

І. І. Черленяк,
д. н. з держ. упр., професор, ДВНЗ "Закарпатський національний університет імені Івана Федорова"
П. П. Гаврилко,
к. е. н., доцент, директор, ДВНЗ "УНЦ КНТЕУ"
М. Ю. Лалакулич,
к. е. н., доцент, ДВНЗ "УНЦ КНТЕУ"

РОЗВИТОК СМИСЛОВИХ РІВНІВ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТЕОРІЇ ФІРМИ

У статті розглянуто зв'язок етапів ускладнення змісту філософії бізнесу, практики та теорії управління фірмою та етапів ускладнення середовища існування фірми в умовах капіталістичного типу розвитку економіки. Аналізуються аспекти застосовності концептів та підходів стратегічного управління фірмою в умовах трансформаційної економіки.

In the article considered feedback of the stage complications of business philosophy, practice and theory of the firm and the stages of conditions of existence complexity of the firm in a capitalist type of economy. Analyzed aspects of the applicability concepts and approaches of strategic management of firms in transformational type of economy.

Ключові слова: стратегічне управління, теорія фірми, конкуренція.
Key words: strategic management, theory of the firm, competition.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Аналізуючи причини негативних результатів російських економічних реформ, дослідники, зокрема, указують на деструктивний вплив неадекватної потребам трансформаційної економіки тієї теорії фірми, яка була покладена "промоутерами" реформ в основу приватизації та в основу розуміння змісту економічного реформування [1]. Подібний неефективний сценарій економічної трансформації побудований на тій же моделі теорії фірми відбувся і в Україні [2]. Це актуалізує запит на дослідження вітчизняними науковцями, практикуючими менеджерами, економістами проблематики розвитку теорії фірми та теорії стратегічного управління фірмою (підприємством).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідження проблем перехідної економіки в цілому, ринкових реформ, теорії підприємства, макроекономічного регулювання, приватизації проведено в роботах таких авторів, як С. Геєць, А. Гриценко, Р. Задорожний, С. Мочерний, Е. Попів, Н. Розанова, А. Татаркін, Н. Хохолів, А. Чухно, А. Шастітко, О. Яременко. Але в роботах авторів не було приділено увагу питанню ролі фірми як основного базового актора процесу економічного відтворення в умовах дії ринкових та неринкових регуляторів та проблемі вибору адекватної методології стратегічного управління в трансформаційній економіці.

Проблеми застосування положень та ідей теорії фірми в умовах вітчизняної економіки розглядалися в роботах [3—4]. Питанням стратегічного управління розвитком українських підприємств присвячені роботи [5—6]. Аналіз змісту цих та інших робіт свідчить, що дослідження та розробки вітчизняних економістів стосовно проблематики стратегічного управління зосереджені або в сфері інтересів "політичної економії", або в сфері інтересів неокласичної економічної теорії на рівні складності, що відповідають ідеям робіт К. Ендрюса, І. Ансофа, постулатів концепції конкурентних переваг М. Портера та ідеологем його школи позиціонування розроблених у 60—80 років 20 ст. Це все відображає тільки певні прості грані завдання стратегічного управління підприємством в умовах тієї "економічної рівноваги", яка відповідає рівню складності ринкової економіки 50—90 років минулого століття.

Із загального ряду виділяється робота І.В. Крапивного [7], у якій автор проводить порівняльний аналіз положень неокласичної та інституціональної теорії фірми та досліджує роль та можливість застосування таких ресурсів фірми, як знання та підприємницькі здібності для підвищення ефективності її діяльності. Проте в цій роботі автор не розглядає проблему вибору "вдалих" для фірми цілей бізнес-діяльності та проблему інструментів цього вибору, яка "зосереджена" в зоні уваги стратегічного управління. Актуальним сьогодні є завдання розширення смислової бази теорії стратегічного управлін-

ня та теорії фірми до рівня, придатного вирішувати складі проблеми розвитку вітчизняних фірм в умовах економічного транзиту.

Метою роботи є генетико-морфологічний аналіз аспектів розвитку багатопрофільного змісту концепції стратегічного управління фірмою у фокусі проблем розвитку суб'єктів трансформаційної економіки.

ОСНОВНА ЧАСТИНА

На сучасному етапі розвитку економіки та бізнесу посилюється така об'єктивна проблема управління, як зростання власної "внутрішньої" складності сучасних суспільно-політичних та соціально-економічних систем, які створюють та відтворюють організаційне середовище екзистенції і держави та її економіки, і окремо взятої фірми. Ці обставини вимагають пошуків шляхів "переходу" вітчизняних представників економічної та політичної влади від волюнтаристського типу вибору змісту набору управлінських рішень стосовно цілей та умов розвитку фірм (компаній, концернів), що сьогодні ще здійснюється ними на інтуїтивній базі вибору альтернатив, до типу вибору альтернатив на раціональній базі. Однією із важливих компонент такої раціональної бази є знання та розуміння таких сфер та сегментів знань, як теорія фірми та методологія стратегічного управління.

Проблема складності умов розвитку підприємств (фірм) притаманна не тільки для трансформаційних суспільств, але і для економічно розвинутих суспільств із усталеною політичною системою. І вони досить часто їх успішно вирішують. Розвинуті капіталістичні економіки накопили найбільше напрацювань у цій сфері. Ці напрацювання при відповідній адаптації варто націлювати на розв'язання проблем розвитку фірм трансформаційної економіки. В цьому зв'язку дослідження процесу змістового збагачення методів наукового управління фірмою, стратегічного прогнозування характеристик майбутнього фірми, стратегічного управління викликають значний системний інтерес і для акторів трансформаційної економіки. В цій роботі ми розглядаємо питання стратегічного управління підприємством насамперед з бази теорії організації, яка сьогодні однаково актуальна і для неокласичного економічного підходу, і для підходів, що розвиваються на основі еволюційної економіки.

Практика застосування простих раціональних схем та елементів стратегічного управління розвивалася одночасно із розвитком суб'єктів бізнесу. Бізнесу в його майже сучасному розумінні: як стану конкуренції між фірмами (організаціями) та процесу конкуренції за споживача. Аналогія "стан конкуренції" та "стан війни", спонукала фундаторів науки "стратегічне управління" розпочати вживати замість "політика бізнесу" дефініцію "стратегія бізнесу" та похідну від неї дефініцію "стратегія управління бізнесом". "Війна" — це процес, тобто послідовність військових дій впродовж шляху армії до мети — до перемоги. Пробразом "власного" спеціалізованого предмета науки стратегічного управління став предмет навчальної дисципліни "Політика бізнесу". Ця дисципліна вперше була введена в Гарвардській школі бізнесу як окремий навчальний курс ще в 1911 р. Згодом ця дисципліна увійшла в перелік навчальних курсів всіх провідних шкіл бізнесу США та Європи. Необхідно відмітити, що тоді ці навчальні курси були наповнені суто змістом вивчення передового досвіду керівників (власників та менеджерів) компаній, які добилися успіху на ринку завдяки вдалому вибору політики ведення бізне-

су. Розглядалися різні реальні ситуації (кейси) та досліджувалися дії керівників у виборі політики, які привели менеджерів до успіху у випадку кожного конкретного кейсу. Незважаючи на досить широке проникнення названого навчального курсу в навчальні програми шкіл бізнесу (кількість яких з часом зростала), цей курс не мав нормативного та теоретико-концептуального наповнення майже 50 років — аж до початку 1960-их років. Саме в цей час з'явилися піонерні роботи К. Ендрюса, А. Чандлера з питань стратегічного управління фірмою. Не випадково вони з'явилися як продукт роздумів та досліджень саме професорів Гарвардської школи бізнесу К. Ендрюса, А. Чандлера. Вони стали відгуком на потребу аналітичного осмислення матеріалу реальних ситуаційних проблем (кейсів), які вивчалися в матеріалах навчальних курсів "політика бізнесу" шкіл бізнесу.

Вихідне визначення стратегії в контексті політики економічного розвитку фірми було дане А. Чандлером в роботі 1962 року "Стратегія та структура": "встановлення основних довгострокових цілей та задач підприємства, розробка програми дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей" [8]. Системне формулювання задачі стратегічного управління фірмою вперше здійснив К. Ендрюс при викладі аналітичного розділу гарвардського підручника 1965 р. "Політика бізнесу: текст і кейси" [9]. В 1971 р. він розлого представив свої ідеї в монографії "Концепція корпоративної стратегії" [10].

Підхід К. Ендрюса якісно змінив трактування проблематики загального менеджменту, оскільки єдність організації стала розумітися не просто як деякий взаємозв'язок структурних і функціональних підрозділів, а в термінах її цілісного сприйняття разом з довкіллям. К. Ендрюс уже тоді використав майже в сучасному розумінні зміст поняття компетенції. Заслуга К. Ендрюса, зокрема, в тому, що він зумів зрозуміти та артикулювати, що оцінка внутрішніх сильних і слабких сторін організації призводить до ідентифікації її відмітних компетенцій, а оцінка загроз і можливостей дозволяє визначити потенційні чинники успіху. Завдяки розробці заснованого на цій методиці інструментального методу SWOT-аналізу менеджерам фірм вдалося побудувати багато схем дослідження практики здійснення стратегії управління підприємствами та корпораціями. Вважається, що К. Ендрюс спільно із колегами із Гарвардської Школи бізнесу стали фундаторами "школи проектування".

Виникнення в теорії стратегічного управління так званої "школи планування" відбувалося паралельно з становленням "школи проектування": класичні для цих шкіл праці були опубліковані в один і той же 1965 р. Фундаментальна монографія засновника школи планування І. Ансоффа "Корпоративна стратегія: аналітичний підхід до політики зростання і експансії бізнесу" [11] також широко почала використовуватися як підручник в провідних школах бізнесу США і Західної Європи. До розробки власної моделі розробки, прийняття ухвалення стратегічних рішень І. Ансоффа спонукало розчарування як в існуючих на той час аналітичних підходах до вироблення стратегії, так і в методах довгострокового планування. І. Ансофф використав свій досвід роботи на посту віце-президента корпорації "Lockheed". Підхід І. Ансоффа в порівнянні з концепцією К. Ендрюса ставав уже більш деталізованим і комплексним. Ним було запропоноване більш раціоналістичне бачення стратегій, орієнтоване на концепцію практичного планування.

Початковий етап теорії стратегічного управління формувалася "паралельно" також і за рахунок залучення змісту аналітичних розробок консультаційних фірм, що утворили в 1960-і роки новий сегмент ринку управлінського консалтингу, — стратегічний консалтинг. Завдяки вдалому та невідкладному сполученню "практики та теорії ведення бізнесу", ці розробки зіграли велику роль у створенні інструментарію аналізу стратегій. Світове лідерство в цій сфері належало трьом консультаційним компаніям "Mckinsey", "Boston Consulting Group (BCG)" і "Bain". У 1960-і роки. "Mckinsey" випередила інших у налагодженні масового впровадження ідей Чандлера. "BCG" була заснована в 1963 р. Б. Хендерсоном і прославилася двома розробками: "кривою досвіду" і матрицею "Зростання — частка ринку".

Вказані вище праці та розробки були найважливішим вкладом у "зміст" першого етапу формування теорії стратегічного управління підприємством (фірмою). Вони створили інструментальну базу дослідження процесів, пов'язаних із необхідністю врахування різноманітності характеристик економічної та організаційної природи фірм (підприємств) та відповідних механізмів формування конкурентних переваг підприємств. Методи та інструменти, розроблені на цьому етапі у певних контекстах та за певних обставин є актуальними і на сьогоднішній день. Зокрема, для такої слаборозвинутої в корпоративно-диверсифікованому зрізі економіки, як економіка України, ці методи та інструменти є актуальними та застосовними для малих та середніх фірм (при відповідній адаптації їх змісту до характеру проблем трансформаційної економіки).

Теоретичні та практичні напрацювання наступних етапів розвитку смислових рівнів стратегічного управління ще "учора" мало стосувалися українських фірм, підприємств, корпорацій. Рівень розвитку бізнесу та, відповідно характер складності його проблем занадто відрізняються "тут" і "там". До того ж наступні смислові рівні стратегічного управління були отримані в результаті проектування, аналізу, планування тих бізнес процесів, які відбувалися на ринках розвинутих капіталістичних країн, із фірмами, підприємствами, корпораціями в умовах, коли недостача фінансових та матеріальних ресурсів була лише відносною. У період постсоціалістичної трансформації для переважної більшості фірм України недостача ресурсів була "абсолютною" порівняно із станом ресурсів фірм багатих розвинутих капіталістичних країн. Тому ті складні проблеми та задачі стратегічного управління фірмами та корпораціями, які розглядалися в розвинутих капіталістичних країнах, в нашій країні вітчизняними науковцями у перше десятиліття незалежності майже не ставилися і навіть не могли ставитися, внаслідок відсутності такого рівня організованої складності в діяльності фірм, яка потребувала би системних розв'язків таких завдань.

Але, якщо глянути з іншого економічного боку, український економічний простір, простір земельних, сировинних, майнових, екологічних та людських (трудо-вих) ресурсів є простором експансії "чужих" фірм, стає сферою гри інтересів транснаціональних корпорацій розвинутих капіталістичних країн. Вивчення, розуміння, практичне освоєння методів, інструментів, цілей, інтересів, мотивацій та аналогове використання тих можливостей фірм та корпорацій розвинутих капіталістичних країн, які були окреслені, обґрунтовані та розроблені на подальших етапах розвитку теорії та практики стра-

тегічного управління фірмою (корпорацією) мають важливе значення для розробки української економічної політики. В цьому зв'язку розглянемо основні смислові ускладнення, запроваджені у ході трьох етапів розвитку концепції (теорії та практики) стратегічного управління фірмою.

Перший етап сформований згаданими роботами К.Ендрюса, Чандлера, І.Ансофа та їх послідовників. Початком другого етапу вважається Пітсбургська конференція з проблематики стратегічного менеджменту 1977 р., поява книги М. Портера "Конкурентні стратегії" 1980 р. [12] та поява в тому ж році першого спеціалізованого наукового журналу "Strategic Management Journal". Третій етап був започаткований Каліфорнійською конференцією з проблематики стратегічного менеджменту 1990 р., статті К. К. Прахаладу і Г. Хаміла (1990) і Р. Гранту (1991), що стали каталізаторами вивчення стратегій на основі ресурсного підходу [13].

На першому етапі домінувало розуміння (представлення та його практична реалізація) фірми як структурно-організаційної єдності бізнес-одиниць. До цього розуміння приймає і теорія фірми Коуза [14]. Перехід від "структурно-організаційного" розуміння фірми як набору бізнес-одиниць, характерного для першого та певною мірою і для другого етапу, на користь концепції розуміння фірми як пучка ресурсів і компетенцій (ця концепція активно "працює" на актуальному зараз третьому етапі), був закладений ще статтею 1984 р. Б. Вернерфельта "Ресурсне трактування фірми" [15]. Автор використав теоретичну схему ринкового позиціонування М.Портера. Він успішно перетворив інструменти аналізу продуктового портфеля фірми в інструменти для вивчення набору її ресурсів. Побудова стратегій на основі дослідження, проектування, порівняння та вдосконалення набору ресурсів фірми відкривало для диверсифікованих фірм різні варіанти поведінки. Оптимальний сценарій зростання фірми в розумінні Б. Вернерфельта передбачав при цьому знаходження балансу між підтримкою наявних ресурсів і розвитком нових. Протягом декількох років після публікації ця піонерна стаття по ресурсній концепції практично не була помічена як через суб'єктивні причини, так і внаслідок панування на той час ідей школи позиціонування М. Портера.

Паралельно з Вернерфельтом інші дослідники задачі "вибору" ефективних стратегій фірми активно розробляли нестандартні підходи до вивчення диверсифікації. Увага практиків відразу привернула запропонована К.К. Прахаладом і Р. Бетісом [16] концепція "домінуючої логіки" фірми як результату когнітивних зусиль її менеджменту та "виділення" цінного ресурсу.

Важливий теоретичний внесок для розвитку та обґрунтування ресурсного підходу також був у 1980-х роках зроблений Р. Рамелтом, і Д. Тисом. Р.Рамелт досліджував вплив стохастичних чинників на результати фірм. У роботі "До стратегічної теорії фірми" Рамелт [17] довів, що фірми, що спочатку являються однорідними, згодом накопичують відмінності, що з часом приводить до того, що вони перестають мати здатність точно копіювати моделі поведінки один одного. Тим самим вихідне допущення Вернерфельта про різноманітність ресурсів фірм отримала вагомий аргументацію. Д. Тис застосував теорію трансакційних витрат Вільямсона при вивченні питань вертикальної інтеграції і диверсифікації.

Викладені в серії статей ідеї Д.Тиса про те, що диверсифікація є економічно ефективною формою госпо-

дарювання, якщо економія від різноманітності сегментів діяльності заснована на використанні спеціалізованих ноу-хау і активів, швидко отримали визнання. Структури управління, за допомогою яких фірма може добувати конкурентну перевагу зі своїх ресурсів, були вивчені ним на прикладах диверсифікації в нафтовій промисловості [18] та на прикладах діяльності "наукомістких" фірм [19].

Якісний ріст у розвитку змісту ресурсного підходу, що відразу посприяло його поширенню, відбувся після публікації в 1990 р. класичної статті К.К. Прахалада і Г. Хаміла "Ключові компетенції корпорації". Спираючись на досвід ряду кращих компаній світу 1980-х років, вони зробили висновок, що дійсні джерела конкурентної переваги полягають в здібності менеджменту консолідувати розосереджені по корпорації технології і виробничі навички в компетенції, які наділяють автономно "відокремлені бізнеси" (види діяльності) потенціалом швидкої адаптації до змінних ринкових можливостей [20; 21].

Статті [20; 21] та книга 1994 р. "Конкуренція за майбутнє" [22] Прахалада і Хаміла сприяли поширенню в середовищі вищих професійних менеджерів капіталістичних країн ідей ресурсного підходу. Зокрема, вони вказали на необхідність відмови в нових умовах конкуренції (характерних для корпорацій розвинутих країн) від традиції стратегічного планування. Натомість пропонувалася методологія "стратегічних намірів" і "стратегічної архітектури". Вона передбачає розведення стратегічних цілей і ресурсів фірми. Це з'язано з тим постулатом, що прояснення контурів майбутньої галузі тепер можливо лише у міру її створення. Таким чином, було запропоновано вищому менеджменту фірм вносити зміни в набір цілей та мотивацій: направляти зусилля не на пригнічення за всяку ціну суперника в ринковій конкуренції, а на створення таких власних компетенцій, які важко копіюються іншими фірмами. Це і проводить сьогодні до лідерства в бізнесі.

Значний вклад у розвиток ресурсного підходу зробили дослідження Р. Гранта, який вперше послідовно запровадив категоріальний апарат нової парадигми. На відміну від ряду авторів, що трактували ресурси і здібності (можливості) фірми як синоніми, Р. Грант дав їм чіткі визначення, визнані нині в професійній літературі. За Грантом, ресурси — це чинники виробництва, такі як основне устаткування, навички окремих працівників, патенти, бренди, фінансові активи і т. д. Грант артикулює, що самі по собі ресурси не продуктивні. Додатково вимагається розвиток у фірми деякої визначеної здатності, що є потенціалом формування умов реалізації певної групи ресурсів для здійснення деякого завдання або виду діяльності, "тоді як ресурси є джерелом здібностей фірми, здібності є основним джерелом її конкурентної переваги" [23]. У цьому контексті виникає новий зміст "ключових компетенцій" Прахалада і Хаміла: їх слід розуміти як центральні, стержневі, стратегічні здібності фірми.

Зовнішня простота основних категорій ресурсної концепції оманлива, ресурсний аналіз ставить більше питань, ніж дає відповідей. Так, пропонується трактування ресурсів є не просто розширювальним у порівнянні з хрестоматійними уявленнями класичної економічної теорії про триаду "праця — земля — капітал", а складною комбінацією матеріальних і нематеріальних активів фірми. Р. Грант класифікує їх на шість основних типів: фінансові, фізичні, людські, технологічні, репутації і організаційні ресурси. Таким чином, виникає проблема обліку і оцінки вартості нематеріальних активів (зауважимо, що такі дані досі ніде у світі не відображаються в стандартній

бухгалтерській звітності). При усій важливості нематеріальних активів для стратегічних рішень найбільш очевидним (хоча і умовним) підходом до їх оцінки залишається визначення різниці між ринковою ціною і вартістю заміщення її матеріальних активів. У свою чергу, створення здібностей не є просто угруповання ресурсів, оскільки здібності припускають складні способи координації дій людей і взаємодії людей і інших ресурсів.

Структурно-функціональний зміст проблеми формування (відтворення) здібностей фірми намагається розкрити розроблена Р. Нельсоном і С. Вінтером у рамках їх еволюційної економічної теорії концепція організаційних практик ("рутин"). Практики ("рутини") — це такі особливі способи ведення діяльності, що регулярно повторюються і передбачувані, які є послідовністю "самоавтоматизованих" скоординованих дій персон та персоналу організацій в цілому [24]. Вважається в цьому підході, що здатність є фактично рутинною (сформована практикою) або набором взаємозв'язаних рутин, а організація — величезною мережею рутин.

Вивчення практик ("рутин") важко піддається формалізації в термінах традиційної економічної теорії і тому вимагає нетривіального міждисциплінарного підходу. Те саме ж стосується і до дослідження ключових чинників, від яких залежать доходи фірми від використання її ресурсів і здібностей: 1) стійкості спряжених (зв'язаних) з ними конкурентних переваг і можливостей фірми; 2) доступу до можливості привласнення рент, яка виникає у фірми внаслідок наявності у неї певних ресурсів і здібностей. В цій роботі отримало "несподіваний" розвиток сформульоване на початкових етапах становлення концепції стратегічного управління фірмою твердження Пенроуз: "фірма може привласнювати (здобувати) ренти не тому, що має кращі ресурси, а швидше внаслідок наявності у неї відмінної (особливої) здатності, що дозволяє краще використовувати ці ресурси" [25].

Аналіз переваг і можливостей фірми в привласненні рент, отриманих завдяки наявності у неї певних ресурсів і здібностей, ще більше ускладнюються при введенні в аналіз відмінностей між рикардіанськими та шуппетеріанськими рентами. Саме шляхи використання та трактування цих відмінностей стали основою двох концептуальних варіацій у рамках ресурсного підходу: 1) структурної школи; 2) процесної школи [26]. Вважається, що перевага на користь різних типів рент витікає з розбіжностей в розумінні природи ринків. Структурна школа (Дж. Барни, Б. Вернерфельт, С. Монтгомери, М. Петераф та ін.), співзвучно до тез неокласичної економічної теорії, виходить з того, що економічна діяльність відбувається на ефективних ринках, параметри поведінки яких вважаються відомими або принаймні пізнаваними на основі прогнозів. При цьому процеси на ринку, а не усередині фірми, призводять до змін в наборі ресурсів, здатних генерувати рикардіанські ренти. Таке бачення проблеми не враховує усієї складності сучасної ринкової динаміки. Але такий підхід розкриває нові перспективи: при введенні більш складного параметризованого описання якостей ринків та якостей фірм ресурсна концепція дозволить з'єднати різні підходи до створення стратегій на основі вивчення як внутрішньоорганізаційних, так і зовнішніх чинників [27].

Процесна школа (Р. Грант, Д. Тис, Б. Когут, П. Шумаєр та ін.), яка трактує ринки як динамічні та слабо передбачувані, робить акцент на умови і процеси, за допомогою яких ресурси генерують різні типи рент.

Пріоритет внутрішньо організаційних процесів з приводу створення нових комбінацій ресурсів бачиться в ідеології процесної школи як найважливіше джерело рента у дусі концепції підприємницьких рента Шумпетера. Звідси випливають очевидні відмінності згаданих вище шкіл у поглядах на причини "неоднорідності" якості та обсягів ресурсів у різних фірм.

Якщо структурна школа підкреслює при формуванні неоднорідності ресурсів роль збоїв ринків засобів та факторів виробництва та роль дискретної зміни характеристик цих чинників, то процесна школа вважає домінують діяльність менеджерів і складні характеристики організації, які створюють і підтримують таку неоднорідність. Процесна школа багато чого запозичує і в еволюційній економічній теорії Нельсона Вінтера, і в теорії організацій. Вдалим прикладом синтезу економічного і поведінкового підходів до вивчення конкурентних переваг фірми стала концепція "динамічних здібностей фірми", розроблена в 1990—2000-ті роки Д. Тисом з учнями та колегами.

Можна відмітити, що на початку 2000-х років теорія стратегічного управління фірмою почала інтенсивно запозичувати термінологію, техніку дослідження, методи аналізу таких дисциплін: теорії мікроекономіки, теорії організацій, математичної теорії ігор, теорії екології популяцій, поведінкової теорії підготовки та прийняття рішень, політології. Тут вона почала зближатися із теорією еволюційної економіки. Разом з тим, теорія стратегічного управління уже намагається базуватися на теорії фірми, створеної на основі засобів власної науки. Теорія стратегічного управління фірмою уже виросла в смислому обсязі і має відношення взаємності та перехресної "напіввкладеності" з системою положень теорії фірми. На сучасному етапі вже сама ідеологія стратегічного управління здійснює зворотній мотиваційний вплив на розвиток теорії фірми. В цьому контексті слід відмітити, що на сучасному етапі вважаються найбільш перспективними два підходи до формулювання ефективної теорії фірми: 1) економічна теорія організацій; 2) розширена ресурсно-компетенційна концепція.

Ресурсно-компетенційна концепція стверджує, що менеджери повинні вибирати той спосіб дій, який найбільш сприяє капіталізації і приросту унікальної колекції ресурсів і здібностей фірми (результату її минулого розвитку). Економічна теорія організацій стверджує, що головне завдання менеджерів полягає в мінімізації витрат на організацію господарських операцій. Разом з тим деякі західні дослідники теорії стратегічного управління артикулюють взаємну доповнюваність цих двох підходів [28].

Стратегічне управління на всіх етапах свого розвитку ставило і ставить задачу оцінювання якості керівництва фірмою та корпорацією як одну із центральних. У 1960-ті роки зростання бізнесу було головним мірилом успіху керівників (менеджерів). У 1970-ті — на першому місці при оцінюванні ефективності керівників фірм були прибуток на власний капітал й інші показники прибутковості. У 1980-ті роки акцент робився на відношенні ринкової вартості активів до їх балансової вартості (коєфіцієнт Тобіна). У 1990-ті роки знову змінилося розуміння провідного критерію оцінки результатів корпорації. Актуальними для практикуючих менеджерів і менеджерів-науковців стали проблеми підвищення доданої вартості і питання механізмів ринку корпоративного контролю.

У 1990-ті роки базова сукупність оцінюваних параметрів було доповнена таким новим параметром, як вартість реальних опціонів. Вони частково залежні від вартості фірми. Разом з тим, вони є джерелами граничних витрат і в процесі діяльності та розвитку можуть бути значно збільшені або альтернативно замінені. Прикладами таких опціонів є ключові технології, "вигоди" від вдалого утворення спільних підприємств, бренд, пов'язаний із країною походження фірми, і гнучкі системи виробництва. Дослідження [29] показують, що успіш японських компаній на глобальних ринках частково пояснюється їх сфокусованим прикладним використанням цього "опціонного" підходу. Таким чином, із розвитком ресурсної концепції та опціонного підходу вперше проблема критерію оцінки результатів фірми придбала одначасно динамічний і глобальний аспекти.

На основі ідей ресурсного підходу теоретиками стратегічного управління останніми роками були сформульована концепція "компанії, яка створює знання" [30] та схема розробки питань інтелектуального капіталу фірми [31]. Вважаємо, що в контексті новітніх уявлень про нематеріальні активи як резерви, як потенції вирішальної конкурентної переваги організації (підприємства, фірми, корпорації) найбільш високі шанси на ефективну застосовність в умовах трансформаційної економіки також має комплексний компетенційно-ресурсний підхід. Його необхідно в умовах трансформаційної економіки уже розглядати як "підхід на основі знань" до ресурсно забезпечених цілей.

Феномен можливості перетворення знання в провідну продуктивну силу економіки був передбачений в роботах Д. Бела, Е. Масуди і О. Тоффлера, П. Друкера ще в 1960—70-і роки. В останні два десятиліття багато футуристичних прогнозів почали швидко знаходити втілення в реальному "суспільстві знань" (термін П. Друкера). Західні фахівці теорії стратегічного управління фірмою наголошують, що нові завдання цієї теорії пов'язані саме з швидкою трансформацією сучасної цивілізації у напрямі "інформаційного суспільства", основними рушійними силами конкуренції в якому є знання і технології. Сьогодні конкурентні переваги фірм пов'язують з уміннями отримувати вигоду з інформаційних ресурсів Інтернету і електронної комерції, з уміння приваблювати і утримувати "інтелектуальних працівників", створювати "самонавчальні" організації і швидше, ніж суперники, розпізнавати і комерціалізувати в глобальному масштабі можливості технологічних і організаційних інновацій. Західні фахівці вважають, що за таких обставин різко звужується поле вживання традиційних парадигм теорії стратегічного управління, що витікають з ідеї конкуренції за найвищу ефективність за витратами за допомогою зростання продуктивності і оптимізації розміщення капіталу. "Інформаційне суспільство", "суспільство знань" як технологія створення сукупної доданої вартості передбачає власні складні інструменти правового, правово-організаційного, інституційного, технологічного та ресурсного забезпечення. Але не всім економікам "судилося" стати економіками знань. Деякі чим далі, тим більше перетворюються в економіки допоміжно-сервісного типу. В призмі відновлення здорових економічних інтересів фірм України, нам необхідно артикулювати, що економічними та політичними перевагами соціальної та державно управлінської технології "суспільства знань" володіють ті країни, які засвоїли стандартні та створюють нові технології формування організованої складності.

ВИСНОВКИ

Із зростанням масштабу системи бізнесу, при переході від стратегії у вимірі окремого підприємства, у вимірі бізнесу на внутрішньому ринку до стратегії у вимірі міжнародного бізнесу формується нова якість вимог до стратегії: виникає необхідність формування майбутнього засобами сучасності та відкритими і ще не відкритими засобами майбутнього. Це створює потребу поглибленого дослідження менеджерами фірм алгоритмів стратегічного управління, практичного використання вироблених на основі таких алгоритмів політик розвитку бізнесу фірми, розробки нелінійних підходів та сценарного дослідження особливостей, що впливають на результативність стратегічного управління фірмою в умовах динаміки зміни ринків та технологій.

Потреба врахування факторів впливу глобалізації та обставин відповідності якості фірм змісту макроекономічної трансформації потребує розширення та вдосконалення інструментально-методичної бази організації та управління розвитком підприємств в трансформаційній економіці у кількох компланарних напрямках. Зокрема, доцільно будувати: 1) модель операційної поведінки підприємства на рівні складності відповідності між структурою та функціями операційних підрозділів та підприємства в цілому на основі методів шкіл проектування та планування; 2) комплексну модель підприємства як стратегічно орієнтованої екосистеми нестійкої трансформаційної економіки на рівні складності відповідності між ресурсами, компетенціями, рутинами та опціонами підприємства та викликами макроекономічної трансформації та глобалізаційного тиску.

Література:

1. Стиглиц Дж. Неудачи корпоративного управління при переході к рынку / Дж. Стиглиц // Экономическая наука современной России. — 2002. — № 4.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженко, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2007.
3. Чижиков Г. Економічні інтереси суб'єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство // Економіст. — 2009. — № 3. — С. 44—47.
4. Мальярчук І. Конкурентоспроможність експортної продукції: поняття, оцінка та шляхи підвищення // Економіст. — 2000. — №4. — С. 56—58.
5. Бринзя З. Концептуальні засади формування економічної політики держави у трансформаційний період / Бринзя З., Семенюк С. // Галицький економічний вісник. — 2010. — №4 (29). — С. 51—61.
6. Смолін І. Концепція стратегічного планування в динамічному конкурентному середовищі / І. Смолін // Конкуренція. — 2004. — № 6 (15). — С. 30—36.
7. Крапивний, І.В. Теорія фірми: неокласичний підхід / І.В. Крапивний // Механізм регулювання економіки. — 2005. — №1. — С.122—129.
8. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprises / A.D. Chandler. — Cambridge: MIT Press, 1962. — 464 p.
9. Business policy: Texts and cases / ed. by E.A. Learned, C.R. Christensen, K.R. Andrews, W.D. Guth. — Homewood, 1965. — 487 p.
10. Andrews K.R. The concept of corporate strategy / K.R. Andrews. — Homewood, 1971. — 245 p.
11. Ansoff H.I. Corporate strategy: An analytical approach to business policy for growth and expansion / H. I. Ansoff. — New York, 1965. — 241 p.
12. Porter M. E. Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors / M. E. Porter. — New York, 1980. — 432 p.
13. Катякало В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы / В.С. Катякало // Вестн. С.-Петерб. ун-та. — 2002. — Вып. 3 — № 24. — С. 3—28.
14. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Новое издательство, 2007.
15. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm / B. Wernerfelt // Strategic management journal. — 1984. — Vol. 5. — № 2. — P. 171—180.
16. Prahalad C. K. The dominant logic: A new linkage between diversity and performance / C. K. Prahalad, R. Bettis // Strategic management journal. — 1986. — Vol. 7. — P. 485—501.
17. Rumelt R.P. Towards a strategic theory of the firm / R.P. Rumelt. // Competitive strategic management / ed. by R.B. Lamb. — Englewood Cliffs, 1984. — P. 556—570.
18. Teece D.J. Economies of scope and the scope of the enterprise / D.J. Teece // Journal of economic behavior & organization. — 1980. — Vol. 1. — P. 223—245.
19. Teece D.J. Towards an economic theory of the multi-product firm / D.J. Teece // Journal of economic behavior & organization. — 1982. — Vol. 3. — P. 39—63.
20. Prahalad C.K. The core competence of the corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard business review. — 1990. — Vol. 68. — May-June. — P. 79—91.
21. Prahalad C. K. Strategy as a field of study: Why search for a new paradigm? / C.K. Prahalad, G. Hamel // Strategic management journal. — 1994. — Vol. 15. — № 1. — P. 5—16.
22. Прахалад К.К. Конкурируя за будущее / К.К. Прахалад, Г. Хамел. — М., 2002. — 288 с.
23. Grant R. M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation / R. M. Grant // California Management Review. — 1991. — Vol. 33. — P. 114—135.
24. Nelson R.R. An evolutionary theory of economic change / R.R. Nelson, S.G. Winter. — Cambridge, 1982 P. 72—136.
25. Penrose E. The theory of growth of the firm / E. Penrose. — New York, 1959. — P. 54.
26. Schulze W.S. The two schools of thought in resource-based theory: definitions and implications for research / W.S. Schulze // Advances in strategic management. — 1994. — Vol. 10A. JAI Press. — P. 127—151.
27. Collis D.J. Competing on resources / D.J. Collis, C.A. Montgomery // Harvard business review. — 1995. — July-Aug. — P. 118—128.
28. Williamson O.E. Strategy research: governance and competence perspectives / O.E. Williamson // Strategic management journal. — 1999. — Vol. 20. — № 12. — P. 1087—1108.
29. Hurry D. Calls on high technology: Japanese explorations of venture capital investment in the United States / D. Hurry, A. T. Miller, E. H. Bowman // Strategic management journal. — 1992. — Vol. 13. — P. 85—101.
30. Nonaka I. The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation / I. Nonaka, H. Takeuchi. — New York, 1995. — 320 p.
31. Teece D. Managing intellectual capital / D. Teece. — New York, 2001. — 360 p.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.