

Растова Ю.И., Яровой Д.О.

КОГОРТНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье на базе результатов когортного исследования рентабельности продаж по данным сетевого издания «Интерфакса» «Информационный ресурс СПАРК» оценивается влияние характера отношений с владельцами (акционерами) организации на эффективность ее деятельности. Делается вывод о низком «предпринимательском» потенциале созданных в период массовой приватизации публичных компаний и необходимости организации в них корпоративного контроля. Указано на тесную связь между качеством корпоративного управления и эффективностью деятельности организаций. Раскрывается понятие надлежащего корпоративного управления. Обосновывается необходимость развития аутсорсинга услуг в области корпоративного управления, а также усиления внимания к подготовке кадров в этой области.

Ключевые слова. Корпоративное управление, корпоративный контроль, эффективность, когортный анализ.

Rastova Yu.I., Yarovoy D.O.

COGORT ANALYSIS OF CORPORATE BUSINESS EFFICIENCY

Abstract. Based on the results of a cohort study of sales profitability, the article estimates the influence of the nature of relations with the owners (shareholders) of the organization on the effectiveness of its activities according to the Interfax network publication Information Resource SPARK. The conclusion is drawn about the low «entrepreneurial» potential of public companies created during the period of mass privatization and the need to organize corporate control in them. The close relationship between the quality of corporate governance and the performance of organizations is indicated. The concept of good corporate governance is revealed. The necessity of developing outsourcing of services in the field of corporate governance, as well as increased attention to training in this area is substantiated.

Keywords. Corporate governance, corporate control, efficiency, cohort studies.

Эффективность как экономическая категория неизменно находится в фокусе внимания академического сообщества, занимает ключевое место в системе целей экономических субъектов, оценивается целым рядом характеристик, задаваемых КРП, стандартами, передовым отраслевым опытом, ISO и т.д. Актуальными исследовательскими программами сегодня являются измерение эффективности, критерии эффективности, система показателей эффективности, система измерения эффективности, особенности управления эффективностью в зависимости от типа акторов и т.д. [4, с. xii; 3, с. 42; 11, с. 58].

ГРНТИ 82.05.21

© Растова Ю.И., Яровой Д.О., 2019

Юлия Ивановна Растова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Денис Олегович Яровой – аспирант кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Растова Ю.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911-993-79-84. E-mail: rastova.yu@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 05.08.2019.

При этом, на наш взгляд, чрезвычайно важно выяснить возможности, которые приобретает бизнес-аналитика в условиях цифровизации, как с точки зрения извлечения информации из данных, так и при преобразовании этих данных в значимую для принятия решений информацию.

Цифровизация вносит существенные изменения в аналитический дизайн эффективности бизнеса, то есть в состав и последовательность аналитических процедур при поиске способов и определения ключевых направлений совершенствования бизнеса. В частности, «Информационный ресурс СПАРК» сетевого издания «Интерфакс» предоставляет обширные данные о деятельности экономических субъектов и возможности для их систематизации и преобразования, а также для применения инструментов бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) и аналитики больших данных (Big Data Analytics, BDA).

Задавшись целью с помощью когортных исследований проверить гипотезу, что при прочих равных условиях публичные компании, а также ОАО, действуют эффективнее других организаций, мы использовали данные о рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг компаний 7 секторов экономики за 2017 год, отобранных случайным образом (табл. 1).

Таблица 1

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и число обследованных организаций по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД-2)	2017 год	Число обследованных организаций	Из них ПАО / ОАО
	Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %		
Добыча прочих полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических и металлических руд)	42,8	2892	66
Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий)	8,4	568	47
Производство электрического оборудования	8,3	4216	66
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	2,3	490	17
Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию	-0,21	150	11

Следует заметить, что рентабельность является метрикой эффективности в бизнесе, весьма чувствительной к большому числу факторов [14]. Рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг, в нашем случае, определяется так, как это рекомендовано ФНС России (Приказ ФНС РФ от 14.10.2008 № ММ-3-2/467@, в ред. Приказа ФНС РФ от 22.09.2010 № ММВ-7-2/461@), соотношением между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг) с учетом коммерческих и управленческих расходов.

Когортные исследования – это сравнительный анализ двух групп (когорт) объектов, одна из которых обладает изучаемым признаком (подвергается изучаемому вмешательству), а другая – нет. Ставится задача определения частоты события (интересующего исхода) в этих группах. Так можно понять, как изучаемый фактор связан с последующим исходом. Результаты анализа группируются в таком виде, как это представлено в таблице 2.

При статистической обработке результатов когортного распределения в общем случае определяются показатели, представленные в таблице 3. В контексте оценки влияния типа организации на эффективность ее бизнеса представленные в таблице 3 показатели имеют следующее толкование: АРВ – вероятность получить рентабельность не ниже средней по отрасли для ПАО и ОАО; АРК – вероятность получить рентабельность не ниже средней по отрасли для других организаций; ОР – показатель сравнения, определяющий, во сколько раз изменяется вероятность получить рентабельность не ниже средней при приобретении организацией статуса ПАО (ОАО); ОШ – показатель сравнения, определяющий относительный шанс ПАО (ОАО) получить высокую рентабельность по сравнению с шансом других организаций; ПАР (САР) – величина, на которую может измениться вероятность получения

рентабельности не ниже средней по отрасли при изменении типа организации; ПОР (COP) – относительная оценка резерва повышения вероятности получения рентабельности не ниже средней по отрасли, связанного со сменой организацией своего типа (близкое к нулю значение этого показателя свидетельствует о нецелесообразности усилий и затрат на смену типа организации).

Таблица 2

Когортное распределение обследованных организаций

Группы обследованных организаций	Число компаний		Всего
	имеющих рентабельность продаж не ниже средней по отрасли	имеющих рентабельность продаж ниже средней по отрасли	
ПАО / ОАО	a	b	a+b
Другие организации	c	d	c+d
Всего	a+c	b+d	a+b+c+d

Таблица 3

Статистические показатели когортного распределения обследованных организаций

Показатель	Обозначение	Формула
Абсолютный риск события в группе, обладающей изучаемым признаком («группа вмешательства»)	APB	$a/(a+b)$
Абсолютный риск события в группе, не обладающей изучаемым признаком (контрольная группа)	APK	$c/(c+d)$
Относительный риск	OP	APB/APK
Отношение шансов	OШ	$(a/b)/(c/d)$
Повышение (снижение) абсолютного риска	ПАР (CAP)	$APB-APK$
Повышение (снижение) относительного риска	ПОР (COP)	$APB-APK / APK$

Казалось бы, публичные компании априори имеют преимущество за счет больших возможностей для мобилизации инвестиционных рычагов развития и способны демонстрировать более высокую рентабельность по сравнению с другими участниками рынка. Но так ли это на практике? Как свидетельствуют данные таблицы 4, в ходе исследования были получены неоднозначные результаты, свидетельствующие о наличии иных факторов, характерных для того или иного сектора экономики.

Таблица 4

Показатели когортного распределения обследованных организаций

Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД-2)	APB	APK	OP	OШ	ПАР (CAP)	ПОР (COP)
Добыча прочих полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических и металлических руд)	0,0881	0,9119	0,0966	0,0966	0,8238	0,9034
Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий)	0,3617	0,3263	1,1085	1,1700	0,0354	0,1085
Производство электрического оборудования	0,2727	0,3043	0,8961	0,8572	0,0316	0,1039
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	0,3529	0,3869	0,9122	0,8644	0,0340	0,0878
Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию	0,9090	0,9170	0,9913	0,9449	0,0080	0,0087

В первую очередь, в таблице 4 следует обратить внимание на сектор перевозки воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию, где различия в значениях показателей АР находятся в зоне «статистической погрешности», то есть фактор организационно-правовой формы компаний не является существенным для обеспечения эффективности их деятельности. Как представляется, причиной тому является жесткая регламентация деятельности перевозчиков любой категории и государственный надзор в области авиации со стороны Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации) и Департамента государственной политики в области гражданской авиации Министерства транспорта РФ и Ространснадзора.

Наиболее существенные различия в пользу ПАО и ОАО в показателях когортного распределения из числа обследованных демонстрирует сектор «Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий)». Причина, как нам представляется, кроется в присутствии иностранных компаний в качестве материнских компаний и иных контролирующих лиц с передовым менеджментом. Подтвердить этот вывод можно, проведя дополнительно когортное исследование и проверив гипотезу, что при прочих равных условиях компании с иностранным участием действуют эффективнее других организаций.

На первый взгляд, парадоксальные результаты получены в секторе «Добыча прочих полезных ископаемых» (табл. 4). Однако столь существенной разнице в эффективности деятельности публичных и частных компаний, причем, не в пользу первых, есть объяснение. Согласно ОКВЭД-2 в эту группу включены продукты, используемые главным образом в строительстве (например, песок, камень и т.п.), в производстве строительных материалов (например, глина, гипс и т.п.), в производстве химикатов и т.п. ОАО в этом секторе экономики были созданы в период массовой приватизации 1991-1996 годов, когда крупные предприятия и их подразделения преобразовывались согласно «Положению о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа», при этом большая часть акций подлежала распределению среди членов коллектива по закрытой подписке [1].

Организации других форм создавались здесь после кризиса 1998 года как самостоятельные участники рынка, обладающие предпринимательской инициативой, в чем и заключается причина высокой эффективности их деятельности. Очевидно, что исследование, результаты которого излагаются в данной статье, в дальнейшем следует дополнить лонгитюдным анализом когорт организаций, выделенных по критерию государственной регистрации в определенном периоде (в частности, в годы перестройки). Так специалисты в области социологии эффективно используют возможности когортного метода в повторных мониторинговых и лонгитюдных исследованиях при изучении возрастных и временных аспектов изучаемых процессов [10].

В практическом ключе полученные результаты являются весомым аргументом для постановки двух взаимосвязанных задач: (1) разграничения полномочий между участниками (учредителями) и менеджментом организаций, повышения ответственности высшего менеджмента и крупных акционеров за результаты деятельности организации; (2) поиска значительно более эффективных механизмов перераспределения собственности в публичных компаниях, особенно образованных в период массовой приватизации.

В первом случае речь идет о механизме компенсации низкого уровня предпринимательской инициативы в публичных компаниях, суть которого – императивы корпоративного управления [12]. Термином «корпоративное управление» обозначаются отношения между акционером и органами управления компаниями в системе ограничений институциональной среды, включая транзакционные издержки, неполноту контрактов, асимметричность информации [13]. Принципы надлежащего корпоративного управления постепенно формализовались в период 1990-2000-ых годов международными институтами, государствами и, в первую очередь, самими компаниями, когда экономические субъекты осознали, что организация и формирование баланса сил, прозрачность, контроль над менеджментом являются ключевыми факторами обеспечения устойчивости функционирования компании и создания ею добавленной стоимости.

В числе этих принципов: ответственность и добросовестность должностных лиц и директоров; независимость совета директоров; прозрачность и раскрытие информации; соблюдение прав акционеров; долгосрочное стратегическое видение. Сегодня повышение ответственности контролирующих лиц компании, разработка эффективных механизмов привлечения к ответственности членов органов

управления — одно из ключевых направлений совершенствования корпоративного управления [9, с. 514].

Надлежащее корпоративное управление должно исключать: нарушения прав миноритарных акционеров и инвесторов при подготовке и проведении общих собраний акционеров; принятие решений о размещении дополнительных акций, размывающих доли акционеров; злоупотребления при проведении крупных сделок и сделок с заинтересованностью [5, с. 20]. Кроме того, современный контекст надлежащего корпоративного управления включает широкий круг вопросов, касающихся прав человека, борьбы с коррупцией, многообразия в составах советов директоров и т.д. [6, с. 134; 7, с. 178]. Оценка качества корпоративного управления может быть выполнена по различному числу компонентов, с различной степенью детализации, с использованием одного или нескольких методов разного уровня сложности [2, с. 40].

Как указывают специалисты, решение второй из сформулированных задач — формирование эффективного собственника в публичных компаниях — возможно только посредством концентрации собственности у контролирующих лиц в комбинации с правовой защитой миноритарных акционеров и инвесторов [15]. Концентрация собственности, то есть повышение уровня корпоративного контроля, снижает риски: связанные с неодобрением сделки с заинтересованностью, с отсутствием кворума при избрании органов контроля и т.д.; возникающие при реализации акционером права требовать выкупа обществом всех или части принадлежащих ему акций, по цене не ниже рыночной, для определения которой должен быть привлечен оценщик (п. 1 статьи 75 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах»); предполагающие репутационные потери и судебные издержки в ситуациях восстановления прав акционера, оспаривания сделок, обжалования решений общего собрания через суд; определяемые возможностью перехода акций посредством публичного обращения в руки любому заинтересованному лицу, включая профессиональных гринмейлеров (корпоративных шантажистов).

Следует сказать, что, решая задачу консолидации, компании сталкиваются с сопротивлением ряда акционеров, не желающих продавать акции, или соглашающихся продать их «дорого». Юридические сложности создают и ситуации принадлежности акций акционерам, являющимся ликвидированными юридическими лицами, или умершим физическим лицам, наследники которых не вступили в свои права, или вообще неустановленным лицам. Следует сказать, что помимо «консолидации собственности» может быть реализована и другая стратегия предотвращения рисков «девиантности» акционеров [8, с. 121]. По нашему мнению, органы управления компаниями (совет директоров, СЕО) должны обеспечивать действия по формированию удовлетворенности, лояльности и вовлеченности акционеров в качестве ключевых стейкхолдеров.

Возникают большие сомнения, могут ли публичные компании, созданные в период массовой приватизации, демонстрирующие отсутствие предпринимательской инициативы, низкую эффективность бизнеса, слабый менеджмент, справиться с любой из этих задач. Решение этой проблемы видится в создании центров коллективного пользования по оказанию таким компаниям на условиях аутсорсинга услуг корпоративного секретаря, внутреннего аудитора, независимых директоров, профессиональных поверенных. Назрела необходимость организации научно-образовательной площадки для конструктивного профессионального обсуждения широкого круга теоретических проблем и лучших практик корпоративного управления, а также для подготовки кадров в этой области [2, с. 50].

Таким образом, в статье продемонстрировано, как когортные исследования дают широкие возможности интерпретации конкретных показателей в контексте решаемых задач. При этом практическая ценность результатов исследования во многом зависит от тщательности формулировки вопросов. Периодическое повторение исследований на больших объемах деловой информации позволит фиксировать образование трендов, оперативно на них реагировать и инициировать долгосрочные стратегические изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гасанов Г.С.О. Некоторые аспекты становления крупных предпринимательских структур в странах с переходной экономикой // Вопросы новой экономики. 2008. № 2 (6). С. 141-154.
2. Кузнецов С.В., Растова Ю.И., Сущева Н.В. Роль публичных компаний в формировании устойчивых предпосылок к экономическому росту Санкт-Петербурга // Балтийский регион. 2018. Т. 10, № 1. С. 37-55.

3. Лобова С.В., Понькина Е.В. Об эконометрическом подходе к измерению эффективности: теоретический аспект исследования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). С. 42-47.
4. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им: Основа для оптимизации взаимоотношений между заинтересованными сторонами в бизнесе. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 398 с.
5. Растова Ю.И., Растов М.А. Стратегическое управление современной организацией: эффект синергии концепций // Управленческие науки. 2018. № 3. С. 20-31.
6. Румянцева Е.Е. Об эффективности управления: значимые критерии поощрения или наказания // Проблемы теории и практики управления. 2018. № 4. С. 134-142.
7. Сигов В.И. Современный контекст корпоративного управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2 (110). С. 175-178.
8. Сигов В.И., Слободской А.Л., Евстигнеева А.О. Институциональные изменения способов хозяйствования в ситуации аномии // Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 2. С. 119-123.
9. Яровой Д.О. Субсидиарная ответственность как инструмент совершенствования корпоративного управления // Управленческие науки в современном мире. 2018. Т. 1. № 1. С. 513-517.
10. Терещенко О.В. Метод когортного анализа в социальных исследованиях // Социология: методология, методы, математическое моделирование. 2009. № 29. С. 172-185.
11. Трачук А.В., Тарасов И.В. Исследование эффективности инновационной деятельности организаций на основе процессного подхода // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 9. С. 52-61.
12. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. Council for Research in the Social Sciences, Columbia University. New York: The Macmillan Co., 1932. 313 p.
13. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. № 3. P. 305-360.
14. Rastova Yu.I., Gorbunova A.Yu., Gorbunov Iu.V. Binomial model of profitability of sales // Trends of Technologies and Innovations in Economic and Social Studies (TTIESS 2017). Proceedings. Advances in Economics, Business and Management Research. Atlantis Press, 2017. P. 220-226.
15. Shleifer A., Vishny R.W. A survey of corporate governance // Journal of Finance. 1997. P. 737-783.