

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ «ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА, МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ»

Буликов Сергей Николаевич

доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»,
профессор кафедры «Управление предприятием»
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: sbulikov@ya.ru

Введение. В качестве аксиомы данной работы¹ согласуем тезис о том, что добросовестные выводы о предмете рецензирования формируют сложившиеся научные установки рецензента по рассматриваемой тематике [2; 3]:

1. Любое предприятие функционирует и рассматривается как а) производственно-хозяйственная и б) социально-экономическая система, которая:

- отображается своей организационной структурой и является элементом аналогичной системы более высокого уровня;

- разделяется на объект и субъект управления с их прямой и обратной связью;

- представляет собой заданный набор специализированных структурных подразделений с их известными внешними и внутренними кооперированными ресурсными связями-отношениями (информационными каналами) в процессе производства;

- обладает и характеризуется рядом естественных и искусственных системотехнических свойств, не присущих отдельным структурным подразделениям (синергетический эффект);

- каждое системотехническое свойство предприятия имеет собственные показатели количественной оценки уровня развития.

2. Размеры оргструктуры отражают четыре количественных показателя:

- а) горизонтальная звенность – количество структурных подразделений, отдельно по уровням иерархии;

¹ Савин Ю.В. Организационная структура инновационно-активного предприятия: теория и практика, методическое обеспечение формирования и управления [текст] / Ю.В. Савин, О.К. Платов: монография – Ярославль: ИД «Канцлер», 2016. – 111 с.

- б) вертикальная иерархичность – количество уровней иерархии в оргструктуре;
- в) количество структурных подразделений в системе;
- г) количество кооперированных связей в системе.

3. Основными характеристиками структурных подразделений являются: а) профиль технологической специализации (ПТС) и б) производственная мощность (ПМ).

4. Расчетными системотехническими атрибутами оргструктуры являются: элемент (структурное подразделение); связь (отношение, информканал); искусственное системотехническое свойство.

5. Изменение (подбор) основных характеристик структурных подразделений (ПТС и ПМ) вызывает изменение их числа, а также числа, направлений и объемов их кооперированных связей. Это влечет за собой соответствующие структурные изменения и тем самым трансформируют искусственные системотехнические свойства организации. Измерение уровня развития этих системотехнических свойств позволяет сопоставлять текущее фактическое состояние оргструктуры с ее заданным (эталонным, «идеальным» или требуемым) состоянием и целенаправленно модернизировать организацию. Данный инструмент обеспечивает многовариантное организационное проектирование и количественное измерение рациональности того или иного варианта оргструктуры производства и управления.

Представленные п.п. 1–5 являются производственно-хозяйственными научными установками и предназначаются для соответствующего исследования оргструктуры предприятия, как производственно-хозяйственной системы.

Вместе с тем, см. п. 1. В этой связи необходимо обозначить социально-экономические научные установки рецензента, т.к. они также формируют добросовестные выводы о предмете рецензирования. Можно уверенно заявить, что современные исследования оргструктуры предприятия, как социально-экономической системы, должны проводиться в свете основных положений [4] и, в частности, с заданными в главе I этого документа стратегическими ориентирами долгосрочного социально-экономического развития РФ, актуальными до 2030 г.²:

Здесь подчеркнем, что социально-экономические научные установки рецензента адекватны представленным в таблице (табл. 1).

Раздел 1. Краткий анализ первой главы монографии с выводами

В первой, «теоретической» главе авторы, используя широкий спектр источников (144 наименования, в т.ч. 14 – зарубежных) формируют теоретическую основу своей дальнейшей работы. С этой целью:

- в очередной раз уточняют смысл понятий «инновация», а также «инновационно-активное предприятие» – ИАП» [1; с. 6–10];

- выявляют показатели отнесения организаций к инновационному типу посредством анализа соответствующих, наиболее известных методик, утвержденных правительствами С-Петербурга – 2007 г. и Москвы – 2008 г. [1; с. 11–12];

² Правительственная Концепция [3] была разработана в 2008 году, в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г. Распоряжением Правительства РФ от 8 августа 2009 г. N 1121-р в пункт 2 распоряжения от 17 ноября 2008 г. № 1662-р внесены изменения. В действующей редакции п.2 звучит как «Минэкономразвития России разработать с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и до 30 октября 2010 г. внести в установленном порядке в Правительство Российской Федерации прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года». Правительственная Концепция [3] в редакции 2009 г. вызвала к жизни правительственную Стратегию [4], действующую на территории РФ с 2011 г. на период до 2030 г.

- в очередной раз формулируют ряд общих требований, предъявляемых к оргструктуре, базируясь на известных положениях теории организации [1; с. 13];

- приводят известные функции, целевые установки и задачи организации, не утруждая себя их унификацией [1; с.14–15];

- формулируют восемь основных принципов формирования организационной структуры ИАП, не показывая их отличия от тех же действий относительно обыкновенного, не ИАП [1; с. 16–17];

- приводят известную типологию оргструктур, с отнесением их к «жестким» иерархическим структурам конструкционного типа и «гибким», адаптивным структурам матричного типа [1; с. 17–18];

- выделяют 8 показателей, основанных на данных кадровых и бухгалтерских служб организации, в т.ч. – *EBITDA* [1; с. 19–25];

- раскрывают содержание функций управления на различных этапах жизненного цикла организации (табл. 1.2), продукта (табл. 1.3) и технологии производства (табл. 1.4).

Таблица 1

Цели социально-экономического развития РФ

| Цель | Интерпретация по правительственной Концепции |
|------|--|
| 1 | Высокие стандарты благосостояния человека |
| 2 | Социальное благополучие и согласие |
| 3 | Экономика лидерства и инноваций; |
| 4 | Сбалансированное пространственное (территориальное) развитие |
| 5 | Экономика, конкурентоспособная на мировом уровне |
| 6 | Институты экономической свободы и справедливости, включая гарантированную реализацию конституционных прав граждан, развитую систему демократических институтов и создание эффективных механизмов правоприменения, расширение свободы предпринимательства, обеспечение эффективности системы государственного управления, поддержание социальной справедливости |
| 7 | Безопасность граждан и общества включая экономическую и продовольственную безопасность, безопасность населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера |

Выводы, как значимость результатов первой главы монографии для дальнейшего развития теории и практики в рассматриваемой области знаний

Полученные здесь результаты традиционно можно разделить на отрицательные, нейтральные и положительные, т.е. противоречащие, бесполезные и способствующие дальнейшему развитию теории и практики организации.

Начнем с отрицательных и бесполезных результатов.

1. Нам представляется, что не следует тратить время на поиски единого понимания организационных терминов вообще и, в частности, «ИАП» в силу их широчайшей многоаспектности. Это касается также термина «инновация». Более конструктивной представляется

ссылка на различные общепринятые нормативные источники – ГОСТы, ОСТы, СНиПы, ВНиРы, энциклопедии, словари, справочники, правительственные документы и т.п., их четкая транскрипция и дальнейшее однозначное применение в авторском исследовании. При таком подходе термин «ИАП» легко интерпретируется как предприятие в той или иной мере соответствующее правительственной Концепции [4]. Вычисление этой меры становится одной из задач исследования.

2. Среди различных организационных (и не только) показателей количественные (мерные, имеющие единицу измерения) всегда намного предпочтительнее качественных (текстовых, описательных, основанный на неизмеряемых соотношениях «больше-меньше», «лучше-хуже»), т.к. реальному управлению поддается лишь то, что поддается исчислению и количественной оценке. Предлагая какие-либо показатели оценки оргструктуры автору необходимо четко пояснять источники информации для их расчета. Однако, этот тезис был слабо учтен в первой главе монографии.

3. Физический смысл предложенных в первой главе показателей оргструктуры ИАП показывает, что непосредственно оргструктурные атрибуты, такие как элементы, связи и системотехнические свойства организации остаются без должного освещения и получают лишь косвенную оценку. Авторам не удалось вырваться из традиционной парадигмы административного бюрократического управления, при котором традиционная экономичность (если не сказать бухгалтеризм) организации доминирует над ее инновационной системотехничностью. В таком аспекте монография не приближает к разрешению противоречия бухгалтерия vs системотехника. В широком библиографическом списке издания не удалось обнаружить работ по системному и системотехническому анализу таких хрестоматийных авторов как Джонсон Р., Каст Ф., Квейд Э., Кинг В., Клиланд Д., Розенцвейг Д., Янг С.

4. Нам представляется весьма негативным и совершенно бездоказательным авторское утверждение того, что «по мере роста (развития) организации происходит переход от более гибких, но слабоуправляемых ее форм к менее гибким, но характеризующимся большей степенью контролируемости» [1; с. 21]. Это означает, что развитые, стабильные организации менее адаптивны внутренним и внешним вызовам, а в «юных» организациях функции управления остаются слабоосуществимыми. Данное утверждение требует серьезной аргументации, которой в монографии не нашлось места.

5. Информация в таблицах 1.2, 1.3 и 1.4 не представляется сколь-либо конкретной. В этой связи она выглядит бесполезной. Однако, известная идея формирования структуры в аспекте «продукт→технология→организация» является безусловно верной и конструктивной.

6. И последнее здесь. Анализ не является функцией управления. Это (от др.-греч. ἀνάλυσις – разложение, расчленение) – метод исследования, характеризующийся выделением и изучением отдельных частей объекта исследования. Анализ предшествует синтезу и сам по себе не имеет смысла. Хрестоматийные элементарные функции управления: планирование, организация, регулирование (координация), учет (в т.ч. бух.), контроль (в т.ч. аудит.). Представляется, что сюда можно добавить «маркетинг», как формирование производственной программы (портфеля заказов) организации и сбыт товарной продукции. Но это тоже требует серьезной аргументации.

Теперь о положительных теоретических результатах первой главы монографии, способствующих дальнейшему развитию теории организации.

1. Нам представляется весьма значимой авторская литературная компиляция на тему «Основные функции, цели и принципы формирования организационной структуры, а также ее задачи и общие требования, предъявляемые к ней», несмотря на то, что эта работа осталась таблично несистематизированной [1; с. 13–17].

2. Анализ существующих подходов к определению оргструктуры позволил авторам выделить

ее основные системотехнические составляющие – элементы, связи, уровни и полномочия [1; с. 13]. К сожалению этот базовый системотехнический тезис не получил должного развития.

3. Признание необходимости учета жизненного цикла продукта, технологии и организации при формировании оргструктуры ИАП – рис.1.1 [1; с. 22].

4. Выделение модели «ТАМО» с ее последовательностью организационной трансформации: технология→продукт(товар)→маркетинг(сбыт) →оргструктура, при которой операционные (технологические) изменения определяют изменения оргструктуры (организационные) [1; с. 35–36]. Сюда же можно было бы добавить более известную модель «Кайдзен» [6], в которой организационная трансформация ведется в последовательности: маркетинг (сбыт) → продукт (товар)→ технология производства→ оргструктура. Названные модели раскрывают важнейший организационный принцип «соответствия субъекта объекту управления». Однако, вновь приходится констатировать, что в монографии исследование этих моделей, а также названный принцип не были удостоены должного внимания.

Раздел 2. Краткий анализ второй главы монографии с выводами

Вторая глава монографии начинается с анализа состояния и перспектив развития предприятий оптоэлектронной техники в РФ, в связи с тем, что теорию и практику формирования оргструктуры ИАП авторы намерены представить на примере предприятий занятых таким видом экономической деятельности, как «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования». Поэтому авторы, на основе стат. данных Федеральной службы гос. статистики за 2009–2013 гг., составили ряд таблиц (табл. 2.1–2.6), которые свидетельствуют:

- о достаточно стабильном положении и позитивных тенденциях в развитии этого цехового производства;
- об устойчивом росте инвестиций в основной капитал;
- о росте объема инновационных товаров, работ и услуг;
- о росте стоимости основных фондов этого сектора промышленности;
- о стабильной инновационной активности и высокой эффективности инновационной деятельности соответствующих предприятий;
- о стабильном росте производительности труда при сокращении численности работников (рабочих мест).

Раскрытое авторами состояние предприятий оптоэлектронной техники в РФ вселяет оптимизм. Однако, в монографии не удалось обнаружить данных о формах собственности и источниках финансирования предприятий оптоэлектронной техники в РФ. Очевидно, что в условиях исторически сложившейся, вертикально интегрированной системы централизованного управления экономикой РФ, традиционными и привычными источниками финансирования остаются гос. бюджеты различного уровня. Такое финансирование выступает как «поддержка со стороны государства», которой обычно достаиваются приближенные к бюджету оргструктуры. При этом мера инновационности этих оргструктур не является приоритетной при распределении гос. финансирования в РФ.

Исторически сложившимся, традиционным и привычным источником поступления средств в гос. бюджеты являются налоги с гос. монополий и, в первую очередь, налоги с нефтегазового комплекса РФ. В период 2009–2013 гг. (лаг авторской статистики состояния предприятий оптоэлектронной техники в РФ) цены на нефть находились в районе \$/баррель 100. Находясь под впечатлением этой цифры авторы, в качестве перспектив инновационного развития производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования предположили, что «реализация

технологической платформы³ при поддержке со стороны государства (подчеркнуто мной – С.Б.) позволит увеличить объем продукции отечественного рынка оптоэлектроники с 2011 по 2016 г. с 10 млрд.руб. до 40-50 млрд.руб.» – с.45. Однако, рисунок показывает, что уже к ноябрю 2015 г. цены на нефть опустились до \$/баррель 28. С учетом этой цифры показанные авторами перспективы инновационного развития выглядят весьма проблематичными.

Далее. При рассмотрении показателей таблиц 2.1–2.6 постоянно возникает вопрос об инновационности оргструктур показывающих такие оптимистичные результаты. К какому типу они относятся? Какие имеют размеры? Эти вопросы монография оставляет вне поля зрения. Здесь не представлен хотя бы один реальный продукт, технология и оргструктура, хотя бы одного реального предприятия оптоэлектронной техники. Как уже было сказано, используя бухгалтерскую статистику авторы мало касаются организационной системотехники и непосредственно структурных показателей. Монография в этом разделе, как и в прошлом, не приближает к разрешению противоречия бухгалтерия vs системотехника.

И еще. Финансовые показатели таблиц 2.1–2.6 заставляют сомневаться в их сопоставимости в выбранном календарном периоде (2009–2013 гг.) т.к. нигде не указано в ценах какого года показан тот или иной возрастающий тренд. Возможно, он обусловлен просто текущим ростом цен на продукцию и не имеет прямой зависимости от физических объемов ее выпуска и реализации (отгрузки). Данное положение отрицательно влияет на достоверность и доказательность не только таблиц 2.1–2.6, но и монографии в целом. Как пример корректного названия подобных таблиц см. название приложения 2 [4].

В разделе 2.2 рецензируемого научного издания предложена авторская 2-уровневая классификация ИАП. I-й уровень классификации это учет типа внедряемых инноваций (всего выделено 11 таких типов) [1; с. 46]; II-й уровень классификации это учет степени влияния инновационных процессов на такие экономические показатели деятельности предприятия как 1. Прирост объема производства инновационной продукции; 2. Прирост *EBITDA* от реализации инновационной продукции⁴.

Затем авторы, не утруждая себя обоснованным назначением каких-либо количественных показателей-признаков инновационной продукции:

- выделяют восемь классов ИАП и приводят авторскую процедуру (последовательность этапов) выбора их класса (рис. 2.1) [1; с. 47–49];

- представляют авторский 2-уровневый набор матричных моделей, с помощью которого

³ Имеется в виду, что «С целью стимулирования научно-исследовательской деятельности в области оптоэлектронных технологий была разработана Технологическая платформа «Инновационные лазерные, оптические и оптоэлектронные технологии – фотоника», в качестве координатора которой выступила некоммерческая Международная научно-техническая организация «Лазерная ассоциация» [1; с. 45].

⁴ Очень хочется уточнить у авторов о *EBITDA*. Ведь даже [8] указывает, что «*EBITDA* (сокр. от англ. *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) — аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по выплате процентов и налогов, и начисленной амортизации». В этой связи чем Вам не нравится всем хорошо знакомая, российская «валовая прибыль»? Однако авторы, ссылаясь на [9] утверждают прямо противоположное: *EBITDA* = прибыль от реализации + амортизационные отчисления [1; с.47]. Если это так, то при равенстве прибыли от реализации (неважно, валовой или «чистой») *EBITDA* всегда будет выше у предприятия с наибольшей фондоемкостью продукции и более высокой фондовооруженностью труда, вне зависимости от величины фондоотдачи. При такой постановке цели всегда выигрывают стабильные крупные предприятия с массовой, серийной продукцией, вне зависимости от эффективности использования своих основных фондов. А как быть «юным» и «расцветающим» предприятиям (рис.1.1) [1; с. 22], т.е. малому и среднему бизнесу с его инновационной продукцией, но невысоким уровнем капитализации? Налицо антагонистическое организационное противоречие. Однако, авторы его даже не видят, предлагая *EBITDA* в качестве классификационного признака ИАП.

осуществляется та самая 2-уровневая классификация (в авторской транскрипции – назначение, присвоение класса тому или иному ИАП – с.50–53, рис.2.2, табл. 2.7, 2.8).

При учете степени влияния инновационных процессов на величину показателей прироста объема производства инновационной продукции и *EBITDA* от ее реализации значения этих показателей авторы оценивают просто как «В» и «Н» – высокое и низкое. «Границы высокого и низкого значений указанных показателей определяются экспертным путем. Кроме того, за высокое значение предполагается принимать то, которое максимально возможно для предприятий анализируемого вида экономической деятельности» [1; с. 53]. Предлагаемая комбинаторика этих «В» и «Н» относительно того или иного класса ИАП представлена в таблице 2.8 [1; с. 52].

Раздел 2.3 посвящен авторской разработке 5-этапной процедуры (в авторской транскрипции – алгоритма) перехода ИАП от одного класса к другому. Эта процедура основана на использовании 9-ти предложенных инновационных стратегий, учитывающих изменение характеристик инновационного потенциала предприятия.

Изменение характеристик инновационного потенциала предприятия предлагается измерять путем расчета двух показателей: 1. Показатель кадрово-технологического потенциала ИАП; 2. То же, материально-технического. По аналогии с 2.2 границы высокого («В») и низкого («Н») значений указанных показателей определяются экспертным путем. Предлагаемая комбинаторика этих «В» и «Н» относительно инновационных стратегий представлена в таблице 2.9 с.60.

Завершением раздела 2.3 выступает таблица 2.10 раскрывающая соответствие инновационных стратегий и стадий жизненного цикла организации, продукта и технологии тому или иному классу ИАП.

Выводы, как значимость результатов второй главы монографии для дальнейшего развития теории и практики в рассматриваемой области знаний.

По нашей традиции, полученные здесь результаты делятся на отрицательные, нейтральные и положительные, т.е. противоречащие, бесполезные и способствующие дальнейшему развитию теории и практики организации.

Начнем с отрицательных и бесполезных результатов.

1. Нам представляется крайне отрицательным авторское предложение *EBITDA* в качестве классификационного признака ИАП – см. сноску 4.

2. Авторская процедура перехода ИАП от одного класса к другому (рис. 2.3) [1; с. 57] сегодня не выглядит перспективной, т.к. необходимость инновационной классификации предприятий в авторском представлении вызывает большие сомнения, ввиду ее слабой связи с [4], а также весьма опосредованного отношения к оргструктуре.

А теперь о хорошем. Нам представляется весьма значимым то, что авторы понимают важность количественной оценки рациональности организации, что вызвало к жизни показатели ее кадрово-технологического и материально-технического потенциала [1; с. 58–59]. Однако, скажем еще раз, системотехнические (читай – оргструктурные) показатели здесь, как и выше, не находят требуемой оценки. Поэтому, даже при «идеальном» значении показателей $K = 1$ и $M = 1$ инновационность и рациональность оргструктуры, как системотехнического изделия, остаются «вещью в себе».

Раздел 3. Краткий анализ третьей главы монографии с выводами

В этой главе авторы показывают пример практического применения составленной ими процедуры, как «алгоритма перехода ИАП от одного класса к другому на основе системы инновационных стратегий». При этом в монографии установлено, что восемь заданных классов ИАП имеют соответствующие оргструктуры (табл. 2).

Таблица 2

Соответствие класса ИАП и типа оргструктуры

| Класс ИАП | Тип оргструктуры |
|--|---|
| 1) Инновационный лидер | Саморазвивающаяся адаптивная матричная, ориентированная на направления инновационного развития |
| 2) Глобальный технологический внедренец | Сбалансированная матричная |
| 3) Стратегический новатор | Матрично-аутсорсинговая, усиленная по направлениям инновационного развития |
| 4) Продуктово-процессный адаптатор | Линейно-функциональная, с использованием инструментов сетевой мобилизации для адаптации и апробации инновационных образцов продукции и технологий |
| 5) Локальный разработчик | Процессно-ориентированная, с включением экспертных комиссий из представителей подразделений, реализующих различные процессы |
| 6) Технологический бунтарь | Пректно-развивающаяся, с элементами научно-технологической кооперации смежных предприятий |
| 7) Отраслевой подражатель | Линейно-функциональная |
| 8) Коммуникационно-ориентированный инноватор | Дивизиональная, ориентированная на потребителя |

Вот так. И никак иначе. На рисунках 3.1–3.8 приведены примеры схем указанных организационных структур» [1; с.74]. Рисунок 3.9 – Схема перехода от одного класса ИАП к другому. Рисунок 3.10 – Схема перехода от одного варианта (но не типа – добавлено мной, С.Б.) оргструктуры ИАП к другому. Таблица 3.2 – Основные направления трансформации оргструктуры ИАП. Таблица 3.3 – Особенности трансформации оргструктуры ИАП при переходе от одного типа (а здесь уже «типа» – добавлено мной, С.Б.) к другому.

Все «предельно четко и конкретно». Только на уровне громоздкого, трудновоспринимаемого текстового описания совершенно условных схем (но не оргструктур).

В этой связи авторская оценка эффективности оргструктуры ИАП представлена не в виде сравнения величин определенного набора количественных показателей, а в том же виде громоздкого текстового описания условных схем (но не оргструктур).

При этом авторы отмечают, что «указанные типы организационных структур ориентированы на возможность реализации нескольких направлений инновационного развития, выбираемых в соответствии с планами развития Федеральных министерств и ведомств, а также государственных корпораций, которые являются заказчиками продукции предприятия оптоэлектронной техники» [1; с. 71].

В качестве такого предприятия выбран ОАО «РОМЗ». Предприятие относится к стратегическим в рамках оборонно-промышленного комплекса РФ, проводит разработки и осуществляет производство продукции в рамках гособоронзаказа и госпрограммы вооружения, а также активно участвует в ФЦП, направленных на развитие ОПК (с. 93). В этой связи основные

показатели его деятельности в 2011–2013 г.г. имели устойчивую тенденцию роста (табл. 3.4, рис. 3.11) с увеличением фондоотдачи (рис. 3.12).

Исследование предприятия с позиций авторского «алгоритма перехода ИАП от одного класса к другому на основе системы инновационных стратегий» позволило рекомендовать ОАО «РОМЗ», как ИАП, следующее [1; с. 99]:

- выбрать в качестве инновационной стратегии «стратегию опережающего научно-исследовательского лидерования»;
- определять стадии жизненного цикла: предприятия – «расцвет»; основных видов производимых продуктов – «рост»; используемой технологии производства – «резкий рост»;
- выбрать траекторию трансформации класса ИАП «относительный стратегический новатор» → «эффективный стратегический новатор» (противоречие рисунку 3.9 – С.Б.);
- выбрать трансформацию типа организационной структуры «матричная, усиленная по направлениям инновационного развития» → «саморазвивающаяся адаптивная матричная, ориентированная на направления инновационного развития» (противоречие таблице 3.1 – С.Б.) – см. представленную здесь таблицу 2.

Авторы предполагают, что выполнение указанных рекомендаций «позволит повысить эффективность управления инновационными процессами предприятия».

Выводы, как значимость результатов третьей главы монографии для дальнейшего развития теории и практики в рассматриваемой области знаний.

Полученные здесь результаты снова дифференцируем на отрицательные, нейтральные и положительные, т.е. противоречащие, бесполезные и способствующие дальнейшему развитию теории и практики организации.

Начнем с отрицательных и бесполезных результатов.

1. Нам представляется крайне отрицательным небрежное использование авторами понятийного аппарата теории организации, а также широко и необоснованно размноженной артикуляции одного и того же организационного понятия или явления.

2. Авторы совершенно не используют модель ТАМО в качестве инструмента рационализации организации. Очевидно, модель осталась не достаточно понятой ими.

3. Представленные в таблице 3.4 бухгалтерские, кадровые и технологические показатели мало раскрывают рациональность оргструктуры ОАО «РОМЗ». В этой связи конечный результат исследования – организационные рекомендации этому предприятию выглядят неубедительными, малозначимыми и бесполезными.

4. Предполагаемое повышение эффективности управления инновационными процессами на ОАО «РОМЗ», как следствие представленных выше авторских рекомендаций, весьма сомнительно.

Что касается результатов, способствующих дальнейшему развитию теории организации, то, приходится констатировать, в третьей главе рецензируемой работы таковых обнаружить не удалось.

РЕЗЮМЕ

Прозретенная монография не выглядит трудом, имеющим достаточное научное обоснование и возможность практического применения. Это вызвано рядом причин:

1. Весьма слабая структуризация введения. Авторы не выделяют обязательные формальные признаки любого научного исследования – его актуальность, цель, предмет, объект, задачи,

научную новизну, практическую значимость, экономическую и социальную эффективность).

2. Сложное, затруднительное восприятие материала. Авторы весьма вольно и небрежно используют понятийный аппарат теории организации, широко и необоснованно мультиплицируя звучание одного и того же организационного понятия или явления. Редакция монографии выглядит слабой и поверхностной. Текст изобилует растянутыми сложносочиненными и сложноподчиненными предложениями. В целом это видится как словоблудие.

3. Организация рассматривается весьма узко, только как производственно-хозяйственная система. При этом:

а) Полностью игнорируется основополагающий принцип организационной трансформации в производственно-хозяйственном (ПХ) аспекте – операционные изменения первичны относительно организационных. Актуальная в этой связи модель «ТАМО» не получает должного применения.

б) Изначально не представлены хоть какие-то признаки инновационной продукции. Поэтому авторское обоснование организационной трансформации в ее ПХ-аспекте выглядит лукаво и сомнительно.

в) Авторы сплошь и рядом используют бухгалтерские показатели для оценки организационных параметров, не различая природы экономики и системотехники. Рациональность оргструктуры при таком подходе остается вне поля зрения. Организация при таком подходе не может подвергаться достаточно обоснованной и целенаправленной модернизации.

4. Современный, весьма актуальный и дискуссионный социально-экономический (СЭ) аспект организационного трансформирования вообще не вызвал авторского интереса. В монографии не просматривается оценка ИАП в СЭ-аспекте, как организации соответствующей целям социально-экономического развития РФ.

5. Выбранное в качестве опорного ИАП ОАО «РОМЗ» относится к ВПК с его милитаризованной линейно-функциональной организацией и мобилизационным бюджетным финансированием. Синтезированные на такой основе предложения и рекомендации относительно матричной трансформации оргструктур (схем управления) мало подходят для гражданских секторов экономики XXI века.

Однако, нельзя оставить без внимания и ряд положительных моментов, имеющих в монографии. Они представлены в наших выводах, как значимость результатов каждой главы монографии для дальнейшего развития теории и практики организации.

Подводя черту скажем, что просмотренная монография показывает себя как чисто конъюнктурная работа, главная цель которой – подъем разнонаправленного авторского статуса, но не практическое применение результатов где-либо в трудовом коллективе. Такое авторское целеполагание выглядит весьма продуктивным в текущих условиях существования российской науки. Вполне очевидно, что данное исследование, в частности, может существенно повысить статус соискателя ученой степени кандидата наук. Остается пожелать авторам здоровья и дальнейших успехов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буликов С.Н. Развитие механизмов кооперирования и кредитования в строительстве: Монография [Текст] / С.Н. Буликов, М.В. Лысанова, В.Д. Сухов. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2011. – 224 с.

2. Буликов С.Н. Методология совершенствования системы управления инвестиционно-строительными проектами [Текст]: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05: защищена 03.03.05: утв. 27.01.06 / Буликов Сергей Николаевич. – СПб., 2005. – 232 с.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5636/1238.pdf>
5. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / Масааки Имаи; Пер. с англ. – 2-е изд. – М: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 274 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
6. Цена на нефть, Brent (с 2007г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oilru.com/dynamic.phtml>
7. EBITDA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/ebitda.html>
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2007. – 1024 с.