблем. Иногда наемные работники вступают в эти неправовые отношения, например, получая «черную заработную плату». Это происходит как раз потому, что достигается паритет их экономических интересов, хотя и в теневых формах.

К формам проявления конфликтов интересов относятся либо действия субъектов корпорации, как правило, неправомерные, либо бездействие (игнорирование интересов субъектов). Это могут быть совершение неправомерных сделок, инициирование банкротства, блокировка информационной прозрачности.

В экономических и социологических исследованиях выделяют две группы взаимоотношений между работодателями (менеджментом и акционерами) и наемными работниками: патерналистские и партнерские. Основой этих моделей взаимодействия является их экономическая взаимозависимость[1]. На начальных этапах трансформации российской экономики доминировала патерналистская модель, в настоящее время эта модель вытесняется в пользу партнерских взаимоотношений. Хотя следует заметить, что те нормы партнерских отношений, которые сложились в современных условиях, пока далеки от идеала. В этой связи необходимо более подробно рассмотреть проблемы экономических интересов в контексте неправовых практик российского бизнеса.

С переходом к рыночной экономике обострились имевшие место и при социалистической системе противоречия в экономических интересах

[1] Баяндурян Г.Л. Институциональная структура занятости в российской экономике и основные противоречия ее развития на этапе восстановительного подъема: диссертация... д-ра экон. наук: 08.00.01 Москва, 2006. - 348 с.; Ракитская Г. Взаимоотношения работников и работодателей в современной России / Г. Ракитская // Вопросы экономики. - 2002. - №11. – С. 46-58; Шабанова М.А. Особенности правового сознания и поведения нового поколения российского бизнес-сообщества / М.А. Шабанова // Общество и экономика. – 2005. - №5. – С. 181-200; Темницкий А.Л. Ориентация рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством / А.Л. Темницкий // СОЦИС. – 2004. - №6. – С. 26-37 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/693/907/1216/003.TEMNITSKIY.pdf

различных субъектов корпоративного управления и появились новые. Последние связаны с ликвидацией монополии государственной собственности на многие объекты, особенно ресурсы, и слиянием власти и бизнеса. Прежде всего, широкий круг противоречий возник с принятием в 1992 году Закона «О недрах»[1], в соответствии с которым была установлена государственная собственность на недра и на содержащиеся в них полезные ископаемые.

Можно выделить два основных механизма, которые стали обострять противоречия между государством и корпорациями, федеральными и региональными структурами власти, между собственниками-учредителями корпораций, между собственниками и менеджментом корпораций, между государством и населением, между собственниками и наемными работниками и т.д. Прежде всего, это механизм лицензирования права пользования участком недр, то есть месторождением и механизм налогообложения недропользователей.

В стремлении к урегулированию возникающих внешних (корпоративных) и внешних противоречий (противоречий внешней среды по отношении к корпорации) на государственном уровне продолжается реформирование законодательства в отношении природопользования и его налогообложения. Внимание к данным противоречиям возрастает в связи с их каждодневным обострением, обусловленным множеством факторов: геополитической обстановкой, финансово-экономической нестабильностью, интересами крупного бизнеса и т.д.

С. Кипельман отмечает, что из-за отсутствия средств представитель частной собственности не в состоянии серьезно заниматься геологическими работами, создать развитую транспортную, энергетическую, жилищно-коммунальную и социально-производственную инфраструктуру с целью максимального извлечения ренты. Более того, величина извлекаемой ренты,

[1] Закон РФ от 21.02.1992 г. №2395-1 (в ред. от 31.05.2018 г.) «О недрах» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343/

формы ее изъятия и распределения зависят от формы собственности предприятия, которая не всегда совпадает с формой собственности на природный объект. В качестве примера он приводит нефтяную компанию «Лукойл», которая имеет частную организационную форму, является публичным акционерным обществом (ПАО), а участки недр, на которых она добывает нефть, являются государственной собственностью[1].

Автор подчеркивает, что механизм совместной собственности и совместного ведения бизнеса имеет много недостатков, которые приводят к обострению противоречий, и прежде всего, между федеральным и региональным уровнем власти, а также государством и корпорациями. В частности, речь идет об охране окружающей среды, о воспроизводстве недр, о развитии социальной инфраструктуры, о воспроизводстве человеческого капитала, так как решение этих вопросов напрямую зависит от распоряжения доходами, возникающими от владения собственностью на ресурсы.

Таким образом, обострение конфликта внешних и внутренних интересов в первую очередь обуславливается правами распоряжения доходами и может привести к применению собственниками или топ-менеджментом корпораций неправовых практик управления. Действующие в настоящее время правовые и финансовые механизмы взаимодействия государства и корпораций (прежде всего, ресурсодобывающих) в значительной степени влияют и предопределяют особенности развития современного российского гражданского общества, для которого характерно обострение многих экономических противоречий. На сегодняшний день наблюдается процесс сокращения величины представителей среднего класса, который предопределяется концентрацией народного достояния (природных ресурсов) у очень узкого круга людей и ростом количества бедного

[1] Кипельман С. К проблеме государственной собственности на недра / С. Кипельман // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2011. - №1. – С. 6-24 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-gosudarstvennoy-sobstvennosti-na-nedra

населения[1]. Однако обострение противоречий экономических интересов в России связано не только с получением и распределением ресурсной, но и административной ренты. Существование административной ренты признано в экономической литературе сравнительно недавно, в конце 70-х начале 80-х годов XX века. Исследованиям причин и природы административной ренты, противоречиям трансакционного сектора российской экономики, особенностям формирования и распределения административной ренты посвящены труды А. Олейника, Я. Корнаи, Р. Капелюшникова, Г. Баяндурян и др.[2] При этом в трудах указанных авторов подчеркивается, что проблемам административной ренты в России уделяется больше внимания, чем ресурсной ренте, так как доступ к ней не ограничивается рамками ресурсодобывающих отраслей, а распространяется и на «бедные», с точки зрения природных ресурсов, регионы и на различные типы бизнеса – от малых предприятий до крупных корпораций[3].

Авторы подтверждают в своих исследованиях факт, что формирование и распределение административной ренты приводит к конфликту экономических и социальных интересов между государством и бизнесом, между регионами и федеральным центром, между корпорациями и др.

---

[1] Кипельман С. К проблеме государственной собственности на недра / С. Кипельман // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2011. - №1. – С. 6-24 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-gosudarstvennoy-sobstvennosti-na-nedra

[2] Олейник А.Н. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых годов» / А.Н. Олейник. пер. с англ. – М.: РОССПЭН, 2011. - 438 с.; Олейник А.Н. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе // Политическая концентология. – 2011. - №2. – С. 117-140 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://politconcept.sfedu.ru/2011.2/06.pdf; Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. - №9 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://library.by/portalus/modules/ruseconomics/readme.php?subaction=showfull&id=1130414870&archive=1446114990&start_from=&ucat=&; Капелюшников Р.И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №1. – С. 138-156; Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 1998. - №2. - С. 96-114; Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. – 574 с.; Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12; Капелюшников Р.И. Трудоизбыточность и поведение предприятий / Р.И. Капелюшников, С. Аукуционек // Вопросы экономики. – 1999. - №12 . - С.107-118; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2; Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.

[3] Олейник А.Н. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе // Политическая концентология. – 2011.- №2. –С. 117-140 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://politconcept.sfedu.ru/2011.2/06.pdf

В литературе нет четкого определения термина «административный ресурс», однако, большинство авторов определяют его с позиций возникновения и обострения экономических интересов как структуру, включающую множество посредников, которые в определенных условиях получают дивиденды теневого характера, используя свои возможности контроля над собственностью и действиями тех или иных организаций. Эти структуры возникают, как правило, на определенной территории. В них наряду с администрацией и самой корпорацией участвуют иные посредники, которые, могут осуществлять давление на результаты переговорных процессов между государством и корпорацией[1].

В результате интеграция бизнеса с административным ресурсом, приносящая дополнительные доходы обеим сторонам, становится тяжелым бременем для бизнеса (от малых предприятий до крупных корпораций), а, следовательно, противоречит интересам наемных работников, общественным и общегосударственным интересам. Не останавливаясь на различных манипуляциях с активами корпораций со стороны административных структур и их посредников, так как они достаточно подробно рассмотрены в экономической литературе следует отметить следующее[2]. Во-первых, существование административной ренты противоречит интересам

[1] Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.; Скаржинская Е.М. Микроэкономический анализ индивидуального обмена: монография / Е.М. Скаржинская. - Кострома: Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова, 2002. - 200 с.

[2] Скаржинская Е.М. Микроэкономический анализ индивидуального обмена: монография / Е.М. Скаржинская. - Кострома: Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова, 2002. - 200 с.; Капелюшников Р.И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №1. – С. 138-156; Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 1998. - №2. - С. 96-114; Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. – 574 с.; Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12; Капелюшников Р.И. Трудоизбыточность и поведение предприятий / Р.И. Капелюшников, С. Аукуционек // Вопросы экономики. – 1999. - №12 . - С.107-118; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2; Олейник А.Н. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых годов» / А.Н. Олейник. пер. с англ. – М.: РОССПЭН, 2011. - 438 с.; Олейник А.Н. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе // Политическая концентология. – 2011. - №2. – С. 117-140 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://politconcept.sfedu.ru/2011.2/06.pdf; Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика: учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.

государства, которое, в современных условиях борьбы с коррупцией, пытается бороться с «серыми схемами» и создать прозрачные «правила игры» для бизнеса; во-вторых, дискриминируются интересы наемных работников, которые защищая свои права, пытаются увязать свои потребности с целями и задачами работодателя; в-третьих, являясь дополнительными издержками, административная рента снижает эффективность бизнеса, а это противоречит интересам как собственников, так и топ-менеджеров и наемных работников.

Таким образом, наличие ресурсной и административной ренты можно считать одной из причин возникновения экономических и социальных противоречий, как на корпоративном, так и на государственном уровне. Как известно, экономические и социальные противоречия могут возникать и внутри корпорации. Мнения ученых и специалистов-практиков по данному вопросу в целом сходятся на том, что качество корпоративного управления можно оценить только при условии идентификации внутрикорпоративных интересов субъектов, а поскольку все интересы имеют целевой характер и направленность, то достижение их равновесия с практической точки зрения не представляется возможным. Можно лишь стремиться к обеспечению баланса интересов и устранению противоречий.

Поскольку одним из интересов собственников корпорации является оценка владеющих активов (акций), то на российском фондовом рынке можно определить их рыночную стоимость, которая определяется в рамках деятельности крупных корпораций. Большинство акций акционерных компаний не котируются на фондовом рынке, а это значит, что их рыночная оценка не зависит от изменения объемов производства, рентабельности капитала или активов и т.п. На рынке действуют так называемые спекулятивные инвесторы, у которых нет возможности объективно оценивать стоимость активов. Акции котируются в узком отраслевом секторе интересов. Спекулятивные инвесторы, контролируя активы предприятия, пытаются скрывать информацию о номинальной и реальной стоимости

акций.

Есть также категория акционеров, которых называют стратегическими инвесторами. В кризисных условиях они ориентируются на стратегию ликвидации. Такая ситуация весьма опасна для развития промышленного комплекса в условиях инновационной экономики, так как при слиянии ликвидационных интересов высшего менеджмента и внешних акционеров, они будут с достаточно высокой вероятностью направлены против интересов наемных работников. В этой связи интересы акционеров могут либо уходить в плоскость стратегии ликвидации (посредством продажи активов или их распыления), либо в плоскость стратегии развития, принимая меры к повышению эффективности корпоративного управления, в рамках которого все акционеры и наемные работники ориентированы на главную целевую функцию корпорации. При этом подходы к оценке качества корпоративного управления с позиций топ-менеджмента, собственников и сотрудников предприятия будут отличаться в зависимости от разнонаправленности интересов[1].

«За период с 1990 года по 2000 год у многих руководителей компаний доминировали действия, нацеленные на получение краткосрочных крупных выгод. Это объясняется следующими факторами. Во-первых, преобладающей позицией директорского корпуса в системе акционерной собственности предприятия. Во-вторых, административно-управленческими преимуществами, которые они могут использовать с целью «персональной максимизации» активов предприятия, находящихся в их бесконтрольном распоряжении.

С одной стороны, может доминировать «ограниченная минимизация» масштабов предприятия, то есть сокращение его размеров до уровня, при котором директорат будет получать достаточные доходы. С другой стороны – директорату может быть более выгодной ликвидация компании. То есть

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

реализация активов членам директората является наиболее предпочтительной и выгодной, чем постепенное восстановление, развитие производства, финансирование расширенного производства, обеспечение реализации инновационных проектов и т.д.

Такое явление является результатом действия объективных причин в развитии экономики: экономического спада, цепочкой банкротств компаний. В этих условиях высший менеджмент, получивший бесконтрольный доступ к активам предприятий, находящихся в состоянии финансового кризиса, заинтересован, прежде всего, в их использовании в течение длительного периода времени. Кроме того, он в силу объективных причин не имеет возможности обеспечить «рыночную оптимизацию» активов компании за счет более эффективного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Все субъекты бизнеса данной компании вступают в особую конкурентную борьбу. Эта особенность состоит не в обеспечении соблюдения экономических интересов различных групп акционеров с целью рыночной оптимизации, а в диверсификации активов компании, с целью сохранения статуса контролирующих собственников»[1].

«Чем хуже показатели предприятия, тем интенсивнее борьба за активы между собственниками (потенциальными претендентами на результаты их продажи) и, наоборот, чем эти показатели лучше, тем больше вероятность экономической и организационно-управленческой консолидации всех собственников. В таких условиях проблема оценки качества управления на предприятии носит формальный характер.

Экономические интересы наемных работников предприятия – это самый уязвимый элемент данной системы. В период экономического спада наблюдалась резкая поляризация экономических интересов высшего менеджмента и рядового персонала предприятия. Обострение указанных экономических противоречий было обусловлено захватом высшим

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

менеджментом приватизируемых активов компаний. Это привело к резкому снижению ответственности высшего менеджмента по отношению к наемным работникам.

Так как в условиях административно-командной экономики была разрушена неэффективная с точки зрения рынка система, а впоследствии и созданы предпосылки развития инновационной экономики, система коллективного партнерства, а система контрактного партнерства между ними не была создана, то сложилась ситуация, при которой все субъекты корпоративного управления по отношению друг к другу оказались в вакууме институционального, правового и организационного характера. Такое положение предоставило широкие возможности директорату компаний по приватизации большей доли активов организаций, но при этом руководством не была создана система эффективного управления компанией. Кроме того, с целью сохранения контроля над активами директорат инициировал реализацию ликвидационной политики в отношении предприятий»[1].

Цели наемных работников на данном этапе развития прямо противоположны интересам собственников и топ-менеджмента. Наемным работникам было невыгодно как сокращение масштабов производства, так и стратегия ликвидации предприятия. Это приводило к высвобождению работников, то есть к росту безработицы, что в итоге обостряло уже существующие противоречия и конфликты между директоратом и рядовыми наемными работниками. Содержание этих противоречий и конфликтов сводилось к тому, что в условиях экономического кризиса и серьезного спада объемов производства на предприятиях разворачивалась борьба за право собственности на его активы вместо консолидации интересов наемных работников и работодателей.

В условиях обострения конфликтов эти две категории работников не могли найти компромиссных вариантов согласования своих интересов, так

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

как менеджмент был сориентирован на ликвидацию активов организации, а наемные работники – на сохранение рабочих мест. Противоречие интересов, а также наличие акционеров, выполняющих функции менеджмента и работников корпорации, привели к двойственной системе оценок качества корпоративного управления. Поэтому качество корпоративного управления может оцениваться в зависимости от экономических интересов субъектов корпорации. Например, представители менеджмента могут ощущать себя в определенной степени собственниками корпорации - это с одной стороны, а с другой – им диктуют условия собственники, от которых они зависимы также, как и наемные работники.

Это можно объяснить следующим образом. Собственник активов владеет абсолютными преимуществами как по отношению к топ-менеджменту, так и к наемным работникам корпорации. В свою очередь, менеджеры и наемные работники находятся в личной зависимости от высшего менеджмента корпорации. Главенствующее положение собственников в корпорации повышает вероятность реализации ликвидационной стратегии даже при небольшом объеме акций, которыми они владеют.

Следует отметить, что после собственников в борьбе за активы корпорации даже у рядовых менеджеров больше альтернатив, чем у остальных работников. Это связано с тем, что профессиональный уровень данной категории работников и их функциональные навыки адаптивны ближе к рыночным условиям, чем у представителей других профессий.

Считаем, что полное удовлетворение экономических интересов всех субъектов корпорации практически невозможно. А оценка качества корпоративного управления напрямую зависит от проводимой корпорацией стратегии (ликвидации или развития) и от обеспечения баланса интересов субъектов корпорации. Если все работники корпорации участвуют в реализации ликвидационной стратегии, вне зависимости от принятия решений, то сам ликвидационный процесс может принимать разнообразные

формы (воровство и уничтожение активов, хищение, вывод активов в оффшорные зоны и другие).

Опасный аспект ликвидационной стратегии состоит как в «размывании» активов корпорации (материальных, финансовых и интеллектуальных), так и в ликвидации и ухудшении профессионального потенциала, то есть человеческого капитала, а это наиболее отрицательный результат ликвидационной стратегии, на минимизацию последствий которого потребуется длительный период времени.

Если топ-менеджмент (система управления) корпорации выбирает стратегию развития, то ситуация складывается прямо противоположная: работники и менеджеры руководствуются, как правило, принципами консолидации ресурсного потенциала, решая при этом сложные корпоративные задачи. Внутри корпорации все субъекты стремятся к сглаживанию экономических противоречий, повышению уровня доверия между всеми его членами, в том числе руководящим звеном корпорации и контролирующими собственниками, административным звеном и рядовыми работниками. Это представляется необходимым условием оптимизации производственной функции корпорации. В конечном счете решение таких задач способствует стабилизации положения корпорации, в условиях которой может быть определена организационно-функциональная, технологическая и производственная иерархия работников, позволяющая обеспечить более эффективное использование всех ресурсов корпорации.

При исследовании проблемы противоречий экономических интересов важное место занимает аспект реализации неправовых практик, которые можно рассматривать как во внешней среде, так и внутри корпорации, при их тесном взаимодействии и взаимообусловленности.

Цель данного исследования предопределила необходимость изучения и обобщения неправовых взаимоотношений работодателей (собственников и менеджмента) и наемных работников внутри корпорации в результате

обострения противоречий экономических интересов между ними.

Статистика доли неправовых отношений варьируется в зависимости от многих признаков: для малых предприятий и корпораций; для разных видов экономической деятельности; для разных регионов; для разных этапов становления рыночной экономики. Однако и в современной деятельности корпораций в условиях функционирования инновационной экономики существует теневой сектор, ярким примером которого могут служить широко обсуждаемые в СМИ и обществе дела по ПАО «ЮКОС»; ПАО «Агролизинг», ПАО «Оборонсервис», ПАО «Роснано», космодром «Восточный» и другие.

Инновационный характер современных экономических процессов корректирует содержание и процедуры неправовых практик. Так, если для малых предприятий такие теневые практики, как например, по завышению численности работающих, согласно исследованиям Л.П. Веревкина, а также по выплате неофициальной заработной платы составляют наибольший удельный вес, то для корпораций – это уход от налогов, вывоз капитала за рубеж, нецелевое использование бюджетных средств и др.[1] Такие неправовые практики возможны только в том случае, когда собственники и топ-менеджмент вступают в сговор, то есть собственники реализуют и применяют полулегальные практики, а менеджмент принимает в них участие. При этом у обеих сторон должна быть положительная мотивация и при заключении контрактов, которые содержат формальные и неформальные условия, минимизируются противоречия их экономических интересов, сглаживается их характер, результатом чего является сотрудничество.

Наиболее широко распространенной неправовой практикой и примером неправового сотрудничества собственников и менеджмента корпорации является уклонение от уплаты налогов.

[1] Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей / Л.П. Веревкин // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2003. - №5-6. – С. 30-35 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/chto-meshaet-razvitiyu-malogo-biznesa-mneniya-predprinimateley

Данная проблема далеко не нова. Еще в 2003 году были проведены социологические исследования по этому вопросу В. Звонковским и Н. Пышковой, в результате которых был сделан вывод о том, что нестрогое соблюдение налоговых норм в обществе не оценивается как преступление и нарушение закона[1]. Этот элемент российского менталитета и на сегодняшний день является частью сознания граждан и субъектов бизнеса, что не снижает возможность применения успешных и апробированных зарубежных методик корпоративного управления «в чистом виде». В настоящее же время можно говорить о том, что общество в целом стремится к добросовестности, тем самым подвергая критике несоблюдение закона, в частности, налогового законодательства.

Природа данного вида неправового «сотрудничества» собственников и топ-менеджмента довольно сложная. Она обусловлена, с одной стороны, институциональными причинами, с другой – факторами экономической мотивации. При этом фактор экономических интересов, на наш взгляд, является наиболее значимым, придавая экономической деятельности социальную направленность, ориентированную на достижение определенных целей, задавая границы и формы экономического поведения.

Прежде всего, следует обратить внимание на экономическую взаимозависимость собственников и менеджеров. Собственники, заключая контракты с топ-менеджментом, вступают с ними в систему договорных отношений, от выполнения положений которых менеджеры впоследствии не могут отказаться. Менеджеры получают явные и неявные бонусы в различных формах, что отвечает их экономическим интересам, но при этом они оказываются в определенной зависимости от поведения, целей собственников. В результате в корпорации собственники и топ-менеджмент, реализуя свои экономические интересы, которые они явно и неявно согласовали, ориентируются на командные методы управления, игнорируя

[1] Звонковский В.Б. Уклонение от уплаты налогов: отношение населения / В.Б. Звонковский, Н.В. Пышнова // Социологические исследования. – 2003. - №4. – С. 51-57 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/socis/msg/18535585.html

интересы наемных работников, партнерские формы социально-трудовых отношений в корпорации. Как следствие, в действиях собственников и топ-менеджмента формируются определенные доминирующие явления, в частности:

- игнорирование некоторых трудовых прав наемных работников;
- несоблюдение их профессиональных интересов;
- нарушение ряда социальных прав;
- прямой диктат в отношениях с наемными работниками (иногда);
- дискриминация наемных работников, которые требуют прозрачных форм делового сотрудничества с работодателями.

В большинстве современных корпораций складывается два полюса интересов: собственники и топ-менеджмент, с одной стороны, и наемные работники (включая низовой менеджмент и служащих), с другой. При том, что внутри этих полюсов существуют определенные противоречия, внутри корпорации складывается односторонняя зависимость второй группы от первой. ВЦИОМ проводило опросы относительно трудовых прав наемного персонала и способов их защиты, результаты которых представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Результаты опроса ВЦИОМ 2018 г. «Трудовые права: кто на страже?»[1]

Вопрос	2009 г.	2010 г.	2014 г.	2018 г.
Способы защиты трудовых прав работников, % от числа опрошенных				
Обращение к директору	19	13	14	15
Смена места работы	6	7	7	12
Обращение в профсоюз	5	4	6	6
Обращение в суд	5	4	3	6
Использование личных связей	5	4	4	4
Самовольное сокращение трудовой деятельности работниками	2	2	2	3
Участие в митингах, забастовках, акциях протеста	1	1	1	2
Отстаивание прав угрозами	1	1	1	1
Дача взятки	1	1	0	1
Другое	2	2	2	3
Пассивная защита прав (ни к каким действиям не прибегал)	56	67	65	58

[1] Опрос ВЦИОМ «Трудовые права: кто на страже?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9157

Затрудняюсь ответить	8	4	3	3
В случае обращения за защитой, каков результат, % от числа пытавшихся защитить свои права				
Удалось защитить свои права, восстановить справедливость	51	51	60	63
Ничего не дало	26	37	31	26
Пока не известны результаты обращения	7	7	5	6
Затрудняюсь ответить	16	5	4	5
Почему не обращались за защитой, % из числа тех, чьи права нарушены, но за защитой не обращались				
Не было необходимости	54	54	66	79
Считаю, что это бесполезно	23	25	19	13
Боюсь, это только ухудшит мое положение	5	8	4	4
Не знаю, куда обращаться	4	4	2	2
Другие причины	3	6	2	1

Опросам подверглись работающие респонденты. На вопрос о степени защиты интересов и прав работников[1] мнения распределились следующим образом (Рисунок 7).

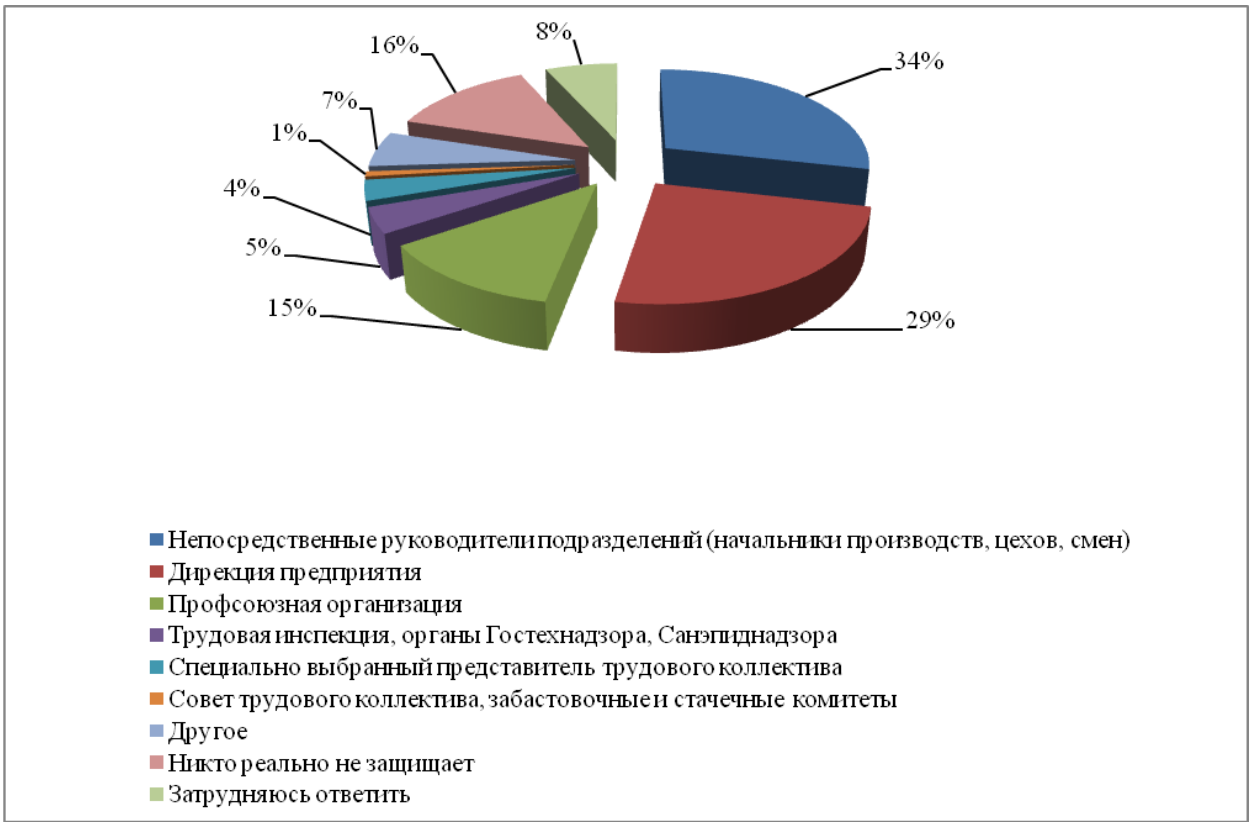


Рисунок 7 – Опрос ВЦИОМ 2018 г. «Кто в наибольшей степени защищает интересы и права работников»

Данные таблицы 8 позволяют предположить, что меньшинство опрошенных готово защищать свои интересы легитимными способами. Более

[1] Опрос ВЦИОМ «Трудовые права: кто на страже?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9157

того, правовая, институциональная форма менее развита, чем неформальная. Так, из таблицы видно, что такой способ защиты своих интересов, как личное обращение к начальству, в целом не теряет свою значимость. Обращение в суд для защиты своих интересов также в настоящее время не является эффективным способом защиты интересов наемных работников, которые приравняли этот способ по значимости с обращением в профсоюзы. Обращает на себя внимание то, что существенно снизилось число лиц, которые не прибегали ни к каким способам защиты своих прав (их доля снизилась с 65% в 2014 году до 58% в 2018 году).

Данная тенденция может означать то, что наемные работники игнорируют факты нарушения своих прав, что может стать причиной преобразования работы квалифицированного персонала в неэффективный труд. К основным формам отношений между работниками и работодателями большинство респондентов относят государственное регулирование, личные договоренности, исходя из профессиональных качеств и навыков работника[1]. По данным опроса ВЦИОМ 39% опрошенных хотели бы, чтобы трудовые отношения были полностью регулируемы государством, что на практике труднореализуемо в связи с отсутствием государственного органа, ответственного за установление учитывающих интересы всех сторон договорных положений, 14% опрошенных также указывают на роль государства хотя бы в обеспечении минимальных трудовых и социальных гарантий работникам.

По результатам исследований ВЦИОМ можно сделать вывод о недостаточной роли государства в решении экономических и социальных противоречий, возникающих между работодателем и сотрудниками корпорации. Более того, порядка 45% опрошенных считают, что на сегодняшний день интересы работников не учитываются как на

[1] Опрос ВЦИОМ «Трудовые права россиян: кто их защищает?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2010/2010-09-16-profsouzy.pdf

корпоративном, так и на государственном уровне[1]. Так как ВЦИОМ проводит данного рода опросы, начиная с 2001 года, и в опросе 2009 года, приняло участие более 1600 человек из 140 населенных пунктов 42-х областей, краев и республик России, то эти результаты можно использовать для формирования определенных выводов. С 2009 года по 2018 год ситуация в этой сфере принципиально изменилась, что связано в первую очередь с построением инновационной экономики и ее переходом на уровень цифровой. В период мирового финансового кризиса и экономических санкций роль государства возросла. Были приняты Постановления правительства, которые ограничивали увольнения работников и снижение заработной платы. Результаты опросов ВЦИОМ 2009, 2015 и 2018 гг. показали, что, во-первых, перечень вопросов отличается, что не позволяет автору провести прямые сравнения, а, во-вторых, на проблемах, связанных с потерей работы или снижением заработной платы, акцентирует внимание минимальное количество российского населения. При этом возможности снижения заработной платы или ее задержки в августе 2015 г. опасаются около 32% опрошенных, а в начале 2015 года их было 40%. Вероятность увольнения своей или членов семьи допускали в 2015 году от 29 до 38% опрошенных[2]. Размером заработной платы удовлетворены 34% респондентов[3]. В 2016 году на возможность снижения заработной платы или перевод на низкооплачиваемую работу указали 22% опрошенных, а на возможность потери работы – 13% опрошенных[4].

Таким образом, аналитический обзор проведенных ВЦИОМ социологических исследований в период с 2005 г. по 2018 г. позволяет сформулировать следующие выводы и закономерные предположения. Во-первых, защита трудовых и социальных прав наемных работников в

[1] Опрос ВЦИОМ «Трудовые права россиян: кто их защищает?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2010/2010-09-16-profsouzy.pdf

[2] Опрос ВЦИОМ «Рынок труда: страхи и прогнозы россиян» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=113

[3] Опрос ВЦИОМ «Пора менять работу?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=25

[4] Опрос ВЦИОМ «Карта страхов: весне навстречу» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115647

корпорации находится преимущественно в ведении топ-менеджмента (работодателя), что имеет определенные преимущества и недостатки. С одной стороны, позитивным моментом является факт возможности решения большинства возникающих у работников проблем и вопросов внутри корпорации, без обращения в контролирующие, судебные органы. Менеджеры различного уровня наделены формально или неформально правами и полномочиями по урегулированию трудовых отношений и сглаживанию корпоративных конфликтов в рамках своих административных полномочий. Однако, с другой стороны, выявленные тенденции могут свидетельствовать о том, что наемные работники не используют другие методы удовлетворения экономических и социальных интересов, считая действия работодателя единственной инстанцией решения возникших проблем. Это определяет ситуацию, которая в экономической социологии называется эскапизмом, то есть социальной пассивностью и конформизмом по отношению к существующему социальному порядку[1]. Такое положение во взаимоотношениях наемных работников с топ-менеджментом не может привести к повышению качества корпоративного управления, так как нарушаются экономические интересы той части персонала, от которой во многом зависят результаты функционирования фирмы, особенно уровень производительности труда.

Во-вторых, роль государства в создании правового поля регулирования трудовых отношений незначительная, так же, как и роль профсоюзов, а это в условиях инновационного характера происходящих социально-экономических процессов недопустимо.

Таким образом, существующие формальные и неформальные методы регулирования отношений между собственниками, менеджментом и наемными работниками демонстрируют четкую асимметрию их интересов. При этом у одной стороны (собственники и топ-менеджмент) имеется широкий спектр возможностей воздействия на работников (материальные

[1] Советский энциклопедический словарь / ред. А.В. Прохоров. - М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.

санкции и поощрения, карьерный рост и др.), а у другой – лишь право на увольнение, так как другие способы защиты прав работников в реальной практике деятельности российских корпораций практически отсутствуют. Профсоюзы в современных условиях не оказывают существенного влияния на деятельность корпораций и их возможности по защите интересов работников минимальны.

Опрос ВЦИОМ «Профсоюзы в России: вчера и сегодня» показывает незначительную роль профсоюзных организаций в российской действительности (68% опрошенных). 5% опрошенных считают, что роль и значимость профсоюзов в стране увеличилась[1].

К правовым способам защиты интересов работников относят: увольнение (смена места работы), обращение в суд или в профсоюз, участие в забастовках, личное обращение к работодателю, но имеют место и неправовые способы защиты своих интересов: использование силовых методов, личных связей, шантаж, подкуп, бойкот, ухудшение результатов труда (снижение производительности труда, увеличение доли брака, увеличение расхода энергии и материалов, умышленная порча оборудования и др.). Данные неправовые практики могут оказывать различное влияние на качество корпоративного управления. Из перечисленных способов следует выделить ухудшение результатов труда, как фактор серьезно влияющий, в порядке обратной связи, на качество корпоративного управления, так как этот способ типичен для всех категорий наемных работников: топ-менеджеров, менеджеров и рядовых работников. Косвенно наше предположение может подтверждаться данными таблицы 9, которые свидетельствуют о том, что уровень и динамика производительности труда в крупнейших корпорациях страны являются, с одной стороны, результатом или следствием недостаточно высокого уровня качества корпоративного управления и в порядке обратной связи отрицательно влияют на качество

[1] Опрос ВЦИОМ «Профсоюзы в России: вчера и сегодня» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=629

корпоративного управления.

Таблица 9 – Динамика производительности труда в крупнейших корпорациях нефтегазового комплекса[1], в %

Показатели	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2015 г.
Темпы роста производительности труда:								
ПАО «Газпром»	118,0	126,0	176,8	104,2	76,9	106,4	48,2	109,1
ПАО «Роснефть»	135,0	138,4	108,8	106,4	84,9	84,8	116,4	94,9
ПАО «Лукойл»	130,0	134,6	105,6	102,9	93,1	107,0	13,2	69,2
Индексы цен производителей по ВЭД «Добыча полезных ископаемых»	116,1	128,1	110,5	107,7	97,0	109,8	107,9	-

Если сравнить темпы роста производительности труда (а именно этот показатель во многом зависит от количества противоречий экономических интересов внутри корпорации и реализуемых мер их устранения) с индексом цен производителей, то можно отметить рост производительности труда в крупнейших корпорациях, который в большей степени достигается за счет ценового фактора, в частности, снижение эффективности труда демонстрирует ПАО «Газпром».

Динамика производительности труда находится под влиянием множества факторов: технических, организационных, отраслевых. Однако, позитивное влияние этих факторов может снижаться за счет перегибов в соблюдении экономических интересов наемных работников внутри корпорации, и прежде всего, в системе материального вознаграждения.

Именно в этой плоскости лежат наиболее трудно устранимые противоречия наемных работников и работодателей в рамках возникающих трудовых отношений. Если сравнивать ситуацию с системой материального стимулирования, а также материальной компенсации, то можно констатировать, что наиболее значима в оценках работников разница в уровне заработной платы рядовых работников и менеджеров. Это важнейшее

[1] рассчитано автором по данным управленческой отчетности корпораций

следствие диспропорции в отношениях между наемными работниками и работодателями. Более того, в настоящее время, средства массовой информации активно обсуждают бонусы и доходы топ-менеджеров, доходы акционеров крупных корпораций, что в определенной степени обостряет эти конфликты.

Таким образом, возникающие в рамках деятельности корпораций и в процессе управления ею внешние и внутренние противоречия экономических интересов собственников, топ-менеджмента и работников обуславливают применение неправовых практик корпоративного управления, которое может стать первопричиной снижения производительности труда, эффективности управленческого процесса и в итоге привести к дисбалансам в развитии предприятия, отрасли к которой оно относится, а также негативно сказаться на достижении инновационных параметров на государственном уровне.

Урегулирование конфликтов интересов возможно с помощью системы качественного корпоративного управления, основанного на применении финансового, институционального, социального и мотивационного подходов. В данном ключе необходима проработка нового научно-методического подхода к оценке качества корпоративного управления.

2.3 Жизненный цикл корпорации и формирование приоритетов в реализации экономических интересов ее субъектов

Анализ мирового опыта развития корпораций и системы управления, наличие достаточного количества зарубежной и отечественной литературы по вопросам жизненного цикла корпораций свидетельствует об актуальности исследуемого вопроса. Можно выделить не менее десяти различных моделей циклического развития корпораций, которые описаны и проанализированы поэтапно в литературе. Общим для всех моделей является то, что авторы доказали, что в своем развитии корпорации проходят различные стадии,

совокупность которых в рамках научно-исследовательской деятельности получила название «жизненного цикла организации». Особенности каждого этапа жизненного цикла корпорации, также, как и их характеристика исследованы в литературе достаточно подробно. Следует выделить работы Л. Грейнера, А. Дауна, Б. Скотта, У. Торберта и др.[1]. На основе этих фундаментальных работ, опубликованных с 1967 года по 1985 год, были сформированы труды отечественных ученых, посвященные проблемам жизненного цикла организаций, среди которых можно выделить работы И.П. Пригожина, К.М. Ушакова, Е.Б. Моргунова, Б.З. Мильнера[2].

Среди научных исследований последних лет следует выделить работы И.В. Ивашковской, Г.Н. Константинова, С.Р. Филоновича и т.д., в которых авторы рассматривают специфику российских корпораций и увязывают проблему корпоративного управления с этапами жизненного цикла корпорации[3].

Изучение проблем жизненного цикла корпорации определяется необходимостью применения концептуального подхода к оценке качества корпоративного управления и увязки этой оценки с экономическими интересами субъектов бизнеса (собственников, менеджеров и наемных работников). Особенности того или иного этапа определяют приоритеты в развитии корпорации, которые могут противоречить интересам тех или иных субъектов бизнеса, но необходимы для данного этапа. Только с учетом

---

[1] Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2002. - №4. – С. 76-92; Downs A. The life cycle of bureaus / A. Downs // Inside Bureaucracy. - San Francisco, CA: Little, Brown, &Co. and Rand Corporation, 1967; Scott M. Bruce, R. Five stages of growth in small business / M. Scott, R. Bruce // Long range planning. – 1987. -№ 20. – pp. 45-52; Torbert W. Pre-bureaucratic stages of the organizational development / W. Torbert // Interpersonal development. – 1974. - №5. – pp. 1-25

[2] Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. - М.: МЦФЭР. – 2003. – 863 с.; Ушаков К.М. Управление школой: кризис в период реформ / К.М. Ушаков. – М.: Сентябрь, 2011. – 186 с.; Моргунов Е.Б. Модели жизненного цикла организации / Е.Б. Моргунов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iq.hse.ru/more/management/modeli-zhiznennogo-tsikla-organizatsij; Мильнер Б. Исполнительная власть: принципы организации и управления / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2002. - №7. - С.94-108

[3] Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. - №4. –С. 19-34 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/721/888/1216/4_019_034.pdf; Козлова А.В. Жизненный цикл организации на примере компании ОАО «РУСАЛ» / А.В. Козлова // Материалы Международной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления» (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. - М.: РИОР, 2011. - С. 113-117 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://moluch.ru/conf/econ/archive/9/487/

анализа взаимовлияния этапов жизненного цикла корпораций, возникающих противоречий интересов различных участников управленческого процесса и путей их устранения, возможно достижение устойчивого роста качества корпоративного управления.

Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Г. считают, что в основном все модели корпоративного управления «отражали лишь один аспект корпоративного управления, опираясь на представление о фирме как совокупности контрактов между различными заинтересованными сторонами, прежде всего, менеджментом и собственником компании»[1]. При это не учитывалось, что интересы наемных работников и их реализация также зависят от стадии жизненного цикла корпорации.

Корпорация, по мнению этих же авторов, «в своем развитии проходит несколько стадий, каждая из которых обладает своими отличительными характеристиками. Переход к каждой последующей стадии связан с серьезной организационной перестройкой»[2]. Однако, не только организационная перестройка характерна для каждой стадии и перехода от одной к другой. Для каждой стадии жизненного цикла должны формироваться свои цели, финансовые ресурсы, реализующие интересы не только собственников и менеджеров, но и наемных работников для достижения высокого уровня качества корпоративного управления.

При этом, в свою очередь, от этих целей, финансовых ресурсов и соблюдения экономических интересов не только собственников и менеджеров, но и наемных работников, будет зависеть качество корпоративного управления, оцениваемое не только собственниками, но и всеми работниками корпорации с учетом реализации социальной миссии бизнеса.

Для иллюстрации взаимосвязи качества корпоративного управления и стадий жизненного цикла корпорации, наиболее подходящей из

[1] Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Г. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. - №4. – С. 19-34 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/721/888/1216/4_019_034.pdf
[2] Там же.

многообразия моделей, является модель Л. Грейнера[1]. Во-первых, пять этапов жизненного цикла, выделенных данным автором, непосредственно связаны с процессом корпоративного управления, а, следовательно, могут влиять на его качество, с точки зрения определения целевых ориентиров. Во-вторых, этапы Л. Грейнера применимы для крупных компаний, в положительных результатах деятельности которых заинтересованы не только субъекты внутренней среды корпораций, но и государственный сектор, представители общественности. В-третьих, противоречия экономических интересов субъектов бизнеса в крупных компаниях достаточно активно обсуждаются в СМИ, поэтому проблемы и перспективы в области качества корпоративного управления оцениваются всеми заинтересованными лицами. В-четвертых, особенности ведения бизнеса в России, существующие в нем специфические методы, приемы и механизмы, характерные для каждого из пяти этапов жизненного цикла, вносят коррективы в тип управленческой практики и влияют на качество корпоративного управления. На рисунке 8 представлена взаимосвязь и взаимообусловленность стадии жизненного цикла и качества корпоративного управления.

В таблице 10 представлено влияние стадий жизненного цикла на организацию корпоративного управления через факторы его качества. Остановимся на них более подробно.

В рамках оценки влияния стадий жизненного цикла на организацию корпоративного управления выделяются пять факторов качества корпоративного управления, которые непосредственно связаны с жизненным циклом компании:

- целевая ориентация корпорации;
- особенности управляющей системы;
- интересы собственников;

[1] Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2002. - №4. – С.76-92

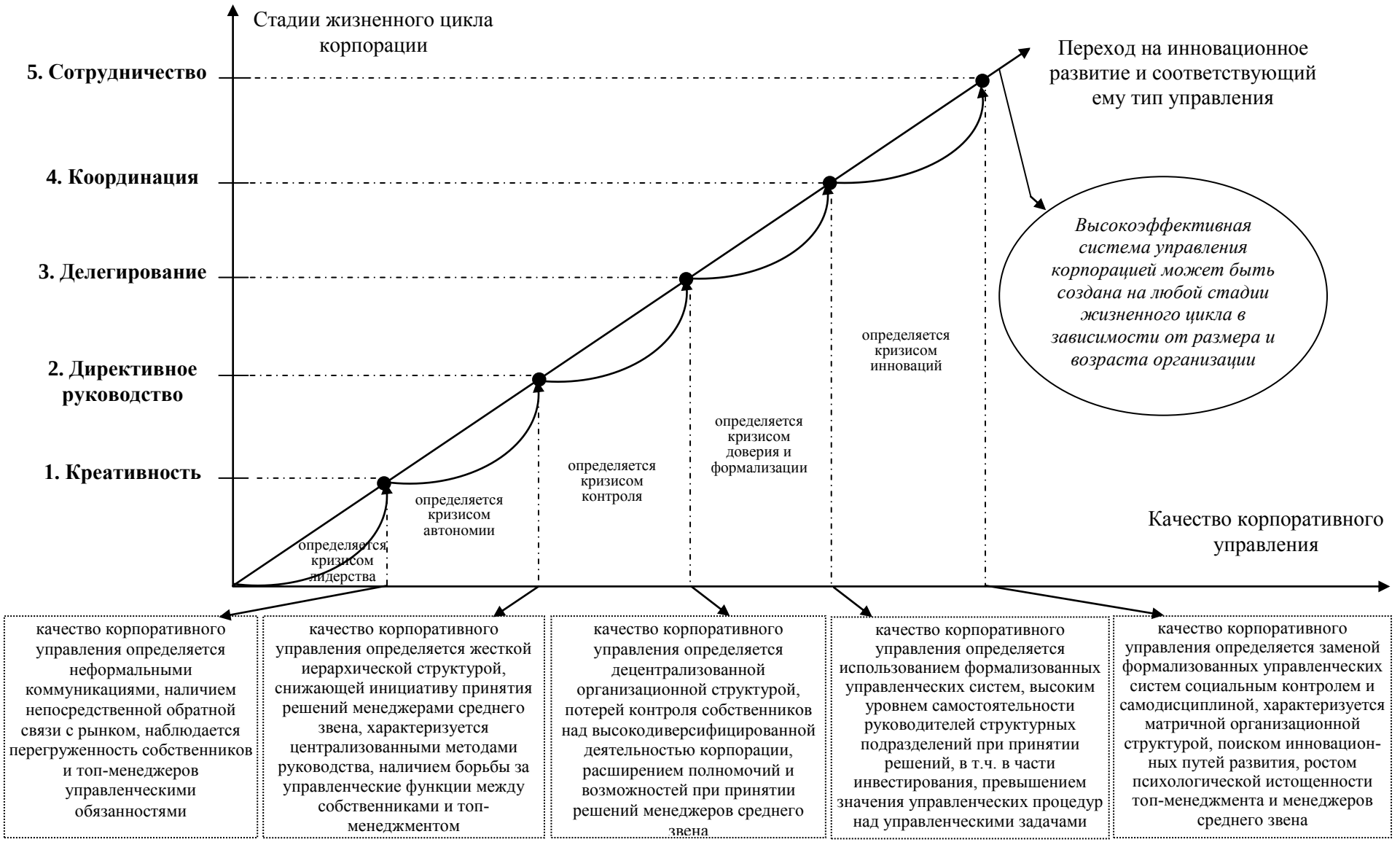


Рисунок 8 - Взаимосвязь и взаимообусловленность стадии жизненного цикла и качества корпоративного управления

Таблица 10 - Влияние стадий жизненного цикла на организацию корпоративного управления через факторы его качества

Факторы качества корпоративного управления	Стадии жизненного цикла[1]				
	Креативность	Директивное руководство	Делегирование	Координация	Сотрудничество
Целевая ориентация корпорации	Организационное оформление бизнеса	Формирование устойчивого денежного потока	Расширение рынка	Консолидация организации	Инновационное развитие и преодоление противоречий
Особенности управляющей системы	Собственники и топ-менеджмент, как правило, выступают в одних лицах (либо в одном лице)	Директивный характер	Разделение: наемные профессиональные менеджеры управляют, а собственники их контролируют	Возникновение противоречий между методами и стилем управления менеджеров и видением этого процесса собственниками	Менеджмент освобожден от власти собственника
Интересы собственников	Рост прибыли	Устойчивый рост прибыли	Рост капитала	Оптимизация структуры капитала	Рост стоимости компании
Интересы менеджмента	Участие в собственности	Увеличение вознаграждения за заслуги	Индивидуальные бонусы	Участие в прибыли (тантьема)	Командные бонусы
Интересы наемных работников	Рабочее место, дающее заработную плату	Рост заработной платы	Получение социального пакета	Увеличение социального пакета	Партнерские отношения и сотрудничество

[1] Выделены в соответствии с Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2002. - №4. – С.76-92

- интересы топ-менеджмента;

- интересы наемных работников.

В зависимости от этапа жизненного цикла корпорации (креативность, директивное руководство, делегирование, координация, сотрудничество) содержание целевой ориентации, особенности управляющей системы, интересы собственников, менеджеров и наемных работников будут различными. Поэтому в целях диссертационного исследования для обоснования комплекса параметров оценки качества корпоративного управления необходимо учитывать одновременно стадию жизненного цикла корпорации, возраст организации, объемы ее деятельности, а также целевые ориентиры развития. Из таблицы 10 видно, что по линии жизненного цикла варьируется целевая ориентация корпорации. Если на стадии креативности (формирования бизнеса) главная цель – это организационное оформление бизнеса, то на третьей стадии – это расширение рынка, а на пятой стадии – инновационное развитие и преодоление противоречий внутри корпорации.

Исходя из рисунка 8 и таблицы 10 видно, что принципиально меняется и управляющая система. Достаточно детально эта проблема рассмотрена И.В. Ивашковской, Г.Н. Константиновым и С.Р. Филоновичем. Авторы считают, что по мере роста бизнеса и изменения целей организации перед собственником возникает проблема профессионализма и, именно она, требует «трансформации предпринимательского бизнеса в формализованный управленческий процесс»[1].

На третьей стадии жизненного цикла в отношении корпоративного управления становятся различными цели топ-менеджмента и собственников в управляющей системе корпорации: появляются профессиональные менеджеры, которые формируют устойчивую систему принятия управленческих решений, при этом их целью является расширение собственных полномочий при принятии решений, собственники оставляют за

[1] Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Г. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. - №4. – С.76-92

собой право изменить их решение и контролировать процесс. Именно на этой стадии жизненного цикла корпорации зарождаются основы для будущих противоречий между интересами собственников и топ-менеджеров. Эти противоречия выливаются в особенности управляющей системы на четвертом этапе жизненного цикла, когда возникают существенные противоречия между методами и стилем управления со стороны топ-менеджмента и видением этого процесса собственниками бизнеса. На пятой стадии особенностью управляющей системы (этап сотрудничества) становится полное освобождение менеджмента от контроля собственников в рамках принятия управленческих решений. На этом этапе противоречия между собственниками и менеджерами могут усиливаться, особенно если собственников несколько, и они выдвигают на ключевые посты в системе управления собственных альтернативных менеджеров.

Данные несоответствия интересов различных субъектов корпоративного управления в инновационной экономике обусловили формирование института внешних независимых директоров. При переходе от одной стадии жизненного цикла к другой интересы субъектов бизнеса корректируются в зависимости от экономических, финансовых и социальных притязаний каждого из них, что подтверждается данными таблицы 9. Если на первой стадии основные интересы собственников сосредоточены на росте прибыли, то на третьей стадии – росте капитала, а на пятой – росте стоимости компании. Если на первых стадиях менеджеров интересует увеличение вознаграждения за выполнение трудовых функций, то, начиная с четвертой стадии топ-менеджмент претендует на участие в прибыли и на командные бонусы. При этом наиболее уязвимыми являются интересы наемных работников, так как они соблюдаются по «остаточному принципу» на всех этапах жизненного цикла, также меняя свой характер. Если на этапе зарождения бизнеса основная цель наемных работников – это получение и сохранение рабочего места и заработной платы, то далее интересы расширяются и включают в себя не только рост заработной платы, но и

получение социального пакета и его структуры, а на пятом этапе – это уже партнерские отношения и сотрудничество.

Таким образом, говоря об интересах субъектов корпорации и о качестве корпоративного управления, необходимо учитывать, что данные аспекты связаны с жизненным циклом корпорации. Интересы субъектов корпорации, возникающие противоречия между ними определяются целями деятельности на конкретном этапе жизненного цикла, особенностями системы управления. Переходя от одного этапа жизненного цикла корпорации к другому интересы субъектов и их взаимовлияние друг на друга приобретают синергетический эффект. На каждом этапе развития корпорации можно выделить приоритеты в интересах каждого участника бизнеса (собственники, топ-менеджмент, наемные работники). Несмотря на условность критериев выделения этапов жизненного цикла при оценке качества корпоративного управления и обосновании системы оценочных параметров необходимо учитывать синергию экономических интересов субъектов корпорации[1].

Выводы по второй главе диссертации.

Научно-технический прогресс, переход к инновационной экономике, геополитика и мировое влияние на условия хозяйствования, в том числе действующая санкционная политика, внешние угрозы и глобальные вызовы определяют не только условия современного государственного развития, но и эффективность развития национальной экономики и корпораций, как основных субъектов бизнеса. Противоречивость интересов внешних и внутренних субъектов корпорации предопределяет конфликтные ситуации, которые складываются в две противоположные поведенческие стратегии: стратегию компромисса, которая нацелена на гармонизацию (обеспечение баланса) интересов субъектов и, в конечном счете, на повышение качества корпоративного управления, и стратегию обострения, которая характеризует

[1] Гукасян З.О. Формирование жизненного цикла корпорации в контуре реализации экономических интересов / З.О. Гукасян // Управленческий учет – 2016. – №8. - С. 3-7

несоответствующее поведение субъектов, разобщенность целей и интересов субъектов, формирование внутрикорпоративных «группировок».

Доказано, что политика обеспечения баланса интересов субъектов корпорации также противоречива, что ведет к разным оценкам качества корпоративного управления с позиций собственников, топ-менеджмента и наемных работников. В разных поведенческих моделях наблюдается значительное количество корпоративных конфликтов, возникающих между субъектами корпорации, при этом исследование российской действительности показало смещение акцентов в пользу удовлетворения интересов собственников и значительную асимметричность в отношении интересов трудового коллектива.

Интерес – это главная составляющая экономических отношений между людьми, человеком, государством и обществом. Интересы могут вступать в противоречия и роль государства состоит в том, чтобы выработать экономические и неэкономические инструменты принуждения в согласовании интересов.

В рамках диссертационного исследования конфликты интересов классифицированы по четырем признакам:

- месту возникновения;
- содержанию;
- участникам конфликтов;
- способам преодоления конфликтов.

Корпоративные конфликты – это конфликты между субъектами бизнеса внутри корпорации. К наиболее важным корпоративным конфликтам относятся:

- между акционерами корпорации;
- между акционерами и топ-менеджментом;
- между акционерами и наемными работниками;
- между топ-менеджментом и наемными работниками.

Обобщая экономические и социологические исследования, можно

сделать вывод, что особое место занимают две группы взаимоотношений между работодателями (акционерами и менеджментом) и наемными работниками, которые могут быть патерналистскими и партнерскими. Несмотря на то, что патерналистские взаимоотношения постепенно вытесняются партнерскими, проблемы возникающих противоречий экономических интересов могут и провоцируют применение неправовых практик управления в российском бизнесе.

Противоречия экономических интересов субъектов российского бизнеса могут быть внешними и внутренними. Доказано, что наиболее объективная оценка качества корпоративного управления основана на внутрикорпоративных конфликтах и оценке их влияния на развитие компании.

Неправовые практики управления в российском бизнесе могут обострять корпоративные конфликты и снижать эффективность менеджмента. Оценка качества корпоративного управления и увязка ее с экономическими интересами собственников, топ-менеджмента и наемных работников может быть объективной только с учетом этапа жизненного цикла корпорации, так как особенности той или иной стадии развития корпорации могут предопределять приоритеты финансово-хозяйственной деятельности компании.

Выделение этапов жизненного цикла носит условный характер, так как реальное ведение бизнеса не всегда «укладывается» в границы, установленные в рамках теоретических и методологических исследований, в то время как трансформация целей, структуры управления и экономических интересов в обязательном порядке должны быть включены в методологию оценки качества корпоративного управления.

3 НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТУРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА

3.1 Морально-этические основы и инструменты повышения качества корпоративного управления

В связи с вступлением России в ВТО и выходом многих российских компаний на международные рынки, требования к качеству корпоративного управления существенно возрастают и со стороны акционеров, и со стороны государства по тем корпорациям, в которых оно имеет долю в собственности.

В развитии корпоративного управления российских компаний широко используется зарубежная практика, что подробно рассмотрено нами в предыдущих параграфах диссертационного исследования. Однако, систематизация и обзор корпоративных конфликтов, проведенный во второй главе показал, что новый уровень развития экономических отношений в России привел к появлению не только новых механизмов корпоративного управления, но и обострил старые и породил новые проблемы. В связи с этим качество корпоративного управления стало объектом как общественно-профессионального, так и институционального регулирования.

Основным документом общественно-профессионального регулирования качества корпоративного управления до сих пор остается разработанный для акционерных обществ, созданных на территории, в 2002 году Кодекс корпоративного поведения[1]. Это типовой документ, на основе принципов и постулатов которого корпорации могут разрабатывать свои собственные кодексы, учитывающие отраслевые особенности, структуру акционерного капитала и другие факторы. Кодекс предлагает корпорациям определенные стандарты поведения не только по отношению к внешним

[1] Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 г. №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36269/

экономическим агентам, но и внутренним участникам бизнеса: акционерам, менеджерам высшего звена и работникам. Общепризнанные принципы корпоративного поведения, реализация которых непосредственно связана с качеством корпоративного управления могут находить отражение в законодательных актах, тем самым приобретать институциональную основу.

Однако, институциональные инструменты регулирования корпоративного управления не могут охватить все стороны, связанные с управлением. Следовательно, считаем необходимым выделить два направления регулирования качества корпоративного управления: морально-этическое и институциональное.

Кодекс корпоративного поведения – это документ, реализующий морально-этические принципы регулирования и естественно, в отличие от институциональных, он носит рекомендательный характер. Следует заметить, что значимость морально-этических основ корпоративного управления существенно возросла с начала 90-х годов XX века во всем мире, когда международные и европейские организации стали активно разрабатывать и внедрять правила по защите интересов различных субъектов бизнеса (инвесторов, миноритариев, наемных работников). К таким документам можно отнести Принципы корпоративного управления[1] Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), разработанные в 1999 году, а также документы, разработанные в этом направлении крупными международными инвестиционными институтами, в частности, Австралийской ассоциацией инвестиционных менеджеров, Советом институциональных инвесторов (США), Калифорнийским пенсионным фондом и т.д.[2].

Уже к концу 2002 года международными организациями, объединениями инвесторов и правительствами различных стран, а также

[1] Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/principy_oesr.pdf

[2] Корпоративное управление: история и практика / Центр регулирования отношений на финансовых рынках [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://crofr.net/index.php?page=corporate-governance

различными компаниями было принято около 90 кодексов корпоративного поведения. Но главное, в то время это были стандарты регулирования корпоративных отношений, принимаемые на добровольной основе.

Современная система управления, геополитические, социально-экономические и финансовые факторы развития корпораций заставляют государства принимать стандарты корпоративных отношений (кодексы корпоративного поведения), разработанные, как правило, при участии общественных организаций и имеющие распространение в деловом сообществе (Таблица 11).

Таблица 11 – Кодексы корпоративного поведения, действующие в мире[1]

Государство	Название	Автор (разработчик)
Австралия	Корпоративная практика и этические нормы	Австралийский институт директоров совместно с профессиональным сообществом государства
	Рекомендации по корпоративной этике	Австралийская ассоциация инвестиционных менеджеров
Бельгия	Принципы корпоративного управления	Федерация бельгийского бизнеса
Великобритания	Доклад Кэдбери	Комитет по финансовым вопросам корпоративного управления
	Доклад Хэмпела	Комитет по корпоративному управлению
Германия	Руководство (DSW Guidelines)	Немецкая ассоциация по защите прав держателей ценных бумаг
США	Заявление по корпоративному управлению	Организация «Круглый стол бизнеса»
	Принципы корпоративного управления	Калифорнийский пенсионный фонд государственных служащих
	Основная политика и рекомендации (Core Policies, Positions and Notes)	Совет институциональных инвесторов
	Отчет комиссии НАКД по профессиональным требованиям к директорам	Национальная ассоциация корпоративных директоров
Франция	О роли советов директоров в открытых акционерных обществах	Национальный совет по защите интересов бизнеса
Япония	Неотложные рекомендации по корпоративному управлению	Японская федерация бизнес-организаций

Перечисленные документы, безусловно, отличаются друг от друга как по уровню детализации правил, так и по их значимости в защите интересов

[1] Корпоративное управление: история и практика / Центр регулирования отношений на финансовых рынках [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://crofr.net/index.php?page=corporate-governance

участников бизнеса. Общим для всех Кодексов корпоративного поведения является то, что все они регулируют права и защиту собственников, принципы равенства и справедливости к акционерам, роль субъектов корпорации в системе корпоративного управления, принципы раскрытия информации и обеспечения прозрачности, обязанности топ-менеджмента.

Однако, в развитых странах (особенно в Германии) стали больше внимания уделять обеспечению интересов не только акционеров, но и соблюдению баланса интересов всех участников бизнеса (заинтересованным лицам), в частности собственников, контрагентов (деловых партнеров), наемных работников. Наемные работники корпорации отнесены к заинтересованным лицам. В Кодексе корпоративного поведения, действующего в РФ, из семи принципов корпоративного поведения шесть посвящены взаимоотношениям между акционерами, и также акционерами и топ-менеджментом, и лишь один принцип посвящен интересам работников. При этом «заинтересованные лица, в том числе работники общества» должны сотрудничать с обществом в целях максимизации прибыли, стоимости активов, в том числе акций и других ценных бумаг, а также в целях «создания новых рабочих мест»[1].

Таким образом, принципы Кодекса корпоративного поведения не предусматривают, то есть даже не декларируют соблюдение экономических, экологических и социальных интересов наемных работников.

Поскольку диссертационное исследование посвящено оценке качества корпоративного управления, то в целях его успешного выполнения считаем необходимым более детально изучить девятую главу Кодекса корпоративного поведения, посвященную корпоративным конфликтам и способам их регулирования.

При исследовании во второй главе понятия «корпоративный конфликт», Положения Кодекса корпоративного поведения в том числе

[1] Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 г. №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36269/

подверглись анализу, при этом было установлено, что определение, данном в Кодексе, не учитывает две группы корпоративных конфликтов: конфликты между интересами акционеров и наемных работников и между интересами топ-менеджмента и наемными работниками. При этом известно, что эти конфликты, могут существенно ухудшить эффективность функционирования корпорации и свидетельствовать о низком качестве корпоративного управления.

В 2003 году ФКЦБ были разработаны Методические рекомендации по составу и форме представления сведений о соблюдении Кодекса корпоративного поведения в годовых отчетах акционерных обществ[1], в которых предлагаются формы для сравнительного анализа положений Кодекса и их соблюдения в конкретном акционерном обществе. Фрагмент этого документа, посвященный позициям, связанным с возникновением и регулированием корпоративных конфликтов представлен в таблице 12.

Из данной формы нами выбраны те позиции, которые прямо или косвенно связаны с возникновением и регулированием конфликтов. Как видно, из этого документа также «выпали» интересы наемных работников и конфликты, связанные с нарушением или несоблюдением их интересов.

Все вышеотмеченное позволяет сделать следующие выводы. Процессы, происходящие в мировой экономике, и в частности усиление социальной и экологической ответственности бизнеса перед собственными работниками и обществом в целом, приводят к усилению роли и повышению значимости морально-этических норм и правил корпоративного управления, а, соответственно, и к повышению ответственности за соблюдение принципов и стандартов корпоративного поведения.

[1] Распоряжение ФКЦБ РФ от 30.04.2003 г. №03-849/р «О Методических рекомендациях по составу и форме представления сведений о соблюдении Кодекса корпоративного поведения в годовых отчетах акционерных обществ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42805/

Таблица 12 – Фрагмент формы соблюдения Кодекса корпоративного поведения в годовом отчете акционерного общества в части урегулирования корпоративных конфликтов

Положения Кодекса корпоративного поведения (ККП)	Соблюдается или не соблюдается
Отсутствие в органе управления руководящих лиц из числа членов совета директоров, собственников бизнеса или работников корпораций-конкурентов	
Соответствие внутренних документов АО требованиям ККП, в частности в сфере возникновения корпоративных конфликтов	
Создание органа управления (механизма), отвечающего за процесс урегулирования корпоративных конфликтов, в том числе: - отсутствие в составе органа управления топ-менеджмента и иных должностных лиц; - осуществление управления независимым от корпорации лицом	
Наличие обязанности топ-менеджмента и исполнительных органов предотвращать корпоративные конфликты, обеспечивать баланс интересов, а также своевременного информирования собственников о возникших конфликтах	
Отражение во внутренних документах требований прозрачности и раскрытия информации, в том числе связанной с деятельностью на фондовом рынке	
Отражение во внутренних документах требований раскрытия информации о купли-продажи ценных бумаг и о лицах, оказывающих существенное влияние на деятельность АО	
Отражение во внутренних документах требований раскрытия информации о сделках, существенно влияющих на рыночную стоимость ценных бумаг	

Отсутствие корпоративной культуры и эффективного корпоративного управления в отечественной экономике дестабилизирует развитие корпорации и ведет к корпоративным конфликтам в треугольнике корпоративных отношений (собственники, топ-менеджмент, работники).

При этом, если правила и принципы, предотвращающие конфликты между акционерами, а также акционерами и менеджментом корпорации, достаточно подробно описаны в Кодексе корпоративного поведения, то отношения и интересы наемных работников практически не отражены в нем. Это, в свою очередь, приводит к асимметрии в реализации интересов наемных работников в пользу акционеров и менеджеров.

Российские корпорации подошли к такому этапу развития, когда потенциал развития «информационно» закрытых компаний уже ограничен. Возможности получения кредитов в аффилированных банках и прямых инвестиций в производство за счет капитализации прибыли также небезграничны. При этом могут быть расширены возможности для долевого финансирования компаний за счет частных российских инвесторов.

Достаточно большой ресурс для этого есть у населения. Так, сбережения населения в виде вкладов (депозитов) в кредитных организациях выросли в 2015 году по сравнению с 2010 годом с 7 485 млрд. руб. до 18 552 млрд. руб., то есть на 147,5%[1]. За 2016 год сумма депозитов составила 24 020,6 млрд. руб.[2] Сумма банковских сбережений за 2016 г. по сравнению с 2015 годом выросла на 4,96%. Учитывая то, что процентные ставки по депозитам в 2017-2018 гг. колеблются от 5 до 8% и не «защищают» сбережения от инфляционных потерь этот инвестиционный ресурс в условиях мирового финансового кризиса мог бы быть использован. Однако основным барьером на пути притока инвестиций, по крайней мере денег населения (сбережений наемных работников корпораций), стало качество корпоративного управления[3].

В настоящее время отечественные инвестиционные компании и рейтинговые агентства активно продвигают политику корпоративного управления, корпоративную этику и культуру. К этой работе подключились и иностранные инвестиционные компании, некоторые из них используют систему штрафов за отсутствие у корпорации Кодекса корпоративного поведения и несоблюдение его требований.

«Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's в рамках глобальной деятельности по присвоению рейтингов практики корпоративного управления проводит по собственной методологии оценку корпоративного управления российских предприятий. При этом агентство обращает внимание на структуру собственности и внешнее влияние; раскрытие информации, прозрачность и аудит; структуру и эффективность совета директоров»[4].

---

[1] Россия в цифрах 2015: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат, 2015. – 543 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf

[2] Кузнецов А.В. Влияние реальной процентной ставки на сбережения населения / А.В. Кузнецов // Деньги и кредит. Информационно-аналитические материалы. – 2017. - №5. – С. 22-27 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/kuznetsov_05_17.pdf

[3] Обзор практики корпоративного управления в российских публичных обществах. – М., Банк России. - 2017. - №1. – 56 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14233/Review_17042017.pdf

[4] Распоряжение ФКЦБ РФ от 30.04.2003 г. №03-849/р «О Методических рекомендациях по составу и форме

Существенное повышение внимания к качеству Кодекса корпоративного поведения наблюдается в последние годы, что стало причиной разработки проекта нового Кодекса. Эту работу возглавил Центральный банк РФ и в начале 2014 года на заседании Правительства РФ был представлен проект нового Кодекса корпоративного поведения, который учитывает серьезные изменения, произошедшие в российской экономике за последние 10-12 лет. Уже в марте 2014 года Кодекс корпоративного поведения был одобрен письмом Банка России от 10.04.2014 г. №06-52/2463[1].

В своем докладе Э. Набиуллина назвала две основные причины разработки нового кодекса. Во-первых, произошли серьезные изменения институционального характера, в частности, изменилась законодательная база деятельности корпораций (новые правила о поглощениях, порядок каскадных выплат дивидендов, расширение объема раскрываемой информации и др.). Во-вторых, мировой финансовый кризис продемонстрировал необходимость создания корпоративной системы внутреннего контроля и управления рисками и справедливой системы вознаграждения топ-менеджмента корпораций[2].

Учитывая цель диссертационного исследования, остановимся на некоторых изменениях в Кодексе корпоративного управления, которые связаны с экономическими интересами участников бизнеса внутри корпорации. Ряд принципов нового кодекса направлены на защиту интересов акционеров (собственников). В частности, не допускается «искусственное перераспределение корпоративного контроля», например, невыплата дивидендов по привилегированным акциям при наличии достаточной прибыли у компании; исключается возможность получения акционерами иных доходов помимо дивидендов и ликвидационной стоимости, например, использование механизма трансфертного ценообразования, предоставления

представления сведений о соблюдении Кодекса корпоративного поведения в годовых отчетах акционерных обществ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42805/

[1] Письмо Банка России от 10.04.2014 г. № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162007/

[2] Заседание Правительства от 13.02.2014 г. №5 «О Кодексе корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://m.government.ru/meetings/10473/

внутренних займов контролирующим акционерам, ущемление прав миноритарных акционеров (среди которых большинство является наемными работниками, получившими свои акции в период приватизации как члены трудового коллектива).

На наш взгляд, соблюдению экономических интересов всех участников бизнеса будет способствовать решение о повышении роли совета директоров при утверждении приоритетных направлений деятельности корпорации, ее реорганизации, одобрении существенных сделок и др. Если учесть, что предлагается довести долю независимых директоров до не менее одной трети в совете директоров, то можно предположить, что Совет директоров сможет защищать интересы не только акционеров и топ-менеджеров, но и рядовых работников корпорации: например, сохранение числа рабочих мест и стоимости социального пакета, решение экологических вопросов, улучшение условий труда и др. Кроме того, в новом кодексе четко определены критерии независимости директоров. Не может считаться независимым директор, который связан с этим обществом: либо с его существенным акционером, который контролирует более 50% голосов, либо с существенным контрагентом, размер обязательств которого составляет более 2% балансовой стоимости активов, либо конкурентом общества[1].

В последние годы, как известно, в прессе было много публикаций, посвященных вознаграждениям топ-менеджмента компаний, особенно в ресурсодобывающих отраслях. Необоснованный размер и формы вознаграждений топ-менеджмента затрагивают интересы, как акционеров, так и работников компаний[2]. В новом кодексе по этой проблеме предлагаются следующие решения: для членов Совета директоров предлагается установить фиксированное вознаграждение; планируется ограничить размер «золотого парашюта» и выплачивать не более двух годовых фиксированных вознаграждений. Для сближения интересов

[1] Заседание Правительства от 13.02.2014 г. №5 «О Кодексе корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://m.government.ru/meetings/10473/

[2] Семилетова Н.С. Концепции участия работников в распределении прибыли компании как инновационный способ их мотивации / Н.С. Семилетова // Проблемы экономики. – 2008. – № 2. – С. 116-118

акционеров и членов совета директоров планируется вознаграждение топ-менеджмента акциями корпорации осуществлять только через год после выхода из состава совета директоров.

В соответствии с Письмом Банка России от 17.02.2016 года № ИН-06-52/8 «О раскрытии в годовом отчете публичных акционерных обществ отчета о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления» Банк России проводит мониторинг практики корпоративного управления[1]. Сравнительный анализ двух рассматриваемых документов (2003 и 2016 гг.) позволяет сделать вывод о том, что в новом варианте Кодекса корпоративного управления и соответственно в Письме ЦБ РФ информация о корпоративных конфликтах и их урегулировании представлена слабее, чем в аналогичном документе 2016 г.

В целях совершенствования корпоративных отношений и корпоративного управления Правительством Российской Федерации при участии Банка России принят План мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование корпоративного управления», включающий в себя комплекс мероприятий, которые планируется осуществить в 2016-2018 годах федеральными органами исполнительной власти, Банком России, рабочей группой по созданию международного финансового центра в Российской Федерации при Совете при Президенте Российской Федерации по развитию финансового рынка Российской Федерации[2].

Безусловно, принятые изменения, можно считать позитивными с точки зрения сближения интересов собственников (акционеров), топ-менеджмента и наемных работников. Однако, новые принципы касаются интересов наемных работников только косвенно.

В российский Кодекс корпоративного поведения, на наш взгляд,

[1] Письмо Банка России от 17 февраля 2016 г. № ИН-06-52/8 «О раскрытии в годовом отчёте публичного акционерного общества отчета о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71237796/#1100

[2] Обзор практики корпоративного управления в российских публичных обществах // Банк России.. – 2017. - №1 (апрель). – 56 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14233/Review_17042017.pdf

должны быть внесены принципы, описаны возможные конфликты взаимоотношений акционеров и менеджеров с наемными работниками корпораций и способы их разрешения. При этом речь идет не только о тех правах, которые закреплены институционально, то есть в гражданском, административном и трудовом Кодексах, но и об интересах и конфликтах, которые могут на уровне корпорации решаться в пользу работников исходя из морально-этических норм и социальной миссии бизнеса. Это позволит снизить уровень рисков корпоративного управления и привлечь сбережения своих работников и населения региона, в первую очередь, в качестве инвестиций в ценные бумаги. К наиболее распространенным рискам корпоративного управления для частных инвесторов относятся, как известно:

- низкий уровень ликвидности многих корпоративных ценных бумаг; конфликты интересов между акционерами, а также акционерами и менеджментом корпораций и неудовлетворительная практика разрешения этих конфликтов в судебной системе;

- слабое институциональное регулирование, как причин возникновения конфликтов, так и способов их разрешения;

- недостаточная прозрачность действий и интересов собственников и менеджмента. Эти риски являются препятствием вложений сбережений работников в ценные бумаги своих компаний»[1].

[1] Гукасян З.О. Кодекс корпоративного поведения как морально-этическая основа качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Управленческий учет– 2016. – №9. - С. 3-10

3.2 Анализ и оценка структуры акционерной собственности и ее влияния на качество корпоративного управления

Представленная оценка теоретико-методологических положений, концептуальных основ и научно-методических подходов к определению качества корпоративного управления свидетельствует о векторе решения исследуемой проблемы стратегической направленности, рассматривая и анализируя качество управления и его эффективность с позиции сбалансированности деятельности корпорации, учета интересов субъектов и устранения конфликтных ситуаций. Однако вопросы собственности, ее структура и влияние на корпоративное управление в рамках исследования поставленных вопросов недостаточно изучено и требует в целях достижения поставленной цели диссертационной работы дополнительной оценки и анализа. В рамках моделей корпоративного управления возможны разные варианты формирования структуры собственности, которые влияют на систему управления и его качество. Поэтому при оценке качества управления необходимо четкое понимание, в чьих интересах и целях оно осуществляется в рамках деятельности корпорации, так как данный фактор в условиях существующих противоречий оказывает непосредственное влияние на результаты анализа качественных показателей в отношении корпоративного управления. Структура акционерной собственности оказывает непосредственное воздействие на реализацию управленческих процессов в организации, при этом имея несколько вариантов организации (Рисунок 9).

Каждый вариант имеет особенности и специфические параметры, влияющие на принятие управленческих решений менеджментом различных уровней, и определенным образом сказывающиеся на качестве корпоративного управления.

Кратко рассмотрим историю становления современной системы корпоративной собственности в России, уделяя внимание отдельным наиболее значимым с точки зрения реформирования структуры акционерного

капитала периодам.

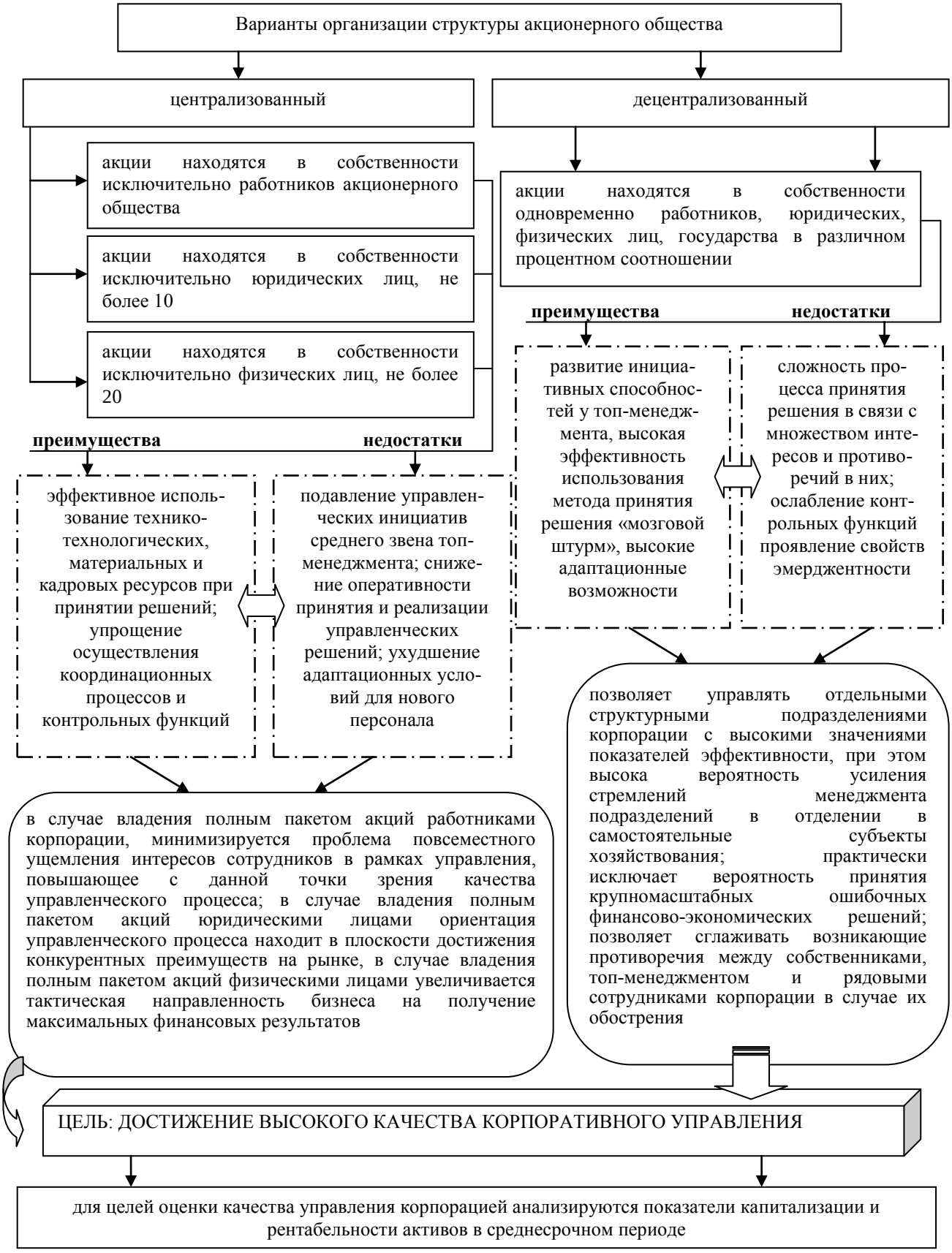


Рисунок 9 – Влияние структуры акционерной собственности на качество корпоративного управления

По данным Федеральной службы государственной статистики в России за 1992-2015 годы создано 34,6 тыс. акционерных компаний[1]. Динамика образования акционерных обществ в процессе приватизации показана в таблице 13.

Таблица 13 – Основные характеристики открытых акционерных обществ России, тыс. ед.[2]

Показатели	1993	1995	2000	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число публичных (открытых) акционерных обществ, созданных в течение соответствующего года – всего	13547	2816	199	225	215	254	225	136	107	107
в т.ч. по формам собственности:										
- федеральная	5419	1326	36	23	97	117	68	20	15	27
- субъектов РФ	6028	859	138	127	55	74	101	58	50	46
- муниципальная	2100	631	25	75	63	63	56	58	42	34

На конец мая 2017 г., по данным Центра раскрытия, число компаний, которые при приведении уставов в соответствие с Гражданским кодексом (ГК) РФ определили сами себя как ПАО, составило в России чуть больше 1 200 против 1 108 в начале 2016 г.[3]Число ОАО, создаваемых как результат приватизации, уменьшается из года в год, что является объективным следствием ограниченности резервов приватизации. В 2000 году в собственности РФ находилось 3524 пакетов акций акционерных обществ[4], в 2013 году их число сократилось до 2337[5], а на начало 2016 года - 735.

Анализ структуры акционерной собственности в России с 1993 года по 2015 год четко показывает тенденцию снижения доли акций, принадлежащих

[1] Россия в цифрах 2016: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат, 2016. – 190 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf

[2] Россия в цифрах 2016: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат, 2016. – 543 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf

[3] Число публичных компаний в России уменьшилось до рекордного минимума // Ведомости. – 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/news/2017/06/19/695066-v-rossii

[4]Федоткин В. Управление собственностью: противоречия федерального и регионального уровней / В. Федоткин // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - № 5. - С. 38-44

[5] Бочков А.А. К вопросу о роли и месте государственного сектора в экономике современной России / А.А. Бочков, Т.А. Дудник, В.С. Воронин // Экономика и социум. – 2016. - №5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_24/Bochkov%20ROSSII.pdf

рядовым работникам. Это свидетельствует о том, что на начальном этапе приватизации количественным преимуществом обладали рядовые работники, а на последних этапах стала увеличиваться доля собственности менеджеров, а также частных собственников, что в большей степени децентрализовало структуры акционерного капитала корпораций[1].

Для переходных экономик, как показывает мировая практика, работники-инсайдеры не являются самостоятельным субъектом управления. Для российской экономики такая практика также является характерной[2].

Серьезные исследования в области структуры корпоративной собственности российских предприятий проведены Т. Долгопятовой, в трудах которой демонстрируется снижение концентрации акционерной собственности, продолжавшейся до 2005 года. По данным представительского опроса руководителей 822 респондента АО в промышленности и связи, проведенного в 2005 году в 64 регионах России, почти 70% обследованных предприятий имели акционера с пакетом акций свыше 50%, лишь у 13% фирм на тот момент отсутствовал держатель блокирующего пакета. Подобное распределение наблюдалось для предприятий разных объемов деятельности и отраслей, ОАО и ЗАО, а также компаний, представленных или не представленных на биржах[3].

Среди факторов снижения концентрации Т. Долгопятова выделяет следующие: во-первых, корпорации с высоким уровнем концентрации собственности стали продавать акции новым владельцам; во-вторых, этому способствовало желание присутствовать на фондовых рынках; в-третьих, желание привлечь новые инвестиции; в-четвертых, наличие иностранных

[1] Гукасян З.О. Особенности структуры акционерной собственности и их влияние на качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «International innovation research: economics, science, society» / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2016. – С. 68-73

[2] Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12. – С. 103-124;; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2. – С. 53-68

[3] Долгопятова Т. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) // Вопросы экономики. - 2010. - №12. – С. 111-124

собственников у корпораций[1]. Под влиянием этих факторов структура уставного капитала акционерных обществ меняется. На наш взгляд, эти изменения могут повлиять на качество корпоративного управления.

При разных вариантах структуры собственности в России в начале приватизационного процесса работники-инсайдеры, имеющие акции корпорации, не обладали необходимой силой влияния и не могли, с одной стороны, контролировать менеджмент, а с другой, участвовать в принятии управленческих решений наряду с другими собственниками корпорации. Фактически работники-инсайдеры пассивно распоряжались собственной долей акций, что в конечном итоге сводилось к передаче прав собственности на акции другим акционерам. При этом, следует отметить, что покупателями этих акций чаще всего выступали члены совета директоров, которые открыто или скрыто пытались приобрести контрольный пакет акций корпорации.

Таким образом, крупные «аутсайдеры» и «инсайдеры» завладели полными правами собственности на приватизируемых предприятиях, при этом интересы рядовых работников соблюдались с каждым годом все меньше. На начальном этапе приватизации, развернулась борьба за право собственности на государственных предприятиях, то есть прошел этап приватизации, который получил название «феодальная модель» корпоративной собственности. Следует отметить, что изменения корпоративной собственности в западных теориях корпоративной культуры трактуются по-разному. В частности, выделяются разные типы акционерных субкультур, которые отличаются как по степени реального контроля над активами корпорации, так и моделями принятия управленческих решений высшим менеджментом. В их числе выделяются: феодальный, акционерный, предпринимательский и партисипативный (участвующий в управлении предприятием)[2].

Опираясь на исследования указанных авторов и исследования

[1] Долгопятова Т. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Т. Долгопятова // Вопросы экономики. - 2010. - №12. – С. 111-124

[2] Блази Дж. Новые собственники: наемные работники – массовые собственники акционерных компаний / Дж. Блази, Д.Л. Круз; пер. с англ. - М.: Дело Лтд, 1995. – 320 с.

российских ученых более поздних лет, в частности, Капелюшникова Р., Деминой Н., Радыгина А., Долгопятовой Т. и др. проведем этапизацию трансформации акционерной собственности в России и направления ее влияния на качество корпоративного управления (Таблица 14)[1].

Перечисленные типы корпоративной культуры характеризуют процесс эволюции акционерной собственности, как за рубежом, так и в России. Этот процесс шел от трансформации примитивных «псевдоправовых» форм, в которых миноритарии практически не оказывали никакого влияния на корпоративное управление до современных инновационных форм, в которых гарантируется правовая защита интересов всех акционеров, как внешних, так и внутренних, как крупных, так и мелких.

Таким образом, в развитии отечественных корпораций можно наблюдать трансформацию структуры акционерного капитала, которая непосредственно влияет и на систему управления и тип управленческой модели, и на оценку качества корпоративного управления. Оценка положительного или негативного влияния определенной структуры акционерной собственности на качество корпоративного управления (эффективность управления) в рамках проведения ретроспективного анализа была осуществлена по методу С. Синка по следующим критериям:

- действенность – оценка степени достижения поставленных стратегических и тактических целей;

[1] Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12; Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2; Радыгин А.Д. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств / А.Д. Радыгин, Р. Этнов // Вопросы экономики. – 2003. - №5. - С.83-100; Радыгин А.Д. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) / А.Д. Радыгин, С. Архипов // Вопросы экономики. – 2000. - №11. - С.114-133; Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Т.Г. Долгопятова // Вопросы экономики. - 2009. - №12. – С. 111-124

Таблица 14 - Этапы трансформации акционерной собственности в России и направления ее влияния на качество корпоративного управления

Этапы	Тип корпоративной культуры	Основные характеристики	Влияние на качество корпоративного управления
I этап 1990-1995	Феодальный	Для него характерен тотальный контроль над собственностью организаций со стороны главных акционеров и менеджмента, а также обладателей контрольного пакета акций. В этом случае модель управления можно назвать достаточно жесткой и характерной для авторитарной модели управления. Эти отношения экстраполируются на отношения собственности. При этом рядовые акционеры, владеющие определенной долей акций, реально не могут принимать участия в управлении компанией. Они становятся пассивными наблюдателями за управленческим процессом. Данная модель управления собственностью создает инсайдерам широкие возможности для манипулирования действиями рядовых акционеров	- критерий Эд более 70%; - критерий Ээ более 70%; - критерий Эс менее 50%; - критерий Эп - 50-70%; - критерий Эпр более 70%; - критерий Эк менее 50%; - критерий Эн менее 50%. Усредненное значение показателей определяет эффективность (качество) корпоративного управления: 60%
II этап 1995-2000	Акционерный	Эта модель является результатом увеличения прав и роли мелких акционеров и расширения реальных возможностей контролировать менеджмент организации, который признает это право и действует на контрактной основе. Данная ситуация может быть типичной и для развитой экономики. Иногда, рядовые акционеры пассивно относятся к контролю над деятельностью инсайдеров и топ-менеджмента, а иногда, стремятся минимизировать трудоемкие затраты подобного рода. Кроме того, инсайдеры и крупные акционеры, не доверяя и пренебрегая интересами рядовых акционеров, могут распоряжаться корпоративными активами в своих личных интересах	- критерий Эд более 80%; - критерий Ээ более 80%; - критерий Эс более 60%; - критерий Эп более 70%; - критерий Эпр более 70%; - критерий Эк более 70%; - критерий Эн более 60%. Усредненное значение показателей определяет эффективность (качество) корпоративного управления: 70%
III этап 2000-2005	Предпринима-тельский	Данный тип культуры имеет место в компаниях, члены которых являются одновременно и работниками, и акционерами – партнерами данной компании. Такие компании стараются сделать корпоративные активы самыми конкурентоспособными в отрасли и превратить корпорацию в самую привлекательную с точки зрения качества корпоративного управления. Структура акционерной собственности становится важнейшим условием для привлечения к участию в управлении рядовых акционеров	- критерий Эд более 85%; - критерий Ээ более 85%; - критерий Эс более 80%; - критерий Эп более 85%; - критерий Эпр более 80%; - критерий Эк более 80%; - критерий Эн более 80%. Усредненное значение показателей определяет эффективность (качество) корпоративного управления: 80%
IV этап 2005-по настоящее время	Партисипативный	Эта модель характерна для акционерных компаний, в которых акционеры получают право участвовать в решении как оперативных, так и стратегических задач. Практически в корпорациях создаются дискуссионные группы, советы акционеров и т.д.	Значения всех критериев составляет более 90%. Усредненное значение показателей определяет эффективность (качество) корпоративного управления: 90%

- экономичность – оценка эффективности использования необходимых ресурсов;

- соответствие – оценка по критерию соответствия установленным законодательно, организационно требованиям, интересам общества управленческого процесса;

- прибыльность – оценка соотношения между сметными показателями и фактическими затратами и результатами;

- производительность – оценка соотношения объемов произведенной продукции и количества трудовых затрат на производство соответствующих видов продукции;

- качество трудовой жизни – оценка уровня престижности работы, удовлетворения интересов безопасности, уверенности работников;

- нововведения – оценка реального использования новых достижений в области современной техники и технологии производства и управления в организациях для достижения поставленных целей.

Эффективность корпоративного управления оценивается нами на каждом этапе трансформации акционерной собственности по показателям действенности (Эд), экономичности (Ээ), соответствия (Эс), прибыльности (Эп), производительности (Эпр), качества трудовой жизни (Эк), нововведения (Эн) и определяется усредненное значение качества корпоративного управления.

Можно сделать вывод о том, что экономические интересы субъектов управления акционерных компаний в условиях России существенно отличаются от системы интересов акционеров в условиях развитой рыночной экономики, стремящейся к максимальному урегулированию их разнонаправленного характера. Это, в свою очередь, значительно уменьшает вероятность возникновения социально-экономических конфликтов между группами акционеров.

Наличие конфликтов и противоречий интересов между собственниками в инновационной экономике определяет децентрализацию структуры

акционерной собственности. Это происходит с помощью рыночных механизмов, институциональных факторов и противовесов. К ним следует отнести: развитие фондовых рынков, страхование рисков, а также государственную поддержку и защиту бизнеса и собственности.

С учетом мнений А. Радыгина, Р. Капелюшникова, Т. Долгопятовой, А. Олейника, Г. Баяндурян нами были выделены особенности отношений собственности в России и структуры акционерного капитала, возможные тенденции ее динамики и векторы их влияния на качество управления в корпорации (Таблица 15). Децентрализация позволяет создать баланс перераспределения доходов и расходов между участниками бизнеса, инвестиционного процесса и акционерного капитала, при котором привилегии контролирующих собственников не приводят к потерям мелких акционеров. Таким образом, рыночные механизмы и инструменты рыночного и государственного регулирования корпоративных активов обеспечивают повышение справедливости в рамках распределения доходов и выгод между всеми участникам бизнес-процесса»[1].

Приведем доказательную базу в отношении подтверждения влияния фактора структуры акционерной собственности на качество корпоративного управления. Для этого рассмотрим историю изменений структуры акционерного капитала нефтегазовых корпораций на примере ПАО «Газпром».

На начальном этапе приватизационного процесса доля государства в структуре акционерного капитала ПАО «Газпром» по мере увеличения долей юридических и физических лиц, а также нерезидентов, снижается.

[1] Гукасян З.О. Этапы трансформации акционерной собственности в России и направления ее влияния на качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономические и гуманитарные науки. - 2014. - №10 (273). - С. 111-117

Таблица 15 – Векторы влияния структуры акционерной собственности в России на качество корпоративного управления[1]

Этап	Направление развития (доминанты)	Вектор (тенденция) влияния на качество (эффективность) управления
I этап. Распределение акций приватизированных корпораций с учетом корпоративных узкогрупповых интересов, то есть формирование закрытой структуры акционерного капитала	Управление корпорацией предполагает управление активами топ-менеджерами, внешними инвесторами и государством	Качество корпоративного управления оценивается с позиции обеспечения баланса интересов топ-менеджмента и государства
II этап. Снижение доли акций, принадлежащих работников, посредством результатов деятельности топ-менеджмента	Акции перераспределяются от миноритариев в пользу крупных собственников, осуществляющих контроль корпорацией	Качество корпоративного управления оценивается с позиции обеспечения интересов топ-менеджмента и собственников. Наемные работники, имеющие акции корпорации, (миноритарии) не участвуют в управлении корпорацией
III этап. Возникновение корпоративных конфликтов между собственниками различного уровня	Усиление корпоративных конфликтов между мажоритариями, топ-менеджментом и наемными работниками (акционерами) и их социальный характер	Качество корпоративного управления оценивается с позиции обеспечения стратегического контроля над активами корпорации
IV этап. Становление фондового рынка, развитие мотивационных инструментов обеспечения баланса интересов акционеров	Развитие стратегии эффективного топ-менеджмента в сфере управления собственностью корпорации	Качество корпоративного управления оценивается с позиции урегулирования интересов субъектов корпорации (акционеров всех уровней), эффективности управления и сбалансированности деятельности

[1] составлено по: Гукасян З.О. Этапы трансформации акционерной собственности в России и направления ее влияния на качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономические и гуманитарные науки. - 2014. - №10 (273). - С. 111-117

В частности, если в 2004 году значение показателя о доли участия государства составляла 38,37%, участия юридических лиц – 36,81%, участия физических лиц – 13,32% и нерезидентов РФ – 11,5%, то в 2005 году структура акционерного капитала ПАО «Газпром» значительно изменилась за счет усиления государственного контроля. Акции ПАО «Газпром» активно начали обращаться на фондовом рынке в связи со снятыми законодательными ограничениями, а также с увеличением квот на приобретение акций иностранными инвесторами. В итоге доля, контролируемая Российской Федерацией, стала превышать 50% акций ПАО «Газпром» (Таблица 16). До апреля 2011 года одна АДР (АДР – это свободно обращающаяся производная ценная бумага (американская депозитарная расписка). Банком-эмитентом АДР под акции ПАО «Газпром» является The Bank of New York Meton) предоставляла право на четыре обыкновенные акции ПАО «Газпром», а с апреля 2011 года на две акции.

Таблица 16 – Структура акционерного капитала ПАО «Газпром»[1], в %

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доля Федерального агентства по управлению государственным имуществом	38,37	38,37	38,37	38,37	38,37	38,37	38,37
ОАО «Роснефтегаз»	10,74	10,74	10,74	10,97	10,97	10,97	10,97
ОАО «Росгазификация»	0,89	0,89	0,89	0,89	0,89	0,89	0,89
Владельцы АДР	27,57	28,35	26,96	25,78	28,05	28,39	26,86
Прочие зарегистрированные лица	22,43	21,65	23,04	23,99	21,72	21,38	22,91
Итого	100	100	100	100	100	100	100

Для обоснования влияния структуры акционерной собственности на качество корпоративного управления по трем российским нефтегазовым компаниям (ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл») был проведен корреляционный анализ. Для проведения анализа (отдельно по каждой корпорации) были сделаны следующие допущения: поскольку структура акционерного капитала для каждой корпорации уникальна и

[1] Структура акционерного капитала ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/investors/stock/structure/

меняется незначительно (колебания в доле государственной собственности достигает 6%), то объединение данных нецелесообразно. Корреляция между видами акционерного капитала и капитализацией корпорации определяется прямым методом (год в год), а также с временными лагами в один год и два года. Расчет коэффициента корреляции по долям акционерной собственности и капитализацией ПАО «Газпром», а также влияния структуры акционерного капитала на рентабельность активов корпорации для целей количественного измерения воздействия на один из обобщающих показателей эффективности представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет коэффициента корреляции между структурой акционерной собственности, капитализацией и рентабельностью активов ПАО «Газпром»

Доля участия субъекта	Капитализация			Рентабельность активов		
	Без лага	С лагом 1	С лагом 2	Без лага	С лагом 1	С лагом 2
Доля государственного участия	-0,43025	-0,30272	-0,16981	-0,54347	-0,63567	-0,29482
Доля участия юридических лиц	-0,6632	-0,75061	0,220573	-0,2325	-0,1029	0,086046
Доля участия физических лиц	0,666989	0,75173	-0,21714	0,242969	0,115368	-0,08097

Результаты анализа позволяют сделать вывод, что структура собственности оказывает существенное влияние на показатели деятельности корпорации либо в год ее трансформации (без лага), либо на следующий год (с лагом один).

Увеличение в структуре акционерной собственности ПАО «Газпром» доли государства и доли юридических лиц снижает показатель рыночной капитализации корпорации и показатель рентабельности активов, при этом с долей физических лиц наблюдается обратная ситуация: увеличение доли физических лиц в структуре акционерного капитала повышает капитализацию. Данная ситуация наблюдается с лагом через год. Структурные изменения доли физических лиц в акционерном капитале существенно не влияют на показатель рентабельности активов.

Расчет коэффициента корреляции по долям акционерной собственности и капитализацией ПАО НК «Роснефть», а также влияния структуры акционерного капитала на рентабельность активов корпорации для целей количественного измерения воздействия на один из обобщающих показателей эффективности представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Расчет коэффициента корреляции между структурой акционерной собственности, капитализацией и рентабельностью активов ПАО НК «Роснефть»

Доля участия субъекта	Капитализация			Рентабельность активов		
	Без лага	С лагом 1	С лагом 2	Без лага	С лагом 1	С лагом 2
Доля государственного участия	-0,21502	-0,09303	-0,28255	0,714769	0,735056	0,519069
Доля участия юридических лиц	0,175206	0,37437	0,433197	-0,66074	-0,46559	-0,73959
Доля участия физических лиц	-0,19182	-0,58872	-0,74486	0,876867	0,679944	0,587624

Результаты проведенных расчетов показывают, что структурные изменения акционерной собственности ПАО НК «Роснефть» влияют на капитализацию только с лагом один год и более. При дальнейшем исследовании (лаг 2) влияние более выражено. При этом увеличение доли организаций в структуре собственности ПАО НК «Роснефть» положительно влияет на показатель капитализации активов, а увеличение доли физических лиц – отрицательно. Изменение доли государственного участия существенно не влияет на исследуемый параметр. По показателю рентабельности активов влияние более выражено, наблюдается обратная ситуация: увеличение долей государственного участия и физических лиц ведет к повышению показателя рентабельности активов (наблюдается более сильное влияние), а увеличение доли организаций – отрицательное. Положительные и отрицательные эффекты проявляются либо в год структурных изменений, либо на следующий год. При лаге 2 статистическая значимость сохраняется, однако влияние становится менее выражено.

В структуре акционерного капитала ПАО «Лукойл» отсутствует доля

государственного участия, поэтому корреляционный анализ проводим по распределению долей участия юридических и физических лиц. Расчет коэффициента корреляции по долям акционерной собственности и капитализацией ПАО «Лукойл», а также влияния структуры акционерного капитала на рентабельность активов корпорации для целей количественного измерения воздействия на один из обобщающих показателей эффективности представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Расчет коэффициента корреляции между структурой акционерной собственности, капитализацией и рентабельностью активов ПАО «Лукойл»

Доля участия субъекта	Капитализация			Рентабельность активов		
	Без лага	С лагом 1	С лагом 2	Без лага	С лагом 1	С лагом 2
Доля участия юридических лиц	-0,33416	-0,20945	0,267772	0,085437	-0,03597	0,179228
Доля участия физических лиц	0,334158	0,209451	-0,26777	-0,08544	0,035967	-0,17923

По ПАО «Лукойл» расчеты показывают отсутствие значимого влияния структурного изменения собственности на показатели капитализации и рентабельности активов корпорации.

Таким образом, для достижения цели диссертационного исследования нами доказана гипотеза о том, что отношения собственности и структура акционерного капитала являются показателем качества корпоративного управления, при этом влияние структурных изменений на показатели деятельности корпораций может иметь положительным или отрицательным и должно учитываться при оценке эффективности управленческой деятельности.

Результаты корреляционного анализа влияния структуры акционерной собственности на показатели капитализации и рентабельности активов, а также на качество корпоративного управления представлены на рисунке 10.

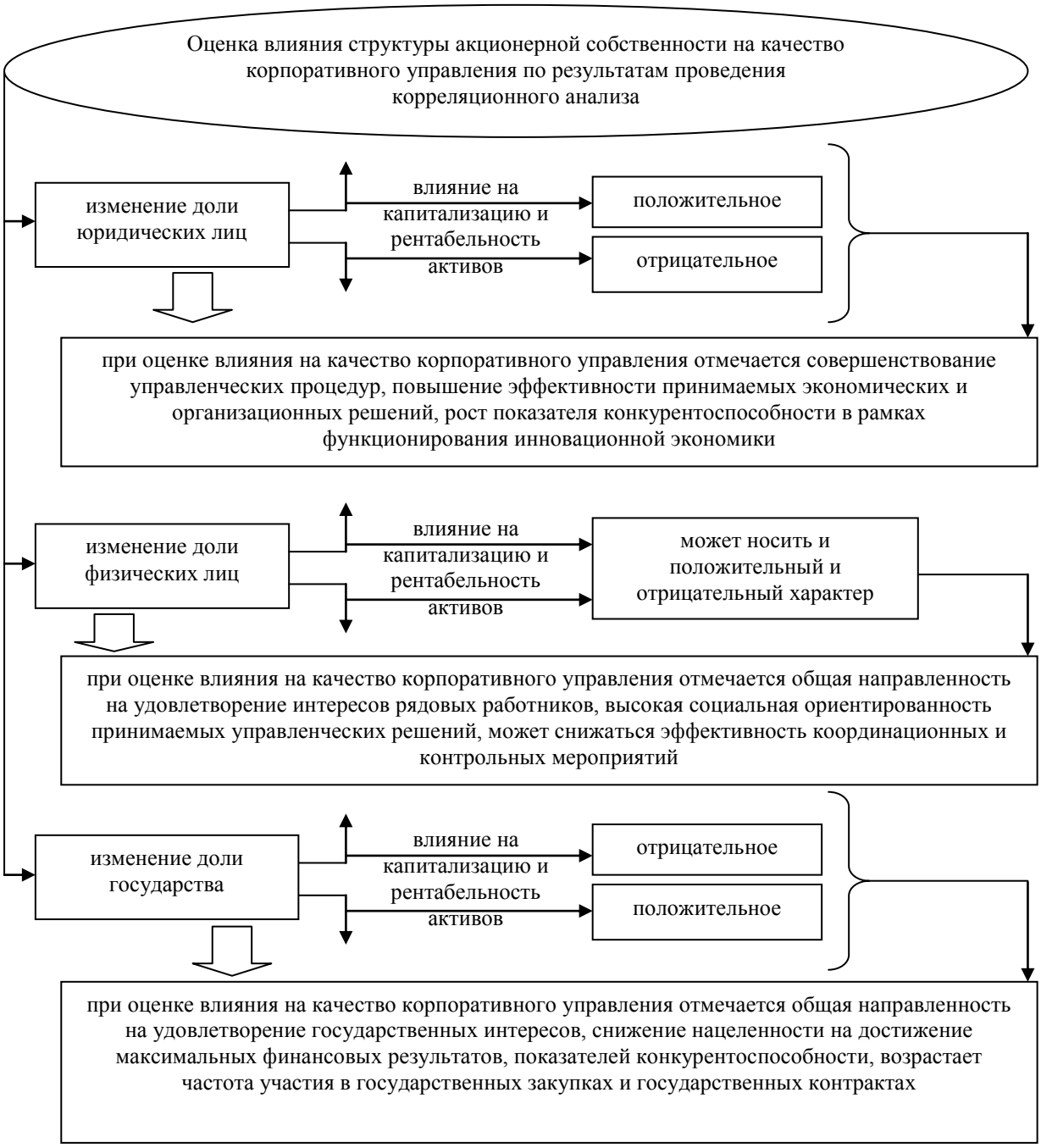


Рисунок 10 - Оценка влияния структуры акционерной собственности на качество корпоративного управления по результатам проведения корреляционного анализа

Наличие связи между эффективностью корпоративного управления и структурой акционерной собственности доказано. При этом выявлено, что в условиях функционирования инновационной экономики наиболее перспективным вариантом в рамках создания акционерного капитала корпорации является одновременное участие в нем юридических и физических лиц, с большей долей владения акциями организаций, так как

данное соотношение позволит учитывать интересы не только акционеров, топ-менеджмента, но и наемных работников, общества и государства, что в перспективе делает возможным формирование социально-ориентированной рыночной среды.

3.3 Система показателей оценки качества корпоративного управления

В существующих экономических условиях проблемы развития корпорации относятся к числу приоритетных, их устранение непосредственно зависит от построенной системы планирования финансово-хозяйственной деятельности корпорации и аргументирования реализуемой в рамках корпоративного управления стратегии.

Помимо внешнего воздействия, на устойчивое развитие корпорации большое влияние оказывают внутренние факторы, основные из которых представлены на рисунке 11.

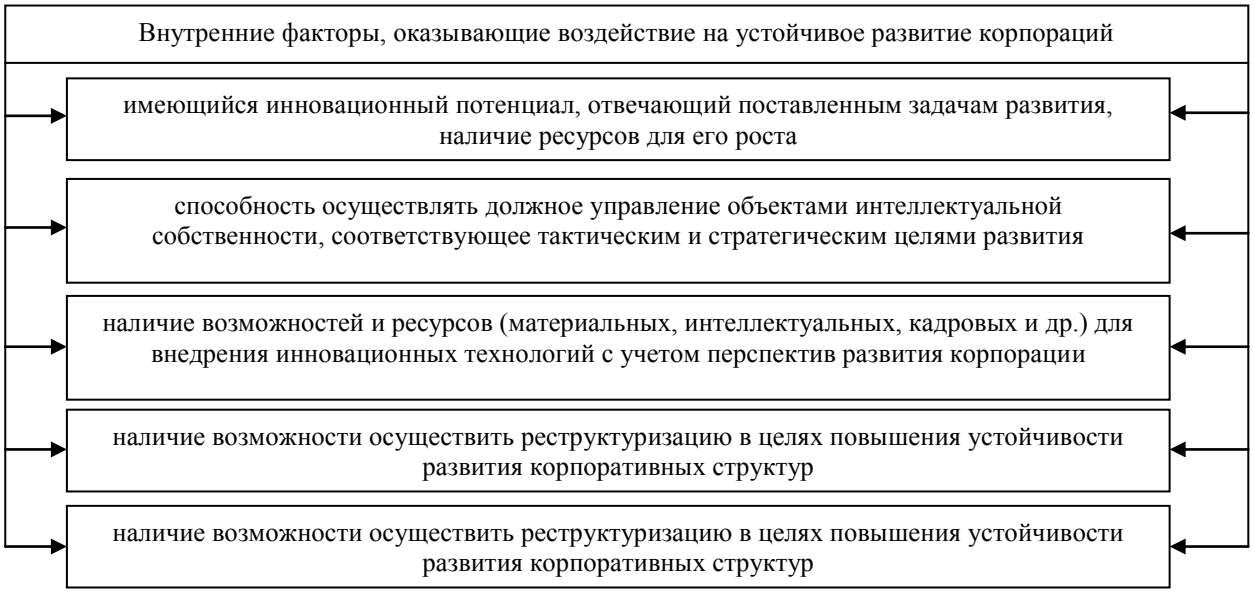


Рисунок 11 - Внутренние факторы, оказывающие воздействие на устойчивое развитие корпораций

Успешная реализация обозначенных факторов существенно повышает

качество корпоративного управления, которое является наиболее значимым аспектом обеспечения устойчивого развития корпорации.

Для оценки существующего механизма корпоративного управления с точки зрения того, соответствует ли оно международной практике и стандартам, используется рейтинг корпоративного управления, который предполагает оценку независимого характера, дающую сведения об относительно положительных и отрицательных моментах и практики корпоративного управления с позиции соблюдения корпоративных интересов (руководства, инвесторов, контрагентов и т.п.).

Существующие в мировой практике подходы к анализу и оценке эффективности развития корпорации базируются на применении показателей, которые группируются по следующим основаниям: показатели, характеризующие операционную эффективность и показатели стоимостной оценки[1].

При использовании операционных показателей, качество корпоративного управления оценивается посредством применения финансовых коэффициентов:

- рентабельность собственного капитала (Return on Equity, ROE);
- рентабельность продаж (Net Profit Margin);
- рентабельность активов (Return on Assets, ROA).

Помимо этого, ряд авторов сходятся во мнении о том, что для определения влияния качества корпоративного управления на результативность финансово-хозяйственной деятельности корпорации целесообразно использовать показатели стоимостной оценки.

Стоимостная оценка базируется на концепции управления стоимостью корпорации - VBM (Value Based Management), и определяет корпоративное управление как систему инструментов контроля и управления. В этой связи предполагается, что рейтинг тем выше, чем качественнее контроль и

[1] Костенкова Т.Ю. Влияние корпоративного управления на показатели эффективности компании / Т.Ю. Костенкова // Российское предпринимательство. – 2013. – Том 14. – № 7. – С. 84-90. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/lib/8088

результативнее корпоративное управление, следовательно, и выше стоимость корпорации.

Широкое распространение в практике корпоративного управления нашла концепция управления стоимостью корпорации (УСК), целевые ориентиры которой определены как создание возможностей и условий для доведения до максимального (требуемого) значения будущих положительных финансовых результатов (прибылей, значения которых в достаточной степени точности не установлены). Данная концепция выступает альтернативной вариацией традиционной концепции менеджмента, которая нацелена на создание текущих прибылей.

Концепция управления стоимостью компании, ориентированная на повышение стоимости для владельцев собственного (заемного) капитала, сформировалась на основе концепции акционерной стоимости (Shareholders' Value Concept), целевой аудиторией которой, в первую очередь, являются владельцы акций корпораций.

В рамках концепции управления стоимостью компании VBM выделается ряд показателей, которые применяются для оценки степени оказываемого влияния на эффективность развития корпорации, формирующего рейтинг корпоративного управления. Среди показателей данной концепции можно выделить показатели экономической добавленной стоимости (EVA), акционерной добавленной стоимости (SVA) и денежной добавленной стоимости (CVA), на основе которых строятся математические и экономические модели, включающие перечень абсолютных и относительных параметров и переменных коэффициентов и индикаторов, дающих возможность получить оценочные значения, характеризующие степень влияния на стоимость корпорации рейтинга корпоративного управления. Важным в данных моделях является временной интервал сбора данных (их актуальность и адекватность) и достоверность получаемой

информации[1].

На настоящий момент показатели стоимости являются основными с позиции привлекательности корпорации для инновационного развития. В то время как для владельцев корпорации ее стоимость является ключевым (порой единственным) индикатором, отражающим эффективность ведения бизнеса.

Авторский подход к решению вопросов оценки качества корпоративного управления в рамках функционирования инновационной экономики обосновывается проведением комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности крупных корпораций нефтегазового комплекса, а также широкого перечня теоретико-методологических и концептуальных исследований автора в отношении данной проблемы.

Для целей успешной реализации стратегических задач корпорации необходимо проводить своевременную, комплексную и всестороннюю оценку качества корпоративного управления, что возможно только в условиях функционирования системы обоснованных и отвечающих современным реалиям показателей. Выбор наиболее корректного перечня показателей и формирование из них системы обуславливают специфику авторской методологи и концептуального подхода к оценке качества корпоративного управления. Система показателей должна быть сформирована и обоснована с учетом различных признаков и свойств отдельных сторон оценки качества корпоративного управления. При этом система оценки качества корпоративного управления должна представлять собой многокритериальный механизм анализа, так как качество управления синтезирует в себе множество критериев, не сводимых к единому универсальному. Отдельные стороны качества управления могут быть охарактеризованы локальными признаками и детерминантами[2].

---

[1] Кузнецова Е.Ю. Оценка эффективности инноваций деятельности / Е.Ю. Кузнецова, Е.В. Иода // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т.11. - №4. – С. 50-54 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-effektivnosti-innovatsionnoy-deyatelnosti-1

[2] Гукасян З.О. Identification the quality of corporate governance concept / З.О. Гукасян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Баяндурян // Quality - Access to Success. -2018. – vol. 19, №164. - С. 88-93

Достоверные и корректные выводы о качестве корпоративного управления можно сформировать только при наличии систематизированного комплекса показателей, которые в полной мере будут характеризировать все базовые составляющие оцениваемых процессов управления[1]. В рамках формирования системы показателей для целей оценки качества корпоративного управления необходимо учитывать необходимость ее соответствия определенным требованиям.

Первоочередным требованием является требование комплексности, состоящее во включении в систему оценки нескольких групп показателей, отражающих одновременно уровень соблюдения экономических интересов субъектов корпоративного управления, финансовое состояние корпорации, а также степень эффективности использования различного рода ресурсов (трудовых, финансовых, материальных и т.д.)[2].

Следующим требованием является соответствие системы оценки как краткосрочным целям и интересам, так и долгосрочным, перспективным.

В системах финансового учета, а также статистической отчётности аккумулируется значительный объем информации о финансово-хозяйственной деятельности корпорации, о маркетинговой политике, обо всех клиентах, о количестве отгруженной им продукции, о величине их задолженности на конкретный период времени и т.д. Кадровые службы располагают полной и достоверной информацией обо всех сотрудниках корпорации и их характеристиках (пол, возраст, образование, квалификация и др.). Данные показатели представляют значимость для каждой организации, однако, они отражают исключительно краткосрочные позиции, при этом в рамках разработки системы показателей оценки качества корпоративного управления должна в первую очередь анализироваться информация, отражающая долгосрочные тенденции развития корпорации и

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

[2] Гукасян З.О. Обоснование системы показателей оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов участников бизнеса / З.О. Гукасян // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008. - №4 (25). – С. 104-109

организации управленческой деятельности в ней.

Предлагаемая автором система показателей оценки качества корпоративного управления представлена на рисунке 12[1].

Представленная система показателей оценки качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики охватывает три категории индикаторов. На наш взгляд, показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов и отображающие уровень развития и финансового состояния корпорации, не требуют дополнительных и обширных пояснений, так как они широко применяются и обосновываются как с теоретической точки зрения, так с практикоориентированных позиций. Одновременно с этим использование конкретных показателей, отражающих соблюдение экономических интересов субъектов корпоративного управления, требует вспомогательных объяснений.

Показатели экономических интересов субъектов корпоративного управления включают в себя индикаторы, учитывающие краткосрочные цели, такие как: размер дивидендов на одну акцию, и характеризующие долгосрочные интересы - рентабельность собственного капитала с позиций собственников. С позиции рядовых работников также учитываются краткосрочные интересы – уровень заработной платы, перспективные целевые ориентиры – рост расходов на улучшение условий труда, а также величины социального пакета.

[1] Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 3-10

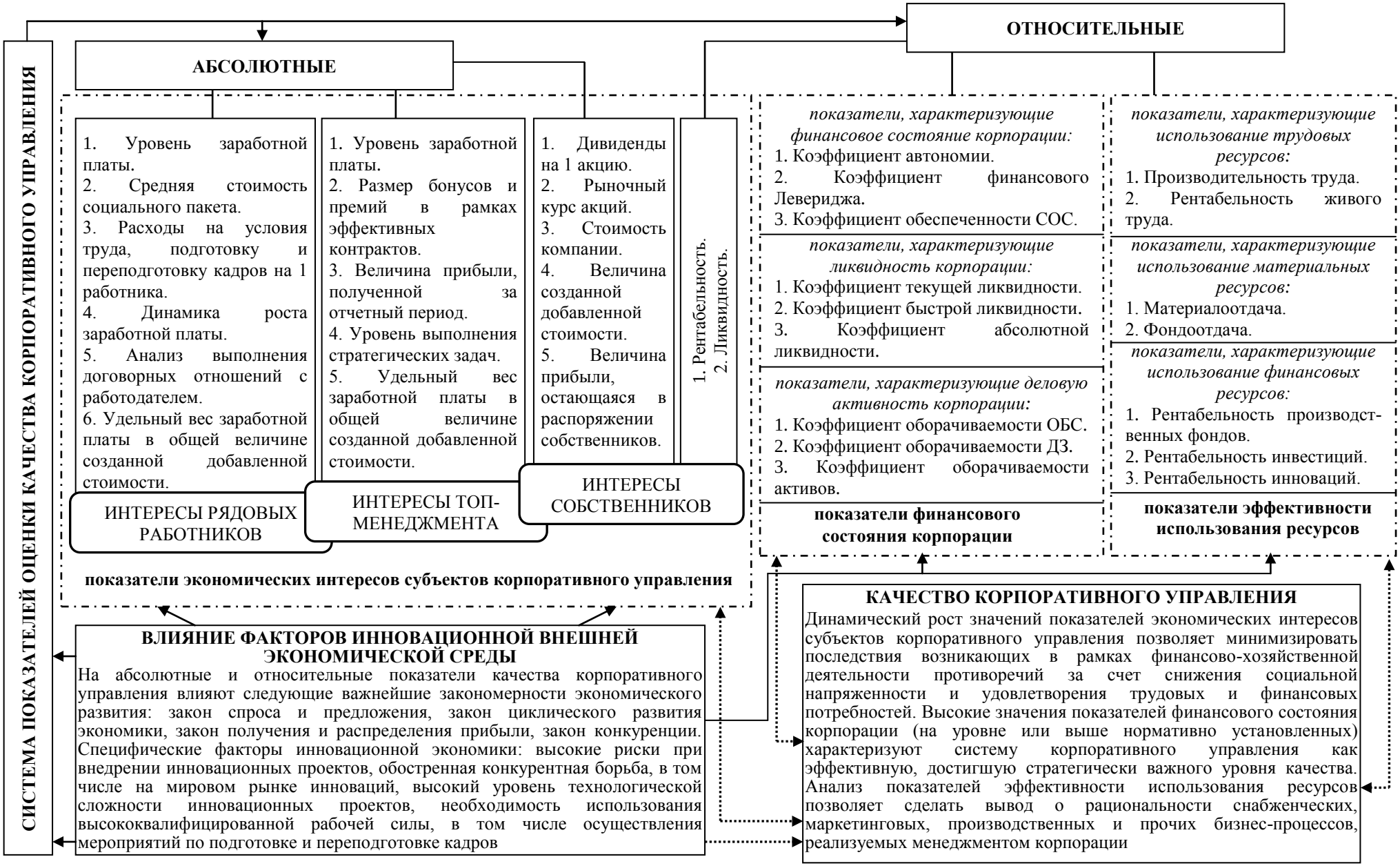


Рисунок 12 - Система показателей оценки качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики

Интересы топ-менеджмента также можно условно разделить по степени долгосрочности: размер бонусов и премий в рамках эффективных контрактов (текущие интересы), рост итоговой прибыли корпорации, а также размера созданной и актуализированной добавленной стоимости (перспективные цели).

В-третьих, выбирается перечень ключевых показателей, их должно быть ограниченное количество для целей реализации аналитических процедур в отношении них на высоком качественном уровне, при этом совокупность показателей должна представлять собой комплексную систему, позволяющую оценить с достаточной достоверностью эффективность корпоративного управления. В рамках диссертационного исследования из обширного перечня показателей, которые характеризуют уровень удовлетворенности экономических интересов субъектов корпоративного управления, финансовое состояние корпорации, а также результативность использования ресурсов были отобраны по 5-6 индикаторов наиболее значимых с точки зрения влияния факторов инновационной внешней экономической среды.

Для исключения возможных признаков субъективности оценки, а также с целью повышения эффективности процесса изучения динамики в систему показателей автором включены исключительно показатели, имеющие количественно измеряемый характер. Это было осуществлено для повышения достоверности сравнения текущих показателей с предшествующими и перспективными, а также для реализации прогнозных мероприятий в целях использования стратегических оценок топ-менеджментом корпорации. Наличие данных о динамике социально-экономических показателей дает возможность оценивать влияние корпоративного управления на предотвращение экономических спадов, стабилизацию общей финансовой и экономической ситуации, рост показателей конкурентоспособности, а также эффективность использования

трудовых, финансовых и материальных ресурсов корпорации[1].

Система показателей оценки качества корпоративного управления, представленная на рисунке 12, включает одновременно показатели экономического характера, такие как: фондоотдача, материалоотдача, коэффициент автономии, показатели ликвидности и т.д., так и социальные индикаторы: уровень заработной платы, средняя стоимость социального пакета, удельный вес заработной платы в общей величине созданной добавленной стоимости, величина созданной корпорацией добавленной стоимости. Необходимость анализа социальных показателей при изучении качества управления корпорацией подтверждается наличием прямой их связи с экономическими индикаторами в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Изменение социальных показателей должно находиться под строгим и постоянным контролем менеджмента корпорации, так как корректировка интересов субъектов может усилить существующие между ними противоречия и негативным образом сказаться на развитии корпорации.

«В диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук автором была обоснована система показателей оценки качества корпоративного управления, которая охватывала узкий аспект, в частности, она включала показатели экономических интересов участников бизнеса внутри компании»[2].

За прошедшие годы произошло множество изменений, как во внешней, так и во внутренней среде корпоративного бизнеса в России. К наиболее значимым изменениям, напрямую затрагивающим качество корпоративного управления, на наш взгляд, следует отнести: во-первых, ориентацию на инновационное развитие крупных и средних субъектов бизнеса; во-вторых, разработку новой правовой базы корпоративного управления и передачу

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

[2] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

функции регулирования ЦБ РФ, в-третьих, тенденции промышленной политики на импортозамещение, что связано с введением широкого перечня экономических санкций против России, которые коснулись, прежде всего, крупных нефтегазовых корпораций, а также ответных санкций; в-четвертых, необходимость повышения эффективности использования всех видов ресурсов, роста конкурентоспособности российской продукции в рамках промышленной отрасли. Эти факторы требуют не только учёта при оценке качества корпоративного управления трёх групп показателей (Рисунок 12), но и пересмотра показателей экономических интересов.

Обеспечение интересов собственников предлагается определять посредством показателей рентабельности собственного капитала, суммы дивидендов, приходящейся на 1 акцию, рыночного курса акций корпорации, величиной созданной добавленной стоимости, величиной прибыли, остающаяся в распоряжении собственников.

Уровень рентабельности собственного капитала – это показатель, который в первую очередь характеризует реализацию интересов собственников корпорации, так как он позволяет оценить сумму прибыли, приходящейся на 1 рубль собственного капитала, и сумму дивидендов, приходящейся на 1 акцию. Величина размера дивидендов на 1 акцию наиболее значима и интересна с позиций мелких акционеров, не имеющих возможность влиять на управленческие процессы, реализуемые в корпорации, стратегические решения, принимаемые в рамках них. Поэтому для мелких собственников особое значение приобретает именно показатель размера дивидендов на 1 акцию и, соответственно, показатель общей величины дивидендов, полученных по результатам года.

Высокую актуальность в рамках функционирования инновационной экономики и влияния на корпорации факторов ее среды приобретают показатели: величина созданной добавленной стоимости и прибыли, остающейся в распоряжении собственников. Величина прибыли, которая остается в распоряжении собственников – показатель, непосредственно

связанный с индикаторами размера дивидендов на одну акцию и рыночного курса акций. При этом расчет и анализ данного показателя представляются важными с позиций формирования полной картины об объемах финансово-хозяйственной деятельности корпорации, ее успешности, прибыльности реализуемых инновационных проектов и т.д.

Величина созданной добавленной стоимости представляет собой показатель, характеризующий эффективность реализации бизнес-процессов, а также результативность осуществления менеджментом корпорации возложенных на него управленческих функций в целях достижения стратегических целей и задач с учетом имеющихся в распоряжении корпорации финансовых, трудовых и материальных ресурсов. Величина добавленной стоимости может быть рассчитана с применением нескольких методик, однако, при использовании различных путей ее расчета она будет отражать собственный вклад корпорации в создание стоимости конечного продукта, в том числе инновационного характера. Именно поэтому данный показатель имеет существенное значение при оценке качества корпоративного управления.

Также в центре внимания собственников корпорации находится величина стоимости компании, которая зависит от множества факторов и в первую очередь от качества функционирующей в рамках нее управленческой системы, выстроенных взаимосвязей между субъектами управления и т.д.

«В подсистему показателей, которые выражают экономические интересы менеджеров, включаются две группы показателей: первая – это показатели, которые выражают личный экономический интерес менеджеров. К ним относятся: уровень заработной платы топ-менеджмента, дополнительное вознаграждение из чистой прибыли, которое выплачивается высшим руководителям корпорации – директорату в зависимости от роста ее стоимости. Также к первой группе показателей относится удельный вес заработной платы руководящего персонала в общей величине созданной добавленной стоимости. Анализируя его, собственники корпорации могут

оценить вклад каждого менеджера в создание добавленной стоимости конечного продукта в рамках функционирования инновационной экономики. Вторая группа показателей связана с интересами менеджеров косвенно. Менеджеры заинтересованы в повышении доли рынка, рентабельности капитала, поскольку эти показатели будут влиять на интересы собственников и наемных работников. Повышение рентабельности активов и повышение доли рынка приведет к росту прибыли, а в этом заинтересованы все: и собственники, и менеджеры, и наемные работники». Ко второй группе показателей также следует отнести уровень выполнения стратегических задач топ-менеджментом корпорации. Данный показатель имеет немаловажное значение и для управленческого персонала, так как отражает степень выполнения им запланированных индикаторов развития в среднесрочном и долгосрочном периоде, и для менеджмента в связи с тем, что позволяет выявить наиболее перспективных сотрудников, а также менеджеров, которые не в полном объеме выполняют поставленные перед ними задачи[1].

В соответствии с рисунком 12 интересы наемных работников корпорации выражены 6 основными показателями, при этом с практической точки зрения их перечень более обширен. Это связано в первую очередь с тем, что трудовые ресурсы – уникальный источник роста производительности и в итоге показатели эффективности как всей деятельности корпорации, так и ее управленческой составляющей. Трудовые ресурсы осуществляют постоянное взаимодействие экономического и социального характера с другими субъектами корпоративного управления: с менеджерами и собственниками, формируя, таким образом, интеллектуальный капитал корпорации. Отдельные авторы в рамках экономической и социологической литературы рассматривали влияние таких показателей как: уровень квалификации и образования, количество прогулов,

[1] Гукасян З.О. Обоснование системы показателей оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов участников бизнеса / З.О. Гукасян // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008. - №4 (25). – С. 104-109

процент выполнения плановых показателей, текучести трудовых кадров на итоговые финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности корпорации. В контексте цели настоящего диссертационного исследования необходимо сформировать систему показателей оценки качества корпоративного управления, наиболее точно отражающие интересы субъектов корпорации и наилучшим образом характеризующие качество корпоративного управления.

«Наемные работники заинтересованы, прежде всего, в повышении уровня заработной платы и величины социального пакета – это краткосрочные показатели. В долгосрочном периоде их будет интересовать динамика роста заработной платы и числа рабочих мест, так как наемным работникам всегда необходимо учитывать возможность осуществления реорганизационных процедур, в результате которых по решению менеджеров совместно с собственниками, могут быть сокращены или упразднены отдельные должности. Процент уволенных по собственному желанию характеризует, хотя и косвенно уровень удовлетворённости трудом. Расходы на подготовку и переподготовку персонала, расходы на улучшение условий труда свидетельствуют о кадровой политике, которую проводят менеджеры по согласованию с собственниками»[1].

В рамках интересов рядовых работников необходимо осуществлять анализ выполнения договорных отношений с работодателем, а также расчет удельного веса заработной платы данной категории сотрудников в общей величине созданной добавленной стоимости, позволяющие в системе оценке качества корпоративного управления повысить ее достоверность и социальную ориентированность самого управленческого процесса.

Показатели расходования отдельных видов ресурсов - это информация, формируемая в системе бухгалтерской отчётности. В связи с тем, что они оказывают непосредственное влияние на итоговое значение прибыли

[1] Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

корпорации, их величина подлежит первостепенному и принципиальному контролю с позиций собственников. Однако в рамках управленческой деятельности при оценке интересов рядовых работников внимание необходимо уделять также показателям, не поддающимся количественному измерению. Для комплексного и системного анализа влияния интересов персонала корпорации на качество корпоративного управления необходима детальная оценка уровня удовлетворенности выполняемыми трудовыми функциями, мотивации, а также возможностей карьерного и финансового роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе[1]. Для этих целей проводятся социологические исследования специализированными организациями, которые реализуются в рамках деятельности зарубежных крупных корпораций (например, шведские концерны Aktiebolaget Volvo, AB Electrolux, американская корпорация Xerox Corporation, транснациональная нефтегазовая корпорация British Petroleum и др.). В данных корпорациях ежеквартально проводится анкетирование, целью которого является оценка текущего управления, управленческой деятельности менеджмента, а также работы персонала, то есть исследование носит двухсторонний характер: оценивается деятельность руководства со стороны наемных работников и, наоборот, работа трудового коллектива с позиций менеджмента. Главной задачей данных опросов выступает определение характера взаимоотношений между различными субъектами корпоративного управления, а также выявление отношения рядовых сотрудников к корпорации.

Все показатели, включенные в систему параметров оценки качества корпоративного управления, характеризуют экономические интересы субъектов корпоративного управления, которые находятся в постоянном взаимодействии и во многом обуславливают друг друга, а также при наличии причинно-следственных связей оказывают влияние на качество управленческих процессов в корпорации. Схематично взаимосвязь

[1] Криворотов В.В. Система показателей мотивации персонала, влияющих на конкурентоспособность предприятия / В.В. Криворотов, А.В. Калина, А.В. Пахтусов // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управленйе. – 2012. - №4. – С. 32-45. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_17993740_28186166.pdf

показателей в рамках системы оценки качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики представлены на рисунке 13.

Причинно-следственные связи между показателями системы оценки качества корпоративного управления не всегда могут поддаваться количественной оценке. Расчет взаимовлияния различных показателей можно реализовать с варьируемым уровнем достоверности и точности. Например, рост величины дивидендов на одну акцию может положительно повлиять на курс акций и на общую стоимость корпорации, на величину создаваемой фирмой добавленной стоимости, при этом данные обстоятельства могут привести к увеличению заработной платы, как наемных сотрудников, так и топ-менеджмента. Не представляется возможным с высокой степенью вероятности выявить и количественно оценить взаимодействие расходов на подготовку и переподготовку кадров и показателей результативности труда, стоимости социального пакета и производительности труда и т.д.

Таким образом, наличие причинно-следственных взаимосвязей и анализ взаимовлияния различных показателей, характеризующих экономические интересы субъектов корпоративного управления, всегда будут носить характер некоторой неопределенности. Несмотря на данные обстоятельства, предлагаемая система показателей оценки качества корпоративного управления в условиях инновационной экономики будет фундаментом для регулирования сбалансированного характера между экономическими интересами субъектов корпоративного управления, а также может быть использована для целей определения альтернативных вариантов стратегического развития корпорации.

На рисунке 13 доказано наличие причинно-следственных связей также между тремя элементами качества корпоративного управления. При этом они могут как подлежать количественному измерению, так и подвергаться исключительно качественному анализу.

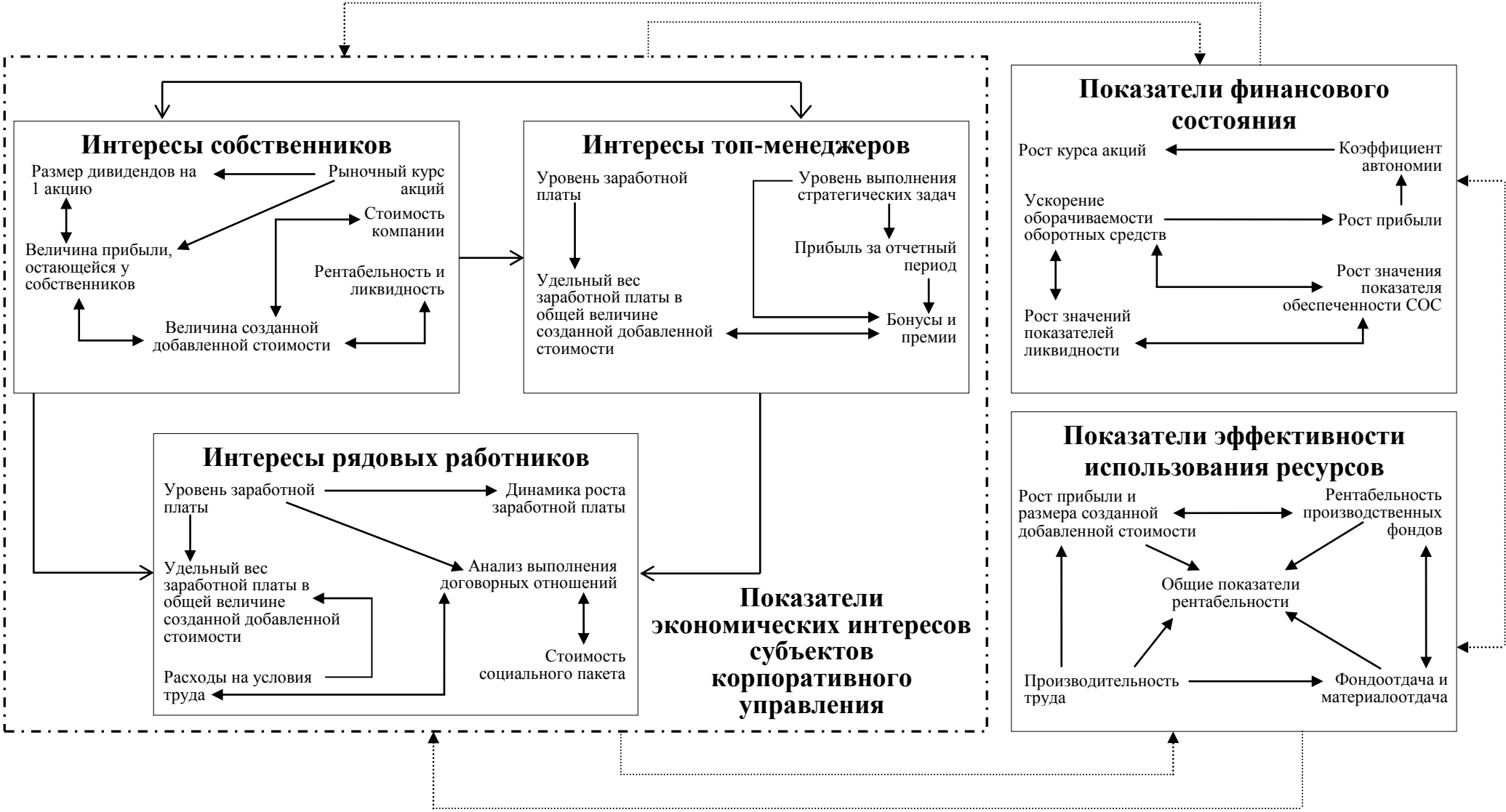


Рисунок 13 – Совокупность причинно-следственных связей в системе показателей оценки качества корпоративного управления

На рисунке 14 представлена схема оценки качества корпоративного управления, представляющая собой логическое продолжение рисунков 12 и 13.



Рисунок 14 – Схема оценки качества корпоративного управления

В рамках представленной схемы рассчитываются три интегральных показателя, характеризующих уровень совпадения экономических интересов, финансовое состояние корпорации и степень эффективности использования ресурсов. Значения данных коэффициентов обобщаются в интегральном показателе – коэффициенте качества корпоративного управления.

В системе присутствуют исключительно показатели, отвечающие требованию однонаправленности влияния, то есть при росте (сокращении) коэффициентов финансового состояния, эффективности использования ресурсов и совпадения экономических интересов будет наблюдаться аналогичная динамика в отношении показателя качества корпоративного управления. Кроме того, предложенный автором научно-методический

подход к оценке качества корпоративного управления обеспечивает и обоснование основной функции управления – максимизации прибыли и повышения рыночной стоимости корпорации.

Величина рыночной капитализации корпорации представляет собой общую стоимость выпущенных акций. Собственники корпорации имеют прямой интерес в увеличении стоимости акций, ввиду того, что данная величина является показателем эффективности и результативности деятельности корпорации. Показатель рыночной капитализации не всегда адекватно отражает реальные показатели развития корпорации и качество корпоративного управления, реализуемого в ней, в связи с тем, что спекулятивная составляющая также оказывает непосредственное влияние на курс акций. Рыночная капитализация представляет размер стоимости, который может быть предложен за корпорацию на рынке, таким образом, это своего рода безотносительный с позиций собственников показатель, характеризующий внешнюю оценку качества корпоративного управления. В рамках экономических исследований капитализация представляется авторами в качестве индикатора успешности деятельности корпорации[1].

Л.В. Сирота подчеркивает, что в рамках финансового кризиса 2008 года капитализация приобрела значение не только как оценка рыночной стоимости корпорации, но и как интегральное значение, характеризующее уровень финансовой устойчивости, автономности, прибыльности, квалификации персонала корпорации. Данные исследования также обуславливают применение интегрального показателя, предложенного автором, для оценки качества корпоративного управления.

Стратегическая направленность развития корпорации, инновационность реализуемых проектов и производимой продукции, ее качество, уровень выполнения поставленных перед топ-менеджментом целей, использование в деятельности брендовых продуктов, эффективность

[1] Сирота Л.В. Капитализация как индикатор эффективного развития корпорации / Л.В. Сирота // Российское предпринимательство. - 2010. – 9-1. - С. 40-45 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_15487685_86045663.pdf

корпоративного управления оказывают постоянное воздействие на рыночную капитализацию корпорации[1].

В контуре оценки качества реализуемых в корпорации управленческих процессов приращение стоимости – это интерес не только собственников, но и топ-менеджмента, так как финансовое благополучие руководящего персонала находится в прямой зависимости от рыночной стоимости корпорации. Одновременно с этим прослеживается четкая зависимость и взаимообусловленность рыночной стоимости корпорации и ее финансового состояния, прибыльности и эффективности работы. Выбор этого показателя в качестве целевой функции качества корпоративного управления позволит оценить с учетом влияния факторов изменение стоимости корпорации, определить за счёт чего произошло её повышение (понижение), за счет каких элементов корпоративного управления: финансового менеджмента, эффективности деятельности или противоречий экономических интересов»[2].

3.4 Влияние качества корпоративного управления на устойчивое развитие корпорации: исследование инновационных механизмов

В рамках оценки качества корпоративного управления в контексте обеспечения экономических интересов субъектов корпорации важное значение приобретает учет факторов, которые непосредственно влияют на экономический рост и устойчивое развитие, таких как расширение ресурсной базы и ее более эффективное использование посредством внедрения инноваций. Увеличение стоимости корпорации и обеспечение ее устойчивого развития напрямую зависит от качественных и количественных характеристик реализации инвестиционных проектов в процессе

[1] Сирота Л.В. Капитализация как индикатор эффективного развития корпорации / Л.В. Сирота // Российское предпринимательство. - 2010. – 9-1. - С. 40-45 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_15487685_86045663.pdf

[2] Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 3-10

модернизации производства и внедрения инноваций.

Разработка, обоснование и принятие решения о внедрении инноваций в производство является важнейшим направлением корпоративного управления, и, в то же время, критерием оценки его качества и эффективности.

Предпосылками и определяющими факторами для внедрения инноваций являются обстоятельства, которые необходимо принимать во внимание в рамках корпоративного управления:

- понимание возрастающей конкуренции на рынке, при том, что имеющиеся мощности и существующая структура корпорации не позволяют осуществлять создание и реализацию инновационных решений;

- понимание имеющихся возможностей для внедрения инноваций при том, что отсутствует инфраструктура для их реализации;

- реализуемый бизнес-план не отвечает экономическим реалиям (теряет актуальность), возникает необходимость разработки концепции инновационной деятельности;

- поиск возможностей укрепления и роста своих позиций на рынке за счет большей скорости и удешевления процессов внедрения новых технологий и разработки новых продуктов.

В рамках корпоративного управления, при принятии решения о внедрении инноваций, необходимо учитывать риски (вероятность наступления неблагоприятных последствий) того, что разрушение существующей бизнес-модели при неполном внедрении новой может привести к крайне негативным последствиям, что следует учесть при разработке стратегии.

Кроме того, внедрение инноваций, как правило, сопряжено с высокой вероятностью ошибок и неудач, которые будут наблюдаться вплоть до отладки, корректировки и адаптации инновации к производственному процессу. Корпорация должна быть готова к тому, что внедрение инноваций не даст мгновенного результата.

Специфические характеристики, свойственные инновационным проектам, и подлежащие анализу и оценке в рамках корпоративного управления, представлены на рисунке 15.

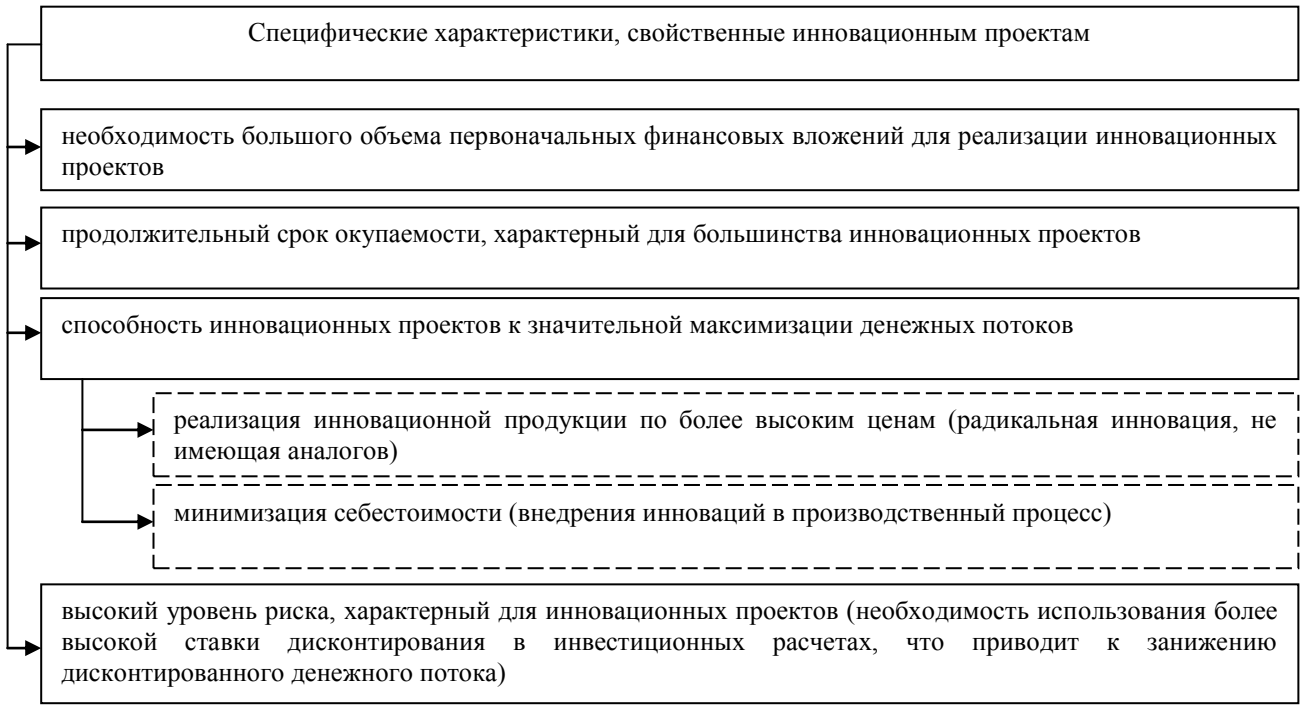


Рисунок 15 - Специфические характеристики инновационных проектов, подлежащие анализу и оценке в рамках корпоративного управления

При этом, важное значение имеет стоимость инноваций, которая формируется посредством взаимодействия суммарных экономических факторов определенного производства с потенциальным спросом и предложением. Внедрение в производство новых технологий является одним из важнейших требований инновационной экономики, выполнение которого позволяет поддерживать высокую конкурентоспособность и устойчивость позиций корпорации на отечественном и мировых рынках.

О высоком качестве корпоративного управления можно говорить в случае, когда стоимость инноваций максимально низкая (оптимальная), а прибыль от инновационной деятельности корпорации высокая. Улучшить качество корпоративного управления можно посредством придания инновационной деятельности регулярного характера.

При этом, целесообразно рассматривать инновационность корпорации

как управленческую систему, реализующую действия по координации и гармонизации взаимосвязей между внешней и внутренней средой и интерпретирующую различного рода изменения условий хозяйствования, обращая их в выгодное для себя русло и используя в качестве перспектив реализации новых возможностей, полученных в результате внедрения инноваций.

Очевидной становится понимание перспективности использования инноваций в роли основного фактора, положительно влияющего на развитие корпорации. Стоимостные оценки не всегда позволяют определить полезность и эффективность новаций в производственной и иных сферах деятельности корпорации. В этой связи, на наш взгляд, применение находят следующие критерии оценки эффективности инноваций для целей корпоративного управления:

- критерий обеспечения минимальных значений приведенных затрат;

- критерий, основанный на использовании интегрального (обобщающего) показателя качества инновации.

При невозможности установления количественной функциональной взаимосвязи между этими критериями, применяются методы экспертных оценок или статистические методы по определению средневзвешенного обобщенного показателя инновации (средневзвешенное арифметическое или средневзвешенное геометрическое)[1].

Эффективное корпоративное управление базируется на системном подходе к решению ряда комплексных задач, среди которых помимо управления бизнес-процессами, финансами, сбытом и кадрами, важнейшая роль отводится инновациям (Рисунок 16).

[1] Егорова М.А. Оценка эффективности инноваций в сфере телекоммуникаций / М.А. Егорова // Материалы IV международной научной конференции «Актуальные вопросы современной науки» (Санкт-Петербург, 14-15 декабря 2012 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://filling-form.ru/turizm/100347/index.html?page=12

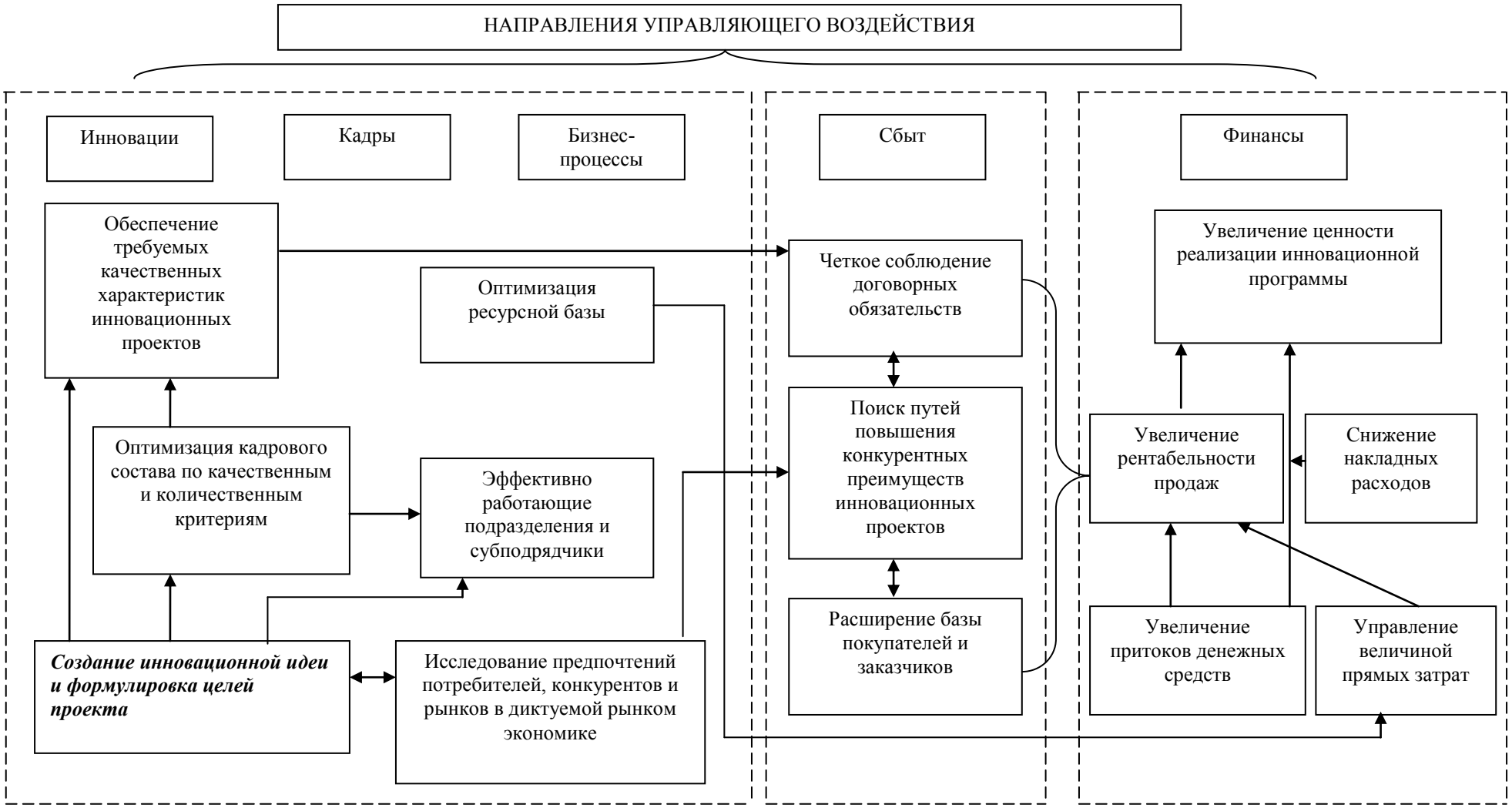


Рисунок 16 – Система стратегических целей реализации инновационной программы в рамках эффективного корпоративного управления

В рамках корпоративного управления, на этапе принятия решении о внедрении инновации в производственный процесс необходимо рассматривать процессы проектирования, разработки и внедрения инновации с позиции определения экономической эффективности этих мероприятий (Рисунок 17).

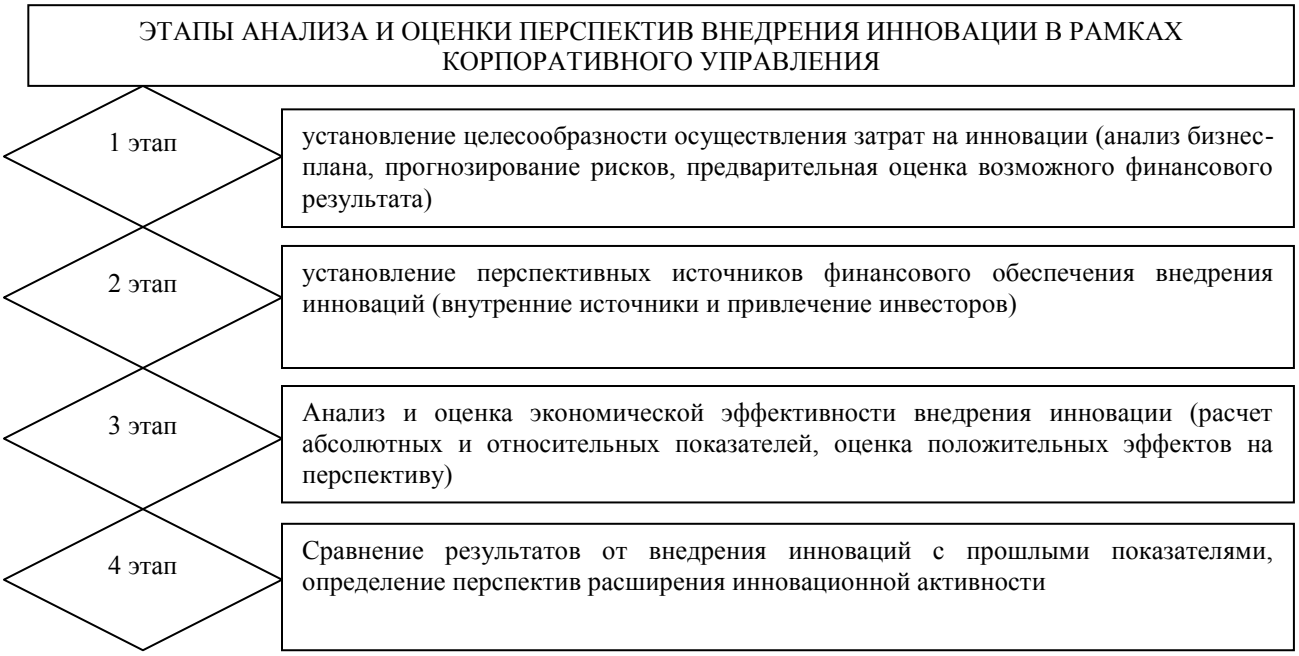


Рисунок 17 - Этапы анализа и оценки перспектив внедрения инновации с позиции результативности в рамках корпоративного управления

Уровень инновационности и масштабы инновационной деятельности помимо прочих индикаторов, характеризуются величиной затрат, расходуемых корпорацией на инновации. Существующие условия ограниченности ресурсов требуют актуализации проблемы формирования эффективной системы корпоративного управления, сконцентрированной на инновационной деятельности.

В настоящее время, актуальным представляется разработка новых способов приведения в активное состояние деятельности корпорации по внедрению инноваций на основе реализации эффективной системы корпоративного управления, соответствующей критериям качества.

Оживление инновационной деятельности корпорации способствует

сохранению и развитию ее конкурентных преимуществ посредством формирования комплексной инновационной системы, широко реализующей инновационные связи бизнеса. Стратегическая ориентация корпоративного управления на инновационность будет способствовать внедрению инновационных (более эффективных) технологий, применению современных механизмов в различных направлениях ведения бизнеса. Пи этом, внедрение инноваций приведет к более рациональному использованию имеющихся в наличии ресурсов, возможности их возобновления.

В рамках исследования, автором выявлены и обоснованы причинно-следственные связи между инновационной активностью, инвестиционной привлекательностью, качеством корпоративного управления и конкурентоспособностью корпорации (Рисунок 18). Организационно-экономический механизм интенсификации инновационной деятельности в корпорации должен иметь такие характеристики, которые буту отвечать современным вызовам и не требовать постоянной корректировки (иметь гибкие свойства адаптации к меняющимся условиям).

В частности, следует обратить внимание на следующие моменты:

- необходимость формирования механизма совершенствования инфраструктуры инновационной деятельности в корпорации, ключевыми элементами которого должны стать управленческие, правовые и институциональные аспекты, позволяющие создать оптимальную цепочку от научного открытия до реализации инновационного продукта;

- необходимость разработки системы мер, реализация которых позволит обеспечить экономическую безопасность корпораций, осуществляющих инновационную деятельность и др.[1]

[1] Вишняков А.А. Разработка модели корпоративного управления для активизации инновационной деятельности, обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях повышенных рисков Севера / А.А. Вешняков // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. – 2010. - №1. – С. 38-49 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.docme.ru/doc/1092522/226.korporativnoe-upravlenie-i-innovacionnoe-razvitie-sev...

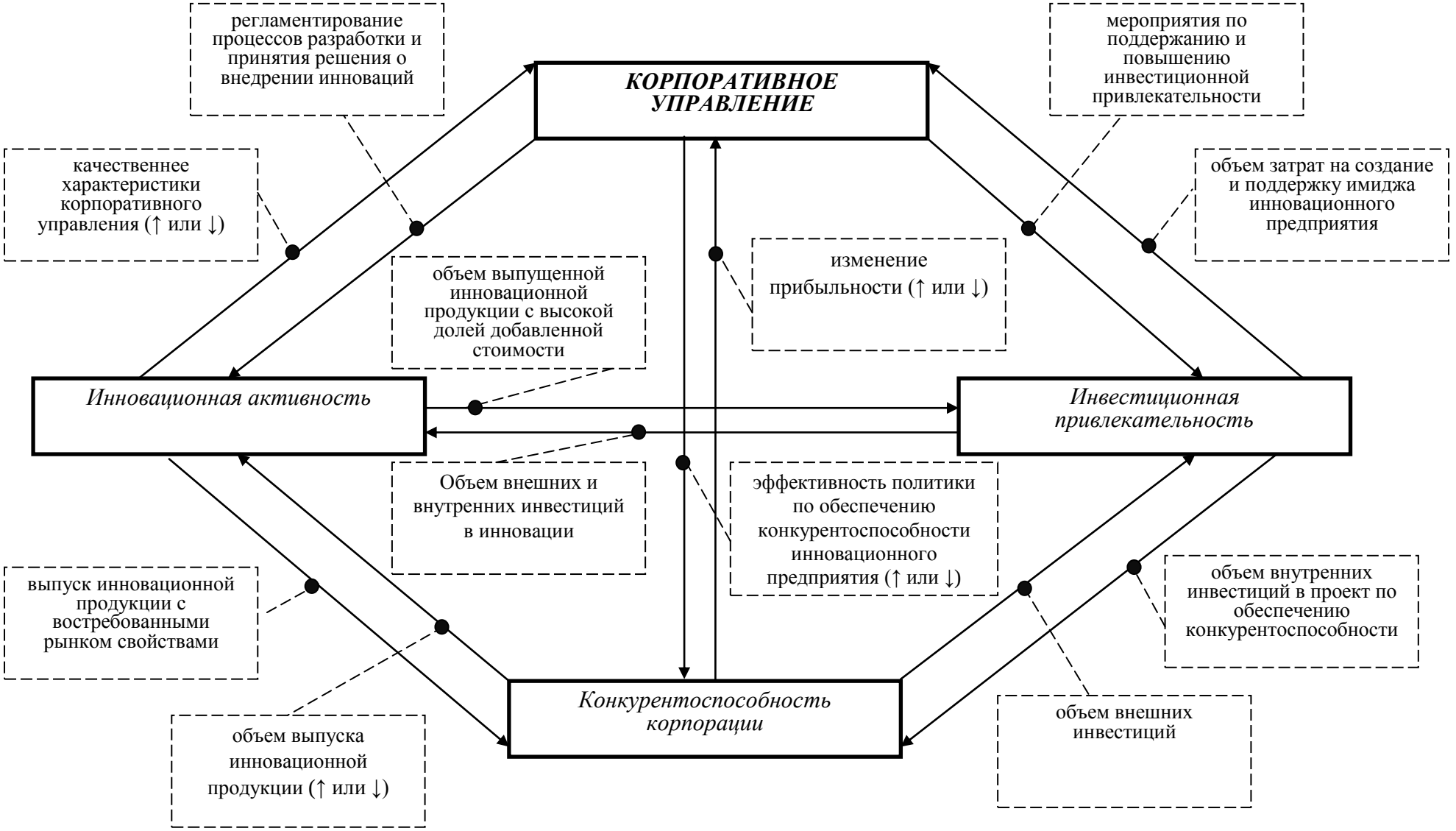


Рисунок 18 – Принципиальная модель взаимосвязи элементов системы устойчивого развития корпорации с качественным корпоративным управлением

Для того, чтобы достичь таких показателей финансово-хозяйственной деятельности корпорации, которые были бы привлекательны для инвесторов, необходимо создавать такие механизмы ведения бизнеса, которые бы обеспечивали усиление результативности работы системы внутреннего контроля (финансов, соответствия нормам права, профессионализма управленческого аппарата), заключения коммерческих договоров, снижения корпоративных конфликтов и нивелирования рисков.

Формирование эффективного механизма корпоративного управления, характеризующегося качеством и гибкостью к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, позволит создать условия стабильного роста конкурентной привлекательности для инвесторов, послужит катализатором инновационной активности корпорации, привести в оптимальное состояние внутренние бизнес-процессы, а также, как следствие, будет способствовать повышению энергоэффективности и ресурсосбережения за счет использования инновационных производственных технологий.

Инновация может внедряться как на уровне всей корпорации (повсеместно), так и на отдельных производственных участках. Соответственно, сфера распространения управляющего воздействия, применяемого к инновациям, распространяется либо на всю корпорацию, либо носит локальный характер.

Система корпоративного управления и ее организационная структура являются взаимосвязанными. Организационная структура должна соответствовать стратегическим планам корпорации и целевым ориентирам концепции корпоративного управления.

Представляется, что механизм реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры корпорации целесообразно осуществлять по схеме, представленной на рисунке 19.

На предложенной схеме обозначены управляющие воздействия трех типов (в зависимости от источника корпоративного управления):

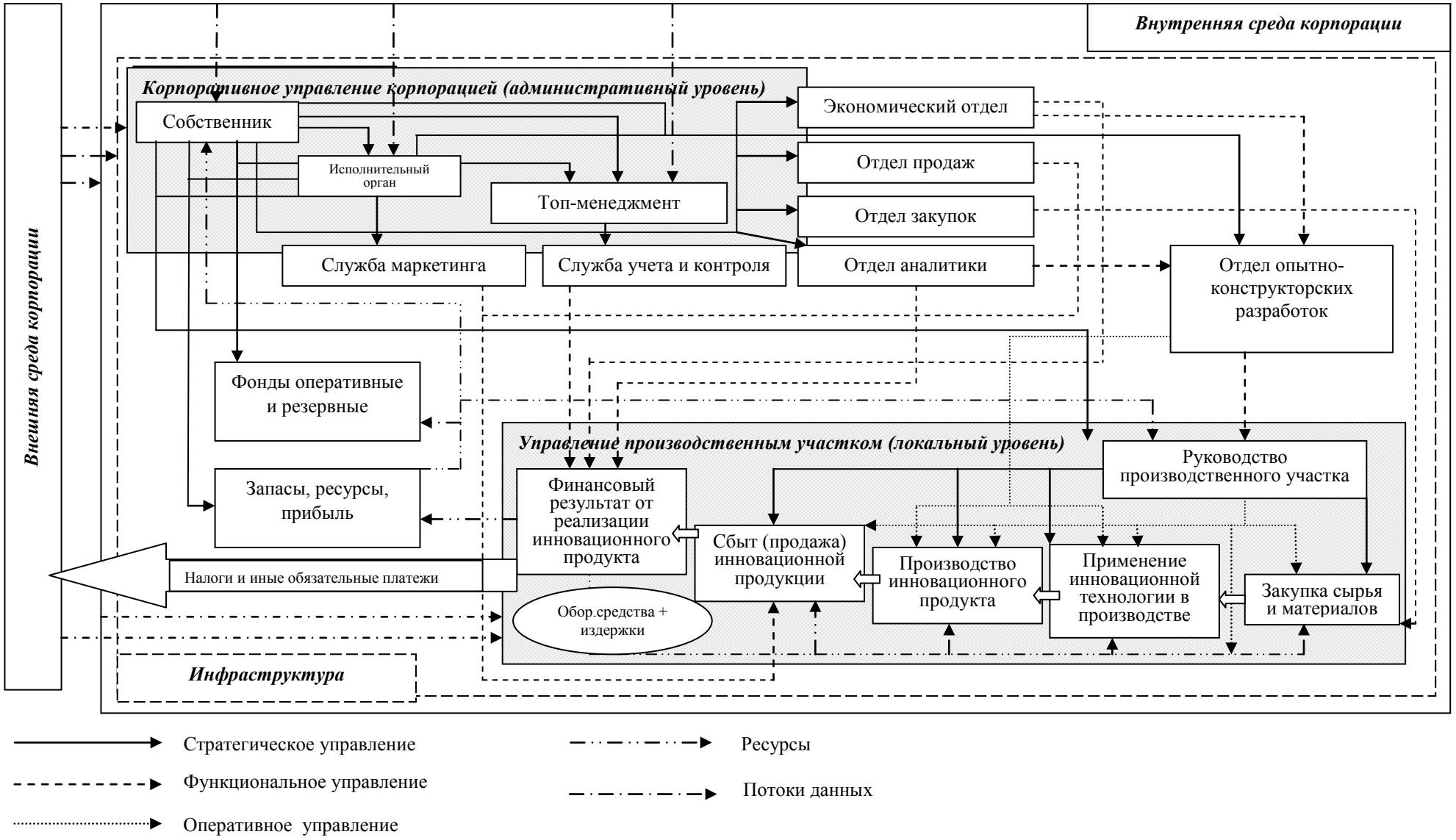


Рисунок 19 – Схема реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры корпорации при движении инновации

1. Стратегическое управление (осуществляется на высшем уровне корпоративного управления (собственники, Совет директоров, топ-менеджмент). Высшее руководство осуществляет управленческий анализ внешней и внутренней среды корпорации, на основании чего разрабатывает (осуществляет корректировку) управленческую стратегию, а также определяет стратегические цели и миссию, формирует внутреннюю инфраструктуру, принимает решение о внедрении инноваций. В компетенции высшего руководства также находится распределение ресурсных потоков внутри корпорации и контроль за расходованием.

2. Функциональное управление основывается на управлении по отдельным функциям структурных подразделений (отделов) (служба маркетинга, служба учета и контроля, отдел аналитики, отдел закупок, отдел продаж, экономический отдел, отдел опытно-конструкторских разработок и др.), которые руководят другими структурными подразделениями в пределах одной функции (компетенций, сферы интересов и ответственности).

3. Оперативное управление имеет своей задачей создание условий для непрерывного функционирования соответствующего производственного участка, обеспечение бесперебойного производственного процесса внедрения и реализации инновационных технологий и производства инновационного продукта.

Поток финансовых ресурсов курсирует между подразделениями, обеспечивает их функционирование и позволяет корпорации развиваться.

В рамках предложенной схемы выделяется два уровня корпоративного управления: административный и локальный. Административный уровень корпоративного управления отвечает за адаптацию корпорации к изменяющимся условиям хозяйствования. Для корпоративного управления на административном уровне характерна высокая мобильность, достаточный уровень компетенций управленческого персонала и малый количественный состав. В условиях внедрения инноваций, лица, принимающие решения на данном уровне, должны иметь достаточную информационную базу для

обоснования стратегии инновационного развития.

Матричная (проектная) организация корпоративного управления на административном уровне, предполагающая включение в работу над стратегическим проектом инновационного развития высококвалифицированных специалистов из различных структурных подразделений корпорации, представляется наиболее целесообразным.

Локальный уровень корпоративного управления отвечает за производство инновационной продукции и соответствующее управление.

Для корпоративного управления на локальном уровне характерно оптимальное и четко определенное разделение обязанностей и функциональных полномочий. Основной задачей руководства данного уровня является непосредственное внедрение инноваций в производственный процесс и управление производством и выпуском инновационной продукции.

Важное значение в рамках корпоративного управления имеет соблюдение оптимального баланса между устойчивым развитием корпорации и ее адаптацией к требованиям инновационной экономики.

Проведение регулярной реорганизации в рамках внедрения инновационного производства не имеет экономической обоснованности, так как это не способствует повышению эффективности хозяйствования. В этой связи возможны следующие варианты развития (при их возможном разумном сочетании):

- реализация различных способов управления на различных уровнях корпорации (функциональных подразделений или направлений бизнеса);

- ориентация на различные приоритеты в управлении в зависимости от временного промежутка (в зависимости от этапа развития корпорации).

При расширении корпорации и ее среды хозяйствования, возможно применение первого варианта, предусматривающего контроль соблюдения баланса между адаптацией к требованиям инновационной экономики и приведением экономической системы корпорации в стабильное состояние. В условиях возникновения рисков или перспектив (внутреннего или внешнего

свойства) в качестве предпочтительного сценария развития возможны стремительные перемены, касающиеся всей корпорации (например, проведение реструктуризации).

Таким образом, на процесс внедрения инноваций и их стоимость большое влияние оказывает качество и организация корпоративного управления на разных организационных уровнях.

Выводы по третьей главе.

Корпоративное управление динамично развивается с учетом достигнутого зарубежного опыта и необходимости соответствия международным стандартам в связи с выходом российских корпораций на внешние рынки. Именно поэтому качество корпоративного управления становится объектом как общественно-профессионального, так и институционального регулирования.

Кодекс корпоративного поведения (управления) является документом общественно-профессионального регулирования качества корпоративного управления, устанавливающим морально-этические принципы на добровольной основе. В российском Кодексе корпоративного поведения выпадают из регулирования две большие группы корпоративных конфликтов: между акционерами и наемными работниками и топ-менеджментом и наемными работниками, несмотря на то, что именно эти конфликты могут свидетельствовать о низком качестве корпоративного управления и существенно ухудшить эффективность функционирования корпорации.

Недостаточный уровень корпоративной культуры и управления в российских корпорациях становится причиной возникновения различных внутренних конфликтных ситуаций.

Кодекс корпоративного управления, разработанный ЦБ РФ и утвержденный на заседании Правительства РФ в начале 2014 года, учел серьезные изменения в законодательной базе регулирования деятельности корпораций, а также необходимость создания корпоративной системы

внутреннего контроля и управления рисками и более справедливой системы вознаграждения топ-менеджмента. Однако, в Кодексе интересы рядовых (наемных) работников затронуты лишь косвенно, что не позволяет в должной мере реализовывать социально ориентированную политику корпоративного управления.

Для целей определения эффективности управленческих механизмов и инструментов, используемых собственниками и топ-менеджментом, предлагается научно-методический подход к оценке качества корпоративного управления, включающий выделенную и обоснованную систему оценочных параметров, которая должна отвечать следующим требованиям. Система показателей должна быть комплексной, так как включает три блока показателей (финансового состояния, экономической эффективности использования ресурсов и экономических интересов субъектов корпоративного управления). Система показателей должна отражать как краткосрочные, так и долгосрочные цели, включать только количественно измеряемые экономические и социальные показатели. Между тремя блоками показателей имеют место причинно-следственные связи, проиллюстрированные в работе.

В работе раскрыт механизм влияния качества корпоративного управления на стоимость инноваций, учитывающий специфические характеристики инновационных проектов, подлежащие анализу и оценке в рамках корпоративного управления. Выявлены этапы анализа и оценки перспектив внедрения инновации с позиции результативности в рамках корпоративного управления. Раскрыта система стратегических целей реализации инновационной программы в рамках эффективного корпоративного управления. Разработаны принципиальная модель взаимосвязи элементов системы устойчивого развития корпорации с качественным корпоративным управлением и схема реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры инновационной компании.

Таким образом, в рамках оценки качества корпоративного управления необходимо учитывать влияние множества факторов внутреннего и внешнего характера, среди которых особое влияние оказывают факторы инновационного развития бизнес-среды. При этом для определения эффективности выстроенной и функционирующей в корпорации управленческой системы необходимы расчет и анализ широкого перечня показателей, отображающих как результативность использования различного рода ресурсов, финансовое состояние, рентабельность деятельности, так и уровень удовлетворенности экономических интересов субъектов корпоративного управления.

4 СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРОВ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

4.1 Исследование ключевых итогов финансово-экономического развития крупных корпораций в контексте качества корпоративного управления в досанкционный период и в период действия санкционной политики

В условиях инновационной экономики вопросы корпоративного управления привлекают внимание не только собственников, топ-менеджмент и других участников бизнеса, но и общества в целом. Повышение качества корпоративного управления является стратегической задачей, от решения которой зависит имидж, экономическая эффективность и устойчивое развитие корпорации. Уровень развитости и эффективности организационных структур корпорации и оценка управления определяются с учетом структуры собственности, отраслевой принадлежности, размера выручки, обеспечения баланса интересов субъектов и других экономических показателей и социальных факторов. Для достижения цели диссертационного исследования, апробации научно-обоснованной методологии и предложенного научно-методического подхода к оценке качества корпоративного управления в качестве объекта выбрана нефтегазовая отрасль. Выбор данного сегмента национальной экономики обусловлен следующими обстоятельствами. Эффективное управление корпорациями нефтегазового сектора для России ввиду сырьевой направленности экономики имеет важное стратегическое значение.

Крупнейшими нефтегазовыми корпорациями мира в целом и России, в частности, по рейтингу Forbes Global 2000[1] являются ПАО «Газпром» (8 место), ПАО НК «Роснефть» (13 место) и ПАО «Лукойл» (14 место). ПАО

[1] Список крупнейших нефтегазовых компаний мира (2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org

«Газпром» в рейтинге 2018 года занимает лидирующие позиции по отечественным корпорациям (в общем рейтинге по всем компаниям мира – 43 место). Рыночная стоимость ПАО «Газпром» составила 57,8 млрд. долларов, а активы корпорации оцениваются в 316,8 млрд. долларов. В тройку лидеров среди отечественных корпораций входит и ПАО НК «Роснефть», занимая в общем рейтинге 73 место с капитализацией 69 млрд. долларов и стоимостью активов 214,2 млрд. долларов[1].

Эти же корпорации названы в рейтинге Эксперт-400 крупнейшими компаниями по объему продаж и занимают первые три места в нефтегазовом комплексе страны[2]. Авторская позиция сводится к тому, что для оценки качества корпоративного управления необходим глубокий анализ как финансово-экономического состояния корпораций, так и эффективности производства, что в последние годы становится особенно актуальным.

Проведение оценки деятельности наиболее крупных корпораций в нефтегазовой отрасли целесообразно осуществлять, используя информационную базу консолидированной бухгалтерской отчетности, составленной с учетом требований МСФО. Преимущества анализа хозяйственной деятельности по данным отчетности по МСФО представлены на рисунке 20[3].

Наряду с положительными результатами и преимуществами составления отчетности по МСФО существуют и негативные последствия применения международных принципов[4]. Одной из проблем является искажение информации, раскрываемой в отчетности, связанное с возможностью выбора организацией методов и способов отражения в учете

[1] Злобин А. 25 российских компаний попали в рейтинг Forbes Global 2000 / А. Злобин // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/362743-25-rossiyskih-kompaniy-popali-v-reyting-forbes-global-2000

[2] Жога Г. Опись первого эшелона / Г. Жога, С. Заякин // Эксперт. – 2017. - №3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2017/43/opis-pervogo-eshelona/

[3] Модеров С. Преимущества и страновые особенности перехода на МСФО российскими компаниями / С. Модеров // Материалы Международной конференции «МСФО: практика перехода и внедрения» (г. Москва, Институт проблем предпринимательства, 24-25 ноября 2005 г.). - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://old.ipp.spb.ru/index.php?page=115

[4] Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 272 с.

отдельных фактов хозяйственной деятельности. Кроме того, возникает проблема адаптации способа регулирования к многообразию обстоятельств, влияющих на адекватность отражения объектов учета.

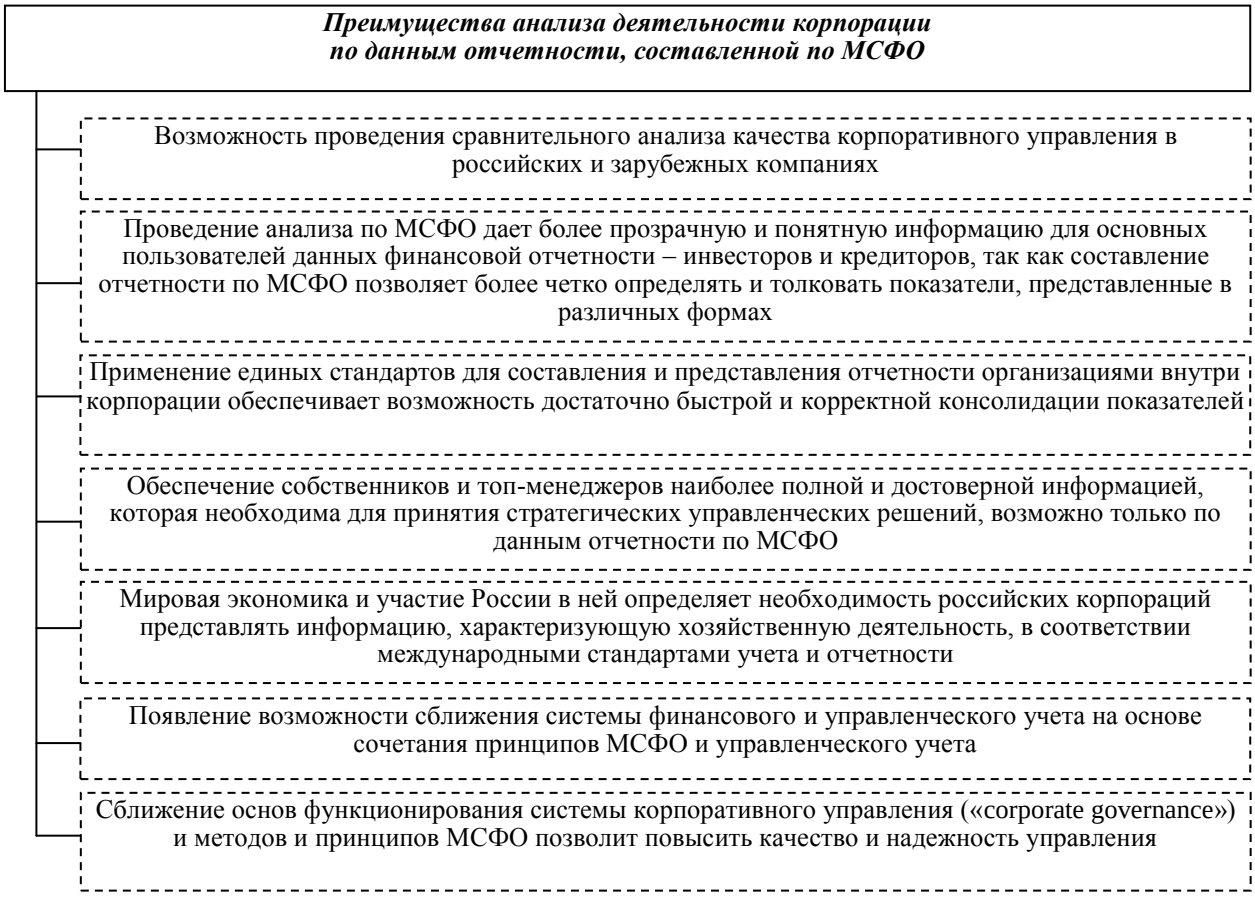


Рисунок 20 - Преимущества анализа деятельности корпорации по данным отчетности, составленной по МСФО

Учитывая также то, что ПАО НК «Лукойл» составляло отчетность по системе GAAP США до 2015 года[1], и ее показатели отчетности были несопоставимы с ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть» в до санкционный период, мы выбрали для количественной и качественной оценки деятельности корпораций нефтегазового комплекса России отчетность данных корпораций, составленную по отечественным стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). Несмотря на то, что ПАО «Лукойл» перешло на отчетность МСФО с 2015г. в соответствии с требованиями

[1] Федун Л. ЛУКОЙЛ перейдет на отчетность по МСФО только с 2015г. / Л. Федун // РБК. Экономика. - 2012. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/01/03/2012/5703f4059a7947ac81a65690

законодательства, это не позволяет проводить сопоставимый сравнительный анализ деятельности корпораций до санкционный период и в период действия санкционной политики. В этой связи весь анализ деятельности нефтегазовых корпораций проведен на основе финансовой отчетности, сформированной по отечественным учетным стандартам.

В рамках реализации аналитических процедур в отношении финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» необходимо оценить адекватность отражения тех или иных объектов учетной системы. В теории учета существует три подхода к определению порядка отражения объекта учета:

1) из нескольких имеющихся обстоятельств отдается предпочтение одному варианту, наиболее адекватно отражающему текущую ситуацию;

2) указываются все возможные способы отражения в учете и для каждого из них раскрываются отдельные варианты учетного отражения;

3) указываются все возможные способы отражения в учете, но для каждого из них раскрываются отдельные варианты учетного отражения и в зависимости от конкретных обстоятельств определяется один из вариантов.

Отличия представленных подходов выражаются в том, как каждый из способов обеспечивает адекватность отражения в учете хозяйственных процессов.

Применение в российской учетной практике норм и положений МСФО вызывает большие трудности. Это связано с тем, что в российских нормативных документах, регулирующих бухгалтерский учет (в частности, ПБУ) предусмотрено намного меньше возможностей выбора методов отражения в учете тех или иных фактов хозяйственной деятельности, чем в международных стандартах.

Также затрудняют внедрение МСФО в разных странах следующие факторы: уровень экономического развития, культурные и политические различия, традиции и неготовность финансовых институтов и государства к потере регулирования в области бухгалтерского учета.

Расчет основных показателей, характеризующих хозяйственную деятельность корпораций, входящих в нефтегазовый сектор России необходим, с одной стороны, с целью обоснования наличия связи между финансово-экономическим состоянием корпорации и качеством корпоративного управления, так как традиционно именно по финансово-экономическому состоянию судят о качестве корпоративного управления, а, с другой – для выбора и обоснования предлагаемой системы показателей в качестве информационной базы.

Для этого необходимо охарактеризовать особенности деятельности крупнейших корпораций нефтегазового сектора: ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО НК «Роснефть».

ПАО «Газпром» является глобальной корпорацией в энергетической отрасли, которая занимается одновременно:

- добычей газа и других углеводородов;
- переработкой газа и других углеводородов;
- реализацией газа и других углеводородов;
- геологоразведкой;
- транспортировкой газа и других углеводородов;
- осуществляет производство и сбыт тепловой и электрической энергии.

ПАО «Газпром» является частью Группы «Газпром», которая является одной из масштабнейших мировых корпораций по запасам природного газа. В рамках категорий российской классификации A+B+C1 на 31 декабря 2013 г. величина запасов природного газа составляла 35,7 трлн. руб., по данным 31 декабря 2017 г. – 35 355,4 млрд. куб. м природного газа. Группа «Газпром» признана лидером по запасам и добыче природного газа среди мировых нефтегазовых корпораций, при этом доля добычи газа в общемировом количестве в 2013 году составляла 13%, на сегодняшний день составляет 17%. Доля Группы «Газпром» в общероссийских запасах газа в 2017 году составляет 72%. Количество газа, который был добыт Группой

«Газпром» в 2013 г. составляет 487,4 млрд. куб. м газа, в 2017 г. - 471,0 млрд куб. м природного и попутного газа[1].

ПАО «Газпром» имеет в собственности наиболее крупную в мировых масштабах газотранспортную систему, которая способна без перебоев осуществлять транспортировку газа, как по территории России, так и за рубеж на достаточно дальние расстояния. Магистральный газопровод ПАО «Газпром» в 2013 г. имел протяженность 168,9 тыс. км., в 2017 г. – 172,1 тыс. км. Одним из наиболее крупных в инвестиционном плане и привлекших внимание как общественности, так и политических сил можно считать контракт Китая с ПАО «Газпром», который был заключен в 2014 г. С 2019 года планируется начать подачу газа в Китай.

Основными задачами ПАО «Газпром» на сегодняшний день является укрепление положения на традиционных зарубежных рынках, а также завоевание новых рынков, что возможно в рамках реализации таких инвестиционных газотранспортных проектов как: «Северный поток», «Северный поток - 2» и «Турецкий поток».

Особое влияние на реализацию различных инвестиционных проектов, связанных со строительством новых линий газопровода, в том числе и ПАО «Газпром» оказывают внешние политические события и геополитические кризисы, как в Украине, так и на Ближнем Востоке.

В 2011 г. состоялось открытие первой ветки «Северного потока», мощность которого на тот момент составляла 27,5 млрд. куб. м газа в год. С 8 ноября 2011 г. и по сегодняшний день по данному газопроводу осуществляются поставки коммерческого характера природного газа из России в Европу.

Поставки ПАО «Газпром» в дальнее зарубежье составили:

- в 2013 году - 161,5 млрд. куб. м газа;
- в 2014 году - 159,4 млрд. куб. м газа;
- в 2017 году - 242,0 млрд. куб. м газа.

[1] О Газпроме. Раскрытие информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/

При этом доля поставок через газопроводы «Голубой поток» и «Северный поток» на европейские рынки в 2013 г. составила – 23%, в 2014 г. – 35%. На сегодняшний день для целей роста надежности поставок природного газа в Европу реализуются также новые инвестиционные проекты: «Северный поток-2», который планируется начать эксплуатировать в конце 2019 г., а также «Турецкий поток».

«Турецкий поток» является новым газопроводом, который будет обеспечивать экспорт газа через Черное море в Турцию из Российской Федерации. Строительство данного газопровода было организовано в 2017 году. В рамках строительства «Турецкий поток» планируется запустить 2 нитки газопровода: одна - для поставок в Турцию, вторая - в страны Южной и Юго-Восточной Европы. Планируемая мощность обеих ниток газопровода составляет по 15,75 млрд. куб. м каждая. Планируемая мощность совокупности 2 ниток газопровода «Северный поток - 2» - 55 млрд. куб. м газа в год.

Кроме того, ПАО «Газпром» продолжать наращивать объемы реализации сжиженного природного газа (СПГ), что дает определенные возможности в расширении рынков нефтегазовой продукции. Первой страной, в которую были осуществлены поставки природного сжиженного газа в 2005 г. стали Соединенные Штаты Америки. Далее ПАО «Газпром» расширил свои рынки на Великобританию, Южную Корею и Японию в 2006 г. Для увеличения поставок газа в Северную Америку и страны АТР ПАО «Газпром» вступил в реализуемый проект «Сахалин-2». Первое предприятие по переработке природного сжиженного газа в России заработало на территории Сахалина в 2009 г. Сегодня корпорация поставляет СПГ более чем в десять стран – Японию, Корею, Китай, Индию, Тайвань, Великобританию, США, Кувейт, ОАЭ, Мексику и другие. Наращивать присутствие на перспективных рынках планируется, прежде всего, за счет увеличения собственного производства[1].

[1] О Газпроме. Раскрытие информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/

Общий объем реализации СПГ в 2013 году составил 1,51 млн. т., в том числе продажи СПГ с проекта «Сахалин-2» - 0,6 млн. т., а в 2014 году составил 3,4 млн. т. (4,5 млрд. куб. м). Треть от этого объема было произведено на СПГ-заводе проекта «Сахалин-2». Таким образом, объем продаж СПГ на 5% превысил уровень 2012 года, при этом доля Группы «Газпром» на мировом рынке СПГ по итогам 2014 года практически не изменилась[1]. В 2016 г. реализация сжиженного природного газа Группой «Газпром» составила 3,71 млн. т., что превысило аналогичный показатель 2015 г. на 4,1%, при этом 32,34% приходится на производство данного газа на СПГ-заводе проекта «Сахалин-2».

На сегодняшний день в условиях функционирования инновационной экономики наблюдается тенденция роста спроса и потребления сжиженного природного газа, что обуславливает нацеленность ПАО «Газпром» на дальнейшее развитие данного направления деятельности корпорации. Так на сегодняшний день осуществляется формирование и утверждение документации в рамках проекта третьей технологической линии СПГ-завода на Сахалине (проект «Сахалин-2»). Один из крупнейших стратегических партнеров Shell совместно с ПАО «Газпром» запланировали новое совместное предприятие по реализации проекта «Балтийский СПГ». Кроме того, продолжается строительство комплекса по производству, хранению и отгрузке СПГ в районе компрессорной станции «Портовая».

Структура акционерного капитала ПАО «Газпром» по состоянию на 31 декабря 2013 и 2017 гг. представлена на рисунке 21.

На сегодняшний день наиболее значимыми и масштабными с точки зрения инвестиций и социальной значимости являются следующие проекты ПАО «Газпром:

- освоение ресурсов природного газа на полуострове Ямал;
- освоение газовых ресурсов Дальнего Востока, Восточной Сибири;
- освоение ресурсов природного газа арктического шельфа;

[1] Там же

- совокупность зарубежных проектов по разведке и добыче углеводородного сырья.

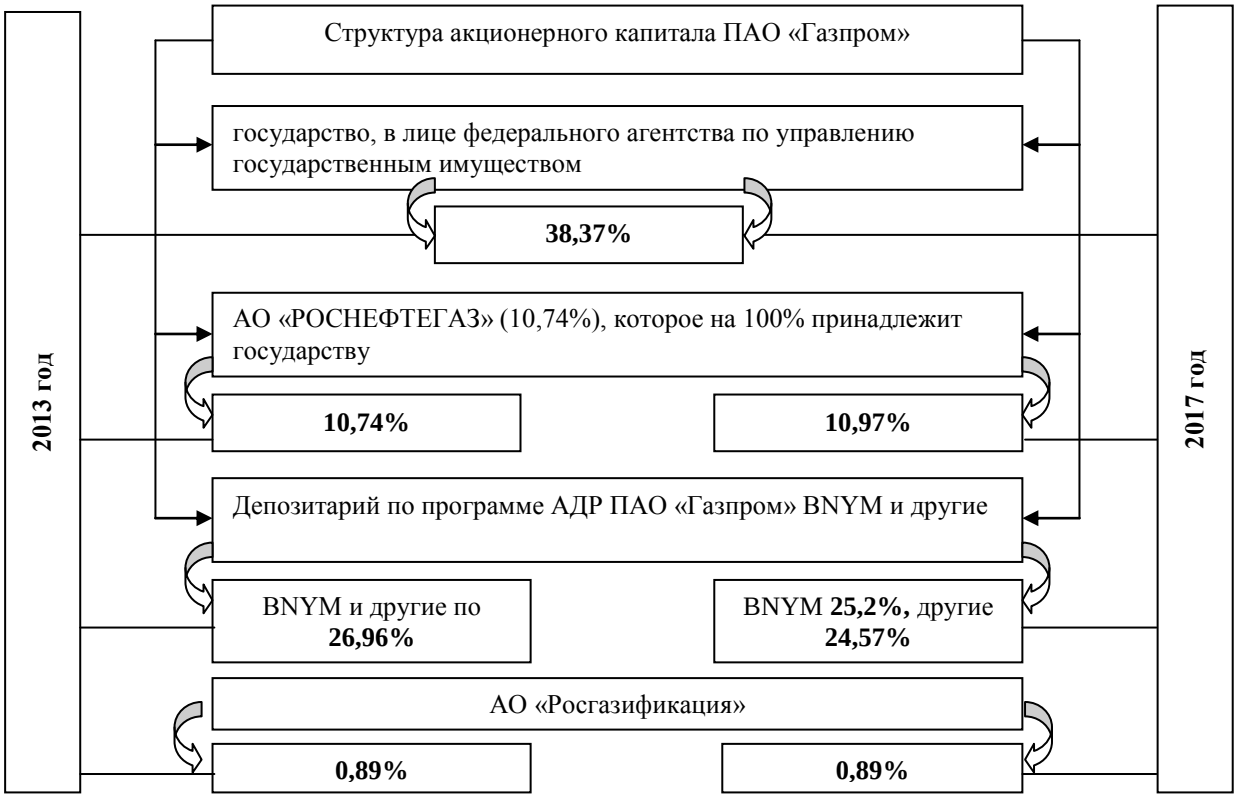


Рисунок 21 - Структура акционерного капитала ПАО «Газпром» по состоянию на 31 декабря 2013 и 2017 гг.

Одна из ведущих корпораций в нефтяной сфере, являющаяся нефтегазовой публичной компанией мирового уровня - ПАО НК «Роснефть». Основные виды деятельности данной корпорации состоят в:

- разведке и поиске залежей газа и нефти;

- освоении месторождений нефти и газа, расположенных на территории морей;

- добыче газа и нефти;

- добыче газового конденсата;

- переработке добываемого компанией углеводородного сырья.

ПАО НК «Роснефть» является предприятием, предопределяющим стратегическое развитие и экономический рост всего государства. 69,5% акций ПАО НК «Роснефть» в 2013 году принадлежало АО

«РОСНЕФТЕГАЗ», которое полностью находится в собственности государства, на сегодняшний день эта доля составляет - 50,00000001% акций. И в 2013 г. и по состоянию на 1 июня 2018 г. 19,75% акционерного капитала ПАО НК «Роснефть» находится в собственности компании «БиПи Рашан Инвестментс Лимитед (BPRussianInvestmentsLimited)». В 2013 г. остальные находились в свободном обращении. По состоянию на 1 июня 2018 г. собственником 19,5% акционерной собственности ПАО НК «Роснефть» является компания «КьюЭйчДжи Оил Венчерс Пте. Лтд. (QHG Oil Ventures Pte. Ltd)», владельцем 1 акции выступает государство в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, остальное количество акций находится и на сегодняшний день в свободном обращении. Небанковской кредитной организации акционерному обществу «Национальный расчетный депозитарий» принадлежат 10,38%[1].

Деятельность ПАО НК «Роснефть», связанная с разведкой и добычей месторождения газа и нефти, распространяется на практический полный перечень базовых нефтегазоносных провинций РФ, в том числе: Восточную Сибирь, Дальний Восток, шельфы морей Российской Федерации, в том числе Арктических. Освоение Арктического шельфа «Университетская» было осуществлено в сентябре 2014 года, когда корпорация впервые добыла на этом участке нефть.

В 2013 году компания реализовывала или приступала к реализации множества проектов на территории зарубежных стран, таких как: Канада, Вьетнам, Норвегия, Венесуэла, США, Алжир, ОАЭ, Абхазия, Бразилия, Казахстан и т.д. При этом нефтеперерабатывающие заводы ПАО НК «Роснефть» располагались и на побережье Черного моря, и на Дальнем Востоке (в количестве 11 штук), а также за рубежом (в количестве 7 нефтеперерабатывающих заводов). Структура деятельности за рубежом в 2013 году выглядела следующим образом: часть в 4 нефтеперерабатывающих

[1] Структура акционерного капитала ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/structure/share_capital/

заводах Германии, Лисичанский нефтеперерабатывающий завод на территории Украины, часть в собственности итальянской нефтеперерабатывающей компании Saras S.p.A, часть в собственности нефтеперерабатывающего завода в Белоруссии. Сбыт нефтепродуктов, а также газа осуществлялся в 54 регионах Российской Федерации.

В 2016 г. в результате успешного проведения геологоразведочных работ открыто 13 месторождений и 127 новых залежей с суммарными запасами 207 млн. т нефтяного эквивалента. Завершено испытание 85 поисково-разведочных скважин, пройдено 222 тыс. м горных пород.

На сегодняшний день совокупность нефтеперерабатывающей и нефтехимической деятельности ПАО НК «Роснефть» охватывает 13 крупных нефтеперерабатывающих заводов, которые располагаются в наиболее значимых со стратегических позиций регионах государства, включающих: нефтехимические, газоперерабатывающие заводы, предприятия, осуществляющие производство катализаторов, а также сервисное предприятие. На территории Германии ПАО НК «Роснефть» осуществляет контроль за более чем 12% нефтеперерабатывающих мощностей, перерабатываемый объем которых составляет 12,5 млн. т в год (реализуется в рамках 3 нефтеперерабатывающих заводов). Также в собственности корпорации находится 21% акционерного капитала ОАО «Мозырский НПЗ» на территории Белоруссии. Количество регионов России, которые охватывает сбытовая сеть ПАО НК «Роснефть» увеличилось с 2013 г. на 5 единиц и составило 59. Кроме того, деятельность корпорации осуществляется и на территориях стран ближнего зарубежья. На долю ПАО НК «Роснефть» приходится 40% российской нефти. Прирост величины извлечения ресурсов углеводородов в перспективе по средним оценкам на конец 2017 г. (по сравнению с аналогичным показателем 2013 г.) составил 70%, а ее размер был определен в 339 млрд. баррелей нефти. Данные значения обуславливаются в первую очередь фактом получения разрешения на разработки новых участков добычи нефти на территории шельфов морей:

Чукотского, Баренцева, Карского, Лаптевых, Печорского, а также проведением дополнительного объема геологоразведочных работ в Черном море, море Лаптевых и Карском море. В соответствии с классификацией SEC по состоянию на 31.12.2016 доказанный размер запасов углеводородов ПАО «НК «Роснефть» составил 37 772 млн. барр. н.э. (5 111 млн. т н.э.)[1].

В 2016 г. ПАО НК «Роснефть» уделяло пристальное внимание Сузунскому месторождению, а именно его комплексному опробованию, а также поиску и последующей реализации наиболее перспективных способов подготовки и транспортировки нефти на данном месторождении. Кроме того, в 2016 г. было введено в эксплуатацию Восточно-Мессояхское месторождение, разработка которого осуществлялась в сотрудничестве с ПАО «Газпромнефть». Одновременно с данными проектами ПАО «НК «Роснефть» планирует в среднесрочном периоде, к 2021 г., подготовить к реализации промышленную разработку следующих месторождений: Лодочного, Русского, Тагульского, Юрубчено-Тохомского, газовых залежей в Харампурском, Кынско-Часельской группы. Все они расположены на территории Восточной и Западной Сибири.

В систематическом порядке корпорация осуществляет дополнительные инвестиции в работы по геологоразведке. Общие объем инвестиций в 2013 г. в работы геологоразведочного характера составил 83 млрд. руб., из них 19% приходится на геологоразведку на территории Восточной Сибири и 21% – на территории шельфа. Значительные объемы инвестированных средств дали возможность увеличить длину сейсморазведочных работ 2Д до 35 тыс. пог. км (из них на территории Восточной Сибири осуществлено 2% работ, на территории шельфа – 92%); сейсморазведочных работ 3Д до 12 тыс. кв. км (из них на территории Восточной Сибири осуществлено 16% работ, на территории шельфа – 21%). В 2013 г. было пробурено и завершено испытаниями поисково-разведочных скважин, из них, доля скважин,

[1] Бизнес ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/structure/share_capital/

расположенных на территории Восточной Сибири – 13%. Результатом активных мероприятий инвестиционного, геологоразведочного, сейсморазведочного характера стало открытие 6 новых залежей и 70 месторождений.

Особое внимание ПАО НК «Роснефть» уделяет росту показателей эффективности работ геологоразведочного характера, а также достижению оптимального и сбалансированного с учетом факторов инновационного экономики и мировых геополитических тенденций объема геологоразведочных работ. Наиболее перспективными регионами России с позиций реализации геологоразведочных проектов для ПАО НК «Роснефть» в 2013 г. являлись шельф южных морей, районы Поволжья и Западной и Восточной Сибири. Одновременно с поиском новых месторождений корпорация осуществляет доразведку уже зрелых месторождений, так в 2014 г. были продолжены эффективные мероприятия геологоразведочного характера в Ямало-Ненецком автономном округе и районах Восточной Сибири.

Лидерство по показателям эффективности работ геологоразведочного характера, а также объемам ресурсной базы ПАО НК «Роснефть» было подтверждено и по итогам работы в 2016 г. Корпорация реализовывала разведку месторождений нефти в наиболее перспективных регионах России с точки зрения недропользования регионах, таких как: южные районы России, Центральный регион России, Дальний Восток, Тимано-Печора и Западная Сибирь и т.д.

Успешное проведение работ геологоразведочного характера в течение 2013 г. позволило увеличить суммарные запасы нефтяного эквивалента на 207 млн. т посредством открытия 13 новых месторождений нефти и 127 залежей.

По итогам проведенных мероприятий объем замещенных запасов углеводородов промышленных категорий АВС1 в 2016 г. составил 354 млн. т н.э., что представляет собой 126% от общей величины добытых

углеводородов на территории России. На протяжении уже более 10 лет, наблюдается превышение 100% порога в отношении коэффициента восполнения добычи новыми запасами.

В 2016 г. были введены в эксплуатацию 85 поисково-разведочных скважин, проведением их испытания, пройдено 222 тыс. м горных пород. Процент эффективности работ поисково-разведочного бурения превысил 79%. В 2016 г. увеличена длина сейсморазведочных работ 2D на 2,8 тыс. пог. км, прирост составил 27% по отношению к аналогичному показателю 2015 г., длина сейсморазведочных работ 3D на 7,9 тыс. кв. км, прирост составил – 29%.

В 2013 г. ПАО НК «Роснефть» при успешной реализации стратегических направлений наращивания добычи нефти, а также посредством внедрения различных инновационных проектов и технологий обеспечило добычу 40% от общей величины российской нефти. Размер органического роста по добыче нефти и жидких углеводородов в 2013 г. составил 1%, при этом общее увеличение добычи – 72% в отношении аналогичных показателей предшествующего периода, а величина добычи в сутки – 4 196 тыс. барр.

На сегодняшний день в рамках анализа деятельности аналогичных публичных корпораций в сфере нефтегазового бизнеса, можно определить ПАО НК «Роснефть» как крупнейшую компанию мирового масштаба по добыче жидких углеводородов. В 2016 г. общий размер добытых углеводородов составил 210,0 млн. т, и превысил аналогичный показатель 2015 г. на 3,6%.

В 2016 г. добыча нефти ПАО НК «Роснефть» дает около 6% от общей величины в мире, и более 40% в отношении данного показателя по России. 4,66 млн. барр. / сут. – это размер добытых углеводородов в расчете за сутки в рамках IV кв. 2016 г. (рост добычи в отношении III кв. 2016 года – 12,1% и 13,3% в отношении IV кв. 2015 г.).

Стратегической задачей ПАО НК «Роснефть» в течение всего периода

его развития можно считать наращивание газового потенциала корпорации. В рамках перспектив развития в 2013 г. было определено расширение присутствия корпорации на рынке газа и активное развитие бизнеса в данном направлении посредством заключения множества контрактов долгосрочного характера на поставки газа с крупнейшими потребителями как в России, так и за рубежом. В планах ПАО НК «Роснефть» достижение объема добычи газа к 2020 г. - 100 млрд. куб м газа в год, таким образом, по отношению к аналогичному показателю 2013 г. рост составит двукратный размер, при этом процент на внутреннем газовом рынке будет увеличен до 20%[1].

ПАО НК «Роснефть» наращивает долю добычи газа в собственном портфеле активов, стремясь к достижению аналогичного общемирового показателя (30-50%) в рамках функционирования инновационной экономики и мировых тенденций увеличения добычи и использования газа.

Лидерское положение в отношении среднесуточной добычи газа в IV кв. 2016 г. было достигнуто ПАО НК «Роснефть» за счет наращивания общих объемов добычи данного энергетического ресурса. Рекордная величина добычи газа по итогам 2016 г. составила 67,1 млрд. куб. м., что на 7,3% больше, чем по итогам 2015 г.

Следующая масштабная по объемам деятельности нефтегазовая корпорация, требующая детального изучения, - ПАО «Лукойл», которая обеспечивает на протяжении периода 2013-2016 гг. более 2% добычи нефти от общемировой величины. Она обладает полным производственным циклом, полностью контролируя всю производственную цепочку - от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов, чем и отличается от предыдущих корпораций. Посредством 20-летнего опыта работы, в рамках которой ежеквартально осуществлялось увеличение масштабов финансово-хозяйственной деятельности, а также неизменный рост количества контрактов на поставку углеводородов стратегического характера и

[1] Бизнес ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/structure/share_capital/

расширение ресурсной базы корпорации удалось достичь лидирующих позиций на рынке добычи и реализации энергетических ресурсов.

Корпорация ПАО «Лукойл» в 2013 г. осуществляла добычу нефти, обеспечивающую 16,6% от общей величины добычи данного ресурса в России и 16,5% ее переработки. В 2016 г. общий размер добычи нефти ПАО «Лукойл» составил 92,0 млн. т., при этом более 90% было добыто на территории РФ. Данный объем обеспечивает на 15,2% общероссийскую величину добычи нефти по данным ЦДУ ТЭК.

Корпорация на конец 2013 г. имела в распоряжении 17,4 млрд. баррелей углеводородов. На конец 2016 г. доказанный объем запасов углеводородов составил 16,4 млрд. баррелей. Районы Западной Сибири являются наиболее значимыми с точки зрения добычи нефти для ПАО «Лукойл». Компания имеет солидную нефтеперерабатывающую базу: нефтеперерабатывающие заводы в пяти странах, четыре нефтеперерабатывающих завода и два мини нефтеперерабатывающих завода в России, а также четыре газоперерабатывающих завода и два нефтеперерабатывающих нефтехимических предприятия. Она является крупнейшей российской нефтяной бизнес-группой с выручкой в 2013 году более 141 млрд. долл. и чистой прибылью более 7 млрд. долл. В 2016 году выручка ПАО «Лукойл» составила 5,9 трлн. руб. и 419 млрд. руб. – размер чистой прибыли по итогам работы в данном отчетном периоде[1].

В 2013 г. на территории Российской Федерации располагалось 90,7% доказанных запасов углеводородов корпорации и практически такой же процент добычи углеводородов - 90,2%. При этом в данном периоде ПАО «Лукойл» реализовывало множество проектов по добыче углеводородов в мировом масштабе, одновременно по добыче или ее подготовке в 7 странах мира. Доля добычи углеводородов в рамках реализации международных проектов ПАО «Лукойл» составляет 9,8%, а доказанных запасов – 9,3%.

[1] Бизнес-модель ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Company/BusinessOperation

На 31.12.2017 г. данные процентные соотношения претерпели существенные изменения. Доказанные запасы углеводородов в рамках реализации международных проектов составляют 11,6%, расположенные на территории России, - 88,4%. Объем добычи углеводородов в рамках реализации международных проектов на текущий момент составляет 12,7% от общей величины, на территории РФ – 87,3%. В 2017 г. ПАО «Лукойл» реализовывало работы геологоразведочного характера, а также добычу углеводородов одновременно в 12 странах мира, при этом наиболее перспективными из них по сосредоточению ресурсов являются страны Ближнего Востока, Средней Азии, а также различные регионы России.

Основной объем финансово-хозяйственной деятельности по добыче, переработке, транспортировке и реализации углеводородов ПАО «Лукойл» осуществляется на территории РФ, в частности 4 федеральных округов и их районов:

- Южного Федерального округа;
- Приволжского Федерального округа;
- Северо-Западного Федерального округа;
- Уральского Федерального округа.

При этом наиболее перспективным регионом по нефтедобыче в периоде 2013-2016 гг. для ПАО «Лукойл» остается Западная Сибирь. Добыча углеводородов на данной территории обеспечивает 48% от общей величины добычи корпорации, а ресурсная база Западной Сибири обеспечивает 44% доказанных запасов углеводородов.

Во второй половине 2016 г. были запущены несколько новых масштабных по объемам добычи месторождений им. В. Филановского и Пякяхинского, что положительным образом сказалось на общей динамике добычи нефти ПАО «Лукойл». Кроме того, позитивное влияние на финансовые показатели деятельности корпорации оказало увеличение объемов эксплуатационного бурения на территории Западной Сибири, а также рост размеров добычи нефти на территории Предуралья и Тимано-

Печоры.

Значимыми сегментами деятельности корпорации ПАО «Лукойл» выступают такие бизнес-процессы, как переработка и сбыт, совершенствование организации которых позволяет максимально уменьшить зависимость корпорации на нефтяном рынке от высокой ценовой волатильности, а также упрочить показатели конкурентоспособности в наиболее перспективных регионах России, ближнего и дальнего зарубежья посредством производства и реализации продукции, обладающей высокими значениями добавленной стоимости и высокими качественными характеристиками[1].

Одним из важнейших итогов 2017 года стало завершение работы над обновленной стратегией ПАО «Лукойл». Руководством корпорации было принято решение сфокусироваться на органическом развитии бизнеса, на раскрытии потенциала, сформированного за период существования компании. Такой подход предполагает усиление работы в области повышения эффективности и развития технологий, активного использования накопленных компетенций.

Основными целями обновленной стратегии являются: устойчивый органический рост добычи с фокусом на увеличение доли высокомаржинальных проектов, постоянное совершенствование и повышение эффективности НПЗ и сбытовой сети, развитие приоритетных каналов сбыта, а также выполнение нашей прогрессивной дивидендной политики при консервативном сценарии цены на нефть. Стратегия также предполагает дополнительное распределение средств акционерам и реинвестирование в развитие бизнеса в случае более благоприятной конъюнктуры. Важным стратегическим приоритетом также является ответственное ведение бизнеса и приверженность принципам устойчивого развития.

Благодаря реализации приоритетных проектов доля

[1] Бизнес ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Business

высокомаржинальных объемов в структуре общей добычи выросла в 2017 году по сравнению с 2016 годом практически в полтора раза. На месторождении им. В. Филановского на Каспии, введенном в эксплуатацию в 2016 году, в результате бурения новых скважин существенно увеличена среднесуточная добыча, а накопленная добыча нефти превысила 5 млн. т. В 2017 г. были завершены основные строительные работы и начато бурение на второй очереди месторождения, что позволит уже в 2018 году выйти на стабильную полку суточной добычи. В полном соответствии с планом велась разработка Пякяхинского месторождения в Западной Сибири, на котором за 2017 год было добыто более 1,5 млн. т нефти и газового конденсата, а также 3,2 млрд. куб. м газа.

Не менее выдающиеся результаты были продемонстрированы ПАО «Лукойл» в сегменте переработки нефти. По сравнению с 2016 годом в 2017 году не только выросли объемы первичной переработки, но и существенно улучшилось качество производимой корзины нефтепродуктов, увеличилась доля продукции с высокой добавленной стоимостью. Выход светлых нефтепродуктов на НПЗ вырос до 71%, производство мазута и вакуумного газойля сократилось на 3,4 млн. т. ПАО «Лукойл» в 2017 г. продолжило активно работать над повышением операционной эффективности заводов и межзаводской интеграции.

Для целей комплексного анализа показателей финансово-экономической деятельности рассмотренных корпораций нефтегазового сектора инновационной экономики необходимо в первую очередь исследовать значения и динамику собственного капитала компаний и величины их чистых активов. При этом в рамках анализа следует уделить особое внимание таким индикатором развития как: структура акционерной собственности и динамика изменения уставного капитала (Приложение 1).

Анализ деятельности ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть» позволяет сделать вывод о росте показателя текущих активов в 2013 г. по отношению к 2010 г. соответственно на 38,6% и 85,8% и о снижении показателя ПАО

«Лукойл» на 35,2% В 2017 г. по отношению к 2010 г. наблюдается аналогичная тенденция по данным корпорациям: рост текущих активов у ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть» на 39,98% и 310,2%, соответственно, и снижение показателя у ПАО «Лукойл» на 1,26%.

Рост показателя собственного капитала ПАО «Газпром» и ПАО «НК Роснефть» имеет негативную тенденцию в 2013 году по отношению к 2010 году, при том, что увеличение данного показателя у ПАО «Лукойл» на 102,6% является позитивной тенденцией. Однако же, в 2017 г. данная тенденция не сохраняется, произошел рост собственного капитала, превышающий увеличение текущих активов и в ПАО «Газпром», и в ПАО НК «Лукойл» на 66,84% и 217,6%, соответственно.

Показатель чистых активов всех трех анализируемых нефтегазовых корпораций существенно превышает уставный капитал и в 2013 г., и в 2017 г.: в 70,7 раза по ПАО «Газпром», в 13057 раза – по ПАО «НК Роснефть» и в 40640 раз по ПАО «Лукойл» в 2013 г., а в 2017 г. - в 87,2 раза по ПАО «Газпром», в 16041,9 раза по ПАО «Роснефть», в 64519 раз по ПАО «Лукойл». Данные значения показателей говорят о достаточно устойчивом финансовом положении корпораций, при этом значения чистых активов в ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» за весь период соответствуют нормативно установленным критериям. Кроме того, позитивной тенденцией в отношении данного показателя является положительная динамика изменения величины чистых активов предприятий»[1].

Анализ показателей финансовой устойчивости позволяет обратить внимание на следующие тенденции. В ПАО «Газпром» коэффициент автономии в досанкционный период (2013 г.) составил 0,77, а в период действия санкций (2017 г.) – 0,72, что показывает значительную долю собственного капитала в общем объеме, при том, что корпорация ведет

[1] Гукасян З.О. Учетно-информационная база оценки качества корпоративного управления в нефтегазовом комплексе / Г.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2015.– №1(54). - С. 727-730.

достаточно сдерживающую политику привлечения заемных средств (кредитов). Показатель обеспеченности собственными средствами ПАО «Газпром» за 2010-2013 гг. имеет тенденцию к снижению на 13% с 0,3 до 0,17, однако в целом соответствует нормативному значению. Начиная с 2014 г., происходило резкое увеличение внеоборотных активов, что в итоге привело к превышению их величины над показателем собственного капитала и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2016-2017 гг. принял отрицательное значение. В 2017 г. данный показатель уменьшился по отношению к аналогичному показателю 2010 г. на 0,53.

Коэффициент инвестиционного покрытия за 2010-2013 гг. слабо уменьшался. В течение 2014-2017 гг. также происходило незначительное его сокращение до 0,86 (на 0,06 по отношению к значению 2010 г.). Однако, в целом наблюдается соответствие данного показателя нормативу. Доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ПАО «Газпром» составляет 89% и 86%, соответственно. В течение 2010-2017 гг. наблюдается разнонаправленное изменение показателя инвестиционного покрытия ПАО «Газпром» (как рост, так и падение); диапазон значений показателя составил от 0,86 до 0,92.

Величина показателя обеспеченности материальных запасов ПАО «Газпром» за 2010-2013 гг., несмотря на соответствие нормативному значению, имеет тенденцию к уменьшению до 1,25 (на 1,68). С 2014 г. по 2017 г. коэффициент обеспеченности материальных запасов уменьшался и уже в 2016 г. достиг отрицательного значения, за счет превышения величины внеоборотных активов над показателем собственного капитала ПАО «Газпром». Соответственно, в данном периоде показатель обеспеченности материальных запасов не соответствовал нормативным значениям, что говорит о недостаточной обеспеченности предприятия материальными запасами.

Анализируя в целом показатели финансово-экономической деятельности ПАО «Газпром» можно сделать вывод о несоответствии

отраслевым значениям показателя финансового левериджа, несмотря на его увеличение за 2010-2013 гг. В периоде 2014-2017 гг. финансовое положение ПАО «Газпром» значительно ухудшилось, что предопределило недостаточные значения многих показателей финансовой устойчивости: коэффициента финансового левериджа, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности собственного капитала, коэффициента обеспеченности материальных запасов. В большей степени снижение данных показателей было обусловлено осложненной геополитической обстановкой в мире, а также действующей санкционной политикой в отношении России и российских нефтегазовых корпораций.

В целом значения показателей финансовой устойчивости ПАО НК «Роснефть» по сравнению с ПАО «Газпром» имеют негативную динамику. Показатель автономии ПАО «НК Роснефть» в 2013 г. составил 0,28, а в 2017 г. – 0,15. Поскольку показатель определяет зависимость ПАО «НК Роснефть» от заемных средств, то полученные значения свидетельствует о недостаточной доле собственного капитала (28% и 15%, соответственно) в общем структуре капитала. Коэффициент автономии за 2010-2017 гг. значительно снизился (на 0,33).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ПАО «НК Роснефть» в 2013 г. имел отрицательное значение (-1,21), и в 2017 г. наблюдается аналогичная ситуация (-1,61). Данный коэффициент за 2010-2017 гг. стремительно снижался (-1,46). Значение показателя не соответствует нормативу в течение всего анализируемого периода.

В отношении показателя инвестиционного покрытия ПАО «НК Роснефть» наблюдается аналогичная тенденция: с 2010 г. по 2017 г. значение показателя снижается до 0,75, однако в 2017 г. он соответствует нормативному значению.

Показатель обеспеченности материальных запасов ПАО «НК Роснефть» в 2013 г. составил -20,47, при том, что в 2010 году значение

коэффициента было намного больше – -1,86. В 2017 г. произошло дальнейшее уменьшение коэффициента обеспеченности материальных запасов до -40,72 (на 38,86 по отношению к значению 2010 г.). В течение анализируемого периода можно наблюдать как положительные изменения показателя, так и отрицательные, не соответствующие нормативу. В 2017 г. значение показателя находится на критическом уровне. В целом, делая вывод о деятельности ПАО НК «Роснефть» по рассчитанным показателям финансово-экономической деятельности, можно говорить о серьезных проблемах финансовой устойчивости.

Показатель автономии в ПАО «Лукойл» в 2013 году составил 0,67, в 2017 г. – 0,65, что говорит об оптимальной структуре капитала (собственный капитал занимает 67% и 65%, соответственно, в общем капитале ПАО «Лукойл»). За исследуемый период отмечено существенное повышение коэффициента автономии (+0,22), что является весьма позитивной тенденцией.

Однако показатель обеспеченности собственными оборотными средствами ПАО «Лукойл» за 2010-2017 гг. имеет тенденцию к снижению на 0,38 и составил -0,51 в 2017 г. Данный показатель за весь анализируемый период имеет как положительную динамику (в 2015 и 2016 гг.), так и отрицательную, не соответствующую нормативам.

За 2010-2017 гг. в ПАО «Лукойл» наблюдается увеличение коэффициента инвестиционного покрытия до 0,7 (на 0,22). При этом и в 2013 г., и в 2017 г. доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ПАО «Лукойл» ниже норматива и составляет соответственно 72% и 70%. В 2017 г. было отмечено незначительное снижение значения показателя, по сравнению со значениями 2015 и 2016 гг. на 0,1 и 0,06, соответственно, что связано в первую очередь с сокращением величины оборотных активов ПАО «Лукойл» и одновременным ростом размера краткосрочных обязательств.

Значение показателя обеспеченности материальных запасов ПАО

«Лукойл» за весь анализируемый период имеет также тенденцию к снижению на 1,523 и составил -3,34 в 2013 г. В 2017 г. произошло дальнейшее сокращение величины данного показателя на 6,31 по отношению к показателю 2010 г. и он составил -8,13. Финансовую устойчивость ОАО «Лукойл» также можно считать проблемной по ряду коэффициентов.

В рамках проведенного анализа можно сделать выводы о следующем: ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» представляют собой корпорации-лидеры нефтегазового сектора инновационной экономики по объемам деятельности, а также получаемым размерам выручки и чистой прибыли. Ряд показателей характеризует их как финансово устойчивые предприятия, имеющее достаточно хорошее финансовое состояние. При этом на текущий момент можно говорить об имеющихся проблемах в развитии ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл», обусловленных факторами внешнего и внутреннего характера. С позиций диссертационного исследования одним из первоочередных факторов внутреннего характера выступает качество корпоративного управления.

В рамках анализа финансового состояния ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» необходимо оценить показатели ликвидности (Приложение 1). Рассмотрим значения и динамику данных показателей за период 2010-2017 гг.

Динамика коэффициента текущей ликвидности ПАО «Газпром» за 2010-2017 гг. снижается, хотя и на конец 2013 года соответствует нормативу, аналогичная ситуация наблюдается и с другими показателями ликвидности. В периоде 2014-2017 гг. показатель текущей ликвидности продолжает уменьшаться и в 2017 г. его значение приобретает размер ниже нормативного. Данная тенденция определяется более быстрыми темпами роста значения краткосрочных обязательств по отношению к величине оборотных активов ПАО «Газпром».

Аналогичная ситуация по снижению показателей ликвидности наблюдается и в ПАО НК «Роснефть», а именно показатели ликвидности в

периоде 2010-2017 гг. демонстрируют тенденцию снижения, однако, в течение всего анализируемого промежутка времени находятся в пределах нормативно установленных значений. Выделяется несоответствие коэффициента быстрой ликвидности нормативу в 2012 г.

В отношении корпорации ПАО НК «Лукойл» анализ показателей ликвидности дал не настолько положительные результаты, как в ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть». Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативу лишь в 2015 г., в остальных периодах его значение менее утвержденных норматив. Кроме этого, коэффициент быстрой ликвидности и в 2013 г., и в 2017 г. также ниже нормы (0,9 и 0,79, соответственно), что говорит о недостаточном объеме ликвидных активов для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. За 2010-2017 гг. коэффициент быстрой ликвидности ПАО «Лукойл» имел как положительную динамику, так и значения, не соответствующие нормативу. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,43 в 2013 г. и 0,32 в 2017 г. В то же время наблюдается снижение данного показателя на -0,4, что характеризует ухудшение финансовой устойчивости ПАО «Лукойл».

На рисунках 22-23 представлена сравнительная динамика коэффициента текущей ликвидности по трем нефтегазовым корпорациям за периоды 2010-2013 гг. и 2014-2017 гг. Таким образом, в 2013 г. ситуация по обеспечению ликвидности для ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть» и ПАО «Лукойл» сложилась недостаточно удачно.

Основные показатели деловой активности и рентабельности представлены в Приложении 1. Из показателей оборачиваемости оборотных активов нами рассматриваются в динамике показатели: оборачиваемость активов (по продолжительности оборота в днях) и оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях). Если учесть, что нормальное значение для рассматриваемой отрасли, например, по оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 61-68 дней и обратить внимание на динамику всех показателей по трем корпорациям, то видно, явное замедление

оборачиваемости, что свидетельствует об ухудшении их деловой активности.

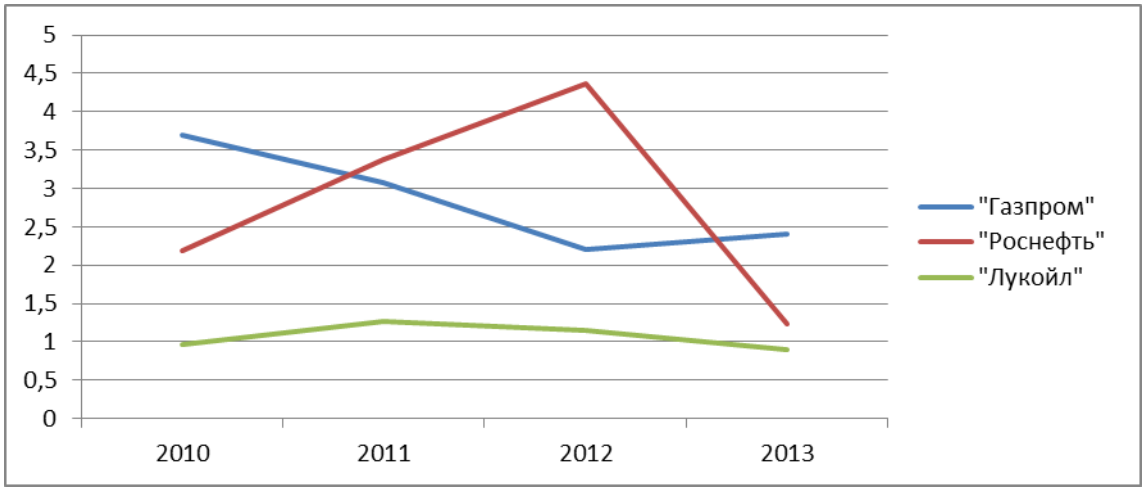


Рисунок 22 – Сравнительная динамика текущей ликвидности ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» в 2010-2013 гг.[1]

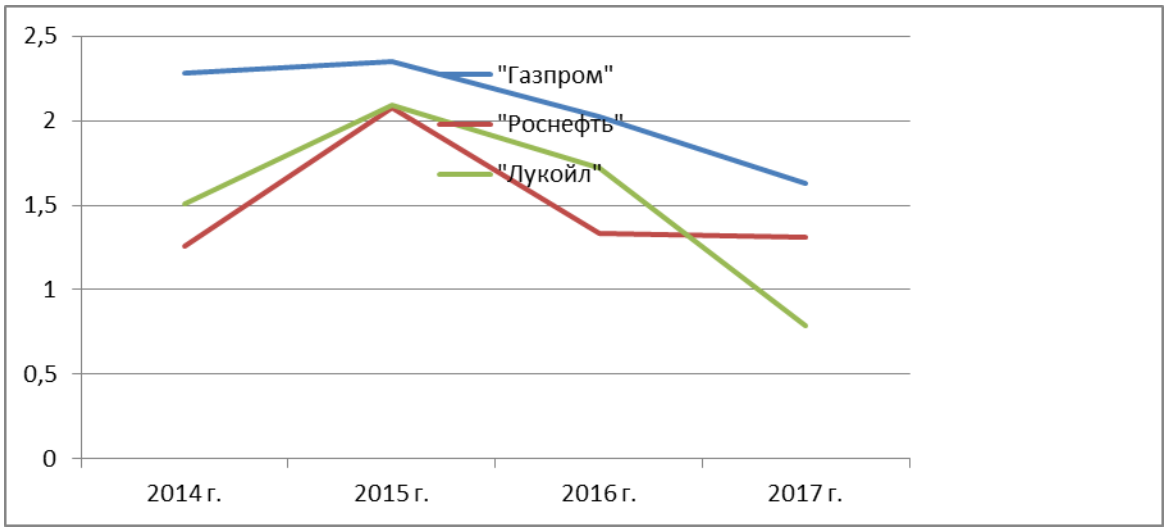


Рисунок 23 – Сравнительная динамика текущей ликвидности ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» в 2014-2017 гг.[2]

Кроме этого, наблюдается и отрицательная динамика показателей рентабельности продаж, активов и капитала. Лишь ПАО НК «Лукойл» в рассматриваемом периоде в целом демонстрировало положительные показатели по рентабельности продаж: +65,9 и +74,4 в 2013 г. и 2017 г. по

[1] Рассчитано по данным финансовой отчетности за 2010-2013 гг. ПАО «Газпром» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru), ПАО «Лукойл» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru), ПАО «НК Роснефть» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru)

[2] Рассчитано по данным финансовой отчетности за 2014-2017 гг. ПАО «Газпром» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru), ПАО «Лукойл» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru), ПАО «НК Роснефть» ([Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru)

отношению к аналогичному показателю в 2011 г. Нормальное отраслевое значение показателя рентабельности собственного капитала составляет 16%, рентабельности активов - 9%. Следовательно, за 2010-2017 гг. ПАО «Газпром» по показателю рентабельности собственного капитала не вышло на отраслевой уровень, ПАО НК «Роснефть» ухудшило значение показателя, а у ПАО «Лукойл», хотя и в динамике имеется тенденция к снижению показателя рентабельности, в целом он выше среднеотраслевого норматива.

Подводя итоги проведенного анализа финансово-экономических показателей корпораций нефтегазового сектора можно говорить о соответствии основных параметров среднеотраслевым значениям и сделать следующие выводы:

- за 2010-2017 гг. наблюдается увеличение чистых активов корпораций при динамике их превышения над уставным капиталом;

- за 2010-2017 гг. наблюдается положительная тенденция изменения и соответствия нормативным значениям коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента быстрой (промежуточной) и абсолютной ликвидности, а также показателя текущей ликвидности, за исключением ПАО «Лукойл»;

- за 2010-2017 гг. наблюдается отрицательная динамика показателей. В частности, в ПАО «Газпром» это низкие значения показателя рентабельности активов (6% за 2013 г. и 0,7% в 2017 г.), значительное снижение показателя рентабельности продаж (в 2013 г. -8,9% по сравнению с аналогичным показателем 2011 г. и в 2017 г. -22,6%). В ПАО НК «Роснефть» наблюдается несоответствие нормативам значений показателя автономии (0,28 в 2013 г. и 0,15 в 2017 г.), показателя текущей (общей) ликвидности, снижение рентабельности активов (3,6% в 2013 г. и 1,3% в 2017 г.), рентабельности продаж (в 2013 г. -14,9% по отношению к 2011 г. в 2017 г. -18%), Негативная тенденция изменения показателя собственного капитала относительно общего изменения активов, а также снижение прибыли наблюдается как у ПАО «Газпром», так и у ПАО НК «Роснефть». ПАО «Лукойл» также имеет

неудовлетворительные и не соответствующие нормативным значениям показатели быстрой (промежуточной) ликвидности, текущей ликвидности, инвестиционного покрытия (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет в 2013 г. 72% и в 2017 г. 70% от общего капитала ПАО «Лукойл»), кроме этого, наблюдается снижение показателя собственных оборотных средств и показателя прибыли до уплаты процентов к отношению к прибыли после уплаты налогов.

Используя программный продукт «Финансовый аналитик» в целях диссертационного исследования составлен рейтинг корпораций нефтегазового сектора (ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть», ПАО «Лукойл»). В основу рейтинга положены показатели финансового положения и финансовых результатов за 2011-2013 гг.[1]. Результаты оценки представлены на рисунке 24.

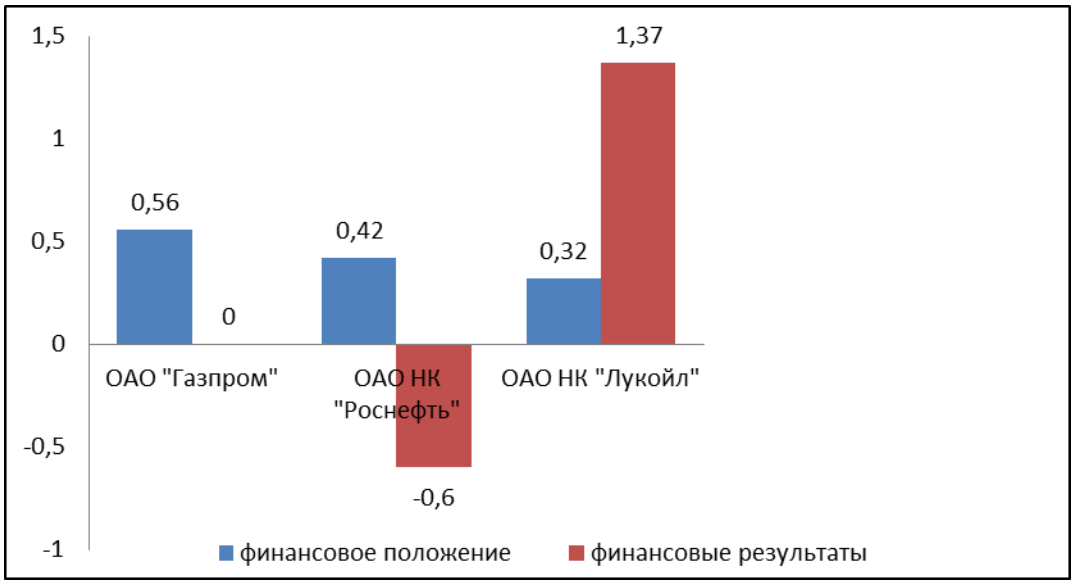


Рисунок 24 – Сравнительная характеристика показателей финансового состояния (в баллах) нефтегазовых корпораций ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть», ПАО «Лукойл»

Рейтинговая оценка (значения) варьируется следующим образом: D (критическое), C (очень плохое), CC (плохое), CCC (неудовлетворительное),

[1] Программный продукт «Финансовый аналитик» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/finanaliz/start/

B (удовлетворительное), BB (нормальное), BBB (положительное), A (хорошее), AA (очень хорошее), AAA (отличное).

ПАО «Газпром» продемонстрировало следующие показатели (баллы), характеризующие финансовые результаты от финансово-хозяйственной деятельности и финансовое положение - +1,56 и 0 соответственно. Данные баллы определяют величину полученных финансовых результатов как нормальную, а финансовое положение как устойчивое. На базе этих балльных оценок была сформирована итоговая рейтинговая оценка, характеризующая финансовое состояние ПАО «Газпром» как хорошее (рейтинг А).

Рейтинг «А» в соответствии с принципом осмотрительности свидетельствует об имеющихся у корпорации финансовых возможностях погашать в установленные сроки числящиеся в бухгалтерском балансе обязательства краткосрочного характера. В отношении показателя кредитоспособности корпорации, имеющие рейтинг «А», характеризуются как перспективные с точки зрения предоставления кредитных средств.

ПАО НК «Роснефть» продемонстрировало следующие показатели (баллы), характеризующие финансовые результаты от финансово-хозяйственной деятельности и финансовое положение: -0,06 и +0,42 соответственно. Данные баллы говорят об отрицательной величине полученных финансовых результатов от ведения деятельности и при этом устойчивом финансовом положении. На базе балльных оценок была сформирована итоговая рейтинговая оценка, характеризующая финансовое состояние ПАО «Газпром» как нормальное (рейтинг BB).

Рейтинговая оценка «BB» является результатом достаточно успешной деятельности корпорации и говорит о том, что большая доля показателей, характеризующих финансовое положение, финансовую устойчивость и эффективность работы предприятия соответствует нормативным значениям. При этом в рамках оценки таких контрагентов для возникновения или продления договорных отношений при реализации мероприятий по

управлению рисками необходимо использовать осмотрительный подход.

ПАО НК «Лукойл» продемонстрировало следующие показатели (баллы), характеризующие финансовые результаты от финансово-хозяйственной деятельности и финансовое положение: +1,37 и +0,32 соответственно. На базе этих балльных оценок была сформирована итоговая рейтинговая оценка, характеризующая финансовое состояние ПАО «Газпром» как положительное (рейтинг BBB)[1].

Таким образом, по итогам анализа важнейших финансовых соотношений, показателей финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО НК «Лукойл» можно сделать вывод о значимости и актуальности оценки финансового состояния для целей определения показателей качества и эффективности корпоративного управления.

От того, какое финансовое состояние корпорации на текущий момент зависит возможность привлечения инвесторов, кредитов, социальная стабильность в коллективе и многое другое. Однако расчет показателей, характеризующих финансовое состояние, не позволит в полной мере оценить уровень качества корпоративного управления. На наш взгляд, оценка эффективности использования ресурсного потенциала занимает важное место в общей системе анализа деятельности корпораций.

[1] Гукасян З.О. Рейтинг крупнейших нефтегазовых компаний – основа оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. - №2(44). - С. 69-76

4.2 Анализ эффективности функционирования корпораций нефтегазового комплекса - составляющая оценки качества корпоративного управления

Исторические предпосылки, важная роль в экономике страны и в глобальной мировой экономике, особенности организационной структуры, механизм и уровень монополизации, специфические особенности государственного регулирования нефтегазового комплекса определили актуальность и интерес к исследованию проблем качества корпоративного управления. Одним из ключевых бюджетообразующих элементов российской экономики выступают компании нефтегазового комплекса. Российская Федерация входит в число ведущих мировых экспортеров газа и нефти и имеет лидирующее место по их добыче[1].

В период с 2009 по 2015 гг. объем извлекаемой из недр нефти увеличился до 503 млн. т (ранее было 495 млн. т), а газа до 635,5 млрд. м^3 (с 583 млрд. м^3)[2]. В 2016 году добыча нефти достигла 515 млн. т., а добыча газа снизилась до 557 млрд. м^3 [3]. 2017 год был более удачным для отрасли: нефти добыто – 546,7 млн. т, газа – 690,5 млрд. м^3. В 2015 году Россия по добыче нефти занимала третье место, а по добыче - газа второе место в мире. В 2017 году Россия по добыче нефти находится на первом месте среди стран-лидеров добычи нефти (Саудовская Аравия, США, Китай, Канада, Иран и

[1] Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Нефть, газ и бизнес. – 2017. – №5. - С. 33-36; Крюков В.А. Институциональные особенности функционирования нефтегазового комплекса / В.А. Крюков, А.Н. Токарев // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osobennosti-funktsionirovaniya-neftegazovogo-sektora; Овинникова К.Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы / К.Н. Овинникова // Известия Томского политехнического университета. - 2013. - №6. – С. 47-51 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_20130459_34919412.pdf

[2] Россия в цифрах. 2015: Краткий статистический сборник / Росстат - М., 2015. – 543 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf; Основные показатели работы нефтяной и газовой отраслей ТЭК России за январь-декабрь 2013 года // Нефтяное хозяйство. - 2014. - №2. - С. 74-79

[3] Российский статистический ежегодник. 2017: Статистический сборник / Росстат - М., 2017. – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru

др.)[1]. В 2017 году добыча газа в России также вышла на рекордный показатель[2].

Объектом диссертационного исследования выступают корпорации нефтегазового комплекса, что обусловлено рядом причин, среди которых важное место отводится наличию специфических характеристик хозяйственной деятельности, определяющих качественные и количественные особенности российского корпоративного управления и критериев оценки его эффективности.

Рассмотрим более подробно эти особенности с учетом того, что истоки становления системы корпоративного управления одними из первых появились в нефтегазовых корпорациях.

Как показывает история развития вертикально-интегрированных компаний (ВИК), они стали формироваться и развиваться именно в нефтегазовом комплексе и в свое время обеспечили России активную роль в мировой экономике. Опыт корпоративного управления также начался с вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса.

Наличие противоречий между сферами интересов вертикально-интегрированных корпораций и государства показал впервые именно нефтегазовый сектор[3].

Нефтегазовый комплекс исторически является бюджетообразующим. Он обеспечивает около половины поступлений в федеральный бюджет, что также является определяющим фактором корпоративного управления в финансовых взаимоотношениях с государством.

Нефтегазовый комплекс включает две группы предприятий:

---

[1] Объём добычи нефти стран лидеров [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftok.ru/dobycha-razvedka/obem-dobychi-nefti.html; Смирнов Д. Россия на первом месте по добыче нефти и экспорту газа / Д.Смирнов // Комсомольская правда. – 2018. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.orel.kp.ru/daily/26812.4/3848286/

[2] Россия добыла рекордный объем газа в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://teknoblog.ru/2018/01/24/86711

[3] Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-15 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_11735835_71097390.pdf

вертикально-интегрированные компании и так называемый независимый сектор. Обозначенные специфические особенности предприятий нефтегазового комплекса подлежат обязательному учету в рамках реализации мероприятий при организации корпоративного управления, а также процедур по оценке его качества[1].

В первичной переработке нефти наибольшую долю (86%) занимают российские ВИК. В разы ниже доля независимых компаний и маленьких нефтеперерабатывающих предприятий (11% и 3% соответственно), что также подтверждает обоснованность выбора объекта исследования.

На качество корпоративного управления в нефтегазовом комплексе в последнее время все большее прямое или косвенное влияние оказывают различного процессы как внутри корпораций, так и во внешней среде.

Исследование, проведенное А. Топаловым, позволяет сделать вывод о том, что имеющиеся в России запасы полезных ископаемых - нефти и газа - истощаются, наиболее разрабатываемые месторождения, практически исчерпали свой ресурс, и все это происходит на фоне общего снижения качественных характеристик российской нефти. При этом наблюдается тенденция к росту доли труднодоступных месторождений в общем объеме разрабатываемых месторождений по добыче нефти и газа[2]. Известно, что с 80-х годов в различных странах мира активизировался поиск перспективных возможностей применения альтернативных, широко ранее не применявшихся энергетических источников (ветряной, солнечной, тепловой, геотермальной и других видов энергии). Ряд стран преуспели в развитии таких источников. Результатом этих изменений явилось сокращение доли нефти в общемировом потреблении топливно-энергетических ресурсов. В частности, в 2011 году потребление нефти сократилось до 33%. А в 2016-2017 гг. в связи с развитием научно-технического прогресса, внедрением инновационных технологий, требующих энергии потребление нефти постепенно

[1] Тонких А.С. Оценка экономического роста крупнейших российских предприятий нефтяной промышленности / А.С. Тонких, А.С. Остальцев // Нефтяное хозяйство. - 2014. - №2. - С. 86-89

[2] Топалов А. Когда в России закончится нефть / А. Топалов // Газета. – 2016. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2016/03/17/8128217.shtml

увеличивается: в мире на 1,4% в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а в Китае – на 6,7%[1].

По данным Федеральной службы государственной статистики «О состоянии рынка нефти в 2016 году» удельный вес экспорта нефти в объеме российского экспорта сократился в 2016 году по сравнению с 2015 годом с 26,1% до 25,8%, а в экспорте топливно-энергетических товаров увеличился с 41,4% до 44,4%[2]. В 2017 году экспорт нефти вырос на 1,3% по сравнению с 2016 годом[3]. Экспорт газа в дальнее зарубежье снизился на 8,1%, что связано с сокращением поставок в Великобританию, Турцию и Италию[4].

Обозначенная динамика обуславливает появление новых (более высоких и нацеленных на результат) требований к качеству корпоративного управления и совершенствованию его характеристик.

В структуре вертикально-интегрированных компаний особое место занимают нефте- и газоперерабатывающие производства, что определяет их специфику. Превалирующей задачей стратегической направленности в промышленном развитии российской экономики становится переработка нефти и газа, а не просто их добыча (как ранее). Несмотря на то, что Российская Федерация занимает место в тройке лидеров по добыче нефти и газа, однако, наша страна отстает от Европы и США по переработке углеводородов. Соотношение добытой нефти в Российской Федерации и США в 2014 году составило 526 млн. тонн и 509 млн. тонн соответственно. Однако, уже в следующем 2015 году соотношение добытой нефти в Российской Федерации и США составило 540,7 млн. тонн и 567,2 млн. тонн соответственно. (США опередили нашу страну по этому показателю).

При этом, в Российской Федерации перерабатывается приблизительно в 2 раза меньше нефти, чем извлекается из недр, в то время как в США

[1] Нефтяная отрасль: итоги 2017 года и краткосрочные перспективы // Энергетический бюллетень. – 2018. - №1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ac.gov.ru/files/publication/a/15796.pdf

[2] О состоянии рынка нефти в 2016 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/38.htm

[3] Нефтяная отрасль: итоги 2017 года и краткосрочные перспективы // Энергетический бюллетень. – 2018. - №1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ac.gov.ru/files/publication/a/15796.pdf

[4] Там же

извлекается из недр более чем в 2,5 раз меньше нефти, чем подвергается переработке. При этом, имеет существенное отличие степень и глубина переработки добытой нефти. Так, в РФ в 2017 году глубина переработки нефти составила 81% (значение этого показателя в 2016 году составляло 79%). При этом в Соединенных штатах еще по данным 2015 года глубина переработки нефти составила – 96%[1]. Рассмотренные особенности процедур добычи и переработки нефти в нефтегазовом комплексе существенно влияют на порядок формирования организационной структуры процесса управления корпорациями. Кроме того, они оказывают определяющее влияние при установлении приоритетных направлений в анализе и оценке эффективности и качества корпоративного управления.

Если сравнивать добычу нефти в России с ведущими странами-экспортерами, то в декабре 2017 года без газового конденсата в России добывалось 10582 тыс. баррелей в день, в Ираке – 4388 тыс. баррелей в день, а в Саудовской Аравии – 10033 тыс. баррелей в день. То есть Россия занимает в добыче нефти серьезные позиции[2]. Несколько иная картина по добыче газа.

Так, в 2016 году Россия добывала 557 млрд. м^3, а США – 751 млрд. м^3. США занимают лидирующие позиции в мире по добыче газа, который сами потребляют и не осуществляют его экспорт. Россия же, по данным за 2015 год, осуществляла 19% мировой добычи газа. В 2017 году добыча газа в Росси снизилась до 17,3% от мировой. При этом в 2015 году 27,2% от объема добычи Российская Федерация отправляла на экспорт, а в 2017 году – 20,4%[3].

В структуре добычи произошло уменьшение объемов природного газа на 12,5 млрд. куб. м. (-2,2%) и увеличение добычи попутного нефтяного газа, доля которого в общей добыче газа выросла с 11,3% в 2014 году до 13,1% в

[1] Глубина переработки нефти в России, Европе и США [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftegaz.ru/analisis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evrope-i-SShA; Объем добычи нефти по странам мира [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://malina-group.com/marketingovye-issledovaniya-rynka/obem-dobychi-nefti-po-stranam-mira/

[2] О состоянии рынка нефти в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/39.htm

[3] Россия и страны мира в 2016 году (аналитический обзор) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_39/Main.htm.

2016 году.

Весьма значимыми для оценки современного состояния нефтегазового комплекса страны являются соотношение переработки и экспорта нефти и газа, а также глубина переработки.

Так, если в 2011 году Россия перерабатывала только 50% добытой нефти, то в 2015 году – уже 54%, в 2017 году – 51,2%, соответственно экспорт нефти составил 46% и 47,9%. Глубина переработки нефти в 2017 году повысилась (81%), а вот коэффициент полезного использования попутного нефтяного газа увеличился до 88% и его планируют довести до 95%.

Развитие нефтегазового комплекса больше по сравнению с другими отраслями поддается влияющему воздействию процессов глобализации мировых экономических отношений. Это и обуславливает прямое влияние проявлений мирового финансового кризиса на развитие нефтегазовых корпораций. Существенным негативным последствием мировых кризисных событий явилось снижение уровня цен на нефть и газ, приведшее впоследствии к падению цен на нефтепродукты. Все это, безусловно, стало причиной появления различного рода проблем в финансово-хозяйственной деятельности компаний нефтегазового комплекса. Этот процесс коснулся не только России, но и США и Европы. В этих странах стали закрываться некоторые нефтеперерабатывающие заводы. Однако, для Китая и Индии финансовый кризис открыл возможности для наращивания мощностей. Индия и Китай могут стать российскими конкурентами по поставкам нефтепродуктов в Европу. В 2017 году Китай находится на четвертом месте по добыче нефти в мире[1]. Дешевые нефтепродукты из арабских стран также могут составить конкуренцию для поставок российских нефтепродуктов в Европу[2].

[1] Объём добычи нефти стран лидеров [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftok.ru/dobycha-razvedka/obem-dobychi-nefti.html

[2] Капустин В.М. Вступительное слово / В.М. Капустин // Семинар ИМЭМО РАН «Нефтепереработка: мир и Россия» (Москва, 22 марта 2011 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.imemo.ru/ru/conf/2011/22032011/220311_1.pdf

Российский нефтегазовый комплекс должен реагировать на эти изменения, что потребует реструктуризации российских нефтегазовых корпораций: их производственной, организационной и управленческой структуры, что, в свою очередь, может привести к изменениям системы маркетинга и корпоративного управления.

Наиболее крупные предприятия нефтегазового комплекса России относятся по своему значению и функционалу к градообразующим. Их качественная работа и развитие способствуют обеспечению занятости населения в регионах; такого рода зависимость определяет взаимосвязь уровня жизни населения и деятельность корпораций.

Согласно статистическим данным, в работах по добыче топлива и энергоресурсов задействовано около 601,9 тыс. чел. (в группе «Газпром» занято 431,2 тыс. чел; в группе «Роснефть» - 170 тыс. чел.). Безусловно, такие емкие по численности сотрудников корпорации несут определенную социальную ответственность (имеют социальную миссию) перед своими сотрудниками, а также в отношении людей, которые проживают в регионах, на территории которых располагаются филиалы и представительства этих корпораций. Это, безусловно, влияет на формирование целей и задач корпоративного управления.

По данным за 2016 год добычей газа занимались 257 компаний, из которых 81 из состава нефтяных ВИК, в группу «Газпром» входит 16. Немногим более 150 компаний относятся к независимым добывающим компаниям. Однако 63,9% в 2015 году добычи газа обеспечил ПАО «Газпром», а независимые компании – всего 9,9%[1]. В рамках заседания Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности при Президенте РФ было определено, что «именно топливно-энергетический комплекс должен стать основой для обеспечения мультипликативного эффекта за счет своего так называемого якорного заказа

[1] Заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности (4 июля 2017 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/45831

оборудования, услуг, технологий, локализации производства»[1].

Проведем исследование проблемных вопросов и перспективных направлений, в которых получил развитие нефтегазовый комплекс России.

Обращая внимание на то, что доля добычи газа и нефти в общей структуре добычи полезных ископаемых ТЭК находится с 2013 года по 2016 год в пределах 87-89%, приведем обоснование основных проблемных вопросов и ключевых направлений развития нефтегазового комплекса (Рисунок 25) на основе данных официальной статистики.

Существующие условия высокой конкуренции на мировых рынках, возрастающее санкционное давление, кризисные явления в экономике определили в качестве важнейших и приоритетных направлений развития нефтегазового комплекса внедрение инноваций в процессы добычи и переработки нефти и газа, а также активизацию импортозамещения.

Изменения основных показателей инвестиционного потенциала и инновационного развития добычи топливно-энергетических полезных ископаемых за 2009-2016 гг. представлены в таблице 20.

Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что инвестиционная составляющая развития добычи топливно-энергетических полезных ископаемых характеризуется положительной динамикой (рост инвестиций в отрасль за восемь лет составил 155,2%.), тогда как инновационная составляющая характеризуется снижением показателей.

Среди прочих, ключевыми показателями, характеризующими уровень инновационности развития отрасли, выступают глубина переработки нефти, уровень затрат на этапах добычи, транспортировки и переработки нефти.

Невозможность скорейшего достижения оптимального состояния данных показателей связано с отставанием внедрения ресурсосберегающих технологий в добывающую деятельность.

[1] Заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности (4 июля 2017 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/45831



Рисунок 25 - Приоритетные направления развития нефтегазового комплекса России

Таблица 20 – Основные показатели инвестиционно-инновационного развития добычи топливно-энергетических полезных ископаемых[1]

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.[2]	Темп роста 2016 г. к 2009 г.
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	1023,8	1157,9	1390,5	1604,6	1788,0	1957,2	2463,4	2613,2	255,2
Индексы инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	90,9	106,0	109,4	108,2	99,4	108,9	112,6	106,1	x
Объем инновационных товаров, работ и услуг									
- млрд. руб.	111,6	143,1	506,2	506,2	500,4	635,7	342,4	420,0	306,8
- в % от общего объема	2,8	3,0	7,5	7,3	6,6	8,0	4,0	4,0	x
Финансовые вложения организаций всего, млрд. руб.									
в том числе:	2495,7	4975,8	5483,0	3851,0	2555,4	4826,2	6765,5	7123,0	285,4
- долгосрочные	621,0	659,3	428,1	592,0	661,4	1478,3	2539,5	3055,1	491,9
- краткосрочные	1874,7	4316,6	5055,0	3258	1894,1	3347,9	4406,0	4067,9	216,9
Поступление иностранных инвестиций, млн. долл. США	8294	11880	14861	15691	-	-	-	-	-
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, %	7,0	8,0	9,0	8,3	7,2	7,4	6,3	5,6	x
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	87,5	87,5	65,8	79,5	84,3	113,0	119,0	114,8	131,2

[1] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

[2] С января 2017 года Российский статистический ежегодник выходит в новой редакции, в связи с чем, ряд показателей таблицы в справочнике отсутствуют

Среди причин, обусловивших сформировавшееся положение, следует выделить сложившуюся благоприятную конъюнктуру мирового рынка нефти и газа, что не требовало от государства, являющегося крупнейшим собственником корпораций по добыче нефти и газа, внедрения инноваций. Существовало понимание того, что сложившаяся ситуация и так вполне благоприятна для ведения бизнеса в нефтегазовой сфере, и не требует активной инновационной политики.

Процент инвестирования добычи полезных ископаемых топливно-энергетического свойства в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2016 году составил17,9%, для сравнения в 2010 году - 12,7%[1].

Проблема производства техники и оборудования для нефтегазового комплекса страны обострилась в связи с событиями в Украине. При сохранении сотрудничества нефтегазового комплекса с западными партнерами необходимо увеличение доли локализации и участие российских компаний в производстве современного уровня техники и оборудования для нефтегазового комплекса. Нефтегазовый комплекс зависит от иностранных технологий, комплектующих материалов и оборудования.

В области добычи полезных ископаемых торговля технологиями с зарубежными странами представлена слабо. В 2015 году отечественные предприятия экспортировали технологий (число соглашений 11) стоимостью 15,9 млн. долл. США, а импортировали 88 технологий стоимостью 1236,1 млн. долл. США[2].

Министерство энергетики и Министерство промышленности провели

[1] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

[2] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

анализ для решения проблемы импортозамещения, который показал, что около 25% оборудования приобретаемого и используемого сегодня в нефтегазовом комплексе – это импортное оборудование. Особенно уязвимыми являются: производство реакторов гидрокрекинга, катализаторы, газотурбинные установки (свыше 50 мегаватт производятся только за рубежом)[1].

Создание условий для гармонизации добычи и переработки нефти и газа является одним из важнейших направлений развития нефтегазового комплекса. Проведенный в рамках исследования анализ показал существенную разницу между добычей и переработкой нефти и газа. Кроме того, наблюдается неблагоприятная структура экспорта[2].

В тоже время в нашей стране уже получили распространение компании, которые принципиально изменили структуру экспорта и повысили глубину переработки. Так, Хабаровский НПЗ повысил глубину переработки нефти с 60 до 93%, при этом 70% объема нефтепродуктов поставляется на внутренний рынок, а 30% - на экспорт[3].

ПАО «Газпром» разрабатывает крупнейший проект с немецкой компанией Linde по строительству Амурского газоперерабатывающего завода мощностью переработки 49 млрд. $м^3$ – самого крупного завода в Европе.

Более остро встанет в перспективе проблема диверсификации маршрутов поставок нефти и газа. Заключение долгосрочного контракта ПАО «Газпром» с КНР свидетельствует о расширении газотранспортной системы на Восток, на рынки стран азиатско-тихоокеанского региона. Наряду с ПАО «Газпром» компания ПАО НК «Роснефть» также будет расширять свои инвестиционные проекты в Восточную Сибирь и Дальний Восток. До 2020 года объем инвестиций ПАО НК «Роснефть» в этот регион

[1] Заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности (4 июля 2017 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/45831

[2] Гукасян З.О. Нефтегазовый комплекс России: состояние и факторы, определяющие качество корпоративного управления / З.О. Гусасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №1. - С. 586-589

[3] Глубина переработки нефти в России, Европе и США [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftegaz.ru/analisis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evrope-i-SShA

составит 1,5 трлн. рублей[1].

Нововведением в нефтегазовом комплексе можно считать новое направление работы на рынке – газовые аукционы, которые позволят противостоять снижению цен на газ, идущему на мировых рынках в привязке с ценами на нефть. В сентябре 2015 года в Санкт-Петербурге состоялся первый газовый аукцион, на котором дополнительно продано 1,23 млрд. $м^3$ газа с поставкой в Европу по ценам выше средней контрактной цены экспорта в Европу[2].

В августе 2014 года началось бурение самой северной в мире скважины «Университетская-1» в Карском море. Запасы нефти месторождения «Победа» составляют 130 млн. тонн и 396 млрд. $м^3$ запасы свободного газа. Эта буровая является примером использования современных и безопасных технологий, а также иллюстрации эффективного сотрудничества с западными партнерами.

В компаниях нефтегазовой отрасли особое внимание уделяется социальным вопросам. Существующие проблемы социальной ответственности бизнеса связаны с невысоким уровнем заработной платы и недостаточной наполненностью социального пакета (его непредоставления), плохими условиями труда, низким уровнем подготовки кадров, высоким уровнем травматизма на производстве и другими факторами.

В добыче полезных ископаемых удельный вес работников, осуществляющих работы на опасных производственных участках и во вредных условиях труда вырос с 40,8% до 55,6%. в 2016 году по сравнению с 2010 годом.

Исследование данных о численности пострадавших на производстве в отрасли выявило, что данный показатель в расчете на тысячу работников уменьшился до 1,7 в 2016 году (для сравнения, в 2010 году его значение составляло 2,8), в том числе количество случаев со смертельным исходом на

[1] Глубина переработки нефти в России, Европе и США [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftegaz.ru/analisis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evrope-i-SShA

[2] Производство ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/production/

1000 работников снизилось с 0,274 в 2010 годы до 0,2 в 2016 году[1].

Ярким положительными примером является опыт ПАО «Газпром» в вопросах кадровой политики, касающийся системы премирования и стимулирования работников через выдачу акций в зависимости от роста акционерной стоимости. Такая система премирования позволяет реализовывать возможности снижения степени расхождения экономических интересов участников корпорации.

В ПАО «Лукойл» имеется корпоративная система негосударственного пенсионного обеспечения (долевая), в которую активно вовлекаются работники корпорации (более 40 тыс. работников за последние годы, сумма личных взносов – около 370 млн. руб.). При этом, средняя величина пенсионного взноса участника составляет около 2% от заработной платы[2].

Аналогичная программа существует в ПАО НК «Роснефть» в которой количество пенсионеров и ветеранов, получающих корпоративные пенсии в среднем составляет около 60 тыс. человек. В целом по всем социальным программам ПАО НК «Роснефть» тратит в среднем около 30 млрд. руб.

Все исследуемые организации развивают систему коллективного добровольного медицинского страхования (ДМС).

Общественные интересы (интересы населения всей страны и ее территорий) соблюдаются посредством реализации нефтегазовыми компаниями различных социальных проектов (средних и крупных). В качестве примера таких социальных проектов целесообразно отметить программу целевого назначения «Газпром - детям», результатом осуществления которой уже стала реконструкция около 715 объектов

---

[1] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_; О состоянии рынка нефти в 2016 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/38.htm

[2] Социальный кодекс ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/SocialCodeofPJSCLUKOIL/socialcodehtmlversion; Принципы управления персоналом ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/HumanResources

спортивного назначения (с финансированием около 18 млрд. руб.)

ПАО «Газпром» поддержку по направлениям спонсорской финансовой помощи и информационного сопровождения оказывает Международному детскому Форуму «Этот мир - наш!», «Детскому радио», а также других различных спортивных и культурно-массовых мероприятий[1].

Реализация национальных правительственных программ по обеспечению доступности жилья, «Образование», «Здоровье» осуществляется при поддержке и активном участии НК «Роснефть». Объемы затрат на реализацию данных программ сопоставимы с затратами на социальную сферу крупнейших мировых нефтегазовых корпораций. При финансовой поддержке ПАО НК «Роснефть» осуществляется строительные работы по возведению крупных спортивных и культурных комплексов по все России[2].

Все три корпорации реализуют программы, нацеленные на создание и поддержание благоприятного социального климата для персонала. При этом важное место в социальной политике отводится обеспечению высокого уровня образования и профессиональных качеств сотрудников. В частности, в 2017 году по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки обучено 342,9 тыс. работников Группы Газпром[3].

Экологизация работ по добыче, транспортировке и переработки нефти и газа также является приоритетным направлением для компаний нефтегазового комплекса, поскольку нефтегазовая отрасль менее экологически благополучна в сравнении с другими отраслями национальной экономики. Корпорации, осуществляющие добычу и переработку нефти и газа, в значительной степени осуществляют загрязняющие выбросы и сбросы[4]. Анализ и оценка данных официальной статистики позволяют получить следующие выводы: наносящие вред атмосфере вредные выбросы

[1] Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru
[2] Официальный сайт ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru
[3] Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru
[4] Гукасян З.О. Нефтегазовый комплекс России: состояние и факторы, определяющие качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №1. - С. 586-589

снизились с 4,8 млн. т. в 2010 году до 4,3 млн. в 2015 году.[1]

Понимая и объективно оценивая свое негативное воздействие на окружающую среду, крупные компании по добыче и переработке нефти и газа несут большие расходы на охрану и восстановление окружающей среды.

В частности, в 2017 году ПАО «Газпром» израсходовал на охрану окружающей среды 34,47 млрд. руб., ПАО НК «Роснефть» на охрану окружающей среды и рациональное природопользование - 102 млрд. руб., ПАО «Лукойл» - 42,4 млрд. руб.[2].

ПАО «Газпром» активно инвестирует средства в экологические программы. Из общей суммы инвестиций на эти цели в 2017 году было направлено на охрану земли 17,2 млрд. руб., 8,12 млрд. руб. - охрану воды и 28,9 млрд. руб. - охрану атмосферы. В 2017 г. в ПАО «Газпром» был проведен год экологии под девизом «Сохраняя природу».

В ПАО НК «Роснефть» затраты на реализацию восьми крупных экологических проектов в 2017 году составили 29,7 млрд. руб., при этом общие инвестиции в них – более 100 млрд. руб.

Проведенное исследование позволяет говорить о том, что за последние годы деятельность нефтегазовых компаний в отношении реализации эффективной социальной и экологической политик перешла в активную фазу и продолжает наращивать темпы. Приоритетными направлениями данной работы стали:

- поддержание экономических интересов сотрудников корпорации (социальная поддержка);

- реализация социальных общественных проектов;

- осуществление мероприятий по созданию благоприятной экологической и трудовой среды деятельности работников;

---

[1] Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

[2] Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru, Официальный сайт ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru, Официальный сайт ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru

- поддержка в реализации общественных экологических программ[1].

Все вышеотмеченное позволяет сделать вывод о том, что трансформация мировых экономических процессов, обострение экономических противоречий и конкурентной борьбы в мире, выделяют приоритетные направления развития нефтегазового комплекса России, которые в свою очередь определяют ряд факторов, прямым или косвенным образом влияющих на качественные характеристики и уровень корпоративного управления. В свою очередь, от качества корпоративного управления прямо или косвенно будет зависеть реализация приоритетных направлений развития нефтегазового комплекса страны. Схематично этот механизм представлен на рисунке 26.

Экономический рост корпорации достигается, помимо всего прочего, посредством реализации следующих факторов:

1) увеличения количества используемых ресурсов;

2) более рационального и эффективного использования ресурсов[2].

При оценке качества корпоративного управления в рамках реализации экономических интересов корпорации особенно важное значение имеет понимание того, какой из обозначенных факторов превалирует.

Обеспечение экономического роста за счет увеличения количества используемых ресурсов подразумевает относительно более затратный вариант, реализация которого не несет выгоды ни заинтересованным собственникам, ни работникам компании, ни государству.

В условиях недостаточности и роста дефицита на все виды ресурсов вариант, предполагающий более рациональное и эффективное использование ресурсов, представляется хотя и более сложным, но при этом более привлекательным.

---

[1] Гукасян З.О. Нефтегазовый комплекс России: состояние и факторы, определяющие качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №1. - С. 586-589

[2] Горшков М.К. Неэкономические факторы экономического роста: неиспользованные резервы / М.К. Горшков // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. - 2013. - №2. – С. 33-43 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/neekonomicheskie-faktory-ekonomicheskogo-rosta-neispolzovannye-rezervy



Рисунок 26 - Факторы, влияющие на качество корпоративного управления в нефтегазовом комплексе

Оценка качества корпоративного управления должна проводится в том числе и на основе данных по анализу применения ресурсосберегающих технологий и эффективности потребления ресурсов. Очевидным становится, что переход к новой модели экономического роста и обеспечение конкурентоспособных преимуществ отечественных предприятий в долгосрочной перспективе невозможно без повышения эффективности использования ресурсов страны. Об этом все активнее ведут дискуссии представители научного сообщества, акцентируют внимание правительственные структуры.

Современная экономическая литература изобилует упоминанием категорий «инновации» и «модернизация», которые изучаются в контексте ключевых направлений повышения эффективности производства.

Материальные, трудовые, информационные, финансовые ресурсы являются источниками экономического роста, обеспечение поступательности которого достигается за счет эффективного их использования.

Согласно результатам исследования современного состояния отечественной и мировой экономики, проведенного учёными Российской Академии наук, Россия по показателям, характеризующим результативность производства в разы отстает от стран, являющихся передовыми в технологическом отношении[1]. Президент РФ подчеркивает, что «производительность труда должна расти в России темпами не менее 5% в год. Особенно - на крупных и средних предприятиях в базовых отраслях экономики, таких как сельское хозяйство, транспорт, промышленность, торговля»[2].

Таким образом, В.В. Путин связывает достижение высоких качественных показателей экономики с эффективностью. При этом рационально давать оценку качественного уровня управления с учётом эффективности производства, т.е. эффективности использования ресурсов.

[1] Послание Президента РФ Федеральному Собранию (1 марта 2018 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957
[2] Там же

В таблице 21 представлено изменение показателя уровня производительности труда (обобщающий показатель эффективности производства), позволяющее сделать вывод о существенном отставании нашей страны от уровня, характерного для развитых стран. В 2016 году Россия по списку Всемирного банка занимала 52-е место в мире по уровню ВВП на душу населения, которая составила 24789 долл. на человека[1], а в 2017 по списку МВФ Россия занимала 48-е место. ВВП на душу населения составил 27834 долл. на человека.

Проведенный анализ позволяет прийти к выводу о том, что изменение показателей ВВП и производительности труда в России характеризуется прямой зависимостью от нефтегазового комплекса.

Таблица 21 – Динамика производительности труда (ВВП на душу населения)[2]

Производительность труда (ВВП на душу населения)	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2015 г.	2017 г.[3]
Россия (в % от США)	43,0	34,5	45	15,1	18,5
Россия (в % от Германии)	40,8	-	-	20,5	25,3

Как показывает практика, экономика РФ характеризуется тем, что динамика значений цены на нефть и газ определяет уровень эффективности экономики посредством прямого влияния на увеличение или снижение ВВП.

К примеру, в 1990-е годы наблюдалось снижение цен на нефть и газ, приведшее к снижению ВВП РФ, рост которого начался к 2000 году, когда цены на нефть и газ показали положительную динамику. Аналогичная ситуация наблюдается в 2009 и в 2010 годах соответственно. 2015-2017 годы характеризуются существенным снижением цен на нефть: незначительное падение в начале рассматриваемого периода - до 92 долл. США за баррель, и значительное падение цен в 2017 году – до 39 долл. США за баррель, что

[1] Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki

[2] Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

[3] Рассчитано автором

отразилось на динамике ВВП. Динамика цен и индексы цен на нефть и газ в 2010-2016 гг. представлена в таблице 22.

Анализ показывает, что цены на нефть на 30,4%, а на газ на 46,1% в 2016 году изменились в сравнении с 2010 годом. Индексы цен на нефть и газ также демонстрируют ухудшение динамики в 2016 году по сравнению с предыдущим годом. Таким образом, можно прийти к выводу, что влияние внешнеэкономического фактора (рост цен на нефть и спрос на сырьевой экспорт) обуславливает до 50% изменения темпов экономического роста.

ВВП Российской Федерации более чем на ¼ составляет выручка от реализации на международных рынках нефти и продуктов ее первичного передела, газа и сланцев, черных и цветных металлов, дерева, различного другого сырья или продуктов первичной переработки. Это приводит к тому, что на объем валового внутреннего продукта будет и далее оказывать существенное влияние (определяющее воздействие результирующего фактора) динамика цен на нефтепродукты и газ (рост цен приведет к росту ВВП).

В значительной степени воздействию цены (как определяющего фактора) подвержены и другие ключевые стоимостные показатели: изменение производительности труда, материалоотдача, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность и др. Показатели производственной эффективности в добыче полезных ископаемых за 2011-2016 гг. представлены в таблице 23. Представленные показатели позволяют сделать вывод, что индексы производительности труда по добыче полезных ископаемых ниже, чем по экономике в целом. В 2016 году по экономике в целом индекс производительности труда составил 99,7%, а по добыче полезных ископаемых 99,2 %. Индекс фондовооруженности труда в 2015 году составил в сопоставимых ценах по России в целом – 103,8 %, в добыче полезных ископаемых - 104,8%. Данный показатель, как обобщающий показатель эффективности использования основных производственных фондов, имеет динамику к снижению и по стране, и по отрасли в целом.

Таблица 22 – Динамика цен и индексы цен на нефть и газ[1] в 2010-2016 гг.

Показатели	2010г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016/2010, в %
Мировые цены (средние): Нефть, долл. США за 1 тонну Газ, долл. США за 1000 м^3	 546 273	 744 343	 754 346	 734 342	 713 326	 374 240	 380 147,2	 69,6 53,9
Цены производителей: Нефть, руб. за 1 тонну Газ природный, руб. за 1000 м^3	 7566 626	 9765 686	 10360 1224	 11328 1301	 10064 1639	 11417 1785	 18180 5055	 240,2 807,5
Индексы цен производителей на нефть	114,7	129,1	107,1	108,0	112,8	109,6	-	
Индексы цен производителей на нефтяной попутный газ	105,8	121,8	116,8	115,3	108,7	107,8	-	
Индексы цен на природный газ	114,4	127,0	184,3	106,2	97,6	84,4	-	

Таблица 23 – Анализ показателей эффективности производства в добыче полезных ископаемых за 2011-2016 гг.[2]

Показатели	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Индекс производительности труда в добыче полезных ископаемых, в % к предыдущему году	102,7	100,4	97,1	97,7	101,0	99,2
Индекс производительности труда по экономике в целом	103,8	103,2	101,8	100,9	96,8	99,7
Индекс фондовооруженности в целом по России в сопоставимых ценах	101,1	103,3	105,3	104,3	103,8	-
Индекс фондовооруженности в добыче полезных ископаемых в сопоставимых ценах	102,5	103,0	107,0	107,1	104,8	-
Индекс фондоотдачи в целом по России в сопоставимых ценах	100,7	99,8	96,8	96,8	93,3	-
Индекс фондоотдачи в добыче полезных ископаемых в сопоставимых ценах	99,2	97,1	90,5	94,6	94,8	-
Коэффициент обновления основных фондов - по экономике в целом; - в добыче полезных ископаемых;	 4,6 6,0	 4,8 6,4	 4,6 6,8	 4,3 5,8	 - -	 - -
Степень износа основных средств на конец года - в целом по экономике; - в добыче полезных ископаемых;	 47,9 52,2	 47,7 51,2	 48,2 53,2	 49,4 55,8	 47,7 55,4	 - -
Индекс изменения трудоемкости - в целом в промышленности - в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, в % к предыдущему году	 96,4 -	 96,4 99,8	 98,9 100,5	 96,7 98,6	 102,2 101,0	 99,4 99,2
Глубина переработки нефти, в % (в 1995 г. – 63,1%)	70,7	71,6	71,6	72,4	74,3	79,0

[1] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

[2] Источник: составлено автором по данным http://www.gks.ru

Изменение показателей фондоотдачи представлено в сопоставимых ценах (воздействие ценового фактора нивелировано), что дает возможность получить объективную оценку существующего положения в отношении ситуации с основными средствами с точки зрения эффективности их использования. Анализ показывает, что индексы фондоотдачи в общем в отрасли по добыче полезных ископаемых значительно ниже, чем в целом по состоянию в экономике страны, этому в положительную сторону даже не способствует то, что перевооружение и переоснащение основными средствами в добывающей отрасли выше общероссийских показателей по экономике. В частности, индекс фондоотдачи в 2015 году по экономике составил 93,3%, тогда как в добыче полезных ископаемых его величина равна 94,8%. В 2014 году значения коэффициентов обновления в стране и отрасли составили, соответственно, 4,3 и 5,8 %, при этом степень износа получила еще более высокие значения. В 2014 году степень износа основных средств по добыче полезных ископаемых составила 49,4 % и 55,8% по экономике в целом (для сравнения в 2013 году 53,1 % и 48,2% соответственно). Считаем необходимым акцентировать внимание на отрицательной динамике анализируемых параметров с 2011 года, по начало 2018 года.

Особое внимание в рамках проводимого анализа следует уделить глубине переработки нефти, как специфическому отраслевому показателю эффективности производства. По сравнению с 1995 годом данный показатель увеличился с 63,1 % до 71,6 % в 2013 году, а в 2016 году – до 79%. При этом, по данным за последние 3 года показатель практически не меняется и при этом его значение значительно ниже от уровня, полученного в США (96%) и Западной Европе (85%).

Проведенный анализ позволят выдвинуть суждение о том, что в целом по добывающей отрасли наблюдается нестабильное положение (явно отличающееся от желаемого) в отношении достижения уровня производства, характеризующегося как эффективное. Считаем, направление повышения

эффективности производства важным этапом обеспечения конкурентоспособности нефтегазовых корпораций, особенно это остро ощущается в существующих экономических условиях санкционного давления со стороны Западной Европы и США в сфере внедрения новых технологий и оборудования, отличающихся инновационностью, а также финансового обеспечения и кредитования.

Ключевым критерием анализа и оценки качественных характеристик корпоративного управления должна стать именно эффективность производства, в которой существенную заинтересованность имеют все участники экономических отношений от наемных работников и владельцев бизнеса, до государства[1]. К показателям, эффективности использования ресурсов относятся производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, показатели рентабельности.

Основные показатели эффективности использования ресурсов нефтегазовых корпораций (ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл»), свидетельствующие о динамике производительности труда, представлены в Приложении 1. Показатель производительности труда в ПАО «Газпром» выросла на 49%, в ПАО НК «Роснефть» на 15,8%, в ПАО «Лукойл» - на 8,6%. Если пересчитать выручку в сопоставимых ценах, то такой позитивной динамики производительности труда не будет.

Во всех трех корпорациях наблюдается ускорение оборачиваемости оборотных средств, что свидетельствует о повышении эффективности их использования. В ПАО «Газпром» продолжительность оборота сократилась с 271 дня до 257 дней, в ПАО «Роснефть» - с 269 до 587 дней. Так как рекомендуемая продолжительность в отрасли 111 и менее дней, следовательно, отмечая позитивную динамику данного показателя, следует обратить внимание на то, что уровень эффективности использования оборотных средств весьма далек от отраслевого норматива.

[1] Гукасян З.О. Эффективность функционирования корпораций нефтегазового сектора как составляющая оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2015.– №6-1(59-1). - С. 739-741

Показатель фондоотдачи снизился только в ПАО «Газпром» - на 12,5%, а в ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» наблюдается весьма существенный рост, одним из факторов которого является цена на энергоносители.

Важнейшим обобщающим показателем эффективности использования ресурсов является рентабельность, которая может рассчитываться в нескольких вариантах: рентабельность продаж, собственного капитала, активов, производственных фондов, инвестиций. В Приложении 1 представлены показатели рентабельности продаж и рентабельность производственных фондов. У ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть» оба показателя существенно ухудшились. ПАО «Лукойл» демонстрирует рост рентабельности. На такую динамику повлияло, прежде всего, существенное сокращение затрат на 1 рубль выручки в ПАО «Лукойл» (на 42,7%) и рост затрат в ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть», соответственно, на 14,7% и 11,4%.

Изменение рентабельности собственного капитала в ПАО «Газпром» неблагоприятное и как видно, за последние три года не удовлетворяет нормальному значению в отрасли (16%). Прибыль на инвестированный капитал (собственный капитал и долгосрочные обязательства) также за последние 3 года снизилась на 34%.

Рентабельность собственного капитала ПАО НК «Роснефть» уменьшилась на 13,1%. Рентабельность активов составила 3,6%. По состоянию на конец исследуемого периода значение показателя рентабельности активов стало иметь неудовлетворительное значение, тогда как в начале рассматриваемого периода его значение имело показатель, соответствующий норме. Рентабельность инвестиционного капитала снизилась на 59,2%, т.е. более, чем в 2 раза.

В ПАО НК «Лукойл» каждый рубль собственного капитала организации обеспечил 0,262 руб. чистой прибыли. Динамика рентабельности собственного капитала за исследуемый временной период

показала 20,2%. Рентабельность собственного капитала демонстрирует вполне соответствующий нормальному значению уровень. Рентабельность активов равнялась 16,9%, что значительно (на 5,5%), ниже чем в 2014 году, при этом данный показатель имел удовлетворительное значение на протяжении всего исследуемого периода. Таким образом, по всем трем корпорациям складывается неблагоприятная динамика по эффективности использования ресурсов.

Так как собственников корпораций, прежде всего, интересует эффективность использования их капитала, на основании расчетов по формуле Дюпона проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала[1].

Рентабельность собственного капитала равна отношению чистой прибыли (ЧП) к собственному капиталу (СК). Исходя из отношения можно определить факторные переменные «чистая прибыль к выручке» (ЧП/Выручка), «выручка к активам» (Выручка/Активы), «активы к собственному капиталу» (Активы/СК). Согласно данному представлению, рентабельность собственного капитала имеет вид произведения трех факторов: рентабельности продаж по чистой прибыли, оборачиваемости активов и коэффициента, характеризующего долю собственного капитала в активах. Влияние каждого из этих факторов, определенное с использованием метода цепных подстановок в ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» представлено в таблице 24.

Во всех рассматриваемых компаниях на рентабельность собственного капитала отрицательно повлияла рентабельность продаж, т.е. доля чистой прибыли сократилась в величине выручки. Оборачиваемость оборотных средств отрицательно повлияла в ПАО «Газпром», но позитивно повлияла в ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл». Доля собственного капитала, а также ее увеличение позитивно повлияли на рентабельность собственного капитала

[1] Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 352 с.

в «Газпроме» и в «Роснефти», а в ПАО «Лукойл» этот фактор отрицательно сказался на рентабельности собственного капитала. В целом видно, что рентабельность собственного капитала в анализируемых корпорациях имеет отрицательную динамику, только в разной степени.

Таблица 24 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала нефтегазовых корпораций

Показатели (факторы)	Изменение рентабельности собственного капитала		
	ПАО «Газпром»	ПАО НК «Роснефть»	ПАО «Лукойл»
Изменение рентабельности продаж (по чистой прибыли)	-4,59	-18,18	-40,98
Изменение оборачиваемости активов	-0,62	+2,05	+29,66
Изменение доли собственного капитала	+0,13	+3,03	-8,9
Итого изменение рентабельности собственного капитала, выраженное в %	-5,08	-13,1	-20,22

Безусловно, собственники капитала, будут сравнивать рентабельность капитала с уровнем инфляции за год и с возможной альтернативной доходностью использования капитала.

Наличие более доходных альтернативных способов вложения капитала может быть поводом пересмотреть целесообразность текущей деятельности корпорации, не обеспечивающей собственникам возможной доходности. Сравнительный анализ рентабельности собственного капитала и показателей, влияющих на текущую деятельность нефтегазовых корпораций, представлен в таблице 25.

Таблица 25 – Сравнительный анализ рентабельности собственного капитала и показателей, влияющих на текущую деятельность нефтегазовых корпораций

Показатели	ПАО «Газпром»		ПАО НК «Роснефть»		ПАО «Лукойл»	
	2013 г.	2017 г.	2013 г.	2017 г.	2013 г.	2017 г.
Рентабельность собственного капитала	7,7	0,97	10,3	8,3	26,2	15,1
Уровень инфляции, %	6,1	2,5	6,1	2,5	6,1	2,5
Уровень альтернативной доходности, %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0

Рентабельность собственного капитала ПАО «Газпром» в 2013 году (7,7%) превысила уровень инфляции (6,1%), однако не превзошла

возможную доходность от альтернативного использования капитала (10%), а в ПАО «Роснефть» она превзошла этот уровень, но незначительно, всего лишь на 0,3%. В ОАО «Лукойл» этот уровень увеличился более, чем в 2,5 раза, что является весьма хорошим результатом для собственников капитала.

В то время как в 2017 году наблюдается обратная ситуация, уровень инфляции превышает рентабельность собственного капитала в ПАО «Газпром». По показателям ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» наблюдается благоприятная ситуация. В ПАО «Лукойл» также рентабельность собственного капитала превышает уровень альтернативной доходности.

Проведенный анализ эффективности использования ресурсов в анализируемых корпорациях показывает, что в целом происходит ухудшение эффективности использования как финансовых ресурсов (собственного капитала, активов), так и других: трудовых, основных и оборотных средств). Представляется, что недостаточно давать оценку качеству корпоративного управления только по результатам анализа финансового состояния корпорации, которое в целом благоприятное, а следует проводить детальный анализ эффективности использования ресурсов. К сожалению, автор имеет возможность провести данный анализ только по публикуемой отчетности, что не позволило проанализировать такие показатели эффективности, как материалоемкость продукции, энергоемкость, электроемкость, выработка на одного рабочего и другие. Однако, как собственники, так и наемные работники заинтересованы в таком анализе, хотя бы потому, что это позволит оценить качество корпоративного управления, которым занимается топ-менеджмент.

4.3 Оценка влияния санкционной политики на деятельность нефтегазового комплекса и качество корпоративного управления

Напряженность в геополитике и мировой экономике, связанная с нестабильной ситуацией в Украине, привела к реализации санкционной политики в отношении России с 2014 года со стороны Европейского союза и США. Введение санкций и их ежегодное ужесточение негативно влияет на развитие инновационной экономики, мировой рынок капитала, экономический рост, национальную безопасность, деятельность экономических субъектов, в том числе корпораций, и, как следствие, наносит вред корпоративному управлению. Санкции предполагают запрет сотрудничества в соответствующей области экономики и требуют согласования межгосударственной политики.

Введенные санкции значительным образом затронули финансовый сектор, оборонную и энергетическую промышленность, в том числе и нефтегазовую отрасль, которая ввиду ухудшения условий внешнего финансирования и ограничения доступа к инновационным технологиям вынуждена сокращать капитальные вложения.

Эмбарго в отношении России в целом и корпораций, в частности, заключается во введении персональных (в отношении государственных служащих и физических лиц), секторальных (отраслевых), финансовых санкций и санкций в отношении крымских компаний. По мнению А. Цыганова, действующие санкции имеют персональный и дискриминационный характер[1].

Санкции в международном аспекте представляют собой систему экономических и политических ограничений со стороны США, ЕС и других западных стран в отношении российских и украинских физических и юридических лиц, причастных к дестабилизирующим украинскую экономику

[1] Малаховский А. Влияние санкций на российский бизнес: итоги и перспективы / А. Малаховский // Право. - 2018. - №4 (апрель) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://pravo.ru/story/202116/

и политику конфликтам, а также ответных действий со стороны России.

Исторически санкции на отечественную экономику за период 1945-2000 гг. накладывались 160 раз, поэтому, по мнению А. Мастепанова[1], действующая в настоящее время санкционная политика не является чем-то экстраординарным.

Изначально санкции были введены в 2014 году с момента присоединения Крыма к Российской Федерации. Поэтому в диссертационном исследовании анализ развития нефтегазового сектора проводится по принципу «до и после санкций», то есть до 2014 года и 2014-2017 гг. (период действия санкционных ограничений). При этом, по мнению экспертов Энергетического центра бизнес-школы «Сколково»[2], санкционная политика окажет значимое влияние на нефтегазовый сектор только к 2025 году, когда фактическое отсутствие нового оборудования и неразвитость отечественных технологий нефтедобычи и инновационной системы в отрасли будет тормозить ее (отраслевое) развитие.

Поэтапное введение санкций все в большей степени затрагивают нефтегазовый сектор. Если в 2014 году санкции были введены США и странами Евросоюза, то впоследствии к ним присоединились Канада, Норвегия, Швейцария, Япония, Австралия, Украина[3]. Введенные санкции коснулись бюджетообразующих нефтегазовых предприятий, активно функционирующих в глобальной экономике, в частности, ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Новатэк», ПАО «Транснефть» и др.

Введенные санкции на первом этапе касались нефтегазовых предприятий напрямую, так и косвенно через санкции, введенные в отношении финансового сектора.

---

[1] Хайтун А. Влияние санкций на нефтегазовый сектор РФ / А. Хайтун // Независимая газета. – 2015. - №10 (октябрь) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktsii.html

[2] Перцова В. Нефть под санкциями: как Россия лишается будущего / В. Перцова // Forbes. – 2018. - №3 (март) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/358617-neft-pod-sankciyami-kak-rossiya-lishaetsya-budushchego

[3] Семакова Е. Аналитика санкций / Е. Семакова // ИКФ «Альт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://altrc.ru/library/50/sanktsii-polnyy-obzor/

К прямым санкциям нефтегазовой отрасли относятся:

- запрет инвестирования в разработку и добычу нефтегазовых и минеральных природных ресурсов;

- запрет продажи высокотехнологичного оборудования, необходимого для разведки и добычи трудно извлекаемых запасов нефти, в том числе и на шельфе;

- запрет оказания нефтесервисных услуг по глубоководному бурению, разработки месторождений в Арктике и сланцевой нефти со стороны американских и европейских компаний[1].

Косвенно на развитие нефтегазовой отрасли повлияли санкции против финансового сектора, в частности, запрет кредитования крупных российских банков (ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ», АО «Газпромбанк», Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», АО «Росссельхозбанк» и др.) со стороны иностранных партнеров, запет на новую эмиссию ценных бумаг, запрет на привлечение внешнего инвестирования, приостановление совместных с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Европейским инвестиционным банком (ЕИБ) проектов[2]. В частности, в отношении ПАО «Газпром нефть» со стороны США, а также в отношении ПАО НК «Роснефть» со стороны ЕС действует запрет заключения любых сделок, финансирования и осуществления других операций с долговыми обязательствами.

Впоследствии прямые санкции введены на поставку высокотехнологичного оборудования для конкретного месторождения в Охотском море. Единственным арктическим действующим месторождением на ближайшую перспективу останется актив ПАО «Газпром нефть»

[1] Там же

[2] Влияние санкций на российскую экономику и компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pasprofit.ru/vliyanie-sankcij-na-rossijskuyu-ekonomiku-i-kompanii.html

Приразломное в Печорским море[1]. По мнению А. Коноплянник, введенные санкции носят относительный технологический или финансовый характер, зависят от месторасположения участков[2].

Санкции в нефтегазовой отрасли напрямую влияют на реализацию совместных проектов, в частности в период санкционной политики приостановлен совместный проект ПАО НК «Роснефть» и компании Exxon Mobil по добыче нефти в Ледовитом океане. Зарубежные корпорации по поставке нефтяного оборудования BakerHughes и Schlumberger также отказались от сотрудничества с российскими нефтяными компаниями. Эксперты же уверены, что технологически санкции могут повлиять только на разработку и добычу трудно извлекаемых запасов нефти и газа (поскольку в настоящее время качественное импортозамещение не освоено) только в долгосрочной перспективе[3]. России необходимы европейские технологии для морских разработок, но санкции повлияли на нефтяную отрасль и заморозили разработки[4]. Даже к 2020 году нереальными остаются планы по импортозамещению зарубежного высокотехнологичного оборудования в силу отсутствия производителей и технологий.

Реакцией ПАО НК «Роснефть» на введение санкций стало запрос финансовой помощи от Фонда национального благосостояния на 1,5 трлн. руб., покупка отечественных активов и активов венесуэльской компании Weatherford, а также курс на импортозамещение высокотехнологичного оборудование и расширение инновационной деятельности.

Действие санкций в нефтегазовой отрасли повлияло и на корпоративное управление, требующее серьезных структурных изменений.

Трудно абсолютно точно оценить потери российских и иностранных

---

[1] Петлевой В. Россия останется без технологии для добычи нефти в Арктике / В. Петлевой // Ведомости. – 2018. – апрель [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/04/25/767762-bez-tehnologii-v-arktike

[2] Хайтун А. Влияние санкций на нефтегазовый сектор РФ / А. Хайтун // Независимая газета. – 2015. - №10 (октябрь) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktsii.html

[3] Семакова Е. Аналитика санкций / Е. Семакова // ИКФ «Альт». – 2015. - №10 (октябрь) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://altrc.ru/library/50/sanktsii-polnyy-obzor/

[4] Касс А. ЕС оценил влияние санкций на нефтяной сектор России / А. Касс // Взгляд. – 2018. - №2 (февраль) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vz.ru/news/2018/2/21/909436.html

компаний, оценить у кого они больше или меньше, главная проблема для отечественного нефтегазового сектора заключается в своевременном принятии решений, обеспечивающих минимизацию рисков и негативное влияние действующих санкций, и, как следствие, в повышении качества корпоративного управления.

Несмотря на действие санкционной политики в период с 2012 по 2016 гг. добыча отечественной нефти растет (с 518 млн. т до 548 млн. т). Такая динамика обосновывается значительными инвестициями более раннего периода, действующими налоговыми льготами, запуском новых месторождений (обеспечивающих увеличение добычи на 77%), что для многих экспертов является обоснованием неэффективности санкций[1]. Однако же такой вывод о стабильности развития нефтегазового сектора на данном этапе не должен вводить в заблуждение, поскольку санкции рассчитаны на долгосрочный период, последствия от введения санкций отрасль увидит в перспективе, начиная с 2020 года все более заметнее и к 2025 году прогнозируется снижение добычи нефти на 5% (до 10,7 млн. барр/день), а к 2030 году – на 10% (до 9,5 млн. барр/день)[2].

Санкции ограничили реализацию совместных проектов в нефтегазовой отрасли, однако поскольку в данном секторе экономики идет общее сокращение объемов торговли углеводородами, то санкции не оказывают глобального влияния на отечественную экономику. Несмотря на это, нефтегазовые корпорации должны своевременно реагировать на глобальные изменения в мировой экономике. Прогнозируется сокращение общего потребления нефти до 26,3% в 2035 году с 32,2% в 2010 году[3] и увеличение

[1] Перцова В. Нефть под санкциями: как Россия лишается будущего / В. Перцова // Forbes. – 2018. - №3 (март) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/358617-neft-pod-sankciyami-kak-rossiya-lishaetsya-budushchego; Влияние экономических санкций на российский нефтегазовый комплекс // Аналитический отчет, подготовленный по специальному заказу Нефтегазстройпрофсоюза России. – М.: НЕОКОН, 2014. – 44 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docplayer.ru/26177409-Kompaniya-ekspertnogo-konsultirovaniya-neokon-vliyanie-ekonomicheskih-sankciy-na-rossiyskiy-neftegazovyy-kompleks.html

[2] Перцова В. Нефть под санкциями: как Россия лишается будущего / В. Перцова // Forbes. – 2018. - №3 (март) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/358617-neft-pod-sankciyami-kak-rossiya-lishaetsya-budushchego

[3] Влияние экономических санкций на российский нефтегазовый комплекс // Аналитический отчет, подготовленный по специальному заказу Нефтегазстройпрофсоюза России. – М.: НЕОКОН, 2014. – 44 с.

потребления газа к 2035 году – до 5 трлн. куб. м/год.

В 2017 году со стороны США был введен новый пакет санкций, касающихся нефтегазового сектора. В частности, введен запрет на предоставление, экспорт и реэкспорт американскими инвесторами товаров, технологий, в том числе современных upstream-технологий, и «нефинансовых» услуг отечественным нефтегазовым корпорациям и их дочерним компаниям. Запрещено любое участие компаний в проектах, в которых санкционные российские нефтегазовые корпорации принимают участие. Запрет касается новых проектов и проектов по разработке месторождений за пределами РФ и ее шельфа, но с участием отечественных нефтегазовых корпораций (речь идет о ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Газпромнефть»)[1]. Данная мера реализуется с учетом принципа экстерриториальности, то есть под ответственность подпадает не только инвестиционная деятельность американских компаний, но и европейских. С 2017 году в зону риска включены 8 совместных проектов с европейскими компаниями Shell, Eni, BP. Кроме этого, под действие нового пакета санкций подпадают пять проектов отечественных нефтегазовых корпораций по разведке и добычи углеводородов за рубежом (Рисунок 27).

Новый пакет санкций, введенный в августе 2017 года, сократил максимальный срок финансирования нефтегазового сектора, находящихся под санкциями США, до 60 дней[2]. Кроме этого, уточнен список глубоководных и арктических шельфовых проектов, нефтяных проектов с трудно извлекаемыми запасами, в которых отечественным нефтегазовым корпорациям принадлежит боле 33%. США продолжает противодействовать строительству газопровода «Северный поток-2», а также ведет

[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docplayer.ru/26177409-Kompaniya-ekspertnogo-konsultirovaniya-neokon-vliyanie-ekonomicheskih-sankciy-na-rossiyskiy-neftegazovyy-kompleks.html

[1] Макаров О. Новые санкции США прервут международную экспансию российских нефтяников / О. Макаров, И. Ткачев, Л. Подобедова // РБК. – 2017. – август [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/04/08/2017/59824c529a7947b30d0818eb/

[2] Новые санкции США ударят по нефти и газу РФ и ЕС // Рамблер.Финансы. – 2017. – август [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/news/2017-08-02/novye-sankcii-ssha-udaryat-po-nefti-i/

недобросовестную конкурентную политику, вытесняя с европейского рынка энергоносителей российские компании.

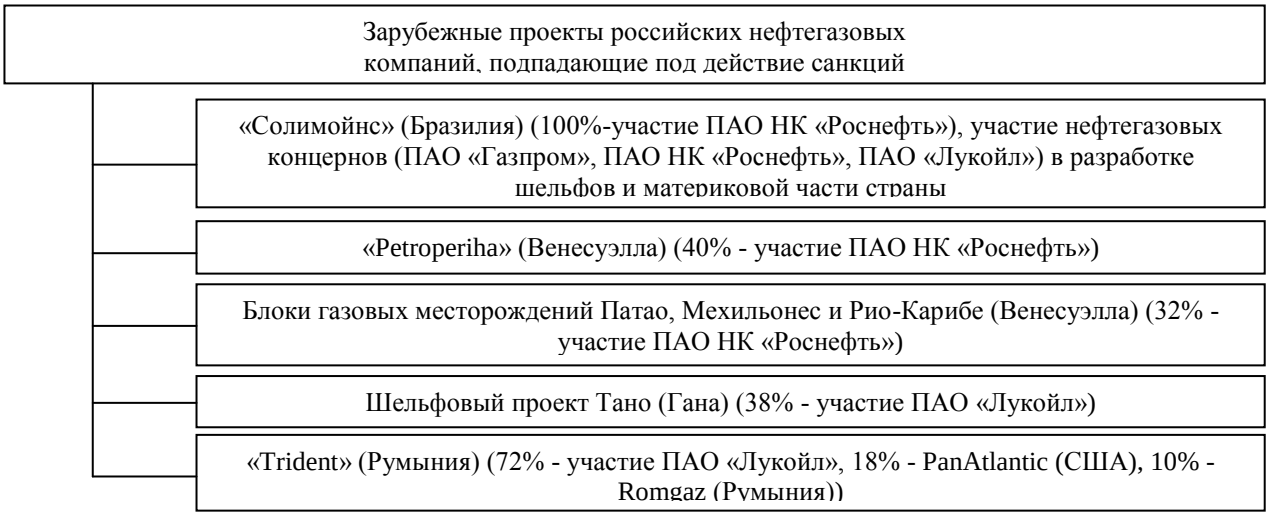


Рисунок 27 - Зарубежные проекты российских нефтегазовых компаний, подпадающие под действие нового пакета санкций (2017 г.)

Российская макроэкономика функционирует таким образом, что внешние угрозы и вводимые санкции в целом оказывают не очень серьезное влияние. Введенный пакет санкций не нанесет существенного ущерба российским условиям хозяйствования, при этом США манипулируя санкционными ограничениями сближает партнерство России, Китая и КНДР[1].

После 2025 года нефтегазовой отрасли необходимо новое западное оборудование для добычи нефти на шельфе, в настоящее время корпорации активно ведут инновационную деятельность по разработке оборудования, однако программа импортозамещения пока показывает неудовлетворительные результаты. Совместная деятельность государства и нефтегазовых корпораций должна быть в максимальной степени синхронизирована, что впоследствии позволит создать благоприятные условия для решения технологических задач нефтегазового сектора, в том числе ориентированные на повышение эффективности добычи

[1] Макаров О. Новые санкции США прервут международную экспансию российских нефтяников / О. Макаров, И. Ткачев, Л. Подобедова // РБК. – 2017. – август [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/04/08/2017/59824c529a7947b30d0818eb/

углеводородов, ресурсосбережение, оптимизацию корпоративного управления. На наш взгляд, санкционная политика в перспективе может создать условия обострения противоречий интересов субъектов корпорации, что впоследствии приведет к ухудшению корпоративного управления.

Последствия действий санкционной политики в корпоративном управлении можно классифицировать на экономические, социальные и технологические (Рисунок 28). Для реализации цели диссертационного исследования особый интерес представляют социальные последствия санкционной политики, обостряющие противоречия внутренних интересов субъектов корпорации.



Рисунок 28 - Последствия действия санкционной политики для нефтегазового сектора[1]

Социальные последствия вторичны, являются вынужденными и

[1] составлено по данным: Влияние экономических санкций на российский нефтегазовый комплекс // Аналитический отчет, подготовленный по специальному заказу Нефтегазстройпрофсоюза России. – М.: НЕОКОН, 2014. – 44 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docplayer.ru/26177409-Kompaniya-ekspertnogo-konsultirovaniya-neokon-vliyanie-ekonomicheskih-sankciy-na-rossiyskiy-neftegazovyy-kompleks.html

связаны с технологическими и экономическими последствиями. Поскольку сами санкции направлены на сворачивание деятельности иностранных инвесторов на отечественных рынках, а также российских корпораций за рубежом, то отсутствие дешевых кредитов, нехватка высокотехнологического оборудования выдвигает проблему эффективности трудовых ресурсов.

Экономические последствия санкционной политики влияют и фактически вынуждают корпорации сокращать затраты на использование рабочей силы, сокращают материальное стимулирование работников, и, как следствие, повышают уровень безработицы. Сокращение неквалифицированных работников, менеджеров низшего и среднего звена ведет к возникновению внутрикорпоративных конфликтов как между уровнями управления, так и между топ-менеджментом и рабочими. Экономически санкции также могут влиять на структуру расходов по повышению квалификации с целью интенсификации производства, улучшения условий труда, сокращения наемных работников. Косвенно санкции приводят к повышению рабочей нагрузки на сотрудников без изменения оплаты труда и системы мотивации.

В системе корпоративного управления топ-менеджмент будет поощрять высококвалифицированных работников, тем самым обостряя внутрикорпоративные конфликты. В системе мотивации топ-менеджмент стремиться сгладить возникающие противоречия, обеспечить баланс интересов посредством нефиксированных премий, выплачиваемых за счет финансовых результатов деятельности корпорации, а не фиксированными окладами. Как следствие, в нефтегазовом секторе возможно сокращение действующих социальных гарантий, в том числе за счет сокращения выплат премий, бонусов, подарков, материальной помощи, снижения выплат по добровольному медицинскому страхованию, сокращения выплат работникам в части оплаты отдыха[1].

[1] Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О.

В системе корпоративного управления целесообразно структурная реорганизация посредством объединения управленческих центров ответственности, что приведет не только к снижению прямых управленческих расходов, но и косвенных (расходов на охрану, организацию рабочих мест, обеспечению хозяйственной деятельности и т.д.). Проанализированные последствия в большей степени обостряют внутрикорпоративные конфликты, поэтому в период действия санкционной политики топ-менеджменту необходимо сокращать расходы, не влияя существенным образом на качество корпоративного управления.

На рисунке 29 представлена взаимосвязь санкций и их последствий, которые обостряют корпоративные конфликты, ведут к разбалансировке экономических интересов субъектов корпорации, приводят к снижению качества корпоративного управления.

Санкционная политика может оказать и положительное влияние на нефтегазовый сектор в целом и качество корпоративного управления, в частности. На наш взгляд, возможно ситуация, когда за счет экономии всех видов ресурсов (финансовых, трудовых, материальных), что обеспечивается, в свою очередь, за счет роста производительности труда, эффективности использования рабочей силы, реализации политики ресурсосбережения, структурных изменений в корпоративном управлении - модернизированная корпоративная политика, обеспечивающая векторальную консолидацию корпорации, позволит поддержать наемным работников и менеджмент низшего и среднего звена. Тем самым корпоративная политика за счет перераспределения премий, бонусов топ-менеджмента и дивидендов крупных собственников позволит минимизировать противоречия в интересах субъектов корпорации. В результате возможно улучшение качества корпоративного управления.

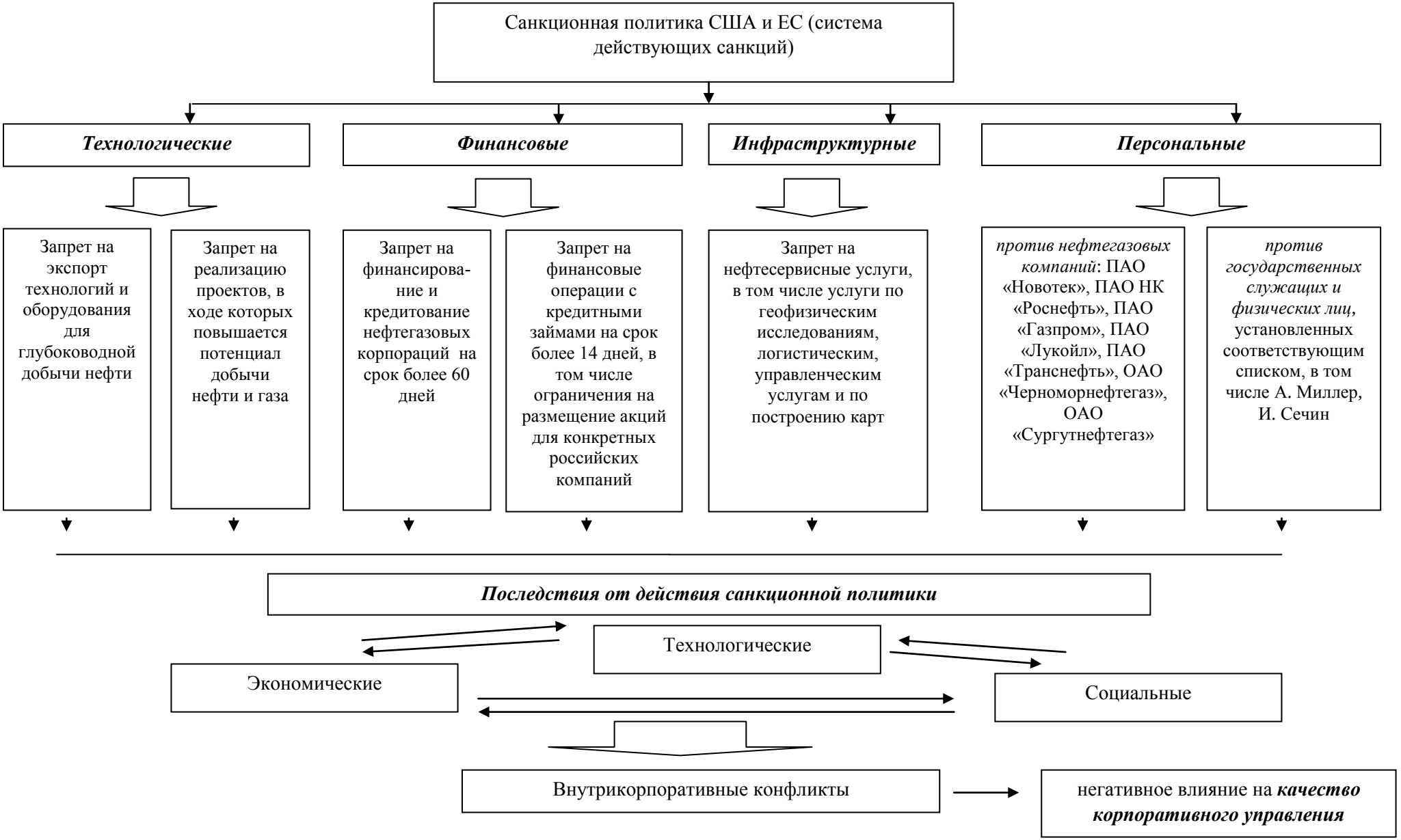


Рисунок 29 – Влияние санкций на противоречия интересов субъектов корпорации

На развитие нефтегазового сектора в рассматриваемый период влияние оказали не только введенные санкционные меры, но и, как следствие, ценовая политика на углеводороды, а также инвестиционная. В течение 2015 года мировые цены на нефть сократились более, чем в два раза, при этом инвестиционная активность корпораций снизилась на 40%, а в 2016 г. – на 10-30%[1].

По оценкам экспертов, нефтегазовая отрасль в 2015 году потеряла около 300 млрд. долл. США, при этом к 2018 году ожидаются более значительные последствия от введения санкций[2]. В частности, в 2018 году снижение ВВП страны прогнозируется по разным оценкам от 0,5% до 1,8%[3]. Негативный эффект от действия санкций не сможет нивелировать рост цен на нефть до 70 долларов за баррель. Для обоснования выводов о влиянии санкций на деятельность корпораций в таблице 26 приведены показатели развития нефтегазового сектора в досанкционный период и в период действия санкций.

Таблица 26 - Основные показатели развития нефтегазового комплекса (по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых)[4]

Показатели	2013 г.[5]	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения (2016 к 2015), в %
Нефть добытая, включая газовый конденсат, млн. тонн	522	525	533	548	+4,9
Газ природный и попутный, млрд. м^3	668	639	636	641	-4,1
Число действующих организаций	5142	5410	5351	-	-
Объем отгруженных товаров собственного производства, млрд. руб.	8695	9160	9834	10170	+17,0
Численность занятых в отрасли, тыс. чел	1075	1064	1082	-	-
Удельный вес убыточных организаций, %	43,1	47,5	44,3	37,2	-
Сальдированный финансовый результат, млрд. руб.	1332	1898	2180	1462,2	+9,8

[1] Новак А. Вступительное слово на пленарной сессии «Россия и центры энергетического влияния: диверсификация в условиях жесткой конкуренции» / А. Новак // Третий национальный нефтегазовый форум (19-21 апреля 2016 года, г. Москва) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http/www.oilandgazforum.ru

[2] Там же.

[3] Орехин П. Россия не вышла ростом: страна сорвется в рецессию / П. Орехин // Газета. – 2018. – май [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2018/05/16/11753665.shtml

[4] Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf; Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078; Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_; О состоянии рынка нефти в 2016 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/38.htm

[5] Показатели досанкционного периода

Добыча нефти в 2016 году по сравнению с 2013 годом возросла на 4,9%, а вот добыча газа снизилась на 4,1%. В 2017 году происходит снижение добычи нефти – 546,7 млн. тонн (99,8% к 2016 году)[1]. Анализ деятельности исследуемых корпораций позволяет сделать вывод об изменении ситуации в добыче углеводородов. Сравнительный анализ производственных показателей нефтегазовых компаний представлен в таблице 27.

Введение санкций неоднозначно отразилось на деятельности нефтегазовых компаний. За рассматриваемый период ПАО «Газпром» увеличило добычу нефти несущественно (на 2,96% в 2017 г.). Добыча газа сократилась на 5,5% в 2015 году по сравнению с 2013 годом, однако в 2017 году добыча газа увеличилась на 12,37% по сравнению с 2016 годом. Производственные показатели ПАО НК «Роснефть» в целом имеют тенденцию к увеличению. Добыча нефти в 2017 году увеличилась на 6,2%, а ее переработка – на 12,46%. ПАО «Лукойл» в 2017 году сократило добычу нефти на 5%, при этом добыча газа возросла на 16,06%.

Позитивным, на наш взгляд, является то, что акцент ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» сделан на увеличение объемов переработки нефти. Переориентация компаний на процесс переработки связан со структурными организационными изменениями, а также изменениями в корпоративном управлении и политики инвестирования, что объясняется желанием нефтегазовых корпораций снизить зависимость деятельности от мировых цен на нефть и газ. В случае сохранения положительной динамики в перспективе, зависимость деятельности корпораций и экономики в целом от мировой конъюнктуры будет снижаться.

[1] О состоянии рынка нефти в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/39.htm

Таблица 27 – Сравнительный анализ производственных показателей нефтегазовых компаний[1]

Показатели	ПАО «Газпром»						
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, %	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %
Добыча нефти, млн. тонн	43,8	43,5	44,0	1,15	47,2	48,6	2,96
Добыча газа, млрд. м^3	436,4	444,0	419,5	-5,5	420,1	472,1	12,37
Объем переработки нефти, млн. тонн	67,4	68,0	66,8	-1,76	65,9	64,1	-2,74
	ПАО НК «Роснефть»						
Добыча нефти, млн. тонн	189,2	204,9	254,0	23,96	265,2	281,7	6,22
Добыча газа, млрд. м^3	38,2	56,7	62,5	10,22	67,1	68,4	1,93
Объем переработки нефти, млн. тонн	90,1	99,8	96,9	-2,91	100,3	112,8	12,46
	ПАО «Лукойл»						
Добыча нефти, млн. тонн	90,8	97,2	95,5	-1,75	92,0	87,4	-5,0
Добыча газа, млрд. м^3	25,8	26,1	20,2	-22,61	24,9	28,9	16,06
Объем переработки нефти, млн. тонн	45,2	77,7	65,6	-15,58	66,8	73,8	10,47

[1] Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2017 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/57/287721/gazprom_annual_report_2017_rus.pdf; Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2016 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/26/208817/gazprom-annual-report-2016-ru.pdf; Ланцевич Е. Итоги 2017 г.: увеличение добычи газа поддержало операционную прибыль / Е. Ланцевич // Фундаментальная аналитика. – 2018. – апрель [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bf.arsagera.ru/dobycha_pererabotka_nefti_i_gaza/gazprom/itogi_2017_g_uvelichenie_dobychi_gaza_podderzhalo_operacionnuyu_pribyl/; Добыча газа и нефти ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/production/extraction/; Итоги производственных результатов ПАО «Лукойл» за 2016 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/api/presscenter/exportpressrelease?id=91910; Анализ руководством ПАО «Лукойл» финансового состояния и результатов деятельности за 2016-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/FileSystem/9/207783.pdf; Производственные результаты за 4 кв. и 12 мес. 2016 г. ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/press/releases/item/185667/; Ключевые производственные и финансовые показатели ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/docs/report/2017/ru/strategy/key-indicators.html

Анализ финансово-экономических показателей, проведенных в п. 4.1 диссертационного исследования в досанкционный период и в период действия санкций позволяет сделать вывод об общем снижении показателя автономии у компаний ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть», что говорит, как о сдерживающей стратегии по привлечению заемных средств, так и о сокращении иностранных инвестиций. В ПАО «Лукойл» показатель автономии остается примерно на одном уровне. О негативном влиянии санкционной политики свидетельствует и коэффициент обеспеченности собственными средствами. За 2016-2017 гг. наблюдается критическое (отрицательное) значение показателя, не соответствующее нормативу. Показатели общей ликвидности также имеют тенденцию снижения и к 2017 году у всех трех анализируемых корпораций данный коэффициент меньше норматива. Наибольшее снижение наблюдается у ПАО «Лукойл» с 1,72 в 2016 г. до 0,79 в 2017 г. Показатели эффективности деятельности имеют более неблагоприятную тенденцию, чем показатели финансовой устойчивости. Анализируя коэффициенты рентабельности ПАО «Газпром» можно сделать вывод о снижении рентабельности активов, продаж и собственного капитала, при этом аналогичные показатели ПАО «НК Роснефть» и ПАО «Лукойл» имеют тенденцию к повышению. Для формирования рейтинга деятельности нефтегазовых корпораций в целях диссертационного исследования был использован программный продукт «Финансовый аналитик» (Таблица 28).

Таблица 28 – Рейтинг финансового состояния нефтегазовых корпораций, построенный с использованием программного продукта «Финансовый аналитик»

Корпорации	Досанкционный период	Период действия санкций	
	2013 г.	2015 г.	2017 г.
ПАО «Газпром»	A (хорошее)	BBB (положительное)	BBB (положительное)
ПАО «НК Роснефть»	BB (нормальное)	BB (нормальное)	BB (нормальное)
ПАО «Лукойл»	BBB (положительное)	AA (очень хорошее)	AA (очень хорошее)

В целом по анализируемым корпорациям в период действия санкций наблюдается снижение рейтинга ПАО «Газпром» и его улучшение у ПАО

«Лукойл». Следовательно, санкции в большей мере подвергли кризисной ситуации деятельность ПАО «Газпром», что говорит о необходимости повышения качества корпоративного управления, обеспечения пристального внимания со стороны топ-менеджмента не только финансовой устойчивости корпорации, но и эффективности производства, экономическому росту и ресурсному обеспечению. Учитывая предмет диссертационного исследования, необходимо обратить внимание на некоторые показатели, отражающие экономические интересы субъектов бизнеса в досанкционный период и в период действия санкций (Таблица 29).

В период действия санкций (2014-2017 гг.) изменились показатели экономических интересов. Во всех трех компаниях снизились бонусы и премии директората, причем существеннее всего в ПАО НК «Роснефть» - 2,5 млн. руб. и в ПАО «Газпром» - 1,6 млн. руб. в месяц. Снизилась стоимость социального пакета в ПАО «Газпром» на 1 449 руб., в ПАО НК «Роснефть» - на 300 руб. Кроме того, в ПАО НК «Роснефть» и в ПАО «Лукойл» снизилась среднемесячная заработная плата топ-менеджмента соответственно на 100 и 791 тыс. руб. В ПАО «Газпром» на 14,3 тыс. руб. снизилась средняя заработная плата наемных работников, однако, следует отметить, что она была самой высокой из трех анализируемых корпораций. Все компании увеличили выплаты дивидендов, в частности, в ПАО «Газпром» они увеличились на 2,6 руб. на одну акцию в 2015 году по сравнению с 2013 годом, в ПАО НК «Роснефть» на 3,4 руб., в ПАО «Лукойл» на 2 руб.»[1]

Таким образом, действие санкций определяет приоритетные направления развития нефтегазового комплекса России в современных условиях, к числу которых можно отнести:

- инновatизацию процессов добычи и переработки нефти и газа, а также процессов производства техники и оборудования для нефтегазового сектора на территории России (импортозамещение);

[1] Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 3-10

Таблица 29 – Показатели экономических интересов нефтегазовых корпораций в досанкционный период и в период действия санкций[1]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015 г. к 2013 г. (+,-)	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2016 г. (+,-)
ПАО «Газпром»							
Рентабельность собственного капитала, %	7,7	2,08	4,3	-3,4	4,4	0,97	-3,43
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	144,4	142,5	152,0	7,6	143,7	128,3	-15,4
Дивиденды на одну акцию, руб.	7,2	7,2	7,9	0,7	8,03	8,04	0,01
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	3500	5000	4500	1000	5297	4062	-1235
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	13,4	12,5	11,8	-1,6	6,2	8,3	2,1
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	108,9	80,8	94,6	-14,3	93,0	103,1	10,1
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	4183	2615	2734	-1449	6854	7935	1081
ПАО «НК Роснефть»							
Рентабельность собственного капитала, %	10,3	37	16,7	6,4	6,48	8,3	1,82
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	253,9	219,6	231,8	-22,1	330,3	320,9	-9,4
Дивиденды на одну акцию, руб.	12,85	8,21	11,75	-1,1	5,98	3,83[2]	-2,15
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	2800	2900	2700	-100	2384	2683	299
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	16,3	17,9	13,8	-2,5	13,1	13,7	0,6
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	60,1	64,9	66,3	6,2	116,4	107,9	-8,5
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	2980	3080	3280	-300	8129	7751	-378
ПАО «Лукойл»							
Рентабельность собственного капитала, %	26,2	32,8	23,2	-3	13,8	15,1	1,3
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	2009,2	2226,3	2369,0	359,8	2873,3	3045,2	171,9
Дивиденды на одну акцию, руб.	110,0	154,0	112,0	2	120,0	130,0	10,0
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	3500	3061	2709	-791	3312	3405	93
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	4,63	4,77	4,22	-0,41	7,6	8,5	0,9
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	82,3	81,4	82,6	0,3	113,2	234,4	121,2
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	7576	7826	7933	357	16420	14478	-1942

[1] Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2013-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru; Годовой отчет ПАО НК «Роснефть» за 2013-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа https://www.rosneft.ru; Годовой отчет ПАО «Лукойл» за 2013-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru; Аналитика рынков акций [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.finanz.ru

[2] Показатель представлен за 6 мес. 2017г.

- гармонизацию добычи и переработки нефти и газа;

- изменение структуры экспорта как в пользу конечной продукции, так и диверсификации маршрутов поставок;

- повышение социальной ответственности перед работниками и обществом в целом;

- экологизацию добычи и переработки нефти и газа.

Эти направления, в свою очередь, требуют повышения качества корпоративного управления, которое может быть обеспечено за счет институциональных, экономических, организационных и информационных факторов.

Выводы по четвертой главе диссертации.

Нефтегазовый комплекс занимает особое положение в экономике России: во-первых, он является крупнейшим экспортером нефти и газа на мировом рынке; во-вторых, это главным бюджетообразующий сектор экономики; в-третьих, в системе корпоративного управления нефтегазового сектора используется вертикальная интеграция; в-четвертых, в нефтегазовых корпорациях впервые стали проявляться экономические противоречия интересов: государства, собственников, менеджмента и наемных работников; в-пятых, именно нефтегазовый комплекс сильнее всех отреагировал на мировой финансовый кризис 2008 года и падение цен на нефть и газ; в-шестых, принятые в США и ЕС экономические санкции против России должны были «ударить» именно по нефтегазовому комплексу с целью нанесения серьезного ущерба национальной экономике; в-седьмых, именно нефтегазовый комплекс выполняет серьезную социальную и экологическую миссию в интересах всего общества страны. Эти обстоятельства делают нефтегазовый комплекс интересным как с научной, так и с практической точки зрения при исследовании проблем качества корпоративного управления.

Крупнейшими корпорациями нефтегазового комплекса являются ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл», которые занимают в

рейтинге «Эксперт-400 крупнейших компаний по объему продаж» первые три места.

Анализ деятельности ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть» и ПАО «Лукойл», в том числе анализ технико-экономических показателей деятельности, финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности использования ресурсного потенциала, проводился в диссертационном исследовании для определения взаимовлияния результативности деятельности и качества корпоративного управления.

Аналитический период разбит на два этапа: досанкционный (2010-2013 гг.) и период действия экономических санкций (2014-2017гг.). Целью такого подхода является необходимость выделения наиболее значимых особенностей и приоритетов развития корпораций в новых условиях, а также обоснование направлений повышения качества корпоративного управления. Проведенный анализ позволил определить рейтинговую оценку по показателям деятельности ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть» и ПАО «Лукойл» с использованием программного продукта «Финансовый аналитик».

В прочном финансовом состоянии компаний заинтересованы как собственники, так и топ-менеджмент и наемные работники, так как от этого зависит возможность получения кредитов, привлечения инвесторов, расширения производства и увеличения числа рабочих мест, социальная стабильность и другие факторы.

История развития отечественной промышленности показывает, что даже переход к рыночной экономике не вытеснил экстенсивный путь развития, то есть экономический рост обеспечивался за счет увеличения количества используемых ресурсов – затратный вариант. Второй вариант – интенсивный, предусматривающий эффективное использование ресурсного потенциала корпорации и, соответственно, за счет ресурсосбережения экономический рост. В этой связи при оценке качества корпоративного управления необходимо определить по какому из двух вариантов развивается

корпорация, так как обеспечить конкурентоспособность российских компаний без повышения эффективности использования ресурсов в долгосрочной перспективе будет невозможно. Именно поэтому диссертант включает показатели эффективности использования ресурсного потенциала в предлагаемую методологию и общую систему показателей оценки качества корпоративного управления.

Анализ показал, что в нефтегазовом комплексе эффективность производства недостаточна, так как динамика роста обеспечивается преимущественно за счет ценового фактора. В целом имеет место ухудшение эффективности использования ресурсов анализируемых корпораций, как финансовых (собственного капитала, активов), так и отдельных видов ресурсов (трудовых, основных и оборотных средств), что должно учитываться при оценке качества корпоративного управления.

Введение экономических санкций с 2014 года со стороны США и Европейского союза оказало прямое влияние на развитие нефтегазового сектора и косвенное - через санкции в отношении финансового сектора. В санкционный список попали все три анализируемые корпорации, поэтому возникла необходимость принятия краткосрочно и долгосрочно ориентированных управленческих решений, позволяющих минимизировать негативное влияние санкций.

Помимо экономических и технологических последствий для компаний (сокращение инвестиционных проектов, дефицит кредитных и финансовых ресурсов, необходимость организации производства собственного оборудования и т.д.) возможны социальные последствия корпоративного характера, в частности, обострение противоречий экономических интересов, связанных с возможным сокращением оплаты труда, бонусов и премий, ввиду отсутствия финансовых ресурсов, сокращением размера и качества социальных гарантий для различных категорий работников, сокращением аппарата управления и других.

5 АПРОБАЦИЯ СФОРМИРОВАННОЙ МЕТОДОЛОГИИ И НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

5.1 Разработка научно-методических рекомендаций по расчету интегрального показателя качества корпоративного управления

В первой главе диссертационного исследования структурирована авторская методология оценки качества корпоративного управления и далее предлагается научно-методический подход, на первом этапе которого имеет место научное обоснование системы показателей, а на втором - поиск и обоснование возможности использования математического аппарата, позволяющего определить интегральный показатель качества корпоративного управления, который максимально достоверно отразит реальное состояние дел в корпорации и будет использоваться при анализе факторов, влияющих на качество корпоративного управления и принятие управленческих решений.

Представленные в распоряжении автора статистические данные имеют вид панельной выборки, поэтому, прежде, чем приступить к их статистической обработке как единого массива данных, необходимо проверить наличие неслучайных (систематических) эффектов в каждой из трех имеющихся панелей[1] – данных по компаниям ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть» и ПАО «Лукойл». Исследование данных на наличие систематических эффектов проводилось методом анализа временных рядов на стационарность[2].

Временные ряды по каждому из показателей финансового блока для трех анализируемых нефтегазовых корпораций за период 2011-2015 г. имеют разнонаправленную динамику, не позволяющую предположить наличие

[1] Кэмерон Колин Э. Микроэконометрика: методы и их применение. Книга 1 / Э. Колин Кэмерон, Правин К. Триверди; перевод с англ.; под научн. ред. Б. Демешева. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГ, 2015. – 552 с.

[2] Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / Э.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

устойчивого тренда. Единственным исключением является временной ряд, соответствующий показателю «Капитализация» ПАО «Лукойл». Для проверки данного ряда на стационарность использована статистика Льюнга-Бокса, построенная на автокорреляционной функции[1]. Тест проведен в пакете прикладных программ STATISTICA. Результаты теста представлены на рисунке 30.

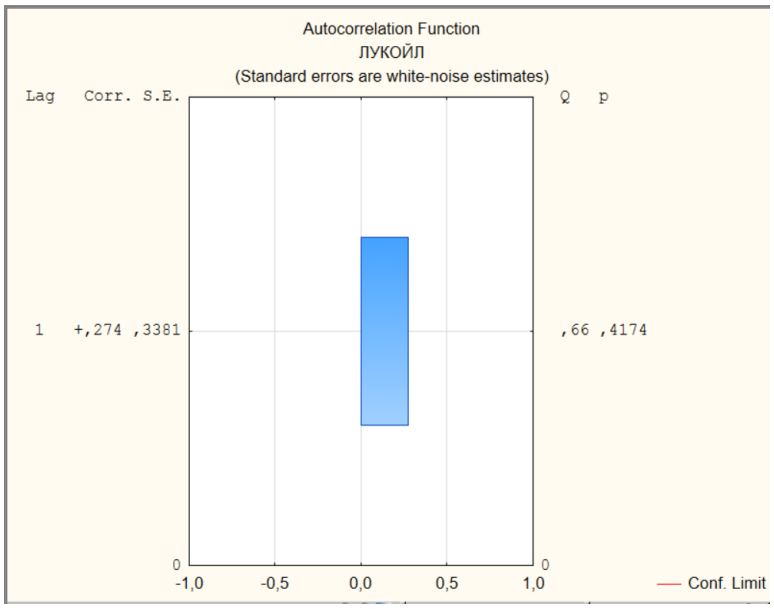


Рисунок 30 - Результаты теста на наличие тренда в ряду данных по капитализации ПАО «Лукойл»

Длина исследуемого временного ряда позволяет оценить только первый коэффициент автокорреляции, который равен 0,271 (Рисунок 16). Значение статистики Льюнга-Бокса Q=0,66, а ее уровень статистической значимости равен p=0,4174, позволяет отнести исследуемый ряд к стационарным и, как следствие, исключить наличие систематических эффектов в панели данных.

Проверка данных блока «Эффективность» и блока «Экономические интересы» на наличие систематических эффектов проводилась аналогичным методом и также дала отрицательные результаты. Таким образом, возможно представление имеющегося массива статистических данных как единой

[1] Ратнер С.В. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов / С.В. Ратнер, М.Ю. Архипова, Р.М. Нижегородцев. - М.: ЛЕНАНД, 2014. – 272 с.

выборки и ее использование для анализа традиционными статистическими методами, в части корреляционно-регрессионного анализа.

Для исследования структуры имеющегося массива данных и определения возможного вида регрессионной зависимости на первом этапе анализа проводится построение корреляционных полей. В качестве результирующей переменной рассматривается показатель капитализации корпорации. Примеры наиболее типичных из построенных корреляционных полей приведены на рисунках 31-35.

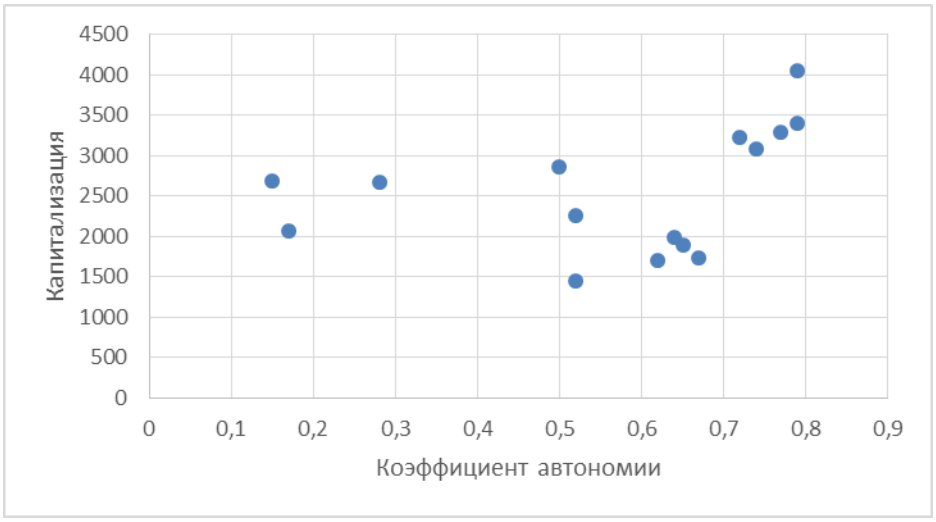


Рисунок 31 - Корреляционное поле «Капитализация – коэффициент автономии»

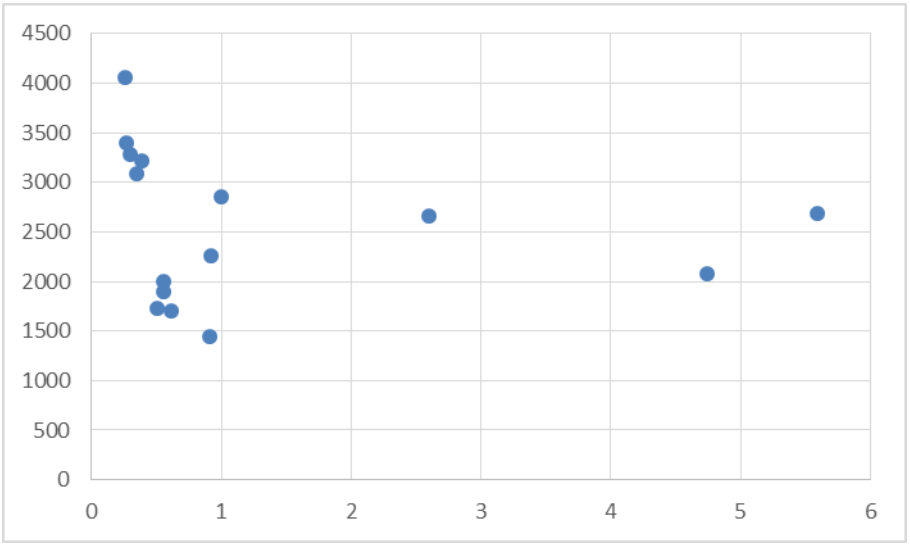


Рисунок 32 - Корреляционное поле «Капитализация – коэффициент левериджа»

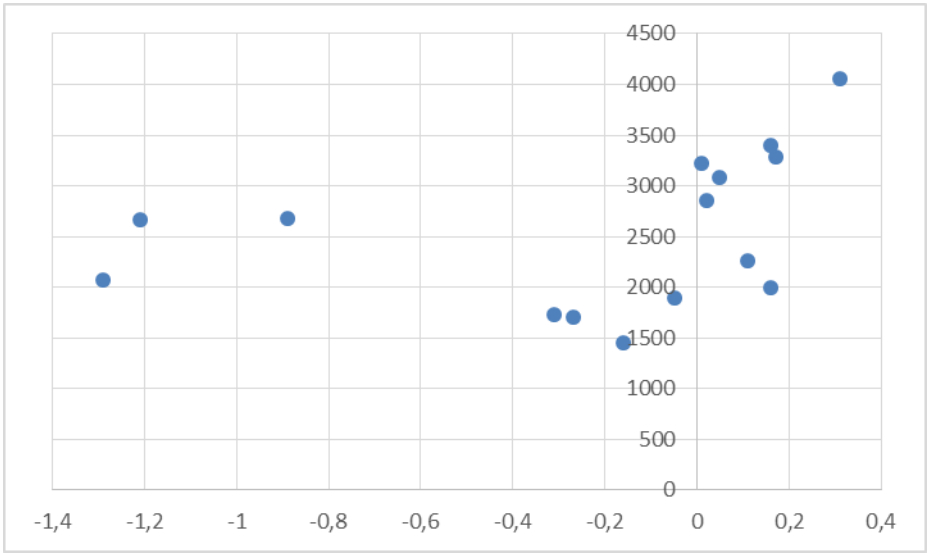


Рисунок 33 - Корреляционное поле «Капитализация – коэффициент оборачиваемости собственных средств»

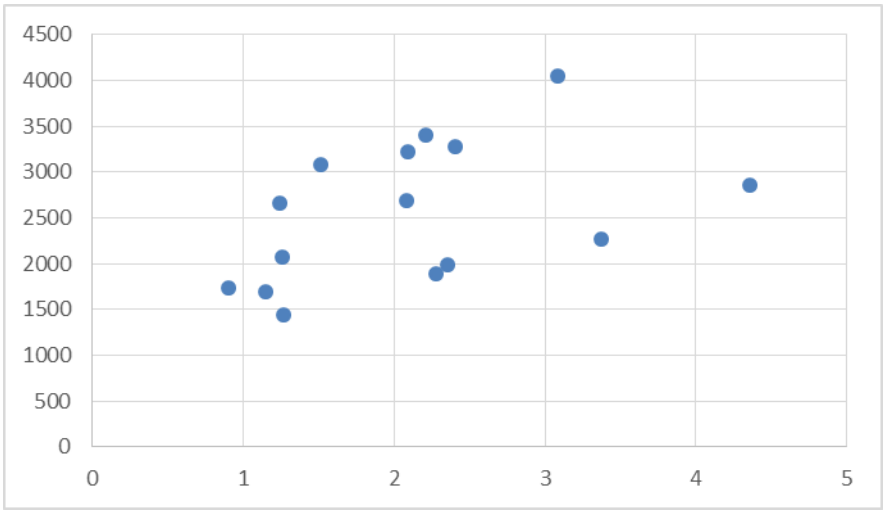


Рисунок 34 - Корреляционное поле «Капитализация – коэффициент текущей ликвидности»

Как видно из анализа построенных корреляционных полей, все они имеют слабо выраженную эллипсоидную форму, позволяющую предположить наличие линейных зависимостей. Корреляционные поля на рисунках 31-35 также имеют двух ядерную структуру с основным и второстепенным скоплением точек[1].

[1] Сиротин В.П. Четкая и нечеткая классификация в социально-экономических исследованиях / В.П. Сиротин, М.Ю. Архипова. - М.: МЭСИ, 2013. - 168 с.

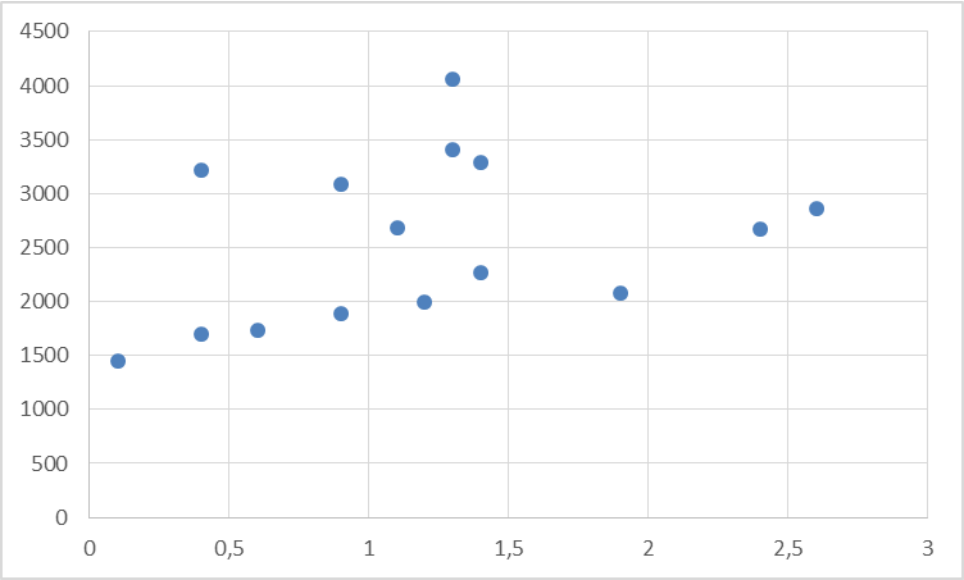


Рисунок 35 - Корреляционное поле «Капитализация – коэффициент оборачиваемости оборотных средств»

Однако второстепенное скопление точек недостаточно велико (по три точки на каждом из рисунков), чтобы считать его за полноценное ядро и применять метод ядерной регрессии для моделирования структуры выборки. В данном случае более целесообразно считать второстепенное скопление точек выбросами. Все корреляционные поля, за исключением поля на рисунке 32, имеют наклон в правую сторону, что говорит о наличии положительной корреляции между зависимой переменной и каждым из исследуемых факторов. Корреляционное поле на рисунке 18 имеет наклон в левую сторону, что свидетельствует о наличии отрицательной корреляции между капитализацией компании и значением коэффициента финансового левериджа.

Анализируя сформированные корреляционные поля между зависимой переменной и прочими переменными из факторных блоков «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации», можно сделать вывод об аналогичности результатов и наличия линейных связей (зависимостей), имеющих значительные разбросы между переменными. Аналитические показатели и вывод о корреляционности полей определяет вид зависимости капитализации нефтегазовой корпорации от

переменных факторных блоков. Данная зависимость может иметь следующие виды:

$$Y = I_{fin} + \varepsilon = \sum_{i=1}^{9} \alpha_i x_i + \varepsilon , \quad (1)$$

или $$Y = I_{eff} + \varsigma = \sum_{j=1}^{6} \beta_j z_j + \xi \quad (2)$$

или $$Y = I_{consern} + \xi = \sum_{k=1}^{7} \theta_k t_k + \xi , \quad (3)$$

где Y – показатель, характеризующий рыночную капитализацию нефтегазовой корпорации;

x_i - показатели факторного блока «Финансовое состояние»;

z_j-показатели факторного блока «Эффективность ресурсного потенциала»;

t_k - показатели факторного блока «Интересы субъектов корпорации»;

$\alpha_i, \beta_j, \theta_k$ - показатели идентификации;

$\varepsilon, \varsigma, \xi$ - параметры (случайные величины), показывающие внутреннюю изменчивость результативного признака, либо параметры, характеризующие влияние неучтенных факторов на внутреннюю изменчивость результативного признака, либо одновременное сочетание параметров.

Выведенные зависимости (модели) являются классическими уравнениями множественной линейной регрессии, поэтому считаем возможным их сочетание и объединение в одну интегральную модель множественной линейной регрессии - модель оценки качества корпоративного управления:

$$Y = aI_{fin} + bI_{eff} + cI_{concern} + \vartheta \quad (4)$$

где a, b, c - показатели идентификации;

ϑ - параметр (случайная величина), характеризующий влияние неучтенных факторов

$I_{fin}, I_{eff}, I_{conconc}$ - интегральные коэффициенты факторных блоков «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала»,

«Интересы субъектов корпорации».

Проверка информационной избыточности (наличия мультиколлинеарности факторов) [1] является важным этапом для идентификации выведенных зависимостей (1)-(3). Для проверки считаем целесообразным провести расчет в ППП EXCEL парных линейных параметров линейной корреляции Пирсона между показателями выделенных факторных блоков. Парные коэффициенты корреляции между показателями каждого из факторных блоков, представлены в таблицах 30-32.

Таблица 30 – Парные коэффициенты корреляции между показателями факторного блока «Финансовое состояние»

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9
x_1	1								
x_2	-0,93	1,00							
x_3	0,88	-0,85	1,00						
x_4	0,17	-0,20	0,51	1,00					
x_5	0,12	-0,17	0,48	0,99	1,00				
x_6	-0,12	-0,03	0,14	0,53	0,63	1,00			
x_7	-0,40	0,32	-0,31	0,48	0,45	0,16	1,00		
x_8	-0,51	0,34	-0,44	0,36	0,38	0,37	0,91	1,00	
x_9	-0,52	0,40	-0,41	0,41	0,40	0,16	0,95	0,91	1

К показателям факторного блока «Финансовое состояние» относятся x_1 - коэффициент автономии; x_2 - коэффициент финансового левериджа; x_3 - коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами; x_4 - коэффициент текущей ликвидности; x_5 - коэффициент быстрой ликвидности; x_6 - коэффициент абсолютной ликвидности; x_7 - коэффициент оборачиваемости оборотных средств; x_8 - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; x_9 - коэффициент оборачиваемости активов.

Значительная корреляция наблюдается между показателями факторного блока «Финансовое состояние», при этом отрицательное значение корреляции имеют зависимости x_1 и x_2, x_2 и x_3, положительное значение корреляции имеют зависимости x_1 и x_3, x_4 и x_5, x_7 и x_8, x_7 и x_9, x_8 и x_9.

[1] Manski C.F. Identification Problem in Econometrics / C.F. Manski. – Cambridge: Harvard University Press, 1995. – 308 P.

Выявленная корреляционная зависимость таким образом определяет невозможность одновременного включения выбранных параметров факторного блока «Финансовое состояние» в модель множественной линейной регрессии.

Таблица 31 – Парные коэффициенты корреляции между показателями факторного блока «Эффективность ресурсного потенциала»

	z_1	z_2	z_3	z_4	z_5	z_6
z_1	1,00					
z_2	0,73	1,00				
z_3	0,73	0,99	1,00			
z_4	0,70	0,90	0,95	1,00		
z_5	0,68	0,93	0,96	0,99	1,00	
z_6	0,65	0,56	0,59	0,60	0,57	1,00

В факторном блоке «Эффективность ресурсного потенциала» показатель z_1 характеризует производительность труда; z_2 рентабельность трудовых ресурсов; z_3 материалоотдачу, z_4 фондоотдачу, z_5 - рентабельность производственных (основных) средств, z_6 - рентабельность инвестиций.

Аналогичная с факторным блоком «Финансовое состояние» ситуация корреляционной зависимости наблюдается и в блоке «Эффективность ресурсного потенциала». В частности, наиболее тесно коррелируют между собой показатели z_1 и z_2, z_1 и z_3, z_2 и z_3, z_2 и z_4, z_2 и z_5, z_3 и z_4, z_3 и z_5, z_4 и z_5. Все зависимости имеют положительные значения.

К показателям факторного блока «Интересы субъектов корпорации» относятся t_1 – рентабельность собственного капитала, t_2 – рыночный курс акций, t_3 – сумма дивидендов на одну акцию, t_4 – заработная плата топ-менеджмента, t_5 – показатель ежемесячных бонусов и премий топ-менеджмента, t_6 – заработная плата наемных работников, t_7 - среднемесячная стоимость социальных гарантий наемных работников. Отрицательное значение корреляции имеют зависимости t_2 и t_5, t_3 и t_5, t_5 и t_7, положительное значение корреляции имеют зависимости t_1 и t_7, t_2 и t_3, t_2 и t_7, t_3 и t_7.

Таблица 32 – Парные коэффициенты корреляции между показателями факторного блока «Интересы субъектов корпорации»

	t_1	t_2	t_3	t_4	t_5	t_6	t_7
t_1	1,00						
t_2	0,69	1,00					
t_3	0,63	0,85	1,00				
t_4	-0,53	-0,17	-0,07	1,00			
t_5	-0,68	-0,87	-0,87	-0,05	1,00		
t_6	-0,52	-0,07	-0,03	0,75	-0,02	1,00	
t_7	0,72	0,92	0,93	-0,16	-0,93	-0,01	1,00

Таким образом, проведенные расчеты показывают возможность ошибки спецификации модели в случае включения в построение модели множественной линейной регрессии всех показателей факторных блоков. Поэтому обоснованные в п. 3.3 диссертационного исследования показатели оценки качества корпоративного управления для практического их применения должны быть скорректированы[1].

Среди методов устранения мультиколлинеарности самым простым является отбор наиболее существенных из объясняющих переменных. При этом могут быть использованы как метод «всех возможных регрессий», так и метод «пошагового отбора переменных». В методе всех возможных регрессий путем полного перебора всех возможных комбинаций из m объясняющих переменных выбирается тот набор, при включении которого в модель линейной регрессии достигается наибольшее значение коэффициента детерминации. Метод пошагового отбора отличается от предыдущего варианта только тем, что на каждом следующем шаге (то есть при переходе от набора из k переменных к набору k+1 переменной) учитываются результаты предыдущего шага.

К более сложным методам устранения мультиколлинеарности относятся метод главных компонент (переход к новым переменным) и метод перехода к смещенным методам оценивания. Считаем целесообразным в рамках диссертационного исследования использовать сначала более простые

[1] Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

методы для устранения мультиколлинеарности и исследования геометрической структуры имеющихся данных.

Таким образом, использование метода пошагового отбора привело к построению следующих моделей множественной линейной регрессии:

$$I_{fin} = 7721{,}31x_1 - 4019{,}84x_3 + 1361{,}66x_5 + 1056{,}9x_7 - 723{,}74x_8 - 4835{,}58 \quad (5)$$

$$I_{eff} = -0{,}084z_1 - 25{,}645z_6 + 4702{,}84 \quad (6)$$

$$I_{concern} = -0{,}8346t_4 - 102{,}47t_5 + 36{,}423t_6 - 0{,}4986t_7 \quad (7)$$

Статистические характеристики каждой из построенных моделей выведены в выходном окне ППП EXCEL и представлены на рисунках 36-38.

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественны	0,860534629
R-квадрат	0,740519847
Нормированны	0,596364207
Стандартная ош	481,7131714
Наблюдения	15

Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	5	5960080,282	1192016,056	5,13694674	0,016720474
Остаток	9	2088428,216	232047,5795		
Итого	14	8048508,497			

	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	-4835,579023	2047,172871	-2,362076545	0,04245666	-9466,605798	-204,552249
Кавт	7721,312683	2283,724803	3,381017131	0,00811387	2555,168261	12887,4571
Ксобст обор ср	-4019,846466	1345,948178	-2,986627965	0,01528431	-7064,592777	-975,1001553
К быст лик	1361,667556	440,5383033	3,090917512	0,01291033	365,1006779	2358,234434
К обор и ОС	1056,909225	467,7340624	2,259637068	0,05020637	-1,17873411	2114,997185
Кобор и ДЗ	-723,7395856	248,575349	-2,911550114	0,01726763	-1286,056092	-161,4230794

Рисунок 36 - Статистические характеристики модели факторного блока «Финансовое состояние»

Как видно из данных, представленных на рисунке 36, коэффициент детерминации модели (5) R^2=0,74, что свидетельствует о достаточно высоком уровне объясненности зависимой переменной: 74% вариации зависимой переменной объясняется воздействием факторов, включенных в модель. Уровень статистической значимости модели по *F*-статистике Фишера также является высоким: *p*-уровень *F*-статистики при округлении до третьего знака

после запятой равен 0,017. Это означает, что вероятность отвергнуть нуль гипотезу H_0 об отсутствии линейной связи между зависимой переменной и факторами модели, в случае, если она верна (вероятность ошибки первого рода), равна 1,7%. Все коэффициенты регрессии при включенных в модель факторах являются статистически значимыми, как минимум, на уровне p=0,05. Стандартные ошибки коэффициентов регрессии малы относительно их значений. Все это свидетельствует о высоком качестве построенной модели и ее высокой надежности при построении прогнозов.

ВЫВОД ИТОГОВ						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,783905425					
R-квадрат	0,614507715					
Нормированный R-ква	0,550259001					
Стандартная ошибка	508,4812298					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	2	4945870,564	2472935,282	9,56451382	0,003281664	
Остаток	12	3102637,933	258553,1611			
Итого	14	8048508,497				
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	4702,841211	739,9221059	6,355859859	3,63256E-05	3090,689434	6314,992989
Производ.	-0,084000556	0,04407937	-1,90566598	0,080926673	-0,180041253	0,012040141
Рент. ИНВ	-25,64500258	14,54613313	-1,763011678	0,103321717	-57,33830406	6,048298908

Рисунок 37 - Статистические характеристики модели факторного блока «Эффективность ресурсного потенциала»

Коэффициент детерминации модели (6) R^2=0,61 (Рисунок 37). Следовательно, 61% вариации зависимой переменной объясняется включенными в модель факторами. p-уровень F-статистики Фишера модели (6) равен 0,003, что говорит о ее высокой статистической значимости. Коэффициенты регрессии статистически значимы на уровне p=0,1, свободный член модели статистически значим на уровне p=0,003. Стандартные ошибки коэффициентов регрессии, как минимум, в два раза меньше их значений. Судя по данным статистическим характеристикам модель является адекватной и ее можно использовать для прогнозов

значений зависимой переменной по известным значениям факторов. Включение в модель большего количества факторов, хотя и приводит к незначительному увеличению коэффициента детерминации модели, но существенно снижает число статистически значимых коэффициентов регрессии, что делает модель менее устойчивой, существенно увеличивает доверительные интервалы коэффициентов регрессии и, следовательно, увеличивает диапазон прогноза, делая его менее ценным. Поэтому статистические характеристики модели (6), включающей только два фактора из факторного блока «Эффективность ресурсного потенциала», были признаны оптимальными.

ВЫВОД ИТОГОВ						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,967082811					
R-квадрат	0,935249164					
Нормированный R-ква,	0,909348829					
Стандартная ошибка	228,2865869					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	4	7527360,84	1881840,21	36,10953982	6,46083E-06	
Остаток	10	521147,6577	52114,76577			
Итого	14	8048508,497				
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	5752,338319	1304,08318	4,411021021	0,001312333	2846,65992	8658,016718
Зарплата директората	-0,834585222	0,201383805	-4,144251926	0,001998243	-1,283296302	-0,385874142
Бонусы директората	-102,4685959	48,31159865	-2,120993691	0,059923268	-210,1135459	5,176354013
Зарплата работников	36,42188324	5,492083993	6,63170543	5,84142E-05	24,18475751	48,65900896
Соц. Пакет	-0,498651535	0,112162958	-4,445777309	0,001243273	-0,74856618	-0,24873689

Рисунок 38 - Статистические характеристики модели факторного блока «Интересы субъектов корпорации»

Коэффициент детерминации модели (7) R^2=0,935 (Рисунок 38) является очень высоким, что говорит об очень хорошей объясненности зависимой переменной. Другие статистические характеристики построенной модели также являются очень высокими: *p*-уровень *F*-статистики Фишера равен 0,00006 (что свидетельствует о практически нулевой вероятности ошибки первого рода), все коэффициенты регрессии и свободный член модели являются статистически значимыми на уровне p=0,01, за исключением

коэффициента регрессии при факторе «Бонусы и премия директората», который является статистически значимым на уровне p=0,06. Стандартные ошибки коэффициентов регрессии в среднем в 4 раза меньше значений самих коэффициентов регрессии. Все это позволяет сделать вывод о том, что модель (7) имеет высокое статистическое качество и надежность.

Однако, несмотря на хорошие статистические характеристики построенных моделей, их трудно признать оптимальными, так как далеко не все переменные, отражающие различные аспекты деятельности нефтегазовых корпораций вошли в их структуру. Таким образом, из девяти предложенных показателей, отражающих финансовое состояние корпорации, в расчет интегрального коэффициента финансового состояния (5) вошли только пять из них, из шести показателей факторного блока «Эффективность ресурсного потенциала» в расчет интегрального коэффициента (6) вошли только два, а из семи показателей факторного блока «Интересы субъектов корпорации» в расчет интегрального коэффициента обеспечения интересов (7) можно использовать только четыре.

Для редукции исходного массива данных и объединения (при наличии такой возможности) нескольких переменных в единый фактор считаем целесообразным использовать метод факторного анализа. Исследование структуры данных проводилось в ППП STATISTICA. Результаты факторного анализа структуры данных факторного блока «Финансовое состояние» приведены на рисунках 39-41.

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet31)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1	Factor 2
x1	0,746023	-0,548885
x2	-0,638144	0,608219
x3	0,589946	-0,790664
x4	-0,351929	-0,886887
x5	-0,374228	-0,882253
x6	-0,330839	-0,532867
x7	-0,883226	-0,221207
x8	-0,915929	-0,146158
x9	-0,921772	-0,126102
Expl.Var	4,153848	3,231438
Prp.Totl	0,461539	0,359049

Рисунок 39 - Выходное окно ППП STATISTICA, опция «Метод

главных компонент»

Value	Eigenvalues (Spreadsheet31) Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	4,153848	46,15387	4,153848	46,15387
2	3,231438	35,90486	7,385286	82,05873

Рисунок 40 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ собственных значений факторов

Variable	Factor Score Coefficients (Spreadsheet31) Rotation: Unrotated Extraction: Principal components	
	Factor 1	Factor 2
x1	0,179598	-0,169858
x2	-0,153627	0,188219
x3	0,142024	-0,244679
x4	-0,084724	-0,274456
x5	-0,090092	-0,273022
x6	-0,079647	-0,164901
x7	-0,212628	-0,068455
x8	-0,220501	-0,045230
x9	-0,221908	-0,039024

Рисунок 41 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ факторных коэффициентов по переменным факторного блока «Финансовое состояние»

В результате факторного анализа переменных блока «Финансовое состояние» удалось выделить всего два фактора (Рисунок 39) с собственными значениями больше 1 (что соответствует доле объясненной дисперсии всего массива переменных более 10%). При этом с первым фактором коррелируют переменные x_1, x_7, x_8 и x_9, а со вторым – x_3, x_4 и x_5. Первый фактор объясняет 46,15% вариации всего массива данных, второй – 35,9% (Рисунок 40). Оба фактора вместе объясняют 82% вариации исходных данных, что можно считать достаточно высокой объясненностью. Единственной переменной, которая не вошла в состав ни одного из выделенных факторов является

переменная x_6 – коэффициент абсолютной ликвидности.

Используя рассчитанные значения факторных коэффициентов (Рисунок 41) составим линейные комбинации для расчета значения самих факторов на основе исходного массива данных по блоку «Финансовое состояние» (с округлением коэффициентов до третьего знака после запятой):

$$F_1^{fin} = 0{,}179x_1 - 0{,}213x_7 - 0{,}22x_8 - 0{,}222x_9 \quad (8)$$

$$F_2^{fin} = -0{,}245x_3 - 0{,}274x_4 - 0{,}273x_5 \quad (9)$$

Далее, рассчитав значения F_1^{fin} и F_2^{fin} по формулам (8) и (9), используем их как входные данные для построения модели линейной регрессии вида

$$I_{fin} = aF_1^{fin} + bF_2^{fin} + \varepsilon\,, \quad (10)$$

где коэффициенты a и b подлежат идентификации методом наименьших квадратов, ε отражает, как и ранее, вклад случайной компоненты в модель.

Для проведения расчетов воспользуемся ППП EXCEL. Выходное окно меню «Анализ данных», опция «Регрессия» представлено на рисунке 42.

Анализируя полученные результаты регрессионного анализа, можно отметить, что построенная модель множественной линейной регрессии обладает хорошими статистическими характеристиками. Так, коэффициент детерминации модели составляет более 85%, что говорит о ее высокой объясненности. Уровень статистической значимости модели по *F*-статистике Фишера равен 0,00006, что говорит о практически нулевой вероятности ошибки первого рода. Уровень статистической значимости коэффициента регрессии при первом факторе p=0,17, что является вполне приемлемым (вероятность ошибки первого рода 17%), тогда как уровень статистической значимости коэффициента регрессии при втором факторе является высоким p=0,00128.

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,923130714					
R-квадрат	0,852170316					
Нормированный R-	0,763875724					
Стандартная ошиб	1099,026087					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	2	90515740,18	45257870,09	37,4695182	6,9151E-06	
Остаток	13	15702158,43	1207858,341			
Итого	15	106217898,6				
	Коэффициенть	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
Переменная F1	-713,8721072	491,6121502	-1,452104279	0,170177838	-1775,935588	348,191373
Переменная F2	-1592,712514	389,6186465	-4,087875487	0,001281944	-2434,432426	-750,992602

Рисунок 42 - Результаты регрессионного анализа для модели (10) с редуцированным набором исходных данных по блоку «Финансовое состояние»

Все это свидетельствует о высоком качестве построенной модели и ее высокой надежности при построении прогнозов. Кроме того, в отличие от модели (5) в данном варианте формулы для расчета интегрального показателя, характеризующего финансовое состояние корпорации, вся исходная эмпирическая информация учтена по максимуму. Свободный член в модели отсутствует, что также делает ее более удобной для содержательной интерпретации экономического смысла предложенного коэффициента. Таким образом, линейную комбинацию вида

$$I_{fin} = -713{,}872F_1^{fin} + 1592{,}71F_2^{fin}, \qquad (11)$$

в которой F_1^{fin} и F_2^{fin} имеют вид (8) и (9) можно признать наиболее точной формулой для расчета интегрального показателя, характеризующего финансовое состояние корпорации, который, в свою очередь, коррелирует с показателем ее рыночной капитализации.

Далее проведем исследование структуры данных блока «Эффективность ресурсного потенциала» с использованием метода главных компонент. Результаты, полученные с помощью ППП STATISTICA,

представлены на рисунках 43-45.

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet31)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1
z1	-0,821523
z2	-0,956187
z3	-0,975898
z4	-0,960850
z5	-0,961033
z6	-0,709046
Expl.Var	4,891133
Prp.Totl	0,815189

Рисунок 43 - Выходное окно ППП STATISTICA, опция «Метод главных компонент»

Eigenvalues (Spreadsheet31)
Extraction: Principal components

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	4,891133	81,51888	4,891133	81,51888

Рисунок 44 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ собственных значений факторов

Factor Score Coefficients (Spreadsheet31
Rotation: Unrotated
Extraction: Principal components

Variable	Factor 1
z1	-0,167962
z2	-0,195494
z3	-0,199524
z4	-0,196447
z5	-0,196485
z6	-0,144966

Рисунок 45 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ факторных коэффициентов по переменным блока «Эффективность ресурсного потенциала»

Результаты расчета факторных нагрузок, представленных на рисунке 45, показывают, что по блоку «Эффективность ресурсного потенциала» можно выделить один латентный фактор, который коррелирует со всеми исходными переменными. Выделенный фактор объясняет 81,5% изменчивости исходного массива данных. Используя значения факторных

коэффициентов, выведенных в окне, представленном на рисунке 45, можно представить выделенный фактор в виде следующей линейной комбинации исходных переменных:

$$F_1^{eff} = -0{,}168z_1 - 0{,}195z_2 - 0{,}199z_3 - 0{,}196z_4 - 0{,}196z_5 - 0{,}145z_6 \quad (12)$$

Необходимо проверить, насколько тесна статистическая связь между найденным фактором F_1^{eff} и основной результирующей переменной - рыночной капитализацией компании. Для этого, рассчитаем значения F_1^{eff} по формуле (12), используем их как входные данные для построения модели линейной регрессии вида

$$I_{eff} = aF_1^{eff} + \varepsilon, \quad (13)$$

где коэффициент a подлежит идентификации методом наименьших квадратов, ε отражает вклад случайных и неучтенных составляющих в модель.

Для проведения расчетов воспользуемся ППП EXCEL. Выходное окно меню «Анализ данных», опция «Регрессия» приведено на рисунке 46.

Построенная статистическая модель обладает высоким качеством и надежностью. Уровень объясненности модели составляет более 65% (R^2=0,654). Статистическая значимость модели по F-критерию Фишера превосходит уровень p=0,001, что говорит о практически нулевой вероятности ошибки первого рода.

Коэффициент регрессии при единственной переменной, входящей в модель является статистически значимым (p=0,00015), его стандартная ошибка в несколько раз меньше самого значения коэффициента регрессии. Все это свидетельствует в пользу выражения интегрального показателя эффективности использования ресурсов посредством следующей формулы:

$$I_{eff} = -0{,}394F_1^{eff}, \quad (14)$$

где F_1^{eff} имеет вид (12).

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,808869115					
R-квадрат	0,654269245					
Нормированный R-	0,582840673					
Стандартная ошиб	1619,58536					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	1	69495104,28	69495104,28	26,49393865	0,000187579	
Остаток	14	36722794,33	2623056,738			
Итого	15	106217898,6				
	Коэффициенть	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
F1	-0,393811202	0,076509401	-5,147226306	0,000148247	-0,557907547	-0,22971486

Рисунок 46 - Результаты регрессионного анализа для модели вида (13) с редуцированным набором исходных данных по блоку «Эффективность ресурсного потенциала»

Аналогичным образом проведено исследование структуры данных блока «Интересы субъектов корпорации». Результаты, полученные с помощью ППП STATISTICA, представлены на рисунках 47-49.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet3 Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000) **Factor 1**	Factor 2
t1	0,844589	-0,404414
t2	0,931725	0,133942
t3	0,920071	0,199769
t4	-0,229961	0,909378
t5	-0,918176	-0,301362
t6	-0,226613	0,905629
t7	0,966899	0,176451
Expl.Var	4,310149	1,990485
Prp.Totl	0,615736	0,284355

Рисунок 47 - Выходное окно ППП STATISTICA, опция «Метод главных компонент»

Value	Eigenvalues (Spreadsheet31) Extraction: Principal components **Eigenvalue**	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	4,310149	61,57356	4,310149	61,57356
2	1,990485	28,43550	6,300635	90,00907

Рисунок 48 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ собственных значений факторов

Variable	Factor Score Coefficients (Spreadsheet31) Rotation: Unrotated Extraction: Principal components Factor 1	Factor 2
t1	0,195953	-0,203173
t2	0,216170	0,067291
t3	0,213466	0,100362
t4	-0,053353	0,456862
t5	-0,213026	-0,151401
t6	-0,052577	0,454979
t7	0,224331	0,088647

Рисунок 49 - Выходное окно ППП STATISTICA, анализ факторных коэффициентов по переменным блока «Интересы субъектов корпорации»

В результате факторного анализа переменных блока «Интересы субъектов корпорации» удалось выделить два фактора (Рисунок 49) с собственными значениями больше 1, которые объясняют 61,57% и 28,43% изменчивости исходного массива данных соответственно.

Оба фактора вместе объясняют 90% вариации исходных данных, что можно считать очень высокой объясненностью. При этом с первым фактором коррелируют переменные t_1, t_2, t_3, t_5 и t_7, а со вторым – t_4 и t_6, т.е. все исходные переменные вошли в состав латентных факторов. Используя рассчитанные значения факторных параметров были составлены линейные комбинации для расчета значения самих факторов на основе исходного массива данных по блоку «Интересы субъектов корпорации» (с округлением коэффициентов, как и в двух предыдущих случаях, до третьего знака после запятой):

$$F_1^{concern} = 0{,}196t_1 + 0{,}216t_2 + 0{,}213t_3 - 0{,}918t_5 + 0{,}967t_7 \quad (15)$$

$$F_2^{concern} = 0{,}909t_4 + 0{,}905t_6 \quad (16)$$

Рассчитав значения $F_1^{consern}$ и $F_2^{concern}$ по формулам (15) и (16), используем их как входные данные для построения еще одной модели линейной регрессии вида

$$I_{concern} = aF_1^{concern} + bF_2^{concern} + \varepsilon, \quad (17)$$

где все коэффициенты имеют такое же значение, как и в двух

предыдущих случаях.

Для проведения расчетов воспользуемся ППП EXCEL. Выходное окно меню «Анализ данных», опция «Регрессия» приведено на рисунке 50.

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,963799759					
R-квадрат	0,928909975					
Нормированный R-	0,846518434					
Стандартная ошиб	762,1343048					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	2	98666865,53	49333432,76	84,93336197	8,25217E-08	
Остаток	13	7551033,081	580848,6985			
Итого	15	106217898,6				
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
F1	-0,386391113	0,235803385	-1,63861563	0,125256779	-0,895813355	0,12303113
F2	1,974459663	0,224599012	8,791043414	7,84944E-07	1,489242998	2,45967633

Рисунок 50 - Результаты регрессионного анализа для модели вида (16) с редуцированным набором исходных данных по блоку «Интересы субъектов корпорации»

Коэффициент детерминации построенной модели линейной регрессии для выражения интегрального показателя обеспечения баланса экономических интересов через линейную комбинацию выделенных с помощью метода главных компонент факторов, «вбирающих» в себя все исходные показатели исследуемого блока, равен почти 93% (R^2=0,929), что свидетельствует об очень высоком уровне объясненности результирующей переменной.

Статистическая значимость модели по *F*-критерию Фишера гораздо выше уровня p=0,001. Статистическая значимость коэффициента регрессии при первом факторе по *t*-критерию Стьюдента составляет 0,125, что можно считать приемлемым, тогда как статистическая значимость коэффициента регрессии при втором факторе является гораздо более высокой (p=0,000007). Рассчитанные статистические характеристики позволяют оценить качество и

надежность построенной модели достаточно высоко и принять для расчета интегрального показателя по блоку «Интересы субъектов корпорации» (обеспечение баланса интересов стейкхолдеров) следующую формулу:

$$I_{concern} = -0{,}386F_1^{concern} + 1{,}974F_2^{concern}, \quad (18)$$

где $F_1^{concern}$ имеет вид (15), а $F_2^{concern}$ - вид (16).

«В результате проведенного исследования статистических характеристик построенных моделей можно сделать вывод о предпочтительности использования метода главных компонент в целях устранения сильной мультиколлинеарности исходных статистических показателей.

Построенные модели включают максимальное количество исходной эмпирической информации, обладают высокой надежностью и качеством и могут быть использованы в дальнейших исследованиях для прогнозирования основных показателей деятельности нефтегазовых корпораций и моделирования откликов на различные управленческие воздействия»[1].

Таким образом, согласно логике своего построения, модели (11), (14) и (18) позволяют рассчитать значения интегральных показателей по факторным блокам «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации» в любой момент времени по имеющемуся в распоряжении аналитика массиву значений статистических показателей каждого из выделенных блоков: «Финансовое состояние» (восемь показателей), «Эффективность ресурсного потенциала» (шесть показателей) и «Интересы субъектов корпорации» (семь показателей). Каждый из частных коэффициентов (11), (14) и (18), характеризует определенную сторону функционирования нефтегазовой корпорации и коррелирует с ее рыночной капитализацией.

Однако для более полного и всестороннего учета имеющейся информации о функционировании корпорации представляется

[1] Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

целесообразным выстроить некую линейную комбинации предложенных интегральных показателей (11), (14) и (18) для построения общей характеристики деятельности корпорации и качества корпоративного управления. Такой обобщенный показатель считаем целесообразным назвать коэффициентом качества корпоративного управления.

«Рассчитав корреляционную матрицу по массиву значений для коэффициентов I_{fin}, I_{eff} и $I_{concern}$, можно убедиться в том, что использование метода главных компонент для редукции исходного массива данных привело к положительным результатам с точки зрения устранения мультиколлинеарности (Таблица 33). Ни одна из возможных пар частных коэффициентов, характеризующих отдельные аспекты деятельности корпорации, не показывает статистически значимой корреляции.

Таблица 33 – Корреляционная матрица частных коэффициентов, характеризующих отдельные аспекты деятельности нефтегазовой корпорации

	I1	*I2*	*I3*
I1	1		
I2	0,106658	1	
I3	-0,022702	-0,37687	1

Следовательно, все три коэффициента I_{fin}, I_{eff} и $I_{concern}$ могут быть одновременно включены в модель множественной линейной регрессии вида (4) для расчета коэффициента, характеризующего качество корпоративного управления, и коррелирующего, в свою очередь, с рыночной капитализацией корпорации.

Для проведения расчетов, как и ранее, использован ППП EXCEL. Выходное окно меню «Анализ данных», опция «Регрессия» представлено на рисунке 51.

Регрессионная статистика						
Множественн	0,974441957					
R-квадрат	0,949537128					
Нормированн	0,857793316					
Стандартная с	668,3350099					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	3	100857838,4	33619279,46	75,2661979	1,28953E-07	
Остаток	12	5360060,226	446671,6855			
Итого	15	106217898,6				
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*ерхние 95%*
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
I1	-0,41870173	0,189995582	-2,20374454	0,04781443	-0,832666537	-0,00474
I2	-0,025253	0,146356625	-0,172544287	0,86588559	-0,344136691	0,293631
I3	0,841165696	0,135959371	6,186890168	4,6781E-05	0,544935674	1,137396

Рисунок 51 - Результаты регрессионного анализа для модели коэффициента качества корпоративного управления

Анализируя статистические характеристики построенной модели, следует отметить, что значение ее коэффициента детерминации является очень высоким и составляет 0,95. Это означает, что 95% качества корпоративного управления объясняется значениями интегральных показателей блока «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала» и «Интересы субъектов корпорации» и только 5% - другими неучтенными в модели факторами. Уровень статистической значимости построенной модели также является чрезвычайно высоким (*p*-уровень *F*-статистики Фишера равен 0,00001), и, следовательно, вероятность отклонить нулевую гипотезу об отсутствии регрессионной зависимости в случае, если она верна, является практически нулевой»[1].

«Статистическая значимость коэффициентов регрессии при I_{fin} и $I_{concern}$ также является высокой и составляет по *t*-статистике Стьюдента 0,047 и 0,00047 соответственно.

[1] Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

Статистическая значимость коэффициента регрессии при I_{eff} является низкой, что означает, что данный коэффициент вносит погрешность в определение результирующей переменной. Однако исключение фактора I_{eff} из модели по данной причине является нежелательным с точки зрения содержательной интерпретации модели, так как не позволяет учитывать в качестве корпоративного управления вопросы эффективности использования ресурсов. Общая высокая статистическая значимость модели (*p*-уровень *F*-статистики Фишера) позволяет сделать вывод о целесообразности включения коэффициента I_{eff} в модель.

Однако при ее практическом использовании стоит учитывать, тот факт, что результирующие значения коэффициента качества корпоративного управления будут более чувствительны к изменениям значений переменных, входящих в формулу для расчета I_{eff} (за счет более широкого доверительного интервала, в пределах которого может изменяться значение коэффициента регрессии при I_{eff}).

В итоге формула для расчета обобщенного показателя качества корпоративного управления примет вид:

$$I_{management} = -0{,}419 I_{fin} - 0{,}025 I_{eff} + 0{,}841 I_{concern} \qquad (19)$$

Таким образом, использование современного математико-статистического инструментария позволило автору количественно оценить качество корпоративного управления путем расчета интегрального показателя»[1].

[1] Там же

5.2 Реализация методики оценки качества корпоративного управления на предприятиях нефтегазового комплекса

Предложенная в п. 5.1 модель оценки качества корпоративного управления посредством расчета обобщающего показателя, характеризующего деятельность корпорации по трем факторным блокам «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации» требует дальнейшей апробации по данным анализируемых нефтегазовых корпораций ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Лукойл». Показатели стоимости нефтегазовой корпорации (рыночная капитализация) представлены в таблице 34.

Таблица 34 – Показатели стоимости нефтегазовой корпорации (рыночная капитализация), млрд. руб.[1]

Корпорация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ПАО «Газпром»	4056,7	3401,9	3284,7	3084,9	3221,7	3658,4	3089,4
ПАО НК «Роснефть»	2265,9	2861,6	2666,5	2075,1	2683,9	4268,9	3089,4
ПАО «Лукойл»	1446,8	1701,3	1734,9	1892,5	1995,3	2933,6	2836,2

Таким образом, нами проведены расчеты обобщающего коэффициента качества корпоративного управления на основе формулы определения интегрального показателя качества (20) и данных финансово-хозяйственной деятельности корпораций нефтегазового комплекса за 2011-2017 гг. (Таблицы 35-36).

Показатели, характеризующие блок «Финансовое состояние» (показатели автономии, финансового левериджа, обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности), за 2011-2017 гг. представлены в Приложении 1. Показатели оборачиваемости средств представлены в таблице 35.

[1] Лидеры по капитализации. Топ-50 эмитентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stocks.investfunds.ru/issuers/leaders_capitalization/01.01.2018/?; Лидеры по капитализации. Топ-50 эмитентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stocks.investfunds.ru/issuers/leaders_capitalization/31.12.2016/?

Таблица 35 - Показатели оборачиваемости средств нефтегазовых корпораций, вошедшие в блок «Финансовое состояние»

Корпорация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств							
ПАО «Газпром»	1,30	1,30	1,40	0,9	0,4	1,17	1,36
ПАО НК «Роснефть»	1,40	2,60	2,40	1,9	1,1	1,16	1,44
ПАО «Лукойл»	0,10	0,40	0,60	0,9	1,2	0,38	0,35
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности							
ПАО «Газпром»	1,70	1,70	1,90	1,7	1,5	1,02	1,39
ПАО НК «Роснефть»	3,20	5,80	5,60	3,8	2,0	2,43	2,41
ПАО «Лукойл»	0,30	1,80	1,60	1,7	1,9	1,92	0,92
Коэффициент оборачиваемости активов							
ПАО «Газпром»	0,40	0,40	0,40	0,3	0,1	0,29	0,31
ПАО НК «Роснефть»	0,70	0,80	0,90	0,7	0,4	0,46	0,47
ПАО «Лукойл»	0,10	0,10	0,20	0,3	0,3	0,16	0,11

Показатели, характеризующие блок «Эффективность ресурсного потенциала», представлены в таблице 36.

Показатели, характеризующие блок «Интересы субъектов корпорации» за 2011-2013 гг. представлены в Приложении 1 (Таблица 12), а за 2013-2017 гг. – в таблице 29 (п. 4.3 диссертационного исследования).

На основе информационных и расчетных данных были рассчитаны обобщающие показатели качества корпоративного управления (Таблица 37).

Таблица 37 – Интегральный показатель качества корпоративного управления нефтегазовых корпораций, рассчитанный по модели (20)[1]

Корпорация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ПАО «Газпром»	3077,7	2644,3	3014,8	4058,6	3909,8	4327,37	4738,22
ПАО НК «Роснефть»	2733,8	2505,3	1565,5	1804,8	2193,5	2833,34	3862,01
ПАО «Лукойл»	1953,2	1661,6	2087,3	2164,2	1920,8	2088,82	2132,61

Выявлена очевидная взаимная корреляция динамики по объединенной выборке двух показателей: коэффициента качества корпоративного управления и рыночной капитализации корпораций (Рисунок 52).

[1] Гукасян З.О. Формирование информационной базы оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 8. - С. 79-87

Таблица 36 – Показатели, характеризующие блок «Эффективность ресурсного потенциала»[1]

Компании	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Производительность труда, тыс. руб./чел.							
ПАО «Газпром»	11564	20444	21331	16398	17449	8417,8	9180,6
ПАО НК «Роснефть»	17553	19105	20326	17268	14650	17053,93	16196,41
ПАО «Лукойл»	23306	24602	25320	24602	23560	3118,63	2156,56
Рентабельность живого труда[2], тыс. руб./чел.							
ПАО «Газпром»	3885,5	5540,3	5226,1	4931,3	4989,2	883,87	2111,54
ПАО НК «Роснефть»	3651,0	1701,8	1199,2	1091,9	1001,3	392,24	453,49
ПАО «Лукойл»	3985,3	21748,2	21015,6	19065,1	18936,4	1799,95	1973,25
Материалоотдача, руб./руб.							
ПАО «Газпром»	3,2	3,0	2,9	2,8	2,9	2,21	2,32
ПАО НК «Роснефть»	2,09	1,4	1,27	1,21	1,2	1,33	1,32
ПАО «Лукойл»	3,51	22,9	19,5	17,3	17,1	65,7	19,6
Фондоотдача							
ПАО «Газпром»	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,18	0,19
ПАО НК «Роснефть»	2,6	4,0	4,6	4,1	3,9	3,60	3,62
ПАО «Лукойл»	5,4	42,3	25,2	23,2	18,4	18,79	12,77
Рентабельность производственных фондов, %							
ПАО «Газпром»	25,8	18,0	16,0	15,3	11,1	19,06	19,23
ПАО НК «Роснефть»	49,5	35,0	24,5	17,3	10,7	19,96	7,34
ПАО «Лукойл»	92,2	3722,2	2081,1	1931,4	1511,4	1083,87	1168,07
Рентабельность инвестиций, %							
ПАО «Газпром»	15,3	9,5	10,1	9,8	9,7	5,27	1,61
ПАО НК «Роснефть»	18,4	19,5	7,5	7,5	6,9	2,67	1,13
ПАО «Лукойл»	48,6	34,8	27,7	28,3	26,4	11,81	14,44

[1] Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru; Годовой отчет ПАО НК «Роснефть» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа https://www.rosneft.ru; Годовой отчет ПАО «Лукойл» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru; Аналитика рынков акций [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.finanz.ru

[2] Рентабельность живого труда рассчитана как произведение рентабельности продаж и производительности труда (прибыль/численность = прибыль/выручка *x* выручка/численность)

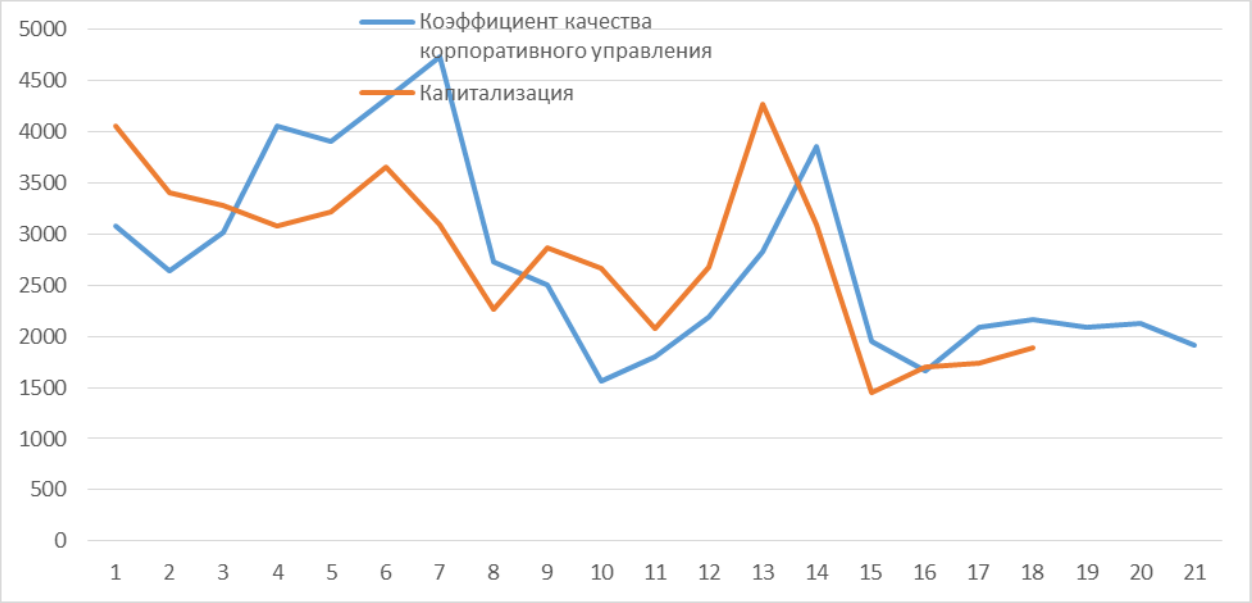


Рисунок 52 – Показатели качества корпоративного управления и рыночной капитализации корпораций по объединенной выборке, тыс. руб.[1]

Рыночная стоимость корпорации характеризуется менее неровной динамикой в сравнении с показателями коэффициента качества корпоративного управления. Отмеченные явления подтверждают классические сценарии развития фондового рынка.

Завершающим этапом аналитического исследования является формирование модели линейной регрессии, отражающей влияние коэффициента качества корпоративного управления на рыночную стоимость корпорации. Данная модель позволит строить прогнозы и проводить обоснование и оценку результатов возможных (перспективных) управленческих решений и действий по видоизменению факторов, входящих в модель расчета качественных коэффициентов корпоративного управления.

Далее считаем необходимым произвести расчет коэффициентов регрессии в рамках реализации модели влияния коэффициента качества корпоративного управления на рыночную стоимость корпорации в ППП EXCEL. Использование специализированной программы расчета позволяет произвести с помощью метода наименьших квадратов оценку

[1] По оси X определяется временной период (3 корпорации за 7 лет) = 21 значение (вся объединенная выборка по трем компаниям за 7 лет)

коэффициентов регрессии и расчет статистических характеристик модели (автоматически), дающих представление о ее качественных характеристиках и степени надежности (Рисунок 53).

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,974441945					
R-квадрат	0,949537104					
Нормированный R-ква	0,878108533					
Стандартная ошибка	603,0349127					
Наблюдения	15					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	1	95797179	95797179	263,4315632	5,1997E-10	
Остаток	14	5091115	363651,1			
Итого	15	1,01E+08				
	Коэффициенты	*артная ои*	*татистик*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
кап.	0,949680473	0,058512	16,23057	1,78544E-10	0,824185101	1,075175845

Рисунок 53 - Расчет коэффициентов регрессии для модели зависимости рыночной стоимости корпорации от обобщающего показателя качества корпоративного управления

Оценочные значения определенных статистических характеристик модели качества корпоративного управления характеризуют ее как высококачественную. При этом были получены следующие значения: коэффициент регрессии определяется статистической значимостью 0,0000000178, статистическая значимость самой модели определяется в 0,000000005, коэффициент детерминации модели равен 0,95. Поэтому предлагается следующий состав итоговой модели влияния коэффициента качества корпоративного управления на рыночную стоимость корпорации:

$$Y = 0{,}95 I_{management} + \varepsilon, \qquad (20)$$

где ε - величина, определяющая вклад неучтенных факторов в результирующую переменную (случайное значение), оказывающих существенное значение (изменчивость) на расчеты в рамках доверительного

интервала 0,95 (нижние 95% и верхние 95%).

На рисунке 54 наглядно представлена в виде графика разница в фактических значениях рыночной стоимости корпораций ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть» и прогнозных значениях, полученная с использованием модели (21) и расчетных показателей коэффициента качества корпоративного управления (Таблица 37).

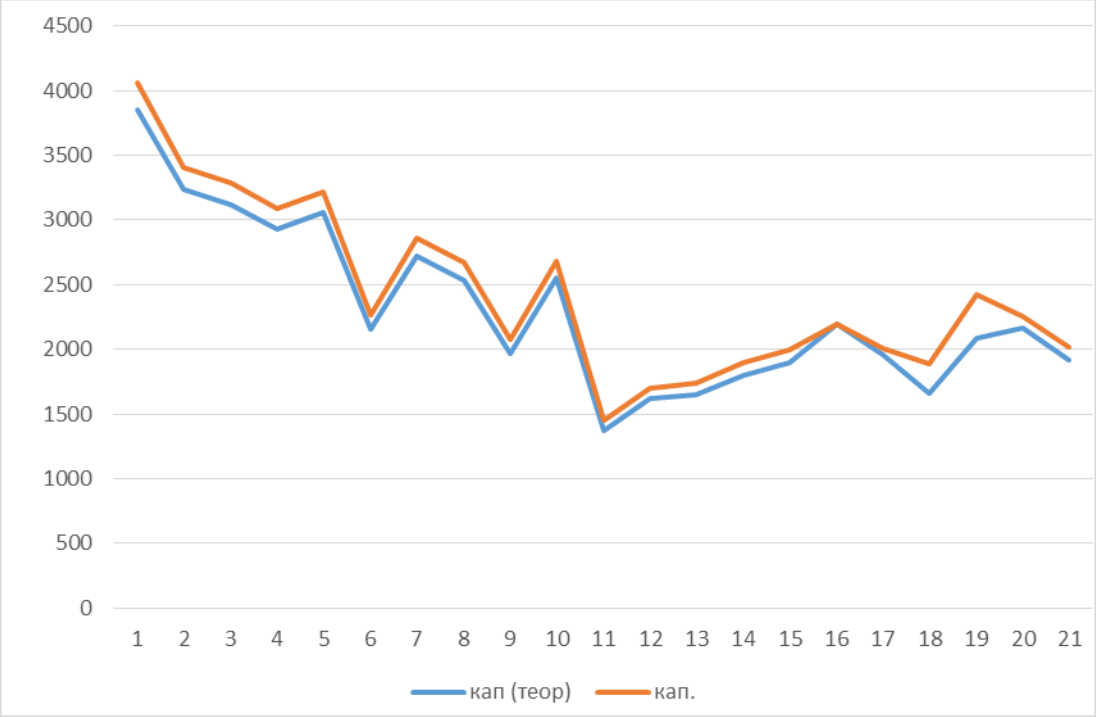


Рисунок 54 - Расхождения между реальными и расчетными значениями рыночной стоимости ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» по объединенной выборке

По результатам анализа представленного графика можно сделать вывод об относительно высоких прогностических свойствах модели (21) и положительных перспективах ее применения при разработке и принятии управленческих решений в вопросах обеспечения условий и возможностей увеличения качества корпоративного управления.

В рамках диссертационного исследования предлагается использование пошагового алгоритма расчета прогнозных величин рыночной стоимости корпорации. Предлагаемая последовательность действий предполагает расчет показателей блоков «Финансовое состояние», «Эффективность

ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации»; данные показатели формируют интегральный коэффициент качества корпоративного управления.

Первый этап предполагает расчет показателей по моделям (8), (9), (11), (12), (14), (15), (16), (18).

Второй этап предполагает расчет интегрального коэффициента качества корпоративного управления по формуле (19).

Третий этап предполагает расчет прогнозных показателей рыночной капитализации корпорации по модели $Y = 0{,}95 I_{management}$, а также расчет интервального прогнозного значения рыночной капитализации корпорации по формуле:

$0{,}82 I_{management} \le Y \le 1{,}07 I_{management}$, при этом верхняя и нижняя границы интервального прогноза должны входить в 95% доверительный интервал коэффициента регрессии модели (20).

Изучение данных, полученных по результатам расчетов показателей качества корпоративного управления, говорит о следующем: из 3-х исследуемых нефтегазовых корпораций наиболее высокими показателями качества корпоративного управления характеризуется ПАО «Газпром», при этом данные показатели растут на исследуемом временном промежутке. В последние годы ПАО «Газпром» реализовала множество мероприятий для достижения целевых ориентиров по повышению качества корпоративного управления. ПАО «Лукойл» характеризуется наиболее низкими показателями качества корпоративного управления, причем за последние пять лет коэффициент качества имеет динамику к снижению. В ПАО НК «Роснефть» также наблюдается отрицательная динамика показателей качества корпоративного управления. При этом, внимания заслуживает снижение качества корпоративного управления и в ПАО «Роснефть», и в ПАО «Лукойл», что, может быть обусловлено нестабильностью цен на мировом нефтяном рынке и новыми проявлениями санкционного давления, которое на

нефтяные корпорации оказало большее отрицательное влияние, чем на корпорации, занимающиеся добычей и реализацией газа.

Как наглядно продемонстрировали значения коэффициентов регрессии, предложенная модель оценки качества корпоративного управления (19) также дает возможность установить степень влияния (положительное или отрицательное, меру данного влияния) каждого блока на коэффициент качества. Блок «Интересы субъектов корпорации» оказывает наиболее ощутимое влияние на качественный уровень корпоративного управления. Данный вывод подкрепляется и теоретическими изысканиями автора, а также положен в основу авторского подхода к оценке качества корпоративного управления, что обосновано и подтверждено представленными расчетами.

Значимость исследуемых блоков по каждой из анализируемых нефтегазовых корпораций представлена в таблице 38. Анализ таблицы позволил сформулировать следующие выводы. В ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть» наиболее существенным по степени воздействия фактором выступает схожесть и сбалансированность экономических интересов. ПАО «Газпром» в этой связи имеет самый высокий коэффициент качества. Для ПАО «Лукойл» существенными факторами влияния на корпоративное управление является блок «Эффективность ресурсного потенциала». Однако, проведенный статистический анализ говорит о наименьшей значимости данного фактора для корпорации, а соответственно и о низком значении показателя качества корпоративного управления.

Очевидные положительные моменты предложенного концептуального подхода к определению качественных характеристик корпоративного управления выражаются в следующем:

Таблица 38 – Расчетные значения частных коэффициентов качества корпоративного управления по нефтегазовым корпорациям

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Факторный блок «Финансовое состояние»							
ПАО «Газпром»	-2238,1	-1408,5	-1520,1	-978,2	-1604,5	-1578,3	-1462,3
ПАО НК «Роснефть»	-2136,4	-2332,8	795,3	415,3	-900,1	-750,8	-780,6
ПАО «Лукойл»	-1032,3	-616,4	-374,5	-1428,9	-1493,6	-1387,9	1392,5
Факторный блок «Эффективность ресурсного потенциала»							
ПАО «Газпром»	1067,1	1781,1	1815,6	1466,295	1540,0	1499,6	1570,8
ПАО НК «Роснефть»	1447,6	1399,6	1440,3	1229,1	1048,3	1189,2	1123,7
ПАО «Лукойл»	1859,5	3593,9	3456,4	3247,1	3135,4	3098,5	3001,8
Факторный блок «Интересы субъектов корпорации»							
ПАО «Газпром»	2576,2	2495,3	2881,4	4382,1	3895,4	3957,6	3784,1
ПАО НК «Роснефть»	2229,3	1858,3	2300,6	2389,5	2190,9	2234,5	2387,4
ПАО «Лукойл»	1863,5	1775,5	2398,1	1957,9	1633,1	1752,6	1801,2

1) применение интегрального коэффициента качества корпоративного управления дает возможность получить оценку количественных характеристик качества управления с использованием 3-х блоков. При этом блок «Интересы субъектов корпорации» ранее с количественной точки зрения не оценивался; в рамках предложенной методики он получает количественную оценку и включается в интегральный (обобщающий) показатель. В работе проводится обоснование того, что соблюдение равновесного состояния экономических интересов выступает наиболее существенным фактором, оказывающим влияние на качественные характеристики корпоративного управления по причине того, что несогласованность и несбалансированность интересов могут крайне негативно сказаться на финансовом состоянии корпорации, сводя до минимальных значений даже достаточно высокую эффективность использования ресурсов;

2) применение предложенной методики дает возможность устанавливать на этапах жизненного цикла корпорации влияющее воздействие частных показателей, на основе чего разрабатывать и принимать адекватные управленческие решения по выбору наиболее перспективных направлений и возможностей повышения качественных характеристик корпоративного управления, что непосредственно сказывается на рыночной стоимости корпорации;

3) мониторинг и анализ изменений значений обобщающего показателя качества корпоративного управления позволяет отслеживать основные процессы и экономические отношения внутри корпорации[1].

Так как коэффициент качества корпоративного управления сконструирован «искусственно», «вобрал» в себя те единицы измерения, в которых были измерены частные показатели, и связан с капитализацией, то по масштабу он «похож» на нее. Поэтому возможно рассчитать интервал, в

[1] Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

котором будет изменяться коэффициент качества, то есть минимальное и максимальное его значение. Они будут зависеть от минимальных и максимальных значений частных показателей всех трех блоков: «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации». Так как позитивной динамикой для большинства частных показателей является рост (стремление к максимальному значению), то и для коэффициента качества корпоративного управления рост означает позитивную динамику.

Применение предложенной методики возможно в рамках прогнозирования помимо величин коэффициента качества корпоративного управления, также и значений рыночной стоимости корпорации.

5.3 Прогностические возможности коэффициента качества корпоративного управления для формирования стратегии развития корпорации

Для решения задачи прогнозирования динамики качества корпоративного управления в целях диссертационного исследования используется один из наиболее распространенных методов анализа одномерных временных рядов – метод аддитивного разложения на трендовую и случайную составляющие[1]. Выбор данного метода обусловлен нестационарным характером временных рядов, которые описывают динамику качества корпоративного управления ПАО «Газпром» (Рисунок 55), ПАО НК «Роснефть» (Рисунок 56) и ПАО «Лукойл» (Рисунок 57) на исследуемом временном промежутке (2011-2017 гг.). Нестационарность исследуемых временных рядов определяется визуально по их графикам, однако для достоверности предположение о нестационарном характере

[1]Айвазян С.А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей / С.А. Айвазян, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 488 с.

исследуемых временных рядов было проверено с помощью t-теста на равенство средних[1].

Спецификация тернарной составляющей каждого временного ряда проводилась с помощью встроенных опций ППП Excel, позволяющих одновременно получить уравнение тренда и оценить качество аппроксимации реальных данных теоретическим трендом с помощью коэффициента R^2 [2]. Из имеющихся опций выбора функции аппроксимации – линейной, экспоненциальной, логарифмической, полиномиальной и степенной – выбирался тренд с наилучшим качеством аппроксимации и одновременно удовлетворяющий условию медленного роста за пределами промежутка интерполяции. Второе условие было введено нами дополнительно специально для того, чтобы преодолеть трудности, связанные с недостатком статистических данных для обеспечения достоверности прогноза. Учитывая ограниченность имеющегося промежутка наблюдения, экстраполяция тренда с наилучшим качеством аппроксимации не дает гарантии достоверности построенного прогноза даже для нескольких шагов вперед[3]. Однако в таком случае выбор спецификации тренда может осуществляться исходя из теоретических представлений о динамике процесса, в данном случае, о динамике процесса корпоративного управления. Наши теоретические предположения заключаются в том, что каждая из исследуемых корпораций будет стремиться повысить качество корпоративного управления, исходя из предыдущего опыта и с учетом допущенных ошибок, т.е., ожидается, что тренд за пределами периода наблюдений будет возрастающий. С другой стороны, так как качество корпоративного управления в предложенном нами понимании зависит не только от факторов, полностью поддающихся контролю менеджмента

[1] Ратнер С.В., Архипова М.Ю., Нижегородцев Р.М. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов. М.: ЛЕНАНД, 2014. – 272 с.
[2] Там же.
[3] Айвазян С.А. Методы эконометрики: учебник / С.А. Айвазян. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.; Айвазян С.А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей / С.А. Айвазян, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 488 с.; Ратнер С.В. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов / С.В. Ратнер, М.Ю. Архипова, Р.М. Нижегородцев. - М.: ЛЕНАНД, 2014. – 272 с.

корпорации, но и от внешних воздействий (например, воздействий финансового рынка), то рост качества корпоративного управления не может иметь «взрывную» динамику. Такие теоретические предположения ограничивают выбор подходящих функций для спецификации трендов качества корпоративного управления.

Так, для интерполяции динамики качества корпоративного управления ПАО «Газпром» наиболее высокое качество аппроксимации (R^2=0,97) имеет полиномиальный тренд третьего порядка (Рисунок 55). Однако за пределами промежутка наблюдения данный тренд будет снижаться, вплоть до перехода в зону отрицательных значений коэффициента качества корпоративного управления, что не соответствует не только нашим теоретическим предположениям, но и практической ситуации. Поэтому в диссертационном исследовании было принято решение о выборе экспоненциального тренда, которые обладает качеством аппроксимации R^2=0,62.

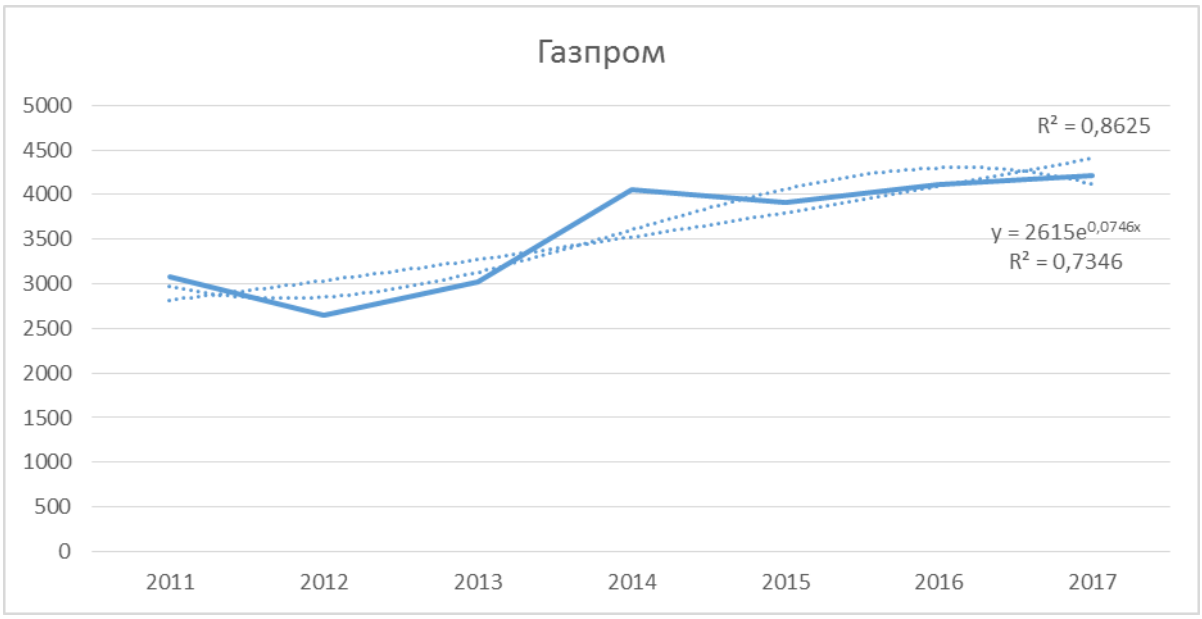


Рисунок 55 - Интерполяция динамики качества корпоративного управления ПАО «Газпром» экспоненциальным трендом

Аналогичный подход был использован для выбора аппроксимирующей функции временного ряда, описывающего динамику качества корпоративного управления ПАО НК «Роснефть». Трендом, обладающим одновременно наилучшим качеством аппроксимации и

непротиворечащим теоретическим предположениям, является полиномиальный тренд второго порядка (Рисунок 56). Он обеспечивает качество аппроксимации R^2=0,79.

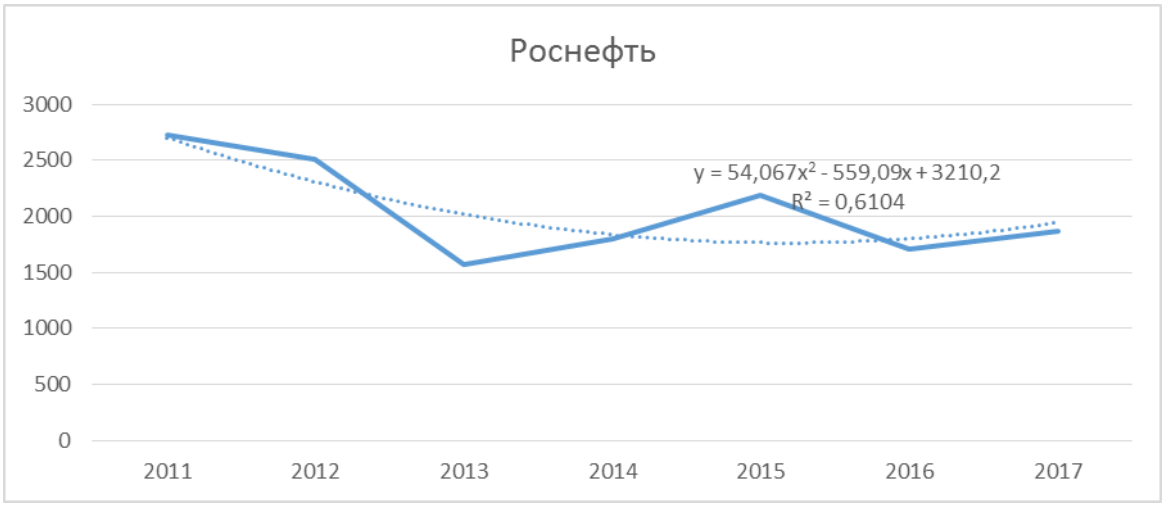


Рисунок 56 - Интерполяция динамики качества корпоративного управления ПАО НК «Роснефть» квадратичным трендом

При выборе вида функции аппроксимации временного ряда, описывающего динамику качества корпоративного управления ПАО «Лукойл», возможны два варианта: полиномиальный тренд четвертой степени имеет самое высокое качество аппроксимации и в целом удовлетворяет теоретическим предположениям (Рисунок 57), либо линейный тренд, полностью удовлетворяющий теоретическим предположениям, хотя и имеющий более низкое качество аппроксимации (Рисунок 58).



Рисунок 57 - Интерполяция динамики качества корпоративного управления ПАО «Лукойл» полиномиальным трендом четвертой степени

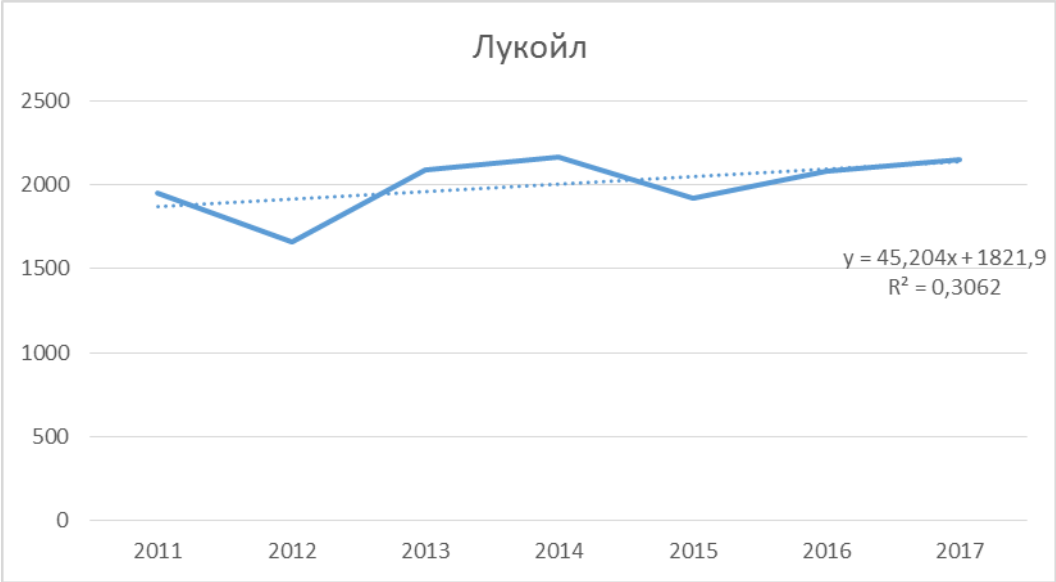


Рисунок 58 - Интерполяция динамики качества корпоративного управления ПАО «Лукойл» линейным трендом

Несмотря на низкое качество аппроксимации линейным трендом наблюдаемых значений обобщающего показателя качества корпоративного управления R^2=0,13, выбор вида аппроксимирующей функции все же был сделан диссертантом в пользу линейной функции, так как полином четверной степени при экстраполяции вперед на 5 временных промежутков дает завышенное значение коэффициента качества корпоративного управления,

которое не может быть достигнуто на практике.

Таким образом, были получены следующие модели временных рядов, описывающих качество корпоративного управления анализируемых корпораций:

$$I_{\text{management, газпром}} = 2511{,}2\exp(0{,}09713x) \quad (21)$$

$$I_{management,\text{роснефть}} = 172{,}39x^2 - 1212{,}4x + 3901{,}7 \quad (22)$$

$$I_{\text{management, лукойл}} = 43{,}787x + 1826{,}1 \quad (23)$$

где x –номер года от начала периода наблюдения.

Ошибки прогноза (в процентах) в пределах наблюдаемого промежутка по построенным моделям представлены в таблице 39.

Таблица 39 – Отклонение значений коэффициента качества корпоративного управления, рассчитанных по тренду, от реальных данных

Корпорация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ПАО «Газпром»	10,66	13,86	9,34	11,07	1,08	5,14	9,78
ПАО НК «Роснефть»	4,68	13,53	16,00	0,30	2,01	8,67	11,24
ПАО «Лукойл»	4,27	15,17	6,22	7,53	6,47	5,87	9,15

Прогнозные значения коэффициента качества корпоративного управления на период до 2022 года, рассчитанные по моделям (21)-(23) приведены в таблице 40.

Таблица 40 – Прогнозные значения коэффициента качества корпоративного управления

Корпорация	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
ПАО «Газпром»	5188,06	5680,62	6219,94	6854,9	6970,8
ПАО НК «Роснефть»	5235,46	6953,69	9016,70	9984,5	10124,7
ПАО «Лукойл»	2176,40	2220,18	2263,97	2380,6	2420,1

Применение других, более сложных моделей временных рядов, например, моделей с распределенными лагами, в данном случае не представляется возможным в виду слишком ограниченного по длине набора

статистических данных, на основе которых строится модель[1].

Выводы по пятой главе диссертации.

Алгоритм оценки качества корпоративного управления предполагает определение целевой функции, в качестве которой автор выбрал рыночную стоимость корпорации (показатель рыночной капитализации). Капитализация в большей степени подходит в качестве индикатора (целевой функции) качества корпоративного управления, так как является внешней, независимой, рыночной оценкой качества корпоративного управления. Кроме того, она является индикатором результативности развития корпорации, качества менеджмента, обеспечения лидерства на рынке.

По трем блокам показателей определяются коэффициенты, которые сводятся в обобщающий показатель качества корпоративного управления и устанавливается его влияние на капитализацию корпорации. Это позволяет также разложить и оценить по факторам изменение стоимости корпорации, определить за счёт чего произошло её повышение (понижение): финансового менеджмента, эффективности использования ресурсов или обеспечения баланса экономических интересов субъектов корпорации.

Важным этапом при определении интегрального коэффициента качества корпоративного управления является выбор математического инструментария. С использованием пакета прикладных программ «STATISTICA» автором проведено тестирование, по результатам которого было установлено присутствие различного рода эффектов систематического характера и возможностей получения массива статистических данных в виде единой выборки, а также перспективы ее использования в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Рассчитанные коэффициенты качества корпоративного управления по трем анализируемым нефтегазовым корпорациям позволили расширить информационную базу для анализа. В частности, совместная динамика

[1] Ратнер С.В. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов / С.В. Ратнер, М.Ю. Архипова, Р.М. Нижегородцев. - М.: ЛЕНАНД, 2014. – 272 с.

интегрального коэффициента качества корпоративного управления и рыночной стоимости корпорации демонстрирует существенную взаимосвязанную корреляцию: значение 0,95 установлено для коэффициента детерминации модели, то есть влияние неучтенных автором факторов является малой величиной. Кроме того, разработанная модель дает возможность установить степень влияющего воздействия отдельного блока на обобщающий показатель качества корпоративного управления и на рыночную стоимость корпорации, что может быть использовано для обоснования как краткосрочных, так и долгосрочных управленческих решений. Конкретно для трех нефтегазовых корпораций самое сильное влияние на качество корпоративного управления оказывали показатели, характеризующие экономические интересы субъектов корпорации, что подтверждает концептуальный подход автора к оценке качества корпоративного управления.

Предложенная методика оценки качественных характеристик корпоративного управления и ее апробация имеют, по мнению автора, ряд преимуществ:

- применение обобщающего показателя, характеризующего качество корпоративного управления, позволяет количественно оценить качество управления с использованием комплекса индикаторов, характеризующих как финансовое положение корпорации, так и степень результативности использования ресурсов, кроме того, дает возможность обеспечить баланс интересов субъектов бизнеса внутри корпорации экономического и финансового характера;

- методика дает возможность получить оценочные показатели воздействия (установить уровень тесноты связи) ряда факторов на интегральный коэффициент качества корпоративного управления и рыночную стоимость корпорации, обозначенную в качестве целевой функции;

- по результатам мониторинга и анализа изменения в большую или

меньшую сторону интегрального коэффициента качества корпоративного управления можно получить информацию, позволяющую осуществлять контроль за основными производственными и экономическими процессами и отношениями в корпорации;

- очевидна целесообразность применения предложенной методологии, научно-методического подхода и построенных моделей для прогнозирования значений интегрального коэффициента качества корпоративного управления и капитализации в рамках формирования комплексной и детализированной системы корпоративного управления.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное диссертационное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Необходимость выработки методологии и научно-методического подхода оценки качества корпоративного управления в современных динамично меняющихся условиях и развития инновационной экономики требует исследования теоретических положений и концепций корпоративного развития, в частности сущности корпораций, их видового состава, ключевых аспектов системы управления. По мнению автора, для целей диссертационного исследования в большей степени подходят публичные акционерные общества (ПАО). Причинами такого выбора стали:

- использование в мировой практике термина «акционерное общество» наравне с понятием «корпорация»;

- особенности российского структурирования акционерной собственности, влияющего на качество корпоративного управления;

- отделение части собственников от функций управления, приводящее к внутрифирменным конфликтам;

- активное участие иностранных акционеров и их влияние на качество корпоративного управления;

- информационная «закрытость» акционерных компаний, несмотря на свою публичность, что является российской особенностью.

С юридической точки зрения акционерные общества – это самая широко распространенная организационно-правовая форма коммерческих организаций в сфере крупного бизнеса, где вероятность возникновения конфликтов максимальна, что соответственно положительно оценивается в пользу дальнейших авторских разработок.

2. Проведенный анализ зарубежного и отечественного опыта деятельности корпораций позволил выделить особенности и современные тенденции управления. Автор выделил семь признаков классификации

акционерных обществ: по уровню государственного участия, по уровню участия на фондовом рынке (отечественном), по уровню участия на фондовом рынке (зарубежных), по степени участия иностранного акционерного капитала, по степени участия независимых директоров (топ-менеджмента), по отраслевой принадлежности (видам экономической деятельности) и размеру. В работе обосновано их влияние на качество корпоративного управления: прямое или косвенное. Это, в свою очередь, позволило выделить особенности российского корпоративного управления, которые должны учитываться наряду с позитивным зарубежным опытом при повышении его качества.

В работе корпоративное управление рассматривается как адаптивный управленческий механизм, учитывающий особенности корпорации, ее цель, миссию и стратегию развития и включающий взаимодействующие между собой элементы: структуру капитала и обеспечение баланса интересов субъектов, управленческую структуру, прозрачность информационного обеспечения, корпоративную этику и культуру. На качество корпоративного управления влияют факторы внешней среды, в частности, институциональное поле (система правосудия, законодательная база в области банкротства, рейдерства, учета и аудита, а также налогового, таможенного и страхового законодательства), контрольная система, профессиональная компетентность и система взаимодействия бизнеса и власти. Взаимодействие внешних и внутренних факторов, наличие институциональных барьеров и давления на бизнес приводит, по мнению автора, к формированию формального и неформального механизмов корпоративного управления, которые влияя друг на друга, приводят к конфликтным ситуациям и снижению качества корпоративного управления.

3. Качество корпоративного управления в диссертации рассматривается как степень соответствия действий системы управления интересам (экономическим, экологическим и социальным) собственников, сотрудников компании, государства и общества в целом, динамично меняющимся под

воздействием внутренних и внешних факторов.

Выделяются следующие особенности данного определения. Во-первых, качество корпоративного управления величина относительная, то есть может снижаться или повышаться относительно определенного уровня (достигнутого среднего, отраслевого, регионального и др.). Во-вторых, оно должно отражать не только экономические интересы, но и экологические и социальные интересы всего общества, так как оно также участвует в этой оценке. В-третьих, интересы динамичны под влиянием научно-технического прогресса; структурных, организационных и информационных изменений; изменений уровня жизни людей и их ценностных ориентаций; процессов глобализации мировой экономики и геополитических изменений.

Для оценки качества необходимо формировать соответствующую методологию с учетом принципов корпоративного управления. Методология должна учитывать уровень развития государства и действующей институциональной среды, уровень развития бизнеса и использования принципов корпоративного управления конкретной корпорацией.

4. В диссертации проанализированы условия и факторы формирования экономических интересов в системе корпоративного управления, несоответствие которых (противоречия) можно признать причинами внутрикорпоративных конфликтов. Интересы являются основой экономических отношений. Именно экономический интерес определяет направленность деятельности людей, а роль государства состоит в разработке экономических и неэкономических инструментов принуждения в согласовании интересов.

Предметом диссертационного исследования являются внутренние корпоративные конфликты, которые классифицированы автором по трем признакам: субъектам, способам разрешения, месту возникновения и характеру воздействия. В работе показано, что конфликты между акционерами корпорации, между акционерами и топ-менеджментом, а также между акционерами, менеджментом и наемными работниками в основном

возникают в результате перегибов в реализации их экономических интересов. Чаще всего конфликты возникают при наличии в корпорации «теневой» части бизнеса, о которой знают акционеры, но не знают наемные работники, и, следовательно, не могут претендовать на решение своих социально-трудовых проблем.

В работе делается вывод о неоднозначной возможности диверсификации интересов субъектов корпорации, то есть поиска альтернативных вариантов обеспечения баланса интересов различных участников в зависимости от конкретных ситуаций, складывающихся под влиянием структуры акционерной собственности, структуры менеджмента, стратегии и тактики контролирующего собственника, позиций внешних акционеров-инвесторов, а также расслоения наемных работников по интересам.

В результате в корпорации могут возникать «ликвидационные мотивы» или мотивы политики развития. Оценка качества корпоративного управления будет иметь смысл в зависимости от того, какая политика будет выбрана. Как показывает отечественная и зарубежная практика процесс ликвидации может принимать разнообразные формы – от откровенного воровства до перевода активов в оффшорные зоны, при этом корпорация теряет самое главное свое богатство – человеческий капитал. Если доминируют мотивы развития, то, наоборот, возникают сложные интеграционные тенденции на базе организационной консолидации, устранения конфликтов путем обеспечения баланса интересов и уровня доверия всех субъектов бизнеса. Эти тенденции приводят к возникновению стабильного порядка, обеспечивающего консолидацию и наиболее эффективное использование всех факторов производства.

5. При исследовании экономических интересов автор уделяет особое внимание неправовым практикам корпоративного управления, которые могут возникать как во внешней среде, так и внутри корпорации. В работе приводятся наиболее часто встречающиеся неправовые практики

корпоративного управления, в которые вовлекаются и собственники, и менеджмент, и наемные работники. Это уклонение от уплаты налогов, «серая» заработная плата, экономия за счет расходов на улучшение условий труда и техники безопасности и др.

В большинстве современных корпораций складывается два полюса интересов: собственники и топ-менеджмент, с одной стороны, и наемные работники (включая низовой менеджмент и служащих), с другой стороны. Существующие формальные и неформальные методы регулирования отношений между ними демонстрируют четкую асимметрию этих отношений не в пользу наемных работников. Исследование показывает, что роль государства и профсоюзов в создании правового поля регулирования этих отношений незначительна, что является недопустимым.

6. Теоретические и эмпирические результаты исследования позволяют обосновать основные элементы стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса – с одной стороны, и выбор сценария, с другой. В работе описаны два сценария.

Первый сценарий: обострение противоречий ведет к формированию группировок между менеджментом и частью наемных работников, которые вступили с ними в сговор, и той частью наемных работников, которые продолжают бороться за свои экономические и социальные интересы. В этих условиях, обостряются все конфликтные ситуации, как следствие ухудшается качество корпоративного управления.

Второй сценарий: складывается ситуация, при которой интересы субъектов корпорации совпадают, и они вместе заинтересованы в долгосрочной стратегии роста. От наемных работников зависит рост производительности труда, от этого зависит эффективность и результативность деятельности менеджмента, а от этого, в свою очередь, зависит стратегия собственников: ориентация на рост, диверсификацию или ликвидацию корпорации.

Следовательно, субъекты бизнеса должны адаптироваться друг к другу.

Этот процесс в условиях российской экономики проходит сложнее, чем в западных странах. Чем быстрее будет адаптация интересов, тем выше качество корпоративного управления и, наоборот.

Однако, рассмотренные нами сценарии и оценки качества корпоративного управления в определенной степени условны и трактовать их так однозначно нельзя, поскольку, как и в первом, так и во втором сценарии имеют место и положительные, и отрицательные стороны, что свидетельствует о сложности и противоречивости экономических интересов субъектов бизнеса, и, как следствие, сложности однозначной оценки качества управления.

7. Автор в рамках предложенной методологии разрабатывает научно-методический подход к оценке качества корпоративного управления и увязывает его с экономическими интересами субъектов бизнеса, доказывая при этом, что объективность оценки может быть достигнута только с учетом этапа жизненного цикла корпорации. Этапы жизненного цикла корпорации и их особенности могут влиять на выбор приоритетов в развитии корпорации, которые, в свою очередь, могут противоречить интересам тех или иных субъектов бизнеса, но они необходимы для данного этапа. Автор доказывает, что основные факторы качества корпоративного управления непосредственно связаны с этапами жизненного цикла корпорации. В работе исследуются пять факторов (целевая ориентация корпорации, особенности управляющей системы, интересы собственников, интересы менеджмента, интересы наемных работников) и пять этапов жизненного цикла по Л. Грейнеру (креативность, директивное руководство, делегирование, координация, сотрудничество). При этом доказывается тесная взаимосвязь этапов жизненного цикла и приоритетов экономических интересов, которые могут изменяться как в зависимости от целей развития корпорации, так и от особенностей трансформации управляющей системы. При всей условности выделения этапов жизненного цикла корпорации, так как ведение бизнеса и внутрикорпоративные отношения намного сложнее, трансформация

интересов субъектов корпорации должна учитываться при оценке качества управления.

8. Основными направлениями регулирования качества корпоративного управления являются морально-этическое и институциональное. В последние годы активизировалось морально-этическое регулирование качества корпоративного управления, в основе которого лежит разработка и внедрение Кодексов корпоративного поведения. На основе анализа Кодексов корпоративного поведения развитых зарубежных стран и России автор делает выводы о том, что как в мировой практике, так и в России усиливается социальная и экологическая ответственность бизнеса как перед собственными работниками, так и перед обществом в целом и в результате повышается значимость морально-этических норм и правил корпоративного управления. В связи с этим в 2014 году в России был принят новый Кодекс корпоративного поведения, по содержанию которого автор делает ряд критических замечаний. В частности, наряду с позитивными изменениями, касающимися сближения интересов собственников (акционеров), топ-менеджмента и наемных работников, все же интересы наемных работников защищены только косвенно. В Кодексе не нашлось места для описания возможных конфликтов между акционерами и менеджментом, с одной стороны, и наемными работниками, с другой. При этом речь идет не только о тех правах, которые закреплены институционально, то есть в гражданском, административном и трудовом Кодексах, но и об интересах и конфликтах, которые могут на уровне корпорации решаться в пользу работников исходя из морально-этических норм и социальной миссии бизнеса.

9. Структура акционерной собственности признается фактором качества корпоративного управления. В работе определены этапы трансформации акционерной собственности в России и систематизированы направления ее влияния на качество корпоративного управления. Рассматриваются четыре временных этапа и соответствующие им четыре типа корпоративной культуры: феодальный, акционерный,

предпринимательский и партисипативный. Анализируя содержание каждого этапа, автор определил вектора структурного влияния отношений собственности на процесс управления. В работе показано, что в настоящее время в России не только формируется, но и активно развивается фондовый рынок и, соответственно, новые мотивационные поведенческие условия субъектов корпорации могут обеспечивать баланс интересов, что позволит эффективно оценивать качество корпоративного управления.

10. В основу предложенной методологии оценки качества корпоративного управления легла система показателей, которая автором была структурирована по блокам «Финансовое состояние», «Эффективность ресурсного потенциала», «Интересы субъектов корпорации». В работе обоснована необходимость выделения данных блоков и параметры оценки в каждом блоке. Автором определены причинно-следственные связи в системе показателей оценки качества корпоративного управления.

11. Автором проведено исследование влияния качества корпоративного управления на устойчивое развитие корпорации, а также исследование инновационных механизмов, выявлена система стратегических целей реализации инновационной программы в рамках эффективного корпоративного управления. Предложена принципиальная модель взаимосвязи элементов системы устойчивого развития корпорации с качественным корпоративным управлением. Разработана схема реализации управленческого воздействия в рамках организационной структуры корпорации при движении инновации.

12. Анализ состояния нефтегазового комплекса России в целом и трех ведущих вертикально-интегрированных корпораций ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» позволяет сделать ряд выводов по оценке качества корпоративного управления и факторов его определяющих. Автор выделяет пять приоритетных направлений развития нефтегазового комплекса в новых геополитических и санкционных условиях: инноватизацию процессов добычи и переработки нефти и газа, а также процессов

производства техники и оборудования (импортозамещение); гармонизацию добычи и переработки энергоносителей; изменение структуры экспорта, как в пользу конечной продукции, так и диверсификация маршрутов поставок; повышение социальной ответственности перед работниками и обществом в целом и экологизацию процессов добычи и переработки нефти и газа.

В работе исследованы ключевые итоги финансово-экономического развития крупных нефтегазовых корпораций в контексте качества корпоративного управления до досанкционный период и в период действия санкционной политики. Проведен анализ эффективности функционирования корпораций нефтегазового комплекса, который позволил выделить четыре группы факторов, оказывающих непосредственное влияние на качество корпоративного управления: институциональные, экономические, организационные и информационные. В результате их взаимосвязанного воздействия будут решены такие задачи, как развитие внутреннего рынка, изменение структуры экспорта в пользу готовой продукции, повышение энергоэффективности и глубины переработки, а также преодоление высокого износа инфраструктуры отрасли. Это, в свою очередь, приведет к структурным изменениям в производстве и управлении и выразится, в конечном итоге, в повышении качества корпоративного управления.

С использованием программы «Финансовый аналитик» автором определена рейтинговая оценка деятельности анализируемых корпораций в досанкционный период и в период действия санкций.

Проведенный автором анализ эффективности производства в нефтегазовом секторе выявил ряд закономерностей. Во-первых, эффективность экономики в целом зависит напрямую от цен на нефть и газ, так как они определяют объем ВВП и соответственно уровень производительности труда и фондоотдачи. Во-вторых, глубина переработки нефти также слабо изменилась за последние три года. До введения экономических санкций по ведущим корпорациям: ПАО «Газпром», ПАО НК «Роснефть» и ПАО «Лукойл» наблюдался рост производительности труда,

ускорение оборачиваемости оборотных средств, однако этот рост обеспечивался в основном за счет цен на нефть и газ.

В работе доказана необходимость комплексной оценки качества корпоративного управления не только с помощью показателей финансовой деятельности, но и показателей эффективности использования ресурсов. Эффективность использования ресурсов характеризует качество работы топ-менеджмента, в котором одинаково заинтересованы собственники и наемные работники.

13. Изменения геополитических условий (Украина, Сирия и др.), а также экономические санкции, принятые в связи с этим против России, коснулись, прежде всего, нефтегазового сектора. В результате действия прямых и косвенных для отрасли санкций необходима разработка мероприятий по преобразованию системы корпоративного управления.

В работе систематизированы экономические санкции США и ЕС в четыре группы (технологические, финансовые, инфраструктурные и против отдельных компаний) и показано, что они имеют не только экономические, но и социальные последствия, которые во взаимосвязи и взаимообусловленности приведут к обострению конфликта интересов и снижению качества корпоративного управления. При этом автором определен и второй сценарий развития нефтегазовой отрасли в период действия санкций: обеспечение надлежащего качества управления посредством экономии всех видов ресурсов и роста эффективности их использования, внедрением современного кадрового обеспечения, учитывающего в максимальной степени интересы наемных работников. Таким образом, возможно обеспечение консолидации сил на преодоление возникающих проблем.

14. Автором предложен научно-методический подход оценки качества корпоративного управления, реализующийся посредством статистического анализа системы показателей деятельности корпорации. Разработаны научно-методические рекомендации по расчету интегрального показателя качества

корпоративного управления. Для построения системы показателей автором использовался многосторонний подход, учитывающий признаки и свойства корпоративного управления. Выделенная система показателей построения с учетом требований комплексности и многокритериальности. Алгоритм оценки качества корпоративного управления построен по принципу определения интегральных показателей оценки финансового состояния, эффективности использования ресурсов и соблюдения экономических интересов, которые на основе «весовых» значений интегрируются в обобщающий показатель оценки качества корпоративного управления. Подбор показателей осуществлялся по принципу однонаправленности векторов (положительная динамика показателя), в связи с этим рост показателя свидетельствует об улучшении качества управления.

В качестве целевой функции использовался показатель рыночной капитализации. Это обосновывается тем, что основным критерием оценки деятельности ПАО выступает максимизация прибыли, увеличение его рыночной стоимости. В учет принималось влияние на капитализацию различных факторов, в том числе особенности стратегии развития, качество и инновационность деятельности, качество управления, деловая репутация и т.д. Выбор этого показателя в качестве целевой функции качества корпоративного управления позволит также разложить и оценить по факторам изменение стоимости корпорации, определить за счёт каких элементов корпоративного управления произошло её повышение (понижение): финансового менеджмента, эффективности деятельности или противоречий экономических интересов.

15. С использованием современного математико-статистического инструментария автору удалось количественно оценить качество корпоративного управления нефтегазовых корпораций. Применение интегрального коэффициента качества корпоративного управления дает возможность получить оценку количественных характеристик качества управления с использованием трех блоков. Применение предложенной

методики дает возможность устанавливать на этапах жизненного цикла корпорации влияющее воздействие частных показателей, на основе чего разрабатывать и принимать адекватные управленческие решения по выбору наиболее перспективных направлений и возможностей повышения качественных характеристик корпоративного управления, что непосредственно сказывается на рыночной стоимости корпорации.

16. Автором на основе разработанного научно-методического подхода к оценке качества корпоративного управления выделены прогностические возможности коэффициента качества для формирования стратегии развития корпорации. Прогнозные значения коэффициента качества корпоративного управления по трем анализируемым корпорациям представлены на пятилетний период до 2022 года.

Таким образом, доказана целесообразность применения предложенной методологии, научно-методического подхода и построенных моделей для оценки качества корпоративного управления в рамках формирования комплексной и детализированной системы корпоративного управления в нефтегазовом секторе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агабекян Р.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учебное пособие / Р.Г. Агабекян, Г.Л. Баяндурян. – М.: Магистр, 2010. – 462 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bookini.ru/institutsionalnaya-ekonomika-biznes-i-zanyatost/

2. Азовцева И.К. Адаптивный механизм как основополагающий элемент концепции управления экономико-социальными системами / И.К. Азовцева. – М., 2003 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://bookfi.net/book/525542

3. Айвазян С.А. Методы эконометрики: учебник / С.А. Айвазян. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

4. Айвазян С.А. Прикладная статистика. Исследование зависимостей / С.А. Айвазян, И.С. Енюков, Л.Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 488 с.

5. Алейников А.В. Конфликт как проблема: теория, технологии управления и перспективы образования / А.В. Алейников, А.И. Стребков // Социологические исследования. - 2016. - №2. – С. 158-159 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25987050_80857369.pdf

6. Анализ руководством ПАО «Лукойл» финансового состояния и результатов деятельности за 2016-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/FileSystem/9/207783.pdf

7. Аналитика рынков акций [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.finanz.ru

8. Баяндурян Г.Л. Институциональная структура занятости в российской экономике и основные противоречия ее развития на этапе восстановительного подъема / Г.Л. Баяндурян: диссертация... д-ра экон. наук : 08.00.01 Москва, 2006. - 348 с.

9. Баяндурян Г.Л. Социальная экономика и социальная политика:

учебное пособие / Г.Л. Баяндурян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Авагян. - Краснодар: Советская Кубань, 2010. - 366 с.

10. Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-14 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/finansovo-ekonomicheskie-usloviya-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-vertikalno-integrirovannyh-kompaniy-neftegazovogo

11. Баяндурян Г.Л. Финансово-экономические условия повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний нефтегазового комплекса / Г.Л. Баяндурян, О.А. Петрюк // Финансы и кредит. - 2009. - №9. – С. 11-15 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_11735835_71097390.pdf

12. Безденежных А.В. Проблемы корпоративного управления при реализации современных моделей корпоративного управления российскими предприятиями / А.В. Безденежных // Безопасность бизнеса. - 2013. - №4. –С. 28-32

13. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма - ответы на глобализацию / У. Бек. - Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова. - М.: Прогресс-Традиция, 2001. - 304 с.

14. Берч Кеннет А. Способы оценки уровня корпоративного управления, используемые компанией MOODYS при проведении кредитного анализа / А. Кеннет Берч // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/corporation/section_95/article_3415

15. Бизнес ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Business

16. Бизнес ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/structure/share_capital/

17. Бизнес-модель ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Company/BusinessOperation

18. Блази Дж. Новые собственники: наемные работники – массовые собственники акционерных компаний / Дж. Блази, Д.Л. Круз; пер. с англ. - М.: Дело Лтд, 1995. – 320 с.

19. Бобров Д.В. Развитие методического обеспечения корпоративной социальной политики: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Д.В. Бобров; [Место защиты: Государственный университет управления]. - Москва, 2015.- 184 с.

20. Бочков А.А. К вопросу о роли и месте государственного сектора в экономике современной России / А.А. Бочков, Т.А. Дудник, В.С. Воронин // Экономика и социум. – 2016. - №5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_24/Bochkov%20ROSSII.pdf

21. Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей / Л.П. Веревкин // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2003. - №5-6. – С. 30-35 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/chto-meshaet-razvitiyu-malogo-biznesa-mneniya-predprinimateley

22. Вермель М.В. Место международных корпораций в формировании инновационной экономики в России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.14 / М.В. Вермель; [Место защиты: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский университет дружбы народов»].- М., 2014.- 195 с.

23. Винокуров В.А. Качество менеджмента - основа современной управленческой парадигмы / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - №6. - С. 9-19 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mevriz.ru/articles/2006/6/4154.html

24. Вишняков А.А. Разработка модели корпоративного управления для активизации инновационной деятельности, обеспечения

энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях повышенных рисков Севера / А.А. Вешняков // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. – 2010. - №1. – С. 38-49 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.docme.ru/doc/1092522/226.korporativnoe-upravlenie-i-innovacionnoe-razvitie-sev...

25. Влияние санкций на российскую экономику и компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pasprofit.ru/vliyanie-sankcij-na-rossijskuyu-ekonomiku-i-kompanii.html

26. Влияние экономических санкций на российский нефтегазовый комплекс // Аналитический отчет, подготовленный по специальному заказу Нефтегазстройпрофсоюза России. – М.: НЕОКОН, 2014. – 44 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://docplayer.ru/26177409-Kompaniya-ekspertnogo-konsultirovaniya-neokon-vliyanie-ekonomicheskih-sankciy-na-rossiyskiy-neftegazovyy-kompleks.html

27. Гамидов Г.С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке / Г.С. Гамидов, Т.А. Исмаилов // Инновации. – 2003. - №1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://masters.donntu.org/2010/iem/syrovaya/library/article1.htm

28. Глубина переработки нефти в России, Европе и США [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftegaz.ru/analisis/view/8485-Glubina-pererabotki-nefti-v-Rossii-Evrope-i-SShA

29. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru

30. Годовой отчет ПАО «Лукойл» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru

31. Годовой отчет ПАО НК «Роснефть» за 2011-2017 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа https://www.rosneft.ru

32. Горшков М.К. Неэкономические факторы экономического роста: неиспользованные резервы / М.К. Горшков // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. - 2013. - №2. – С. 33-43 [Электронный ресурс] –

Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/neekonomicheskie-faktory-ekonomicheskogo-rosta-neispolzovannye-rezervy

33. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

34. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. – 2002. - №4. – С. 76-92

35. Гукасян А.В. Инновационно-ориентированная промышленная политика: проблемы, тенденции и приоритеты: монография / А.В. Гукасян, А.А. Полиди, Г.Л. Баяндурян. – Краснодар: Издательский дом – Юг, 2013. – 140 с.

36. Гукасян З.О. Identification the quality of corporate governance concept / З.О. Гукасян, Р.Л. Агабекян, Г.Л. Баяндурян // Quality - Access to Success. -2018. – vol. 19, №164. - С. 88-93

37. Гукасян З.О. Внутренние и внешние противоречия экономических интересов субъектов бизнеса в России / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «Инженерные, экологические, экономико-правовые и управленческие аспекты развития национальной экономики: проблемы, поиски, решения» (Германия, г. Ганновер) / под ред. д-ра экон. наук, проф В. А. Сидорова. – Краснодар, КЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА», 2012. - Том 1. - С. 240-250.

38. Гукасян З.О. Генезис научных подходов к определению сущности корпораций / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения экономической безопасности и качественной социохозяйственной динамики: экономико-правовые аспекты» (ОАЭ, Дубай) / под ред. Иншакова О.В., Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева. - Краснодар, 2013. - С. 118-121

39. Гукасян З.О. Зарубежный и отечественный опыт управления корпорациями / З.О. Гукасян // Вестник ИМСИТа. - 2012. - №3-4 (51-52). – С.

31-34 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=21443661&

40. Гукасян З.О. Кодекс корпоративного поведения как морально-этическая основа качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Управленческий учет– 2016. – №9. - С. 3-10

41. Гукасян З.О. Методика расчета интегрального показателя качества корпоративного управления / Э.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 7. - С. 108-117

42. Гукасян З.О. Нефтегазовый комплекс России: состояние и факторы, определяющие качество корпоративного управления / З.О. Гусасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №1. - С. 586-589

43. Гукасян З.О. Обоснование системы показателей оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов участников бизнеса / З.О. Гукасян // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008. - №4 (25). – С. 104-109

44. Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 3-10

45. Гукасян З.О. Особенности развития нефтегазового комплекса в условиях экономических санкций / З.О. Гукасян // Нефть, газ и бизнес. – 2017. – №5. - С. 33-36.

46. Гукасян З.О. Особенности структуры акционерной собственности и их влияние на качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Материалы Международной научно-практической конференции «International innovation research: economics, science, society» / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». – 2016. – С. 68-73

47. Гукасян З.О. Рейтинг крупнейших нефтегазовых компаний – основа оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. - №2(44). - С. 69-76

48. Гукасян З.О. Совершенствование системы корпоративного

управления в нефтегазовом комплексе / З.О. Гукасян // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2017. – №4. - С. 36-40.

49. Гукасян З.О. Стратегии и тактики поведения субъектов бизнеса в условиях мирового финансового кризиса / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №4-2 (45-2). - С. 789-792 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://naukarus.com/strategii-i-taktiki-povedeniya-subektov-biznesa-v-usloviyah-mirovogo-finansovogo-krizisa

50. Гукасян З.О. Теоретические подходы к исследованию сущности корпораций в России / З.О. Гукасян // Вопросы регулирования экономики. - 2013. - №1. – С. 42-47 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-k-issledovaniyu-suschnosti-korporatsiy-v-rossii

51. Гукасян З.О. Управленческий учет и качество корпоративного управления как факторы инновационного развития / З.О. Гукасян // Материалы международной научно-практической конференции «Научно-правовое развитие инновационной экономики модернизации промышленной политики России». Часть 2 / под ред. А.С. Кобилева, А.В. Плотникова (Израиль), Ж.Л. Трюэля (Франция), В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. Краснодар: ЮИМ. - 2012. - С. 112-117

52. Гукасян З.О. Учетно-информационная база оценки качества корпоративного управления в нефтегазовом комплексе / Г.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2015.– №1(54). - С. 727-730.

53. Гукасян З.О. Факторы и элементы корпоративного управления: в порядке постановки проблемы / З.О. Гукасян // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 1 (138). - С. 34-39 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=22450339

54. Гукасян З.О. Формирование жизненного цикла корпорации в контуре реализации экономических интересов / З.О. Гукасян // Управленческий учет – 2016. – №8. - С. 3-7

55. Гукасян З.О. Формирование информационной базы оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - № 8. - С. 79-87

56. Гукасян З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / З.О. Гукасян; [Место защиты: Кубан. гос. технол. ун-т]. - Краснодар, 2008. - 200 с.

57. Гукасян З.О. Этапы трансформации акционерной собственности в России и направления ее влияния на качество корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономические и гуманитарные науки. - 2014. - №10 (273). - С. 111-117

58. Гукасян З.О. Эффективность функционирования корпораций нефтегазового сектора как составляющая оценки качества корпоративного управления / З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2015.– №6-1(59-1). - С. 739-741

59. Добыча газа и нефти ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/production/extraction/

60. Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) / Т.Г. Долгопятова // Вопросы экономики. - 2009. - №12. – С. 111-124

61. Егорова М.А. Оценка эффективности инноваций в сфере телекоммуникаций / М.А. Егорова // Материалы IV международной научной конференции «Актуальные вопросы современной науки» (Санкт-Петербург, 14-15 декабря 2012 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://filling-form.ru/turizm/100347/index.html?page=12

62. Жога Г. Опись первого эшелона / Г. Жога, С. Заякин // Эксперт. – 2017. - №3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2017/43/opis-pervogo-eshelona/

63. Закон РФ от 21.02.1992 г. №2395-1 (в ред. от 31.05.2018 г.) «О недрах» [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343/

64. Зарецкий А.Д. Корпоративная социальная ответственность. Мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. - Краснодар, 2012. – 231 с.

65. Заседание Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности (4 июля 2017 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/45831

66. Заседание Правительства от 13.02.2014 г. №5 «О Кодексе корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://m.government.ru/meetings/10473/

67. Заславская Т.И. Как мы думали в 2004 году: Россия на перепутье / Т. Заславская. - М.: Эксмо, Алгоритм, 2005. - 320 с.

68. Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция / Т.И. Заславская. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2003. – 567 с.

69. Звонковский В.Б. Уклонение от уплаты налогов: отношение населения / В.Б. Звонковский, Н.В. Пышнова // Социологические исследования. – 2003. - №4. – С. 51-57 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/socis/msg/18535585.html

70. Злобин А. 25 российских компаний попали в рейтинг Forbes Global 2000 / А. Злобин // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/362743-25-rossiyskih-kompaniy-popali-v-reyting-forbes-global-2000

71. 25 лет Газпрому. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2017 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/57/287721/gazprom_annual_report_2017_rus.pdf

72. Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. - №4. –С. 19-34 [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://ecsocman.hse.ru/data/721/888/1216/4_019_034.pdf

73. Итоги производственных результатов ПАО «Лукойл» за 2016 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/api/presscenter/exportpressrelease?id=91910

74. Кадровая политика ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/careers/hr-policy/

75. Калашников С.В. Функциональная теория социального государства / С.В. Калашников. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика». - 2002. – 190 с.

76. Капелюшников Р. Трудоизбыточность и поведение предприятий / Р.И. Капелюшников, С.П. Аукуционек // Вопросы экономики. – 1999. - №12. - С.107-118

77. Капелюшников Р.И. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий / Р.И. Капелюшников, Н. Демина // Вопросы экономики. – 2005. - №2. – С. 53-68

78. Капелюшников Р.И. Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001.- №1. – С. 138-156

79. Капелюшников Р.И. Движение рабочей силы и рабочих мест в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 1998. - №2. - С.96-114

80. Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. - №12. – С. 103-124

81. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.: Институт МЭ и МО. – 1990. – 90 с.

82. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. - М.:

Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. – 574 с.

83. Капустин В.М. Вступительное слово / В.М. Капустин // Семинар ИМЭМО РАН «Нефтепереработка: мир и Россия» (Москва, 22 марта 2011 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.imemo.ru/ru/conf/2011/22032011/220311_1.pdf

84. Касс А. ЕС оценил влияние санкций на нефтяной сектор России / А. Касс // Взгляд. – 2018. - №2 (февраль) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vz.ru/news/2018/2/21/909436.html

85. Кашанина Т.В. Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ / Т.В. Кашанина. - М.: Юристъ, 1999. - С. 129-130

86. Кеннет А.Б. Способы оценки уровня корпоративного управления, используемые компанией Moody-s при проведении кредитного анализа / А.Б. Кеннет // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iteam.ru/publications/corporation/section_95/article_3415

87. Кипельман С. К проблеме государственной собственности на недра / С. Кипельман // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2011. - №1. – С. 6-24 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-gosudarstvennoy-sobstvennosti-na-nedra

88. Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №6. – С. 38-43

89. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1996. - №4. - С.81-85

90. Ключевые производственные и финансовые показатели ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/docs/report/2017/ru/strategy/key-indicators.html

91. Кодекс корпоративного управления. Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. №06-52/2463 // Вестник Банка России. Нормативные акты и

оперативная информация Центрального Банка российской Федерации. – 2014. - №40 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140418040.pdf

92. Козлова А.В. Жизненный цикл организации на примере компании ОАО «РУСАЛ» / А.В. Козлова // Материалы Международной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления» (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. - М.: РИОР, 2011. - С. 113-117 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://moluch.ru/conf/econ/archive/9/487/

93. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. - №9 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://library.by/portalus/modules/ruseconomics/readme.php?subaction=showfull&id=1130414870&archive=1446114990&start_from=&ucat=&

94. Корпоративное управление: владельцы, директора и наемные работники АО : [Пер. с англ. / К. Мейер, М. Хессель, Д. Лорш и др.]; Под ред. М. Хесселя. - М.: Джон Уайли энд санз, 1996. - 237с.

95. Корпоративное управление: история и практика / Центр регулирования отношений на финансовых рынках [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://crofr.net/index.php?page=corporate-governance

96. Костенкова Т.Ю. Влияние корпоративного управления на показатели эффективности компании / Т.Ю. Костенкова // Российское предпринимательство. – 2013. – Том 14. – № 7. – С. 84-90. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/lib/8088

97. Криворотов В.В. Система показателей мотивации персонала, влияющих на конкурентоспособность предприятия / В.В. Криворотов, А.В. Калина, А.В. Пахтусов // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. - №4. – С. 32-45. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_17993740_28186166.pdf

98. Крюков В.А. Институциональные особенности функционирования нефтегазового комплекса / В.А. Крюков, А.Н. Токарев // Интерэкспо Гео-

Сибирь. – 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osobennosti-funktsionirovaniya-neftegazovogo-sektora

99. Кузнецов А.В. Влияние реальной процентной ставки на сбережения населения / А.В. Кузнецов // Деньги и кредит. Информационно-аналитические материалы. – 2017. - №5. – С. 22-27 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/kuznetsov_05_17.pdf

100. Кузнецова Е.Ю. Оценка эффективности инноваций деятельности / Е.Ю. Кузнецова, Е.В. Иода // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т.11. - №4. – С. 50-54 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-effektivnosti-innovatsionnoy-deyatelnosti-1

101. Курбатова М. Деформация правил взаимодействия власти и бизнеса / М. Курбатова, С. Левин // Вопросы экономики. - 2005. - №10. – С.127-131

102. Кэмерон Колин Э. Микроэконометрика: методы и их применение. Книга 1 / Э. Колин Кэмерон, Правин К. Триверди; перевод с англ.; под научн. ред. Б. Демешева. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГ, 2015. – 552 с.

103. Ланцевич Е. Итоги 2017 г.: увеличение добычи газа поддержало операционную прибыль / Е. Ланцевич // Фундаментальная аналитика. – 2018. – апрель [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bf.arsagera.ru/dobycha_pererabotka_nefti_i_gaza/gazprom/itogi_2017_g_uvelichenie_dobychi_gaza_podderzhalo_operacionnuyu_pribyl/

104. Лаптев В.В. Акционерное право / В.В. Лаптев; Ин-т гос-ва и права РАН. - М.: Контракт, 1999. - 246 с.

105. Лидеры по капитализации. Топ-50 эмитентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://stocks.investfunds.ru/issuers/leaders_capitalization/

106. Логинов А.А. Финансовые инновации в системе корпоративного

управления: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / А.А. Логинов; [Место защиты: Финансовая акад. при Правительстве РФ].- Москва, 2008.- 185 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/dissert071.pdf

107. Макаров О. Новые санкции США прервут международную экспансию российских нефтяников / О. Макаров, И. Ткачев, Л. Подобедова // РБК. – 2017. – август [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/04/08/2017/59824c529a7947b30d0818eb/

108. Малаховский А. Влияние санкций на российский бизнес: итоги и перспективы / А. Малаховский // Право. - 2018. - №4 (апрель) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://pravo.ru/story/202116/

109. Международный стандарт ИСО 8402 Управление качеством и обеспечение качества [Электронный ресурс] – Режим доступа: www/gosthelp.ru

110. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова и др. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 352 с.

111. Мильнер Б. Исполнительная власть: принципы организации и управления / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2002. - №7. - С.94-108

112. Многополярная энергия. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2015 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/26/228235/gazprom-annual-report-2015-ru.pdf

113. Могилевский С.Д. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности / С.Д. Могилевский, И.А. Самойлов. - М.: Дело – 2006

114. Модеров С. Преимущества и страновые особенности перехода на МСФО российскими компаниями / С. Модеров // Материалы Международной конференции «МСФО: практика перехода и внедрения» (г. Москва, Институт проблем предпринимательства, 24-25 ноября 2005 г.). - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://old.ipp.spb.ru/index.php?page=115

115. Моргунов Е.Б. Модели жизненного цикла организации / Е.Б. Моргунов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://iq.hse.ru/more/management/modeli-zhiznennogo-tsikla-organizatsij

116. Нефтяная отрасль: итоги 2017 года и краткосрочные перспективы // Энергетический бюллетень. – 2018. - №1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ac.gov.ru/files/publication/a/15796.pdf

117. Новак А. Вступительное слово на пленарной сессии «Россия и центры энергетического влияния: диверсификация в условиях жесткой конкуренции» / А. Новак // Третий национальный нефтегазовый форум (19-21 апреля 2016 года, г. Москва) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http/www.oilandgazforum.ru

118. Новоселов А.В. Институты, модели корпоративного управления и поведение фирм: комплексный анализ / А.В. Новоселов // Экономика и управление. – 2010. - №11. – С. 176-179 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/04/1214893419/34.pdf

119. Новые санкции США ударят по нефти и газу РФ и ЕС // Рамблер.Финансы. – 2017. – август [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/news/2017-08-02/novye-sankcii-ssha-udaryat-po-nefti-i/

120. О Газпроме. Раскрытие информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/

121. О состоянии рынка нефти в 2016 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/38.htm

122. О состоянии рынка нефти в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/39.htm

123. Обзор практики корпоративного управления в российских публичных обществах // Банк России.. – 2017. - №1 (апрель). – 56 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14233/Review_17042017.pdf

124. Обзор практики корпоративного управления в российских публичных обществах. – М., Банк России. - 2017. - №1. – 56 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14233/Review_17042017.pdf

125. Объем добычи нефти по странам мира [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://malina-group.com/marketingovye-issledovaniya-rynka/obem-dobychi-nefti-po-stranam-mira/

126. Объём добычи нефти стран лидеров [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://neftok.ru/dobycha-razvedka/obem-dobychi-nefti.html

127. Овинникова К.Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и его проблемы / К.Н. Овинникова // Известия Томского политехнического университета. - 2013. - №6. – С. 47-51 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_20130459_34919412.pdf

128. Олейник А.Н. Власть и рынок. Система социально-экономического господства в России «нулевых годов» / А.Н. Олейник. пер. с англ. – М.: РОССПЭН, 2011. - 438 с.

129. Олейник А.Н. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе / А.Н. Олейник // Политическая концентология. – 2011.- №2. –С. 117-140 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://politconcept.sfedu.ru/2011.2/06.pdf

130. Опрос ВЦИОМ «Карта страхов: весне навстречу» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115647

131. Опрос ВЦИОМ «Пора менять работу?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=25

132. Опрос ВЦИОМ «Профсоюзы в России: вчера и сегодня» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=629

133. Опрос ВЦИОМ «Рынок труда: страхи и прогнозы россиян» [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=113

134. Опрос ВЦИОМ «Трудовые права россиян: кто их защищает?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2010/2010-09-16-profsouzy.pdf

135. Опрос ВЦИОМ «Трудовые права: кто на страже?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9157

136. Орехин П. Россия не вышла ростом: страна сорвется в рецессию / П. Орехин // Газета. – 2018. – май [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2018/05/16/11753665.shtml

137. Основные показатели работы нефтяной и газовой отраслей ТЭК России за январь-декабрь 2013 года // Нефтяное хозяйство. - 2014. - №2. - С. 74-79

138. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru

139. Официальный сайт ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru

140. Официальный сайт ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru

141. Перцова В. Нефть под санкциями: как Россия лишается будущего / В. Перцова // Forbes. – 2018. - №3 (март) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/358617-neft-pod-sankciyami-kak-rossiya-lishaetsya-budushchego

142. Петлевой В. Россия останется без технологии для добычи нефти в Арктике / В. Петлевой // Ведомости. – 2018. – апрель [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/04/25/767762-bez-tehnologii-v-arktike

143. Письмо Банка России от 10.04.2014 г. № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162007/

144. Письмо Банка России от 17 февраля 2016 г. № ИН-06-52/8 «О раскрытии в годовом отчёте публичного акционерного общества отчета о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71237796/#1100

145. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 272 с.

146. Плетнев Д.А. Определение понятия «корпорация»: терминологический дискурс в контексте / Д.А. Плетнев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. - № 2 (140).- С. 89-100

147. Повестка дня РСПП на 2012 -2014 годы и на период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nccg.ru/site.xp/056056124051049057050055.html

148. Положение о порядке определения размера вознаграждений членам Совета директоров ПАО «Газпром», утвержденное решением Совета директоров от 15 апреля 2015 года №2523 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/investors/corporate-governance/managament-principles/

149. Послание Президента РФ Федеральному Собранию (1 марта 2018 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957

150. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. - М.: МЦФЭР. – 2003. – 863 с.

151. Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/principy_oesr.pdf

152. Принципы мотивации менеджмента и Совета директоров ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.gazprom.ru/investors/corporate-governance/managament-principles/

153. Принципы управления персоналом ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/HumanResources

154. Программный продукт «Финансовый аналитик» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/finanaliz/start/

155. Производственные результаты за 4 кв. и 12 мес. 2016 г. ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/press/releases/item/185667/

156. Производство ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/production/

157. Радевич Е. Руководитель в системе корпоративного управления: сравнение британской и российской моделей / Е. Радевич // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2011. - №10 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/rukovoditel-v-sisteme-korporativnogo-upravleniya-sravnenie-britanskoy-i-rossiyskoy-modeley

158. Радыгин А. Институциональные компоненты экономического роста / А.Д. Радыгин, Р. Этнов // Вопросы экономики. – 2005. - №11. - С.14-38

159. Радыгин А.Д. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств / А.Д. Радыгин, Р. Этнов // Вопросы экономики. – 2003. - №5. - С.83-100

160. Радыгин А.Д. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) / А.Д. Радыгин // Вопросы экономики. – 2001. - №5. - С.26-45

161. Радыгин А.Д. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) / А.Д. Радыгин, С. Архипов // Вопросы экономики. – 2000. - №11. - С.114-133

162. Райзберг Б.А. Качество планово-управленческой работы (вопросы методологии и практики) / Б.А. Райзберг, Л.С, Пекарский. - М.:

Экономика, 1998. – 232 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://yadi.sk/i/j-2dKGr53MEsHo

163. Ракитская Г. Взаимоотношения работников и работодателей в современной России / Г. Ракитская // Вопросы экономики. - 2002. - №11. – С. 46-58

164. Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 г. №421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36269/

165. Распоряжение ФКЦБ РФ от 30.04.2003 г. №03-849/р «О Методических рекомендациях по составу и форме представления сведений о соблюдении Кодекса корпоративного поведения в годовых отчетах акционерных обществ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42805/

166. Ратнер С.В. Эконометрические методы управления рисками инновационных проектов / С.В. Ратнер, М.Ю. Архипова, Р.М. Нижегородцев. - М.: ЛЕНАНД, 2014. – 272 с.

167. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. Пер. с англ. / Науч. ред. и предисл. В.В. Целищева. Изд. 2-е. - М.: Издательство ЛКИ, 2010. - 536 с.

168. Российский статистический ежегодник - 2015: Стат. сб./ Росстат. - М., 2015 – 728 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_

169. Российский статистический ежегодник - 2016: Стат. сб./ Росстат. - М., 2016 – 725 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

170. Российский статистический ежегодник - 2017: Стат. сб./ Росстат. - М., 2017 – 686 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf

171. Россия в цифрах 2015: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат, 2015. – 543 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf

172. Россия в цифрах 2016: Краткий статистический сборник. - М.: Росстат, 2016. – 543 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf

173. Россия добыла рекордный объем газа в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://teknoblog.ru/2018/01/24/86711

174. Россия и страны мира в 2016 году (аналитический обзор) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_39/Main.htm.

175. Рыжков В.А. Успех и карьерный рост - это не только образование / В.А. Рыжков // Управление персоналом. - 2005. - №24 (130). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.top-personal.ru/issue.html?71

176. Ряховская А.Н. Роль государственных программ в развитии моногородов: монография / А.Н. Ряховская, С.Е. Кован, О.Г. Крюкова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

177. Семакова Е. Аналитика санкций / Е. Семакова // ИКФ «Альт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://altrc.ru/library/50/sanktsii-polnyy-obzor/

178. Семилетова Н.С. Концепции участия работников в распределении прибыли компании как инновационный способ их мотивации / Н.С. Семилетова // Проблемы экономики. – 2008. – № 2. – С. 116-118.

179. Сибирский Н.А. Роль корпораций и корпоративного управления в системе модернизации и инновационного развития страны / Н.А. Сибирский // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (г. Новосибирск, 19 декабря 2012 г.). – Новосибирск: СибАК, 2012.

[Электронный ресурс] – Режим доступа: https://sibac.info/conf/econom/xx/30730

180. Сирота Л.В. Капитализация как индикатор эффективного развития корпорации / Л.В. Сирота // Российское предпринимательство. - 2010. – 9-1. - С. 40-45 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_15487685_86045663.pdf

181. Сиротин В.П. Четкая и нечеткая классификация в социально-экономических исследованиях / В.П. Сиротин, М.Ю. Архипова. - М.: МЭСИ, 2013. - 168 с.

182. Сиротов А. Что такое методология? Понятие методологии. Научная методология - основные принципы / А. Сиротов // FB.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://fb.ru/article/206774/chto-takoe-metodologiya-ponyatie-metodologii-nauchnaya-metodologiya---osnovnyie-printsipyi

183. Скаржинская Е.М. Микроэкономический анализ индивидуального обмена: монография / Е.М. Скаржинская. - Кострома: Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова, 2002. - 200 с.

184. Слипенчук М. Человеческий капитал и корпоративное управление в современной экономике / М. Слипенчук // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №5. - С. 94-104.

185. Словарь иностранных слов. - М.: 1981.

186. Смирнов Д. Россия на первом месте по добыче нефти и экспорту газа / Д.Смирнов // Комсомольская правда. – 2018. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.orel.kp.ru/daily/26812.4/3848286/

187. Советский энциклопедический словарь / ред. А.В. Прохоров. - М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.

188. Социальный кодекс ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/SocialCodeofPJSCLUKOIL/socialcodehtmlversion

189. Список крупнейших нефтегазовых компаний мира (2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org

190. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki

191. Структура акционерного капитала ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/investors/stock/structure/

192. Структура акционерного капитала ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/structure/share_capital/

193. Суворов Н.С. Об юридических лицах по римскому праву / Н.С. Суворов. - М.: «Статут», 2000. - 299 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://civil.consultant.ru/elib/books/8/page_17.html

194. Сураева М.О. К вопросу об организации корпоративного управления в условиях формирования инновационной экономики / М.О. Сураева, А.П. Жабин, Б.Н. Гарасимов // Вопросы экономики и права. – 2015. - №2. – С. 88-92

195. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики: учебное пособие / В.Л. Тамбовцев. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 157 с.

196. Темницкий А.Л. Ориентация рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством / А.Л. Темницкий // СОЦИС. – 2004. - №6. – С. 26-37 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/693/907/1216/003.TEMNITSKIY.pdf

197. Тонких А.С. Оценка экономического роста крупнейших российских предприятий нефтяной промышленности / А.С. Тонких, А.С. Остальцев // Нефтяное хозяйство. - 2014. - №2. - С. 86-89

198. Топалов А. Когда в России закончится нефть / А. Топалов // Газета. – 2016. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2016/03/17/8128217.shtml

199. Торкановский Е. Управление акционерным обществом / Е. Торкановский // Хозяйство и право. – 1997. - №6. - С.27-39

200. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М: АСТ, 2010. – 784 с.

201. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы. - Под ред. В.Г. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995 (Вехи экономической мысли; вып. 2) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?img=works_small.gif&links=./in/williamson/works/williamson_w1.txt&name=williamson&type=in)

202. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон; пер. с англ. - СПб.: Лениздат, SEV Press, 1996. - 702 с.

203. Ушаков К.М. Управление школой: кризис в период реформ / К.М. Ушаков. – М.: Сентябрь, 2011. – 186 с.

204. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. №208-ФЗ (ред. от 07.03.2018 г. №49-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

205. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (в ред. от 31.12.2017 г. №490-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12157441/

206. Федеральный закон от 12.01.1996 г. №7-ФЗ (в ред. от 05.02.2018 г.) «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/933187ac22e14635e1e3ba1c5d5ca118bca5b17d/

207. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://base.garant.ru/71127782/

208. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» (в ред. от 23.04.2018г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_68404/

209. Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (в ред. от 31.05.2010г. №107-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/12154723/

210. Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_69936/

211. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (в ред. от 07.03.2018 г. №53-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/5430746/

212. Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» (в ред. от 23.04.2018 г. №93-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.garant.ru/5758786/

213. Федеральный закон от 29.12.2010 г. №437-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О внесении изменений в федеральный закон «О некоммерческих организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zakonbase.ru/content/base/262152

214. Федеральный закон от 30 октября 2017 года №311-ФЗ «О внесении изменений в статьи 3 и 25 Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1145552/

215. Федоткин В. Управление собственностью: противоречия федерального и регионального уровней / В. Федоткин // Проблемы теории и

практики управления. - 2001. - № 5. - С. 38-44

216. Федун Л. ЛУКОЙЛ перейдет на отчетность по МСФО только с 2015г. / Л. Федун // РБК. Экономика. - 2012. – март [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/01/03/2012/5703f4059a7947ac81a65690

217. Хайтун А. Влияние санкций на нефтегазовый сектор РФ / А. Хайтун // Независимая газета. – 2015. - №10 (октябрь) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktsii.html

218. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Г. Хэмел, при участии Б. Брина; пер. с англ. В. Мишучкова. – СПб.: BestBusinessBooks, 2013. – 277 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forum-psn.ru/index.php?act=attach&type=post&id=53137

219. Цепов Г.В. Акционерные общества: теория и практика: учебное пособие / Г.В. Цепов. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 200 с.

220. Число публичных компаний в России уменьшилось до рекордного минимума // Ведомости. – 2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/news/2017/06/19/695066-v-rossii

221. Шабанова М.А. Особенности правового сознания и поведения нового поколения российского бизнес-сообщества / М.А. Шабанова // Общество и экономика. – 2005. - №5. – С. 181-200

222. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. - 2007. - №7. – С. 65-76

223. Янаков Д.О. Мобилизация фискальных и воспроизводственных инструментов противодействия налоговым правонарушениям: диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Д.О. Янаков; [Место защиты: Сев.-Кавказ. федер. ун-т].- Ставрополь, 2012.- 172 с.

224. Bright J. R. Some Management Lessons from Technological Innovation Research / J.R. Bright // Long Range Planning. - 1969. - №1 (Т. 2). - С. 36-41

225. Coase R. The Nature of the Firm / R. Coase // Economica. – 1937. -

Vol. 4, No. 16. - p. 386-405 (перевод: Коуз Р.Г. Природа фирмы / Теория фирмы. - Под ред. В.Г. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995 (Вехи экономической мысли; вып. 2)

226. Downs A. The life cycle of bureaus / A. Downs // Inside Bureaucracy. - San Francisco, CA: Little, Brown, &Co. and Rand Corporation, 1967; Scott M. Bruce, R. Five stages of growth in small business / M. Scott, R. Bruce // Long range planning. – 1987. -№ 20. – pp. 45-52

227. Manski C.F. Identification Problem in Econometrics / C.F. Manski. – Cambridge: Harvard University Press, 1995. – 308 P.

228. Torbert W. Pre-bureaucratic stages of the organizational development / W. Torbert // Interpersonal development. – 1974. - №5. – pp. 1-25

Приложение 1

Расчетные таблицы по анализу финансового состояния нефтегазовых корпораций

Таблица 1 – Динамика финансовых показателей ПАО «Газпром»[1]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	+/- ,% 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	+/- ,% 2017 г. к 2010 г.
1. Текущие активы, млрд. руб.	2357,4	2891,0	2560,6	2982,5	+26,5	3 318,7	3 689,9	3 050,4	3 300	+39,98
2. Собственный капитал, млрд. руб.	6187,9	7539,2	7884,1	8370,7	+35,3	9 089,2	9 322,3	10 414	10 324,2	+66,84
3. Чистые активы, млрд. руб.	6187,9	7539,2	7884,1	8370,7	+35,3	9 089,2	9 322,3	10 414	10 324,2	+66,84
4. Уставный капитал, млрд. руб.	118,4	118,4	118,4	118,4		118,4	118,4	118,4	118,4	
5. Превышение чистых активов над уставным капиталом, млрд. руб.	6096,5	7420,9	7765,7	8252,4	+36	8 970,8	9 203,9	10 295,6	10 205,8	+67,4

Таблица 2 – Динамика финансовых показателей ПАО НК «Роснефть»[2]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	+/- ,% 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	+/- ,% 2017 г. к 2010 г.
1. Текущие активы, млрд. руб.	877,4	1143,9	1296,2	1630,1	+85,8	2 805,2	4 236,5	3 184,7	3 599,4	+310,2
2. Собственный капитал, млрд. руб.	911,9	1113,3	1264,6	1383,8	+51,7	1 355,4	1 434,4	1 533,1	1 684,4	+84,7
3. Чистые активы, млрд. руб.	911,9	1113,3	1264,6	1383,8	+51,7	1 355,4	1 434,4	1 533,1	1 684,4	+84,7
4. Уставный капитал, млрд. руб.	0,105	0,105	0,105	0,105		0,105	0,105	0,105	0,105	
5. Превышение чистых активов над уставным капиталом, млрд. руб.	911,8	1113,2	1264,4	1383,6	+51,7	1 355,3	1 434,3	1 533	1 684,3	+84,7

[1] Составлено и рассчитано по данным финансовой отчетности за 2010-2017 гг. ПАО «Газпром» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gazprom.ru
[2] Составлено и рассчитано по данным финансовой отчетности за 2010-2017 гг. ПАО НК «Роснефть» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rosneft.ru

Таблица 3 – Динамика финансовых показателей ПАО «Лукойл»[1]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	+/- ,% 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	+/- ,% 2017 г. к 2010 г.
1. Текущие активы, млрд. руб.	498,4	700,5	513,4	323,0	-35,2	592,3	863,7	794,9	492,1	-1,26
2. Собственный капитал, млрд. руб.	426,6	619,2	739,3	864,2	+102,6	1 134,1	1 301,2	1 324,8	1 354,9	+217,6
3. Чистые активы, млрд. руб.	426,6	619,2	739,3	864,2	+102,6	1 134,1	1 301,2	1 324,8	1 354,9	+217,6
4. Уставный капитал, млрд. руб.	0,021	0,021	0,021	0,021	–	0,021	0,021	0,021	0,021	–
5. Превышение чистых активов над уставным капиталом, млрд. руб.	426,6	619,2	739,3	864,2	+102,6	1 134,1	1 301,2	1 324,8	1 354,9	+217,6

Таблица 4 – Основные показатели финансовой устойчивости ПАО «Газпром»

Показатели	Норматив	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г.
Коэффициент автономии	0,5 и более	0,79	0,79	0,79	0,77	-0,02	0,74	0,72	0,75	0,72	-0,07
Коэффициент финансового левериджа	0,43-0,67	0,27	0,26	0,27	0,3	+0,03	0,35	0,39	0,33	0,39	+0,12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1 и более	0,30	0,31	0,16	0,17	-0,13	0,05	0,008	-0,13	-0,23	-0,53
Индекс постоянного актива	-	0,88	0,88	0,95	0,94	-0,06	0,98	1	1,04	1,07	+0,19
Коэффициент инвестиционного покрытия	0,75 и более	0,92	0,90	0,88	0,89	-0,03	0,88	0,88	0,89	0,86	-0,06
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,05	0,12	0,12	0,05	0,06	-0,06	0,02	0,003	-0,04	-0,07	-0,19
Коэффициент мобильности оборотных средств	-	0,10	0,07	0,06	0,14	+0,04	0,24	0,15	0,24	0,29	+0,19
Коэффициент обеспеченности запасов	0,5 и более	2,93	3,23	1,17	1,25	-1,68	0,32	0,06	-0,79	-1,4	-4,33

[1] Составлено и рассчитано по данным финансовой отчетности за 2010-2017 гг. ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.lukoil.ru

Таблица 5 – Основные показатели финансовой устойчивости ПАО НК «Роснефть»

Показатели	Норматив	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г.
Коэффициент автономии	0,5 и более	0,48	0,52	0,50	0,28	-0,2	0,17	0,15	0,15	0,15	-0,33
Коэффициент финансового левериджа	0,43-0,67	1,1	0,92	1,0	2,6	+1,5	4,75	5,59	5,49	5,58	+4,48
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1 и более	-0,15	0,11	0,02	-1,21	-1,06	-1,29	-0,89	-1,65	-1,61	-1,46
Индекс постоянного актива	-	1,14	0,89	0,98	2,42	+1,28	3,68	3,63	4,42	4,44	+3,3
Коэффициент инвестиционного покрытия	0,75 и более	0,79	0,84	0,88	0,74	-0,05	0,72	0,78	0,76	0,75	-0,04
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,05	-0,14	0,11	0,02	-1,42	-1,28	-2,68	-2,63	-3,42	-3,44	-3,3
Коэффициент мобильности оборотных средств	-	0,63	0,40	0,62	0,38	-0,25	0,28	0,48	0,47	0,23	-0,4
Коэффициент обеспеченности запасов	0,5 и более	-1,86	2,83	0,57	-20,47	-18,61	-31,71	-35,25	-46,33	-40,72	-38,86

Таблица 6 – Основные показатели финансовой устойчивости ПАО «Лукойл»

Показатели	Норматив	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г.
Коэффициент автономии	0,5 и более	0,43	0,52	0,62	0,67	+0,24	0,65	0,64	0,68	0,65	+0,22
Коэффициент финансового левериджа	0,43-0,67	1,32	0,91	0,61	0,5	-0,82	0,55	0,55	0,5	0,55	-0,77
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1 и более	-0,13	-0,16	-0,27	-0,31	-0,21	-0,049	0,16	0,22	-0,51	-0,38
Индекс постоянного актива	-	1,15	0,78	0,91	1,13	-0,24	1,03	0,89	0,87	1,18	+0,03
Коэффициент инвестиционного покрытия	0,75 и более	0,48	0,53	0,62	0,72	+0,24	0,78	0,8	0,76	0,7	+0,22
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,05	-0,15	0,22	0,09	-0,13	+0,02	-0,03	0,11	0,13	-0,18	-0,03
Коэффициент мобильности оборотных средств	-	0,75	0,80	0,71	0,48	-0,27	0,69	0,84	0,76	0,4	-0,35
Коэффициент обеспеченности запасов	0,5 и более	-1,817	3,63	1,879	-3,34	-1,523	-0,94	7,38	4,97	-8,13	-6,31

Таблица 7 – Показатели ликвидности нефтегазовых корпораций за 2010-2013 гг.

Показатели	Рекомен-дуемое значение	ПАО «Газпром»					ПАО «Роснефть»					ПАО «Лукойл»				
		2010	2011	2012	2013	2013 г. к 2010 г.	2010	2011	2012	2013	2013 г. к 2010 г.	2010	2011	2012	2013	2013 г. к 2010 г.
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	2 и более	3,7	3,08	2,21	2,4	-1,3	2,18	3,37	4,36	1,24	-0,94	0,97	1,27	1,15	0,9	-0,07
2. Коэффициент быстрой промежуточной ликвидности	1 и более	3,27	2,76	1,86	2,03	-1,24	1,96	3,18	4,12	1,12	-0,84	0,97	1,27	1,15	0,9	-0,07
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 и более	0,36	0,22	0,12	0,33	-0,03	1,37	1,36	2,72	0,48	-0,89	0,72	1,01	0,81	0,43	-0,29

Таблица 8 – Показатели ликвидности нефтегазовых корпораций за 2014-2017 гг.

Показатели	Рекомен-дуемое значение	ПАО «Газпром»					ПАО «Роснефть»					ПАО «Лукойл»				
		2014	2015	2016	2017	2017 г. к 2010 г.	2014	2015	2016	2017	2017 г. к 2010 г.	2014	2015	2016	2017	2017 г. к 2010 г.
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	2 и более	2,28	2,35	2,02	1,63	-2,07	1,26	2,08	1,33	1,31	-0,87	1,51	2,09	1,72	0,79	-0,18
2. Коэффициент быстрой промежуточной ликвидности	1 и более	1,89	1,48	1,65	1,34	-1,93	1,18	1,99	1,25	1,23	-0,73	1,51	2,09	1,72	0,79	-0,18
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 и более	0,55	0,36	0,48	0,48	+0,12	0,35	1	0,62	0,31	-0,04	1,04	1,75	1,31	0,32	-0,4

Таблица 9 – Основные показатели деловой активности и рентабельности ПАО «Газпром»[1]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г. (2011 г.)	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г. (2011 г.)
1 .Оборачиваемость активов, дн.	891	896	978	969	+78	1043	1047	1229	1176	+285
2. Оборачиваемость собственного капитала, дн.	703	709	771	754	+51	788	765	903	865	+162
3. Рентабельность собственного капитала, %	-	12,8	7,2	7,7	-5,1	2,1	4,3	4,4	0,97	-11,8
4. Рентабельность активов, %	-	10,1	5,7	6,0	-4,1	1,6	3,2	3,1	0,7	-9,4
5. Рентабельность продаж, %	-	24,9	15,2	16	-8,9	4,7	9,3	10,5	2,3	-22,6
6. Производительность труда, тыс. руб./чел.	-	11564	20444	21331	9767	16398	17449	8417,8	9180,6	-2383
7. Фондоотдача	-	0,8	0,7	0,7	-0,1	0,6	0,6	0,18	0,19	-0,61
8. Рентабельность производственных фондов, %	-	25,8	18,0	16,0	-9,8	15,3	11,1	19,06	19,23	-6,57
9. Рентабельность инвестиций, %	-	15,3	9,5	10,1	-5,2	28,3	26,4	11,81	14,44	-0,86

Таблица 10 – Основные показатели деловой активности и рентабельности ПАО НК «Роснефть»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г. (2011 г.)
1 .Оборачиваемость активов, дн.	536	539	329	387	-149	535	810	809	774	+238
2. Оборачиваемость собственного капитала, дн.	261	269	168	136	-125	115	131	124	118	-143
3. Рентабельность собственного капитала, %	-	23,4	25,0	10,3	-13,1	37	16,7	6,48	8,3	-15,1
4. Рентабельность активов, %	-	11,7	12,7	3,6	-8,1	7,9	2,8	1	1,3	-10,4
5. Рентабельность продаж, %	-	20,8	9,4	5,9	-14,9	11,7	6,2	2,3	2,8	-18
6. Производительность труда, тыс. руб./чел.	-	17553	19105	20326	2773	17268	14650	17053,93	16196,41	-1356,6
7. Фондоотдача	-	2,6	4,0	4,6	2	4,1	3,9	3,60	3,62	1,02
8. Рентабельность производственных фондов, %	-	25,8	18,0	16,0	-9,8	15,3	11,1	19,06	19,23	-6,57
9. Рентабельность инвестиций, %	-	15,3	9,5	10,1	-5,2	9,8	9,7	5,27	1,61	-13,7

Таблица 11 – Основные показатели деловой активности и рентабельности ПАО «Лукойл»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	изменение 2013 г. к 2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	изменение 2017 г. к 2010 г. (2011 г.)
1 .Оборачиваемость активов, дн.	-	11887	1422	1744	-9543	2261	2628	2258	3258	-8629

[1] Показатели рентабельности засчитаны за 7 лет

2. Оборачиваемость собственного капитала, дн.	5321	5437	815	1125	-4198	1481	1691	1493	2160	-3161
3. Рентабельность собственного капитала, %	-	46,4	32,0	26,2	-20,2	32,8	23,2	13,8	15,1	-31,3
4. Рентабельность активов, %	-	22,4	18,3	16,9	-5,5	24,4	16	9,2	16	-6,4
5. Рентабельность продаж, %	-	17,1	88,4	83,0	+ 65,9	153,1	116,6	57,7	91,5	+74,4
6. Производительность труда, тыс. руб./чел.	-	23306	24602	25320	2014	24602	23560	3118,63	2156,56	-21149,4
7. Фондоотдача	-	0,8	0,7	0,7	-0,1	0,6	0,6	0,18	0,19	-0,61
8. Рентабельность производственных фондов, %	-	25,8	18,0	16,0	-9,8	15,3	11,1	19,06	19,23	-6,57
9. Рентабельность инвестиций, %	-	15,3	9,5	10,1	-5,2	9,8	9,7	5,27	1,61	-13,69

Таблица 12 - Показатели, характеризующие блок «Интересы субъектов корпорации» за 2011-2012 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.
ПАО «Газпром»		
Рентабельность собственного капитала, %	12,8	7,2
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	186,1	163,0
Дивиденды на одну акцию, руб.	8,97	5,99
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	3000	3000
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	18,3	16,7
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	100,0	95,0
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	2362	3274
ПАО НК «Роснефть»		
Рентабельность собственного капитала, %	23,4	25,0
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	225,8	241,7
Дивиденды на одну акцию, руб.	4,08	8,05
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	2700	2300
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	14,1	14,2
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	43,6	50,7
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	2611	2782
ПАО «Лукойл»		
Рентабельность собственного капитала, %	46,4	32,0
Рыночный курс акций (средний за год), руб.	1760,6	3749,9
Дивиденды на одну акцию, руб.	75,0	90,0
Среднемесячная заработная плата топ-менеджмента, тыс. руб./чел.	2900	3000
Бонус и премия топ-менеджмента (в среднем в расчете на месяц), млн. руб./чел	4,6	4,7
Средняя заработная плата наемных работников, тыс. руб.	70,0	76,8
Среднемесячная стоимость социального пакета на одного работника, руб.	7627	7839