

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В. С. Катькало

ТЕОРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ОСНОВНЫЕ ПАРАДИГМЫ*

В статье исследовано развитие теории стратегического управления за последние 40 лет и предложена оригинальная концепция ее периодизации, состоящей из трех основных этапов. Для каждого из них характерны преобладание определенной школы научной мысли (соответственно планирования, позиционирования и ресурсной концепции) и акцент либо на внутренние (первый и третий этапы), либо внешние (второй этап) факторы успешных стратегий фирм. Сделан вывод, что дальнейший прогресс этой научной дисциплины связан с плодотворным диалогом между неортодоксальными экономическими теориями фирмы и теорией организации. Проанализированы новые проблемы, стоящие перед теорией стратегического управления в условиях глобализации бизнеса и становления постиндустриального «общества знаний».

Современный этап развития теории стратегического управления достаточно четко можно датировать как начавшийся на рубеже 1980–90-х годов. Символами перехода к качественно новому, *второму, этапу* были Питтсбургская конференция 1977 г., книга Портера «Конкурентные стратегии» 1980 г. и запуск в том же году первого специализированного научного журнала *Strategic Management Journal*. Для *третьего этапа* такую роль сыграли Калифорнийская конференция 1990 г., статьи К. К. Прахалада и Г. Хамела (1990) и Р. Гранта (1991), ставшие катализаторами изучения стратегий на основе ресурсного подхода, а также основание в 1992 г. двух новых профильных теоретических журналов: *Journal of Corporate & Industrial Change* и *Journal of Economics & Management Strategy*.

* Начало статьи см.: «Вестник СПбГУ. Серия "Менеджмент"». Вып. 2. 2002 г.

© В. С. Катькало, 2002

Данные показатели в их совокупности представляются достаточно объективными для выделения этапов развития теории стратегического управления. Некоторые исследователи ее истории склонны, однако, трактовать ее хронологию как совпадающую с десятилетними периодами, начиная с 1960-х годов (к настоящему моменту — четыре этапа). Между тем такой подход не опирается на единый критерий периодизации: в одних случаях (1980-е и 1990-е годы) речь идет о преобладании на временных интервалах определенной школы научной мысли, в других (1960-е и 1970-е годы) — о разной степени академичности исследований вопроса. Предлагаемая в настоящей статье хронология теории стратегического управления исходит из волнообразного характера ее прогресса, для оценки которого не вполне приемлема концепция структуры научных революций Т. Куна (развитие науки через смену парадигм). Причины тому — присущие данной области знаний постоянное сосуществование ряда парадигм, опирающихся на различные науки об обществе, а также зависимость скорости ее развития от кардинальных перемен в условиях конкуренции реальных фирм.

Следует отметить, что идея десятилетних стадий развития теории созвучна известной трактовке истории стратегического управления на основе критерия относительного повышения сложности и эффективности его методов.¹ Возможно, эта концепция достоверно отражает практику ведущих консультационных фирм, но она мало помогает в понимании динамики теории стратегического управления с точки зрения продвижения исследований в русле ее двух классических дихотомий: между содержанием стратегий и процессом их реализации и между приоритетами анализа внутренней и внешней среды фирмы при конструировании успешных стратегий.

Если для первого этапа, был в целом характерен приоритет внутренних аспектов деятельности фирмы, для второго — акцент на внешнее окружение, то особенностью третьего этапа стал возврат на обновленной интеллектуальной основе к внутренним способностям. Быстрое утверждение в начале 1990-х годов нового течения научной мысли, известного как **ресурсный подход**, отражало нарастание неадекватности школы позиционирования системным переменам в экономике отраслевой конкуренции и источниках преимуществ в ней фирм.

С середины 1980-х годов природа и границы конкуренции на большинстве товарных рынков начали стремительно трансформироваться под влиянием одновременно многих новых факторов, особенно дерегулирова-

¹ Такая позиция представлена, например, в статье трех партнеров консультационной компании McKinsey [Gluck, Kaufman and Walleck, 1980], выделяющих здесь четыре этапа: финансовое планирование (1950-е годы и ранее), долгосрочное планирование (1960-е), стратегическое планирование (1970-е) и стратегическое управление (1980-е годы).

ния, глобализации бизнеса, непрерывности обновления технологий и меняющихся ожиданий клиентов. Широкая доступность информационных технологий и ужесточение требований потребителей к соотношению «цена — качество продукта» привели к реконфигурации барьеров входа в отрасли. Очевидными тенденциями стали дезинтеграция традиционных отраслей и конвергенция технологий и видов бизнеса. Масштабы этих перемен были таковы, что многие ведущие компании США, Европы и Японии вступили в полосу тяжелейших кризисов управления.² Задачи изучения подвижного конкурентного ландшафта и логики успеха в сложной конкурентной среде явно превысили возможности теории отраслевой организации, соответствующей ситуациям экономической статики и равновесия, и представлений о том, что стратегия есть позиционирование бизнеса в стабильной и хорошо определенной отраслевой структуре.

На этом фоне у исследователей и практиков менеджмента возродился интерес к роли ресурсов фирмы как основе ее успешной стратегии и в связи с этим — к экономическим теориям прибыли и конкуренции, ассоциируемым с трудами Д. Рикардо, Й. Шумпетера и Э. Пенроуз. Вновь стали актуальными идеи Ф. Селзника, А. Чандлера и К. Эндрюса. Для прояснения столь существенного поворота в развитии теории стратегического управления полезно рассмотреть три аспекта нового подхода: его отличия от других школ, оригинальный категориальный аппарат и внутренние концептуальные ответвления.

Центральная идея ресурсной концепции состоит в том, что каждая фирма в принципе может обладать неоднородными ресурсами и способностями, которые трудно быстро изменить ввиду сложности процесса их накопления и которые являются источником рент, не доступных другим фирмам. Кроме того, некоторые такие ресурсы, например некодифицируемое («молчаливое») знание, не могут быть объектом сделок на рынках факторов производства. Смыслом стратегического управления становится, следовательно, поддержание и накопление активов, генерирующих подобные ренты, вкупе с набором других комплементарных, но доступных на рынке активов. Следует отметить, что стратегия бизнеса рассматривается здесь не в связи с монопольными рентами (доходы от рыночной власти), а с так называемыми рикардианскими рентами (доходами от использования ресурсов фирмой, превращающей их в свое конкурентное преимущество).

² Анализ нескольких впечатляющих сюжетов имеется в статье П. Друкера, предложившего этим компаниям в качестве рецепта кардинальный пересмотр их теорий бизнеса, т. е. совокупности представлений об их конкурентной среде, миссии и ключевых компетенциях [Drucker, 1994].

Начало отхода от видения фирмы как набора бизнес-единиц в пользу ее понимания как пучка ресурсов и компетенций принято связывать со статьей 1984 г. *Б. Вернерфельта*, уже в названии которой была впервые предложена новая терминология «Ресурсная трактовка фирмы» [Wernerfelt, 1984]. По иронии судьбы, ученый использовал теоретическую схему рыночного позиционирования Портера и успешно преобразовал известные инструменты анализа продуктового портфеля фирмы для изучения набора ее ресурсов, что открывало для диверсифицированных фирм различные варианты поведения. Оптимальный сценарий роста фирмы предполагал при этом нахождение баланса между поддержанием имеющихся ресурсов и развитием новых. В течение нескольких лет после публикации эта пионерная статья по ресурсной концепции практически не цитировалась как в силу субъективных причин,³ так и вследствие господства тогда школы позиционирования.

Между тем параллельно с Вернерфельтом другие представители новой волны исследователей стратегий активно разрабатывали нестандартные подходы к изучению диверсификации. Внимание практиков сразу привлекла, например, концепция «доминирующей логики» фирмы как результата когнитивных усилий ее менеджмента и ее ценного ресурса, предложенная К. К. Прахаладом и Р. Беттисом [Prahalad and Bettis, 1986]. Однако наиболее важный теоретический задел 1980-х годов для развития ресурсного подхода был сделан Р. Рамелтом, изучавшим влияние стохастических факторов на результаты фирм, и Д. Тисом, применившим теорию трансакционных издержек Уильямсона при изучении вопросов вертикальной интеграции и диверсификации. В работе «К стратегической теории фирмы» Рамелт [Rumelt, 1984] доказал, что фирмы, поначалу являющиеся однородными, впоследствии накапливают различия и оказываются не в состоянии точно копировать модели поведения друг друга. Тем самым исходная посылка Вернерфельта о разнородности ресурсов фирм получила весомую аргументацию. Изложенные в серии статей идеи Тиса о том, что диверсификация является экономически эффективной формой хозяйствования, если экономия от разнообразия основана на использовании специализированных ноу-хау и активов, быстро получили широкое признание. Структуры управления, с помощью которых фирма может извлекать конкурентное преимущество из своих ресурсов, были изучены им на примерах диверсификации в нефтяной промышленности [Teece, 1980] и деятельности научноемких фирм [Teece, 1982].

³ Спустя 10 лет сам автор отмечал, что статья была «очень сжатой и абстрактной, скрывая тем самым практическое значение и общий смысл изложенных в ней идей» [Wernerfelt, 1995, p. 171].

Прорыв в развитии ресурсного подхода и его распространение в истосковавшейся по свежим идеям аудитории высших менеджеров стали реальностью после публикации в 1990 г. классической статьи *К. К. Прахалада и Г. Хамела* «Ключевые компетенции корпорации». Опираясь на опыт ряда лучших компаний мира 1980-х годов, они сделали вывод, что действительные источники конкурентного преимущества заключаются в способности менеджмента консолидировать рассредоточенные по корпорации технологии и производственные навыки в компетенции, наделяющие отдельные бизнесы потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся рыночным возможностям [Prahalad and Hamel, 1990]. Аналогично концепции «доминирующей логики» концепция ключевых компетенций указывала на необходимость коллективного обучения организации.⁴ Аккумулирование навыков со всей диверсифицированной корпорации означало конец идеологии стратегических бизнес-единиц с их менталитетом автономной когнитивности. Образ руководителя, управлявшего всю жизнь одним бизнесом, должен был отойти в прошлое, уступая место концепции перемещения талантов внутри корпорации, туда, где они могут наиболее эффективно использоваться.

Статья 1990 г. и другие работы (особенно книга 1994 г. «Конкуренция за будущее») Прахалада и Хамела не только популяризовали ресурсный подход, но и разъясняли профессиональным менеджерам необходимость отказа в новых условиях конкуренции от традиции стратегического планирования. Взамен предлагалась философия «стратегических намерений» и «стратегической архитектуры», означающая разведение стратегических целей и ресурсов фирмы, поскольку прояснение контуров будущей отрасли теперь возможно лишь по мере ее создания. По сути, требовался переворот в сознании руководителей успешных компаний: направлять усилия не на подавление любой ценой соперника в рыночной конкуренции, а на создание собственных, трудно копируемых другими фирмами компетенций как залога лидерства в бизнесе.

Пожалуй, не менее важное, чем статья 1990 г. Прахалада и Хамела, стимулирующее влияние на развертывание исследований в духе ресурсного подхода оказала статья 1991 г. *Р. Гранта* [Grant, 1991], в которой впервые ясно и пунктуально был рассмотрен *категориальный* аппарат новой парадигмы. В отличие от ряда авторов, трактующих ресурсы и способ-

⁴ Этим объясняется отнесение некоторыми историками теории стратегического управления статьи 1990 г. Прахалада и Хамела к школе обучения [Mintzberg, Ahlstrand and Lampel, 1998, p. 213]. В большинстве исследований вопроса ресурсный подход, однако, трактуется как самостоятельная школа научной мысли (см., напр.: [McKiernan, 1996, vol. 2, p. xv–xviii]).

ности фирмы как синонимы, Грант дал им четкие определения, общепринятые ныне в профессиональной литературе. *Ресурсы* — это факторы производства, такие, как основное оборудование, навыки отдельных работников, патенты, брэнды, финансовые активы и т. д. Сами по себе ресурсы не производительны, требуется развитие у фирмы определенной способности, представляющей собой потенциал группы ресурсов в осуществлении некоторой задачи или вида деятельности: «В то время как ресурсы являются источником способностей фирмы, способности есть основной источник ее конкурентного преимущества» [Grant, 1991, р. 119].⁵ В этом смысле *ключевые компетенции* Прахалада и Хамела следует понимать как центральные, стратегические способности фирмы.

Внешняя простота основных категорий ресурсной концепции обманчива, дальнейший анализ ставит больше вопросов, чем дает ответов. Так, предлагаемая трактовка ресурсов является не просто расширительной по сравнению с хрестоматийными представлениями прошлого о триаде «труд, земля и капитал», а сложной комбинацией материальных и нематериальных активов фирмы. Грант классифицирует их в шесть основных типов: финансовые, физические, человеческие, технологические, репутационные и организационные ресурсы [Grant, 1991, р. 119]. Возникает проблема учета и оценки стоимости нематериальных активов, до сих пор нигде в мире не отражаемых в стандартной бухгалтерской отчетности. При всей важности нематериальных активов для стратегических решений наиболее очевидным (хотя и условным) подходом к их оценке остается определение разницы между рыночной стоимостью фирмы и стоимостью замещения ее материальных активов.

В свою очередь, создание способностей не есть просто группировка ресурсов, поскольку способности предполагают сложные способы координации действий людей и взаимодействия людей и других ресурсов. Анатомию способностей фирмы достаточно хорошо раскрывает разработанная Р. Нельсоном и С. Уинтером в рамках их эволюционной экономической теории концепция организационных рутин, представляющих собой регулярно повторяющиеся и предсказуемые способы ведения деятельности, являющиеся последовательностью скоординированных действий индивидов [Nelson and Winter, 1982]. Способность есть фактически рутин или набор взаимосвязанных рутин, а организация — огромная сеть рутин. Изучение рутин трудно поддается формализации в традициях экономи-

⁵ Данный тезис развивает суждение Пенроуз о том, что «фирма может извлекать ренты не потому, что обладает лучшими ресурсами, а скорее вследствие наличия у нее отличительной способности, позволяющей лучше использовать эти ресурсы» [Penrose, 1959, р. 54].

ческого мэйнстрима и потому требует нетривиального междисциплинарного подхода. То же относится и к исследованию двух ключевых факторов, от которых зависят доходы фирмы от использования ее ресурсов и способностей: устойчивости сопряженных с ними конкурентных преимуществ и возможностей фирмы в присвоении рент, полученных ввиду наличия у нее определенных ресурсов и способностей.

Эти весьма непростые (теоретически и практически) вопросы еще больше усложняются при введении в анализ различий между рикардианскими и шумпетерианскими рентами, ставших основой двух концептуальных вариаций в рамках ресурсного подхода — соответственно так называемых структурной и процессной школ [Schulze, 1994]. Предпочтение в пользу разных типов рент вытекает из расхождений в понимании природы рынков. Структурная школа (Дж. Барни, Б. Вернерфельт, С. Монтгомери, М. Петераф и др.), будучи созвучной неоклассической экономической теории, исходит из того, что экономическая деятельность осуществляется на эффективных рынках, параметры поведения которых предлагаются известными или, по крайней мере, познаваемыми. При этом процессы на рынке, а не внутри фирмы приводят к изменениям в наборе ресурсов, способных генерировать рикардианские ренты. Такое видение проблемы (пусть и не учитывающее всей сложности современной рыночной динамики) весьма соблазнительно, поскольку из него рождается вывод, что ресурсная концепция позволяет соединить ранее мало пересекавшиеся подходы к созданию стратегий на основе изучения как внутрифирменных, так и внешних факторов [Collis and Montgomery, 1995, p. 119].

Процессная школа (Р. Грант, Д. Тис, Б. Когут, П. Шумакер и др.), трактующая рынки как динамичные,⁶ делает акцент на условия и процессы, посредством которых ресурсы генерируют различные типы рент. Приоритет внутрифирменных процессов по поводу новых комбинаций ресурсов понимается здесь как важнейший источник рент в духе концепции предпринимательских рент Шумпетера. Отсюда очевидны различия школ во взглядах на причины неоднородности ресурсов у разных фирм. Если структурная школа подчеркивает здесь роль сбоев рынков факторов производства и дискретных характеристик этих факторов, то процессная школа — деятельность менеджеров и сложные характеристики организации, которые создают и поддерживают такую неоднородность. Процессная школа явно заимствует многое у эволюционной экономической теории Нельсона — Уинтера и теории организаций. Наиболее удачным опытом

⁶ Н. Фосс, редактор лучшего компендиума по ресурсной концепции фирмы, отмечает наличие в теоретических построениях факторов экономической динамики как критерий выделения разных течений научной мысли в рамках этого подхода [Foss, 1997, p. 15].

такого синтеза экономического и поведенческого подходов к изучению конкурентных преимуществ фирмы стала концепция ее «динамических способностей», разработанная в 1990-е годы Д. Тисом и его единомышленниками.⁷

Несмотря на признание в 1990-е годы в академической и деловой среде ведущей роли ресурсной концепции,⁸ дальнейшее продвижение исследований на ее основе связано с решением как минимум двух серьезных проблем молодой теории: ее эмпирической проверки и выявления достоинств в сравнении с бурно развивающейся экономической теорией организаций. К исходу 1990-х годов было сравнительно немного эмпирических работ в духе ресурсного подхода,⁹ несмотря на большой интерес ученых к выяснению воздействия ресурсов и способностей фирмы на ее результаты. В определенной степени это объясняется трудностями идентификации и измерения ценных ресурсов и способностей фирм ввиду отраслевой специфики данных активов. Успешные прикладные разработки пока имеют место лишь на материалах отдельных отраслей, среди которых технологически интенсивные индустрии (например, фармацевтическая) являются особо адекватным контекстом, поскольку здесь конкурентные преимущества фирм связаны с развитием знаний и технологий [Yeoh and Roth, 1999, p. 637].

Ярким исключением из общей не вполне благоприятной ситуации с операционализацией ресурсной концепции стал изданный в 1997 г. учебник «Корпоративная стратегия: Ресурсы и разнообразие фирмы» профессоров Гарвардской школы бизнеса Д. Коллиза и С. Монтгомери, имевших богатый опыт преподавания данного курса в многоотраслевой аудитории программы MBA. Это был учебник нового поколения по сравнению с явно устаревшими книгами по корпоративной стратегии И. Ансоффа и других

⁷ Данной концепции посвящен тематический номер *Journal of Corporate & Industrial Change* (1994, vol. 3, N 3). (Д. Тис стал одним из организаторов и соредактором этого престижного международного журнала, отмечающего в 2002 г. 10-летие). В наиболее отточенной форме концепция динамических способностей изложена в классической статье: [Teece, Pisano and Shuen, 1997].

⁸ Это, разумеется, не исключает наличия других (частных) точек зрения. Так, Дж. Мур считает, что «доминирующей идеологией последнего десятилетия» была инкременталистская концепция стратегий в духе работ Квинна начала 1980-х годов [Moore, 2001, p. xvi]. Следует отметить, что этот подход рассматривает внутреннюю среду фирмы в контексте механизма реализации стратегии или организационных процессов, посредством которых она создается. Между тем сила ресурсной концепции состоит, напротив, в акценте на содержание стратегий.

⁹ Библиография их насчитывала к 1998 г. около 50 статей [Kor and Mahoney, 1998, p. 28].

традиционных авторов. Одним из символов новаторства учебника 1997 г. было исходное определение в нем корпоративной стратегии как «способа создания компанией стоимости посредством конфигурации и координации своей деятельности на множественных рынках» [Collis and Montgomery, 1997, p. 5], позволившее впервые рассматривать в учебном и научном процессах стратегии корпоративного и бизнес-уровней на интегрированной основе. Другим показателем прогрессивности учебника было то, что в нем нашли удачное применение результаты как ресурсной концепции фирмы (вопросы диверсификации), так и экономической теории организации, в частности теорий трансакционных издержек (проблема размежевов фирмы и вертикальной интеграции) и агентских отношений (глава о корпоративном управлении).

Соотношение этих двух исследовательских традиций в экономической теории фирмы в смысле их значения для современных изысканий на тему конкурентных преимуществ весьма неоднозначно. С одной стороны, в 1990-е годы ряд сторонников ресурсной концепции стратегического управления начал активно использовать ее применительно к теории фирмы. В данной области, однако, признанным лидером к этому времени стала экономическая теория организаций, что подталкивало некоторых адвокатов ресурсного подхода к выявлению ее ограниченности и слабостей. Примером ответов на подобные попытки является их мощная критика Н. Фоссом в рамках дискуссии на страницах журнала *Organization Science* [Foss, 1996a, 1996b]. По мнению О. Уильямсона, в отличие от разработанной им трансакционной теории фирмы, которая «обосновывает общие решения относительно выбора между собственным производством и внешними закупками, концепция компетенций фирмы предлагает рецепты по *частным* вопросам» (курсив в оригинале) [Williamson, 1999, p. 1097].

С другой стороны, у претензий ресурсной концепции на новую теорию фирмы были основания, поскольку она имела иную, чем экономическая теория организаций, программу исследований. Если первая утверждает, что менеджеры выбирают тот образ действий, который наиболее способствует капитализации и приращению уникальной коллекции ресурсов и способностей фирмы (результата ее прошлого развития), то вторая полагает, что центральная проблема менеджеров состоит в минимизации затрат на организацию хозяйственных операций. Тем не менее очевидна комплементарность данных подходов [Williamson, 1999, p. 1106], имеющих, несмотря на отмеченную разницу акцентов, общий интерес к соединению в изучении стратегий фирм потенциалов экономической теории и теории организаций.

Данная интеграция была симптоматичным примером последовательного усиления междисциплинарности теории стратегического управления и

стирания ее границ с другими науками. К началу 1990-х годов она заимствовала терминологию и техники анализа из теории микроэкономики и теории организаций, а также из теории игр, теории экологии популяций, поведенческой теории принятия решений и политологии.¹⁰ Для стратегического управления как академической дисциплины встал вопрос: имеет ли она независимую исследовательскую перспективу либо должна удовлетвориться ожиданием теоретических достижений в базовых для себя науках и потом заниматься их прикладными разработками?

Ответ на эту дилемму была призвана дать конференция, прошедшая в конце 1990 г. в Калифорнии (неподалеку от г. Сан-Франциско) и собравшая мировую элиту исследователей стратегического управления. Ее организаторы и редакторы вышедшего в 1994 г. солидного (более 600 страниц) сборника материалов — Д. Тис, Р. Рамелт и Д. Шендел — считали, что настало время « заново определить эту область знаний в терминах ее фундаментальных проблем или вопросов, а не в терминах техник анализа, эмпирических методов, «концептуальных схем» или даже перспектив теорий, основанных на других научных дисциплинах» [Rumelt, Schendel and Teece, 1994, p. 562]. По аналогии с легендарной постановкой Р. Коузом в 1937 г. вопроса «Почему существуют фирмы?» (давшего старт теории неоинституционализма), в результате конференции были сформулированы четыре фундаментальные проблемы, призванные очертить границы теории стратегического управления и ее исследовательской программы: «Как ведут себя фирмы?», «Почему фирмы различны?», «Каковы функции штаб-квартиры диверсифицированной фирмы?» и «Что определяет успех или провал в международной конкуренции?» [Rumelt, Schendel and Teece, 1994, p. 39–47]. Новое видение теории и практики стратегического управления требовало и нетривиальных ответов на поставленные вопросы.

Вызовы современной экономики теории стратегического управления. 1990-е годы были одновременно лучшим и худшим временем для исследователей стратегий ввиду вступления мировой экономики в эпоху глубинных структурных сдвигов. Хотя наиболее актуальные для разработки стратегий новые тенденции в практике бизнеса (глобализация, управление трансформацией организаций и проблемы развития технологий и управления инновациями) были достаточно точно определены уже в начале

¹⁰ В русле этой тенденции в 1992 г. начал издаваться *Journal of Economics & Management Strategy*, предназначенный для профессиональных экономистов с их сложной техникой математического моделирования и призванный, по мнению его редактора Д. Спалбера, дополнить меню журналов, исповедовавших более прикладной подход или, в ряде случаев, «более традиционный взгляд на стратегии менеджмента» [Spulber, 1992, vol. 1, N 1, p. 1].

десятилетия [Lyles, 1990, p. 373], вскоре выяснилось, что речь идет о качественных изменениях условий не только лидерства, но и выживания фирм. Показателен ошеломляющий успех у менеджеров-практиков в этот период концепции реинжиниринга бизнес-процессов как рецепта стратегической адаптации к революционным и ставшим непрерывными изменениям во внешней среде.¹¹ Множественные и неизвестные ранее факторы последней существенно скорректировали представления об экономически эффективном размере фирмы, границах отраслей и других, считавшихся хорошо изученными в аспектах стратегического управления.¹² Прахалад и Хамел, рассмотревшие 10 основных таких факторов, кумулятивное воздействие которых было сродни «тихой промышленной революции», призвали к поиску радикально новой парадигмы в исследованиях стратегий [Prahalad and Hamel, 1994]. Эти ученые, исходившие из того, что «потребность в стратегическом мышлении в данное турбулентное десятилетие велика как никогда» [Ibid, p. 6], выступили редакторами специального выпуска *Strategic Management Journal* (1994, Vol. 15, N 1), посвященного первым попыткам нашупывания здесь нестандартных подходов. Подобный опыт лишний раз подчеркнул важность нестандартных теоретических интерпретаций многогранных и зачастую непредвиденных проблем стратегического управления.

Реальностью развития мировой экономики в последние 15 лет стала, например, глобализация рынков товаров, капитала, человеческих ресурсов и информации. Данное обстоятельство не только поставило новые вопросы поиска конкурентных преимуществ на качественно ином рыночном

¹¹ Классики этой концепции — М. Хаммер и Дж. Чампи — исходят из того, что три силы, определяющие профиль современного бизнеса (конкуренция нового типа, доминирование интересов клиентов и постоянные коренные изменения в продуктах и технологиях), диктуют решительный отказ в управлении компанией от успешно применявшегося со времен А. Смита принципа разделения труда в пользу принципа бизнес-процессов [Hammer and Champy, 1993].

¹² Лучшими в мире менеджерами в 1990-е годы были те, которые осознали раньше других данные перемены и смогли реорганизовать компании на основе своего видения будущего. Яркими примерами являются достижения Дж. Уэлча в *General Electric* и Л. Герстнера в *IBM*.

Уместно отметить, что журнал *Fortune*, публикавший с 1954 г. рейтинги 500 крупнейших промышленных компаний США, а впоследствии и мира, с 1997 г. представляет вместо них рейтинги крупнейших компаний по экономике в целом, что призвано отразить возрастание роли сферы услуг и реалии диверсификации ведущих корпораций. Публикуемый с 1995 г. журналом «Эксперт» рейтинг 200 крупнейших компаний России охватывает лишь промышленный сектор, что косвенно указывает на уровень развития национального бизнеса.

пространстве, но и потребовало специального изучения быстро занимавшего здесь центральное место феномена диверсифицированной транснациональной компании (ДТНК). Несмотря на наличие обширной научной литературы по интернационализации бизнеса (к числу классических здесь принято относить работы Дж. Деннинга, П. Бакли, М. Кассона, Дж. Хеннарта), этот тип компаний редко был объектом исследований, к тому же имевшиеся в этой области знания парадигмы в силу их упрощенных исходных посылок не были полностью адекватны его сложности. К началу 1990-х годов в рамках теории стратегического управления начало вызревать новое направление научных изысканий, среди главных вопросов которых были поиск новой парадигмы для концептуализации модели управления ДТНК [Doz and Prahalad, 1994], изучение организационных подходов к «управлению через границы», оптимизация баланса глобальных и локальных подходов в управлении производством и маркетингом и др. Лучшие результаты этих исследований были суммированы в учебнике 1998 г. одних из ведущих в мире специалистов в области глобальных стратегий К. Бартлетта и С. Гошала «Транснациональный менеджмент» (второе издание вышло в 2000 г.).

Другой важнейшей современной проблемой стратегического управления является осмысление стратегических альянсов и межфирменных сетей как новых субъектов отраслевой конкуренции (в том числе на глобальных рынках). Если под первыми понимаются объединения конкурентов¹³ (например, в мировой индустрии пассажирских авиаперевозок) с достаточно ясными мотивами экономии затрат и раздела рисков (особенно в случаях разработки новых поколений наукоемкой продукции) при сохранении идентичности членов таких союзов, то вторые представляют собой организации, построенные по малоизвестному ранее принципу. Суть его состоит в замене многоуровневых иерархий кластерами фирм или специализированных бизнес-единиц, координируемых рыночными механизмами взамен административных. При этом для межфирменных сетей заказ видов деятельности на стороне зачастую понимается как более рациональный по сравнению с вертикальной интеграцией сценарий развития фирмы (популярные примеры — организация бизнеса компаний *Nike*, *Motorola* и *Dell Computer*).¹⁴ При всей экстравагантности подобных управ-

¹³ Как попытку решить дилемму, каковы в подобной ситуации приоритеты стратегии — конкуренция или сотрудничество, можно рассматривать теорию «соконкуренции» [Brandenburger and Nalebuff, 1996].

¹⁴ Наиболее внятную классификацию сетевых структур предложили Майлз и Сноу, выделив три их разновидности — внутреннюю, стабильную и динамическую [Miles and Snow, 1992]. Многочисленные российские примеры сетевых структур имеются в статье: [Медовников, Оганесян, 1997].

ленческих решений их популярность заставила некоторых ученых говорить о замене в 1990-е годы стратегического управления на стратегическое «сетеобразование» [Bowman, 1995, p. 41].

По сравнению с программой анализа внутрифирменных сетей, являющихся более или менее логичным итогом известных ранее процессов децентрализации крупных компаний, бурное развитие межфирменных сетей в 1980–90-е годы поставило перед теоретиками менеджмента (ранее трактовавшими межфирменные отношения в основном как дуальные) совершенно новые и пока недостаточно проясненные вопросы относительно их природы и пределов эффективности. Основные парадигмы анализа конкурентных преимуществ оказались здесь недостаточны [Катькало, 1999], поскольку межорганизационные сети привлекательны именно благодаря созданию особого рода преимуществ в деловом соперничестве.¹⁵ Лишь недавно первую попытку концептуализации вопроса об экономических рентах, сопряженных с выбором в пользу межфирменных сетей, предприняли Дж. Дайер и Х. Сингх, определившие подобные ренты как «отношенческие» [Dyer and Singh, 1998].

В 1990-е годы также изменилось (в очередной раз) понимание ведущего критерия оценки результатов корпорации. В 1960-е годы рост бизнеса был главным мерилом успеха топ-менеджеров; в 1970-е — на первом месте здесь были прибыль на собственный капитал и другие показатели прибыльности. В 1980-е годы акцент делался на отношение рыночной стоимости активов к их балансовой стоимости (коэффициент Тобина). Актуальными для менеджеров и ученых были проблемы повышения добавленной стоимости и механизма рынка корпоративного контроля. В 1990-е годы это меню оценочных параметров было дополнено стоимостью реальных опционов. Последние (отчасти зависящие от стоимости фирмы) являются источниками предельных издержек и впоследствии могут быть значительно увеличены либо альтернативно заменены. Примерами таких опционов являются ключевые технологии, совместные предприятия, страна происхождения фирмы и гибкие системы производства. Некоторые исследования [Hurry, Miller and Bowman, 1992] показывают, что успех японских компаний на глобальных рынках частично объясняется их эксплицитным использованием этого «опционного» менталитета. Таким об-

¹⁵ Между тем абсолютизация преимуществ сетевого подхода весьма опасна, особенно в наукоемких отраслях. В этой связи актуальна высказанная Г. Чезбру и Д. Тисом в статье с символичным названием «Когда виртуальное становится виртуальным?» идея о том, что менеджеры должны выбирать ту организационную форму, которая наиболее соответствует типу создаваемой ими технологической инновации [Chesborough and Teece, 1996].

разом, впервые проблема критерия оценки результатов фирмы приобрела одновременно динамический и глобальный аспекты.

Однако самый серьезный вызов теории стратегического управления связан с быстрой трансформацией современной цивилизации в направлении постиндустриального общества, основными движущими силами конкуренции в котором являются знания и технологии. Как известно, феномен превращения знания в главную производительную силу был предсказан уже в 1960–70-е годы в работах П. Друкера, Д. Белла, Е. Масуды и О. Тоффлера, однако в последнее десятилетие многие футуристические прогнозы начали обретать воплощение в реальном «обществе знаний» (термин П. Друкера).¹⁶ Конкурентные преимущества фирм стали трактоваться в связи с умениями извлекать выгоду из информационных ресурсов Интернета и электронной коммерции, привлекать и удерживать «интеллектуальных работников», создавать «самообучающиеся» организации [Senge, 1990] и быстрее, чем соперники, распознавать и коммерциализировать в глобальном масштабе возможности технологических и организационных инноваций. В этой обстановке резко сужается поле применения традиционных парадигм теории стратегического управления, исходящих из конкуренции за наивысшую эффективность по издержкам посредством роста производительности и оптимизации размещения капитала. Похоже, что в контексте новейших представлений о нематериальных активах как резерве решающего конкурентного преимущества фирмы наиболее высокие шансы на востребованность сохраняет ресурсный подход, который приобрел синонимичное обозначение как «подход на основе знаний».¹⁷ Не случайно одними из самых плодотворных усилий теоретиков стратегического управления в последние годы были сформулированная на основе этой научной традиции концепция «компании, создающей знания» [Nonaka and Takeuchi, 1995] и разработки вопросов интеллектуального капитала фирмы [Теесе, 2001].

Очевидно, что в современном едином и быстро меняющемся мире серьезный прогресс теории стратегического управления возможен только при активном диалоге ученых разных стран. Если на первом этапе развития этой научной дисциплины за пределами США появлялось немного академически сильных работ и их авторами были, как правило, европейские специалисты (условное исключение — канадец Г. Минцберг), то впоследствии практически во всех экономически ведущих странах мира

¹⁶ Подробнее см.: [Катькало, 1995, с. 18–20].

¹⁷ Показательно содержание изданной в 1999 г. хрестоматии «Знания и стратегия», в которую вошли все классические статьи по ресурсной концепции [Zack, 1999].

появились сильные в данной области знаний учёные.¹⁸ При явной схожести их интересов в изучении стратегий здесь имелись и национальные (региональные) особенности. Например, различия в приоритетах европейских и американских исследователей состояли в том, что первые предпочитали проблемы международных стратегий и взаимодействия бизнеса и государства, а также были склонны проводить анализ, исходя из данных за длинные периоды времени [Snow, 1986, p. 315]. С середины 1980-х годов обозначились две позитивные тенденции в мировой теории стратегического управления. С одной стороны, ведущие американские специалисты отошли от изучения стратегий только на материалах компаний США. Книги 1990 г. А. Чандлера и М. Портера были целиком посвящены международному сравнительному анализу стратегий фирм и стран,¹⁹ а при изучении проблем межорганизационных отношений в экономике США стала анализироваться практика международных союзов европейских фирм и бизнес-групп из стран Юго-Восточной Азии. С другой стороны, в Европе сформировалось несколько солидных научных центров в области стратегий (прежде всего, в Лондонской школе бизнеса и французской INSEAD), сравнимых с американскими аналогами, и немало европейских (И. Доз, Н. Фосс, Г. Хамел и др.) и японских (Х. Итами, И. Нонака, К. Омае и др.) учёных приобрели мировой авторитет.

По мере вхождения экономики России в мировое хозяйство и превращения ее рынков в элемент глобальных возрастает актуальность разработки фундаментальных проблем теории стратегического управления на материалах и для нужд национального бизнеса. В развитии отечественных исследований стратегий компаний в рыночной экономике можно выделить два этапа, водоразделом между которыми служит начало в 1992 г. в стране рыночных реформ. До этого программа и тематика изданий научных трудов по теории стратегического управления были в русле общего строго регламентированного подхода к изучению опыта «капиталистического управления», которым занималось небольшое число специалистов, сосре-

¹⁸ Напрашивается аналогия с историей теории менеджмента организаций, где после абсолютного доминирования на первом этапе ее развития (школа научного управления) американских авторов (Ф. Тейлор и др.) настал период классической (административной) школы, идеологическую основу которой сформировали труды француза А. Файоля, немца М. Вебера и американца Ч. Барнарда.

¹⁹ Строго говоря, международная компаративистика стала обязательной для лучших работ американских теоретиков эффективного менеджмента уже в начале 1980-х годов, что и продемонстрировал успех книги У. Оучи «Теория «Z»» [Ouchi, 1981] и особенно бестселлера Т. Питерса и Р. Уотермана «В поисках эффективного управления» [Peters and Waterman, 1982].

доточенных в ИМЭМО и ИСК АН СССР. В 1980-е годы ими было опубликовано всего несколько (но этапных для новых поколений ученых) книг, посвященных анализу теорий и практики стратегического управления компаниями США [Климов, 1981; Евенко, 1983; Кочеврин, 1985; Ушанов, 1986; Стерлин, Тулин, 1990]. С оригинальной концепцией выступил лишь А. Юданов, предложивший в духе школы позиционирования «биологический» подход к классификации успешных рыночных стратегий [Юданов, 1990].²⁰ Редкие переводы книг зарубежных специалистов составляли исключительно труды представителей школы планирования (И. Ансоффа, Р. Акоффа, У. Кинга и Д. Клиланда), наиболее близкой к модели управления советским предприятием.

После 1992 г. исследования российских ученых на квазистратегические темы были посвящены «адаптации без реструктуризации» отечественных промышленных предприятий и рождавшейся национальной модели корпоративного управления. Только в середине 1990-х годов ведущие отечественные компании стали интересоваться вопросами стратегий, и тогда же были опубликованы первые издания учебников О. Виханского (1996) по стратегическому управлению и А. Юданова (1996) по теории и практике конкуренции. В дальнейшем библиография профильных учебников и учебных пособий существенно расширилась, однако они были, как правило, весьма низкого качества, демонстрируя слабое знание авторами современной теории стратегического управления и отсутствие российских кейсов. (Яркое исключение из этой неблагоприятной ситуации — учебное пособие И. Гуркова (2001)). Немногочисленны были и качественные исследования на отечественном материале конкурентных стратегий (С. Авдашева, И. Липсиц, А. Юданов, А. Яковлев) и проблем организационного развития компаний (Г. Клейнер, Я. Кузьминов, В. Радаев, В. Тамбовцев).²¹

Можно выделить три причины этих скромных пока достижений. Во-первых, сохраняется немногочисленность квалифицированных специалистов, консервируемая уже не идеологическими нормами, а низкой мотивацией к академической карьере в условиях переходной экономики и неудовлетворительной ситуацией с переводами лучших зарубежных работ по теории стратегического управления.²² Во-вторых, даже ведущие рос-

²⁰ Хотя изначально в качестве иллюстраций к этой работе использовались сюжеты иностранных компаний, позднее ученый удачно применял свою концепцию при анализе стратегий российских компаний. Примером является исследование на материалах отечественного рынка лекарственных препаратов, где А. Юданов выделил три типа компаний сообразно их стратегиям: «мыши», «лисы» и «львы» [Юданов, 1998].

²¹ Подробнее о состоянии исследований российского менеджмента см.: [Катькало, 2001].

²² Дело не только в малом количестве этих публикаций (из работ Портера имеются русские издания лишь книги 1990 г. и сборника основных статей), но и в неквалифициро-

сийские бизнес-школы пока не рассматривают научные исследования как конкурентное преимущество. Характерно, что единственная конференция национального масштаба по проблемам стратегий предприятий проводится (с 2000 г.) ЦЭМИ РАН. В-третьих, большинство российских компаний лишь начинают выходить на уровень постановки и решения задач стратегического развития. Между тем лидеры национального бизнеса уже живут в мире проблем, которые обсуждаются в современной теории стратегического управления (признающей, кстати, своеобразие институционального контекста каждой страны). Показателен всплеск интереса в последние два года к роли брэндов (и других нематериальных активов) в конкуренции на российском рынке и обсуждение ее в контексте «горячей» для любой успешной компании мира темы соотношения глобальных и локальных брэндов. Подобная общность проблем начинает проявляться и в постепенном смещении акцентов в управлении некоторых ведущих российских компаний с задач роста и экономии на масштабах к оптимизации их размеров и с производительности к удовлетворению клиентов и инновациям. Крайне важно, чтобы подобные эффекты глобализации экономики были поддержаны адекватным прогрессом исследовательского потенциала и учебных программ российских школ бизнеса.

Заключение. Проведенный в настоящей статье анализ развития мировой теории стратегического управления за последние 40 лет (с момента формирования в 1960-е годы ее концептуальных основ) позволяет сделать вывод о том, что сегодня эта научная дисциплина, начинавшаяся с аналитических комментариев к учебным кейсам и прикладных исследований на основе достижений других наук, развивается на собственной основе. Решающий переход в качественно новое состояние данной теории, заимствовавшей особенно много из микроэкономики и наук о поведении людей и организаций [Bowman, 1995, p. 26], произошел в последнее десятилетие в связи с утверждением и бурным ростом ресурсной концепции конкурентных преимуществ, возникшей вследствие взаимодействия и взаимопроникновения неортодоксальных экономических теорий фирмы и теории организаций.

ванным отборе объектов перевода и зачастую в его качестве. Так, в 1999 г. издательство «Питер» выпустило перевод явно устаревшей книги Ансоффа «Новая корпоративная стратегия». В дальнейшем там же увидели свет изобиловавшие ошибками переводы весьма важных книг «Школы стратегий» (2000) и «Стратегический процесс» (2001). Имеющаяся в последней из них статья Прахалада и Хамела 1990 г. является единственной изданной на русском языке классикой ресурсной школы. Позитивным опытом был перевод (пока, к сожалению, единичный) качественного учебника А. Томпсона и А. Стрикленда, выдержавшего в США 9 изданий.

Представляются оправданными и следующие три вывода. Во-первых, историю теории стратегического управления можно подразделить на три этапа, на каждом из которых акцент делался либо на внутренние (первый и третий этапы), либо на внешние факторы (второй этап) стратегии фирмы. При этом речь шла о смене приоритетов, а не о полном отрицании другой группы факторов. Есть вероятность, что впереди, под влиянием тенденций постиндустриального общества, теория и практика стратегического управления столкнется с самыми неожиданными трансформациями представлений о внутреннем и внешнем в области функционирования фирмы.

Во-вторых, эта академическая дисциплина всегда отличалась и, скорее всего, будет отличаться интеллектуальным плюрализмом, от которого она, как показывает история вопроса, только выигрывает и обогащает инструментарий менеджеров-практиков множественными подходами к ситуациям рынков разной степени зрелости, технологической интенсивности и географической протяженности. Основные парадигмы этой теории не должны рассматриваться как взаимоисключающие. Правильным сравнением будет их переплетение в прочный канат. Авторы, ярко проявившие себя в рамках какой-либо одной школы, могли весомо зарекомендовать себя и в рамках другой. Эндрюс, чья работа сформировала основы школы планирования, также внес большой вклад в школу позиционирования в гарвардской традиции Портера. Равным образом Рамелт сделал важный вклад как в ресурсную школу, так и в школу позиционирования.

На сегодняшний день ведущая роль ресурсного подхода не вызывает сомнений, но данная точка зрения не противоречит преобладающему ныне среди специалистов мнению, что для теории стратегического управления не характерно полное главенствование какой-либо одной парадигмы [Schendel, 1994, p. 2; Scherer and Dowling, 1995, p. 201]. Сохраняются, например, разные толкования основной единицы анализа в теории стратегического управления. Одни авторы, например Фримен и Лоранж, полагают, что в качестве таковой выступает управленческое решение о стратегии фирмы [Freeman and Lorange, 1985, p. 18–19], в ресурсной концепции единицей анализа являются ресурсы и способности фирмы, в то же время другие — Прахалад и Хамел — считают, что выбор единицы анализа зависит от конкретной отрасли или фирмы [Prahalad and Hamel, 1994, p. 10]. Представляется, что данное разнообразие точек зренияозвучно плюралистической природе стратегического управления как научной дисциплины. Эта особенность теории стратегического управления скорее делает весьма условным применение для анализа ее истории концепцию структуры научных революций Т. Куна.

В-третьих, одной из ключевых проблем исследований стратегического управления было и остается достижение баланса между «чистым» теорети-

зированием и сугубо практической ориентацией научных разработок. Как индукция, так и дедукция в чистом виде здесь неуместны. Данное понимание проблемы важно в свете неизбежного в отношении столь практико-ориентированной дисциплины вопроса о степени ее научности.

В последние годы в мировом сообществе исследователей и практиков стратегического управления усиливаются обоснованные призывы к конструированию новой парадигмы, отвечающей требованиям конкуренции в постиндустриальном обществе и способной отразить возросшую значимость факторов неопределенности и креативности. При этом, по мнению некоторых специалистов, «необходимость избежания нормативных выводов может быть в центре постмодернистских исследований», поскольку современная действительность требует бизнес-решений под конкретную ситуацию [Lowendahl and Revang, 1998, p. 769]. Такое утверждение (требующее дальнейших доказательств) лишний раз свидетельствует о степени сложности задач, вставших на рубеже XXI века перед теорией стратегического управления. Ее относительно короткая, но бурная и плодотворная история пока не давала повода усомниться в наличии у этой научной дисциплины способности к эффективной мобилизации внутренних ресурсов для адекватного соответствия динамично меняющимся запросам ее клиентов из корпоративного мира.

Литература

- Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. 2-е изд. М., 1998.
- Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации. М., 2001.
- Евенко Л. И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. М., 1983.
- Катькало В. С. Питер Друкер и современный менеджмент // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. 1995. Вып. 3. С. 14–23.
- Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е годы // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. 1999. Вып. 2. С. 21–38.
- Катькало В. С. Исследования российского менеджмента: приоритеты и перспективы // Российский менеджмент: теория, практика, образование / Под ред. А. А. Демина, В. С. Катькало. СПб., 2001. С. 9–17.
- Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджеризма. М., 1985.
- Медовников Д., Оганесян Т. Энергия пустоты // Эксперт. 1997. № 46. Противоречия и проблемы эффективности управления капиталистическим производством / Под ред. Н. А. Климова. М., 1981.
- Стерлин А., Тулин Р. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. М., 1990.
- Управление нововведениями в США: проблема внедрения / Под ред. Ю. А. Ушанова. М., 1986.

- Юданов А. Типы конкурентных стратегий: «биологический подход» в классификации компаний // МЭиМО. 1990. № 10. С. 51–65.
- Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. 2-е изд. М., 1998.
- Юданов А. Температура кристаллизации // Эксперт. 1998. № 32.
- Andrews K. R. The concept of corporate strategy. Homewood, 1971.
- Ansoff H. I. Corporate strategy: An analytical approach to business policy for growth and expansion. New York, 1965.
- Ansoff H. I. Critique of Henry Mintzberg's «The Design school: Reconsidering the basic premises of strategic management» // Strategic management journal. 1991. Vol. 12. P. 449–461.
- Barney J. B. Organizational culture: Can it be a source of sustained competitive advantage? // Academy of management review. 1986. Vol. 11. P. 656–665.
- Bowman E. H. Strategy changes: Possible worlds and actual minds // Perspectives on strategic management / Ed. by J.W. Frederickson. New York, 1990. P. 9–37.
- Bowman E. H. Strategy history: Through different mirrors // Advances in strategic management. Vol. 11A. JAI Press, 1995. P. 25–45.
- Brandenburger A. M., Nalebuff B. M. Co-opetition. New York, 1996.
- Business policy: Texts and cases / Ed. by E. A. Learned, C. R. Christensen, K. R. Andrews, W.D. Guth. Homewood, 1965.
- Caves R. E., Porter M. E. From entry barriers to mobility barriers: Conjectural decisions and contrived deterrence to new competition // Quarterly journal of economics. 1977. Vol. 91. P. 241–261.
- Chandler A. D., Jr. Strategy and structure: Chapters in the history of American enterprise. Cambridge, 1962.
- Chandler A. D., Jr. The visible hand: The managerial revolution in American Business. Cambridge, 1977.
- Chandler A. D., Jr. Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism. Cambridge, 1990.
- Chesborough H. W., Teece D. J. When is virtual virtuous? Organizing for innovation // Harvard business review. 1996. Jan.-Febr.
- Collis D. J., Montgomery C. A. Competing on resources // Harvard business review. 1995. Jule-Aug. P. 118–128.
- Collis D. J., Montgomery C. A. Corporate strategy: Resources and the scope of the firm. Chicago, 1997.
- Crainer S. The management century: A critical view of 20th century thought and practice. San Francisco, 2000.
- Doz Y. L., Prahalad C. K. Managing DMNCs: A search for a new paradigm // Fundamental issues in strategy: A research agenda / Ed. by R.P. Rumelt, D.E. Schendel, D.J. Teece. Boston, 1994. P. 495–526.
- Drucker P. F. The theory of the business // Harvard business review. 1994. Sept.–Oct.
- Dyer J. H., Singh H. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage // Academy of management review. 1998. Vol. 23. N 4.
- Foss N. J. Knowledge-based approaches to the theory of the firm: Some critical comments // Organization science. 1996a. Vol. 7, N 5. P. 470–476.

- Foss N. J.* More critical comments on knowledge-based theories of the firm // Organization science. 1996b. Vol. 7, N 5. P. 519–523.
- Freeman R. E., Lorange P.* Theory building in strategic management // Advances in strategic management. Vol. 3. JAI Press, 1985. P. 9–38.
- Fundamental issues in strategy: A research agenda / Ed. by R. P. Rumelt, D. E. Schendel, D. J. Teece.* Boston, 1994.
- Gilbert D. R., Jr.* The twilight of corporate strategy: A comparative ethical critique. New York, 1992.
- Gluck F., Kaufman S., Walleck A.* Strategic management for competitive advantage // Harvard business review. 1980. Vol. 58, N 4. P. 154–161.
- Grant R.M.* The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation // California Management Review. 1991. Vol. 33. Spring.
- Hammer M., Champy J.* Reengineering the corporation. New York, 1993 (русский перевод: Хаммер М., Чампи Дж. Рейнженеринг корпорации. СПб., 1997).
- Hannan M. T., Freeman J.* The population ecology of organizations // American journal of sociology. 1977. Vol. 82, P. 929–964.
- Hatten K. J., Schendel D. E., Cooper A. C.* A strategic model of the US brewing industry, 1952–1971 // Academy of management journal. 1978. Vol. 21, N 4. P. 592–609.
- Henderson B. D.* The origin of strategy // Harvard business review. 1989. Nov.-Dec. P. 139–143.
- Historical evolution of strategic management / Ed. by P. McKiernan.* Vol. 1 & 2. Aldershot, 1996.
- Hurry D., Miller A. T., Bowman E. H.* Calls on high technology: Japanese explorations of venture capital investment in the United States // Strategic management journal. 1992. Vol. 13. P. 85–101.
- Knowledge and strategy / Ed. by M. H. Zack.* Woburn, 1999.
- Kor Y., Mahoney J.* Penrose's resource-based approach. Working paper N 98-0126. University of Illinois.
- Kuhn T. S.* The structure of scientific revolutions. Chicago, 1962 (русский перевод: Кун Т. Структура научных революций. М., 1977).
- Lowendahl B., Revang O.* Challenges to existing strategy theory in a postindustrial society // Strategic management journal. 1998. Vol. 19. P. 755–773.
- Lyles M.A.* A research agenda for strategic management in the 1990s // Journal of management studies. 1990. Vol. 27, N 4. P. 363–375.
- Marcus A. A., Goodman R. S., Grazman D. N.* The diffusion of strategic management frameworks // Advances in strategic management. Vol. 12B. JAI Press, 1995. P. 115–145.
- Miles R. E., Snow C. C.* Organizational strategy, structure and process. New York, 1978.
- Miles R. E., Snow C. C.* Causes of failure in network organizations // California management review. 1992. Summer.
- Mintzberg H.* Patterns of strategy formulation // Management science. 1978. Vol. 24. P. 934–948.
- Mintzberg H.* Strategy formation: Schools of thought // Perspectives on strategic management / Ed. by J.W. Fredrickson. New York, 1990a. P. 105–236.
- Mintzberg H.* The Design school: Reconsidering the basic previses of strategic management // Strategic management journal. 1990b. Vol. 11, N 3. P. 171–195.

- Mintzberg H. Learning 1, Planning 0. Reply to Igor Ansoff // Strategic management journal.* 1991. Vol. 12. P. 463–466.
- Mintzberg H. The rise and fall of strategic planning: Reconceiving roles for planning, plans, planners.* New York, 1994.
- Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J. Strategy safari: A guided tour through the wilds of strategic management.* New York, 1998 (русский перевод: Минцберг Г., Альстрайнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий: Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб., 2000).
- Moore J. I. Writers on strategy and strategic management.* 2nd ed. London, 2001.
- Nelson R. R., Winter S.G. An evolutionary theory of economic change.* Cambridge, 1982 (русский перевод: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000).
- Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation.* New York, 1995.
- Ouchi W. Theory Z: How American business can meet the Japanese challenge.* Reading, MA: Addison-Wesley, 1981 (русский перевод: Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы: Теория «Z». М., 1984).
- Penrose E. The theory of growth of the firm.* New York, 1959.
- Peters T. J., Waterman R. H. In search of excellence: Lessons from America's best-run companies.* New York, 1982 (русский перевод: Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний. М., 1986).
- Pettigrew A. M. Strategy formulation as a political process // International studies of management & organization.* 1977. Vol. 7. P. 78–87.
- Pfeffer J., Salancik G. R. The external control of organizations: A resource dependence perspective.* New York, 1978.
- Porter M. E. Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors.* New York, 1980.
- Porter M. E. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance.* New York, 1985.
- Porter M. E. The competitive advantage of nations.* New York, 1990 (русский перевод: Порттер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М., 1993).
- Prahalad C. K., Bettis R. The dominant logic: A new linkage between diversity and performance // Strategic management journal.* 1986. Vol. 7. P. 485–501.
- Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard business review.* 1990. Vol. 68, May-June. P. 79–91 (русский перевод: Прахалад К. К., Хамел Г. Стержневые компетенции корпорации // Стратегический процесс / Под ред. Г. Минцберга, Дж. Б. Куинна, С. Гошала. СПб., 2001).
- Prahalad C. K., Hamel G. Strategy as a field of study: Why search for a new paradigm? // Strategic management journal.* 1994. Vol. 15, N 1. P. 5–16.
- Quinn J. B. Strategies for change: Logical incrementalism.* Homewood, 1980.
- Resources, firms and strategies: A reader in the resource-based perspective / Ed. by N. J. Foss.* New York, 1997.
- Rumelt R. P. Strategy, structure and economic performance.* Boston, 1974.

- Rumelt R. P.* Towards a strategic theory of the firm // Competitive strategic management / Ed. by R. B. Lamb. Englewood Cliffs, 1984.
- Schendel D. E.* Introduction to the Summer 1994 issue – Strategy: Search for new paradigms // Strategic management journal. 1994. Summer special issue. P. 1–4.
- Schendel D. E., Cool K.* Development of the strategic management field: Some accomplishments and challenges // Strategic management frontiers / Ed. by J.H. Grant. Greenwich, 1988. P. 17–31.
- Schendel D. E., Hatten K. J.* Business policy or strategic management: A Broader view for an emerging discipline // Academy of Management Proceedings. 1972. Aug. P. 99–102.
- Scherer A. G., Dowling M. J.* Towards a reconciliation of the theory-pluralism in strategic management — incommensurability and the constructivist approach of the Erlangen school // Advances in strategic management. Vol. 12A. JAI Press, 1995. P. 195–247.
- Schulze W. S.* The two schools of thought in resource-based theory: definitions and implications for research // Advances in strategic management. Vol. 10A. JAI Press, 1994. P. 127–151.
- Schwenk C. R., Dalton D. R.* The changing shape of strategic management research // Advances in strategic management. Vol. 7. JAI Press, 1991. P. 277–300.
- Selznick P.* Leadership in administration: a sociological interpretation. New York, 1957.
- Senge P. M.* The fifth discipline: the art and practice of the learning organization. New York, 1990 (русский перевод: Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. М., 1999).
- Snow C.* Reflections on European strategic management research // Strategic management research: a European perspective / Ed. by J. McGee, H. Thomas. New York, 1986. P. 307–318.
- Spulber D. F.* Editorial // Journal of economics & management strategy. 1992. Vol. 1, N 1. P. 1–7.
- Steiner G. A.* Strategic factors in business success. New York, 1969.
- Strategic Management: A New View of Bisuness Policy and Planning* / Ed. by D. Schendel, C. Hofer. Boston, 1979.
- Teece D. J.* Economies of scope and the scope of the enterprise // Journal of economic behavior & organization. 1980. Vol. 1. P. 223–245.
- Teece D. J.* Towards an economic theory of the multi-product firm // Journal of economic behavior & organization. 1982. Vol. 3. P. 39–63.
- Teece D. J.* Managing intellectual capital. New York, 2001.
- Teece D. J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic capabilities and strategic management // Strategic management journal. 1997. Vol. 18, N 7. P. 509–534.
- Thompson A.A., Strickland A.J.* Strategic management: concepts and cases. Homewood, 1990 (русский перевод (с 9-го англ. изд.): Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. М., 2000).
- Weihrich H.* The TOWS matrix. A tool for situational analysis // Long range planning. 1982. Vol. 15, N 2. P. 54–66.
- Wernerfelt B.* A resource-based view of the firm // Strategic management journal. 1984. Vol. 5, N 2. P. 171–180.

- Wernerfelt B.* A resource-based view of the firm: ten years after // Strategic management journal. 1995. Vol. 16, N 3. P. 171–174.
- Williamson O. E.* Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. New York, 1975.
- Williamson O. E.* The economic institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting. New York, 1985 (русский перевод: Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996).
- Williamson O. E.* Strategy research: governance and competence perspectives // Strategic management journal. 1999. Vol. 20, N 12. P. 1087–1108.
- Yeoh P.-L., Roth K.* An empirical analysis of sustained advantage in the U.S. pharmaceutical industry: Impact of firm resources and capabilities // Strategic management journal. 1999. Vol. 20, N 7. P. 637–653.

Статья рекомендована к печати доц. С. П. Кущом, доц. Д. В. Овсянко.

Статья поступила в редакцию 14 июня 2002 г.