

ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

доктора экономических наук Долгопятовой Татьяны Григорьевны
на диссертацию Жданова Дмитрия Алексеевича «Слаборациональные предпочтения
доминирующих акционеров и организационная структура российских промышленных
корпораций», представленную на соискание ученой степени доктора экономических
наук по специальности 05.02.22 – «Организация производства (промышленность)»
(экономические науки)

Актуальность темы диссертационного исследования не вызывает сомнений. Российским корпорациям свойственны особенности, проявляющиеся в существенной концентрации собственности в руках одного собственника (или консолидированной группы), его активном участии в управлении, а тем самым – в совмещении владения и контроля. При этом многие российские промышленные компании сформировались и функционируют как группа юридических лиц, связанных отношениями собственности, то есть как холдинговые структуры, в которых вопросы распределения полномочий между корпоративным центром и бизнес единицами, а также налаживание управления последними весьма существенны для успешного развития бизнеса.

В данной связи изучение управленческого поведения мажоритарных собственников компаний, побудительных мотивов их действий, а также выявление их влияния на формирование организационных структур компаний холдингового типа, чему посвящена представленная работа, является актуальной и практически важной задачей. Ее решение, несомненно, влияет на развитие отечественного корпоративного управления, совершенствование практик менеджмента и способствует повышению эффективности деятельности корпораций.

Большое количество научных исследований организационных структур и их результативности нацелено на создание работоспособных инструментов повышения эффективности корпораций через организационные и иные трансформации. Диссертационная работа предлагает вариант решения данной проблемы путем установления влияния «слабой рациональности», свойственной доминирующим акционерам компаний, на ее организационные решения.

Научная новизна исследования состоит в постановке и реализации в диссертации подхода к определению состава предпочтений, влияющих на управленческое поведение реальных экономических индивидуумов (собственников компаний). В круг предпочтений – помимо традиционных факторов «строгой» и «ограниченной» рациональности – вошли также свойственные собственникам психологические, этические и

иные аналогичные мотивы выбора, отнесенные автором к «слабо» рациональным предпочтениям (с.57-62, 67-69). Такой подход позволяет оценить глубинные мотивы, определяющие сценарии управленческих действий собственников предприятий, и отобразить влияние этих мотивов на различные стороны управленческого поведения.

В диссертационном исследовании, в развитие предложенного подхода, впервые проведена оценка влияния слабо рациональных предпочтений мажоритарного собственника на решение двух взаимосвязанных задач в области организационного проектирования: формирование организационных структур промышленных корпораций холдингового типа (глава 2) и выбор топ-менеджеров, прежде всего для бизнес-единиц компании (глава 3).

Отметим и другие результаты, наиболее важные и новые, по нашему мнению:

1) на основе изучения степени рациональности принимаемых экономическими субъектами решений, в первую очередь их «слабой» составляющей, автор разработал новую типологию собственников компаний, основанную на интегральном представлении о степени их предпринимательской активности, определяемой их слабо рациональными предпочтениями (с.82-88);

2) каждому типу акционеров автор поставил в соответствие решения, обеспечивающие реализацию приоритетов собственников в части организации деятельности корпорации холдингового типа, и на этой основе предложил уже новую типологию организационных структур таких корпораций. Это позволило определить также соответствующих этим структурам типы корпоративных центров и бизнес-единиц, возможный согласованный состав их управленческих функций (с. 88-98);

3) впервые в литературе в этой работе была применена теория полезности к задаче выбора топ-менеджера компаний, предложена оригинальная модель зависимости вида кривых безразличия полезности топ-менеджера от требований акционера, предъявляемым к таким его качествам, как квалификация и лояльность руководителя (с. 140, 143-144, 156-164);

4) автором была разработана модель зависимости состава функций головной компании (корпоративного центра) от ключевых характеристик руководителей отдельных бизнес-единиц, что позволяет улучшить распределение функций между ними и корпоративным центром в целях повышения организационной результативности структуры управления (с. 167-177).

Остановимся на теоретической и прикладной значимости результатов исследования. Теоретическая значимость диссертации состоит в том, что благодаря полученным автором результатам, расширены традиционные взгляды на место и роль собственников бизнеса в организации управления отечественными промышленными предприятиями. На этой основе определены направления желаемых организационных изменений и предложены пути повышения эффективности предприятий путем корректировки организационной структуры.

В работе обоснованы рекомендации по совершенствованию организационной структуры, рационализации состава активов, определению функций головного корпоративного центра, а также проанализирована практика влияния слабо рациональных предпочтений отечественных собственников на деятельность подконтрольных им промышленных холдингов.

Как с теоретической, так и с прикладных точек зрения интересен предложенный в работе методологический подход к решению такой важной задачи агентских отношений, как отбор высших руководителей. В его основу положено выявление ключевых личных свойств нанимаемого высшего руководителя, определяющих его успешность, введение функции полезности топ-менеджера, построенной на базе выявленных факторов, и моделирование влияния его личных характеристик на состав функциональных задач головного центра корпорации холдингового типа и, в целом, на вид организационной структуры корпорации. Предложенные рекомендации по отбору топ-менеджеров (параграф 3.5), согласованные со слабо рациональными предпочтениями собственников, обладают несомненным прикладным значением для формирования состава и структуры групп компаний и внедрения новых принципов отбора руководителей, учитывающих агентские издержки собственников.

Подчеркнем, что предложенное автором понятие «слабо рациональное управленческое поведение» и его инструментальное значение не исчерпываются решенными в исследовании двумя задачами. Назовем еще две слабо изученные проблемы, занимающие особое место в контексте актуальных исследований отечественной промышленности. Первая – это изучение функционирования и трансформации компаний, управляемых коалицией собственников (так называемые team – партнерские или командные бизнесы), такие компании в переходных условиях возникали именно как реакция на слабость институтов, позволяли комбинировать возможности, персональные

качества и связи команды собственников. Другая проблема – это вопрос наследования, передачи бизнеса, который постепенно актуализируется в российской экономике; очевидно, что мотивации собственника будут влиять на искомое соотношение квалификации и лояльности топ-менеджмента, на принципы и практику выстраивания организационных структур.

Можно назвать еще несколько областей, где предложенный инструментарий также может быть успешно применен после некоторой адаптации: функционирование и эффективность семейного бизнеса, особенности этнического предпринимательства, гендерные аспекты формирования органов управления корпорациями. Значение теоретических и методических результатов диссертации, таким образом, выходит за пределы организационных построений.

Обоснованность научных положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации, обусловлена опорой на положения экономической теории, характеризующей особенности поведения экономических агентов и сущность фирмы, корректном применении ряда концепций (институциональная экономика, поведенческая экономика, эволюционная экономика и др.). Автор в изучении российской практики использовал методы изучения деловых ситуаций (кейс-стади), проведения и анализа данных опросов руководителей предприятий. Работа опирается также на привлечение и критический анализ широкого круга российских и зарубежных исследований по тематике диссертации, методы анализа и синтеза, сопоставлений качественных и количественных данных. Все это, наряду с тщательной проработкой логики, предпосылок и промежуточных выводов, позволяет говорить о достоверности полученных результатов.

Однако в данном крупном исследовании не удалось избежать недостатков и спорных положений. Есть ряд комментариев и замечаний, на которых мы хотели бы остановиться.

1) Представленный авторский подход основан на статическом анализе природы и последствий сложившихся слаборациональных предпочтений собственников. Автор считает, что они относительно устойчивы во времени (с. 116-117). В краткосрочном периоде с этим можно согласиться, однако – если рассматривать долгосрочные тренды, то на рассмотренных им двух задачах формирования организационных структур холдинговых объединений и найме топ-менеджеров – при анализе кейсов конкретнѐх

компаний на протяжении последних 20 лет – можно увидеть примеры трансформации структуры предпочтений. На них могут влиять и изменения в размерах бизнеса (порог перехода к среднему или крупному), и развитие институциональной среды в стране (а она развивалась и совершенствовалась), так или иначе будут меняться некоторые воззрения собственника с его возрастом и приближением времени отхода от дел (порог, известный в литературе, – порог наследования).

2) В свете предыдущего комментария, по мнению оппонента, в диссертации не хватает описания возможных связей (прямых и обратных) между составом «слабых» предпочтений и предпочтений, определенных условиями ограниченной рациональности и экономической рациональности. Подобная схема взаимосвязей (взаимовлияния) прояснила бы вопрос о природе слабых предпочтений и их устойчивости во времени, а вдобавок сняла бы вопросы об определяющих их условиях.

3) В диссертации автор приводит результаты опросов руководства компаний, сделанных консалтинговыми и научными организациями, а также представляет результаты собственного опроса 103 менеджеров, обучающихся по программе МБА в РАНХиГС. Стоит заметить, что почти все эти опросы сделаны на непредставительных, неслучайных выборках (ряд опросов проведено по малым выборкам крупнейших публичных компаний). Авторский опрос в стенах РАНХиГС, очевидно, основан на неслучайном отборе респондентов, выборка явным образом смещена. Потому результаты опроса не могут быть распространены на генеральную совокупность средних и тяготеющих к крупным компаний, эти искажения должны были быть учтены в интерпретации результатов.

В этом контексте сложно оценить положительно анализ данных опроса автора, который был описан как эмпирическое исследование в терминах проверки трех гипотез (с.147-155). Мы не отрицаем иллюстративного значения полученных сводных частот для описания связи между ключевыми качествами руководителей бизнес единиц, но этот анализ не стоит трактовать как эмпирическое исследование. Не выдерживает критики «проверка гипотез» только на данных описательной статистики, а при этом – ограничение исключительно табличками парных распределений. При этом автор говорит о неких различиях, о статистической значимости которых ничего не известно; соответствующие критерии (как минимум, простейший критерий хи-квадрат) не использованы. Кроме того, есть и частная неясность: в тексте по гипотезе 1 автор обе-

щает изучить различия между компаниями разных размеров (с. 148), таблица же (таблица 3.3) «проверяет» различия между фирмами, находящимися в разном хозяйственном положении.

4) в диссертации предложено использовать показатель производительности организационной структуры для оценки ее результативности (с. 53-44). Это трудная задача, поскольку отделить результаты организационной структуры от результатов деятельности компании сложно, если не сказать, что невозможно. Однако приведенная формула не понятна (формула 1.1., где неясно, автор выбрал матричную форму записи или некую иную?) В чем смысле приведенных индексов 'i' и 'j'? Как агрегируются показатели с этими индексами? Каким образом происходит оценка единого целевого результата, но – главное – а каким образом соизмеряются ресурсы?

5) В работе обоснован подход и рекомендации по выбору определяющих качеств топ-менеджмента бизнес-единиц. При этом естественно возникает вопрос о том, насколько влияние слабо рациональных предпочтений собственников (и других факторов) будет универсальным относительно бизнес-единиц одной компании, различающихся по размерам, прибыльности, важности для бизнеса собственника в целом, по степени рыночной реструктуризации, «зрелости» бизнеса. Очевидно, что не исключена реализация разных стратегий управления разными бизнес-единицами в одной группе (холдинге), но диссертация на этом не останавливается.

Кроме того, есть несколько частных, технических замечаний.

6) Так, автор примерно определяет объект исследования. Интуитивно он понятен: это не малый бизнес, это не крупнейшие бизнес-группы России. Однако хотелось бы увидеть более четкие основания при выделении объекта, примерные границы в принятых показателях (например, объеме продаж, размере активов, м.б. числе бизнес-единиц и др.).

7) следовало бы более строго подойти к изложению деловых ситуаций (кейсов). В них отсутствует привязка к определенному периоду, хотя ясно, что делались они явно не в последние годы (например, компания Калина уже в 2011 году вошла в международную группу Unilever, до того прошла через IPO и делистинг).

8) для лучшего понимания данных авторского опроса следовало бы в диссертации привести сам вопросник (в приложении)


Высказанные замечания не носят принципиального характера и не влияют на

логику исследования, содержание и значимость ключевых результатов, а потому – и общую положительную оценку диссертации.

Автореферат диссертации раскрывает ее содержание и полученные результаты. Автор опубликовал 30 работ, из них 16 – в рецензируемых журналах списка ВАК (при этом ряд журналов уже вошли в перечень авторитетных российских журналов, размещенных в региональном списке ведущей мировой платформы Web of Science). Публикации автора и его выступления на всероссийских конференциях также отражают содержание исследования.

В диссертационной работе приведены научные результаты, обладающие научной новизной, имеющие важное теоретическое и прикладное значение; работа является целостным и завершенным исследованием автора. Содержание диссертации и автореферата соответствует требованиям, предъявляемым к докторским диссертациям в пункте 9 Положения ВАК Минобрнауки России о присуждении ученых степеней, утвержденном Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.09.2013 № 842. Д.А. Жданов заслуживает присуждения ученой степени доктора экономических наук по специальности 05.02.22 – «Организация производства (промышленность)».

Официальный оппонент:
 доктор экономических наук, доцент
 главный научный сотрудник
 Института анализа предприятий и рынков
 Национального исследовательского университета
 «Высшая школа экономики»


 Т.Г. Долгопятова

01 марта 2016 г.

Адрес: 119017 Москва, ул. Малая Ордынка дом 17, офис 313а
 Тел. 8-495-772-9590*55570
 Электронная почта: longheel@hse.ru
 Персональная страница: <https://www.hse.ru/org/persons/312229>

Подпись Т.Г. Долгопятовой заверяю

Заместитель начальника
 Управления персонала

Городиская Ю.Н.

