

нювати стан оподаткування підприємства, прогнозувати податкове навантаження у зв'язку з факторами, що впливають на стан оподаткування, та науково обґрунтовано оптимізувати податкове навантаження на засадах гармонізації податкових відносин в Україні.

Література: 1. Опачанский Д. Р. Современные проблемы управления финансами на предприятиях Украины // Бизнес Информ. – 2007. – №9(2). – С. 94 – 95. 2. Малашонок Б. Налоговая терапия производственного кризиса (Альтернативная концепция системы налогообложения в Украине) / Б. Малашонок, Г. Владимировский // Экономика Украины. – 2006. – №4. – С. 34 – 42. 3. Брыксин С. А. Пути обеспечения инвестиционной поддержки малого предпринимательства / С. А. Брыксин, В. А. Могилко, И. А. Кононов // Бизнес Информ. – 2007. – №10(2). – С. 81 – 83. 4. Інструкція про порядок застосування штрафних (фінансових) санкцій органами державної податкової служби, затверджена ДПА України №110 від 17.03.2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001. – №13. – С. 578. 5. Скурихин В. И. Проектирование систем адаптивного управления производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. – Харьков: Вища школа, 1984. – 172 с. 6. Клебанова Т. С. Математические модели трансформационной экономики: Учебн. пособие / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева, К. А. Стриженченко, Л. С. Гурьянова, Н. А. Дубровина. – 2-е изд., стереотип. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 280 с. 7. Расстригин Л. А. Адаптация сложных систем. – Рига: ЗИНАТНЕ, 1981. – 218 с. 8. Раевнева Е. В. Алгоритмическая модель формирования сценариев управления развитием предприятия // Бизнес Информ. – 2007. – №1 – 2. – С. 113 – 122. 9. Форрестер Дж. Мировая динамика / Пер. с англ. А. Н. Ворошука, С. А. Пегова; [Под ред. Д. М. Гвишиани, Н. Н. Моисеевна. – М.: Наука, 1978. – 166 с. 10. Налогообложение: проблемы науки и практики – 2007. Монография. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 336 с. 11. Наказ ДПА України №441 від 10.11.2005 р. "Про затвердження методичних рекомендацій щодо порядку складання плану-графіка перевірок суб'єктів господарювання та взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні" // Вісник Податкової служби України. – 2005. – №39. – С. 16 – 39. 12. Квасов В. Оцінка податкового навантаження на рівні підприємства / В. Квасов, В. Корнус, О. Пономарьов // Економіст. – 2007. – №10. – С. 47 – 49. 13. Конспект лекцій по магістерской спеціальності "Прикладная экономика". Т. І. Базовые модули / Под ред. д. э. н., проф. Т. С. Клебановой. – Донецк: Изд. Донецкого национального университета, 2004. – 418 с. 14. Тейл Г. Экономические прогнозы и принятия решений / Пер. с англ. Г. А. Хомянина, А. Г. Шмидта; [Под ред. Е. М. Четыркина. – М.: Статистика, 1971. – 488 с. 15. Клебанова Т. С. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности: Монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос, О. Ю. Кононов, А. Я. Барсуцкий. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 312 с.

Стаття надійшла до редакції
19.06.2008 р.

УДК 014.3:658

Шемаєва Л. Г.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ЗАРУБІЖНИХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ СУБ'ЄКТАМИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

In the article the general characteristic of the direction of research in sphere of management of strategic interaction of the enterprise with subjects of outer environment is given. The bibliographic review behind the specified scientific directions is also carried out.

Ключовим моментом сучасної системи поглядів на стратегічний менеджмент є проблема гнучкості та адаптованості підприємства до змін зовнішнього середовища. В умовах посилення інтеграційних процесів та зростання активності суб'єктів господарювання у світовій економіці ця проблема повинна вирішуватися як за рахунок управління внутрішніми факторами виробництва, так і за рахунок активного впливу на зовнішнє середовище підприємства.

Загальна характеристика напряму дослідження

Українські підприємства в теперішній час функціонують в умовах невизначеності, що виражається в неможливості точного передбачення розвитку подій, у зв'язку з чим наголос зараз роблять на короткострокових реакціях, а не на виробленні деталізованої довгострокової стратегії; у високій залежності ступеня невизначеності від сегмента середовища, в якому функціонує підприємство, та від зростання активності суб'єктів зовнішнього середовища. З огляду на емпіричні дослідження сучасні умови характеризуються розширенням спектра організаційних альтернатив, інтенсивного розвитку різних форм сіткової взаємодії економічних агентів, що базуються на основі партнерських відносин та ділового співробітництва як у межах окремих галузей, так і на міжгалузевому рівні. Названі умови загострюють існуюче **протиріччя у практиці** діяльності господарських суб'єктів, яке полягає в наступному.

Вимога реалізації стратегічних інтересів підприємства як за рахунок власних ресурсів підприємства, так і шляхом активного впливу на суб'єктів зовнішнього середовища на основі ефективних партнерських відносин та ділового співробітництва підприємства, з *одного боку*, й практикою реалізації стратегічних інтересів підприємства за рахунок власних ресурсів підприємства – з *іншого*.

Наявність цього протиріччя актуалізує вирішення **практичної проблеми** управління балансом стратегічних інтересів між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища, з якими воно взаємодіє, шляхом активного впливу підприємства в умовах посилення інтеграційних процесів і зростання активності суб'єктів.

Ця проблема комплексна й включає наступні основні складові: методичне забезпечення; фінансове забезпечення; матеріальне забезпечення. З перерахованих проблем саме проблема методичного забезпечення процесу управління балансом стратегічних інтересів між підприємством та суб'єктами зовнішнього середовища, з якими воно взаємодіє, шляхом активного впливу підприємства в умовах посилення інтеграційних процесів та зростання активності суб'єктів є тією актуальною практичною проблемою, вирішення якої дозволить створити механізм, застосування якого дасть можливість формувати рішення зі своєчасної адаптації організації до умов зовнішнього середовища, що змінюються.

Питанням стратегічного менеджменту підприємства присвячено багато наукових праць, але у них досліджуються лише окремі аспекти цього багатогранного явища, різні форми, в яких реалізується стратегічне співробітництво між фірмами, досліджуються форми партнерства в логістичних ланцюгах, у взаєминах зі споживачами, інвесторами, органами державної влади та персоналом (рисунк).

Але недостатньо розглянутими залишаються питання здійснення управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища на системних засадах; урахування активності суб'єктів зовнішнього середовища, що обумовлена різною спрямованістю їх інтересів при розробці стратегій функціонування та розвитку підприємства. Активний вплив підприємства на певних суб'єктів зовнішнього середовища здійснюється традиційними методами без урахування уявлень та особливостей інших суб'єктів зовнішнього середовища.

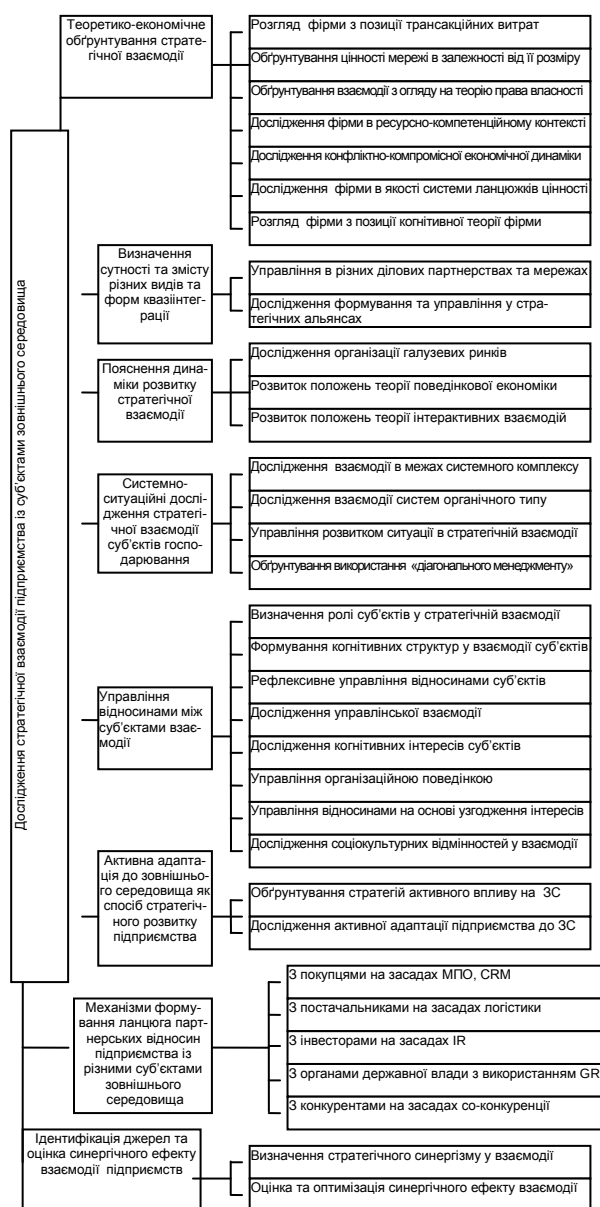


Рис. Напрямки сучасних наукових досліджень у сфері стратегічної взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища

Бібліографічний опис сучасних зарубіжних досліджень за напрямком

Теоретико-економічне обґрунтування стратегічної взаємодії має за мету пояснення виникнення та існування феномену стратегічної взаємодії. Вони містяться у сучасних теоретичних підходах з економіки, соціології, теорії фірми. Виходячи з різних теоретичних посилок, вони пропонують різні пояснення причин існування міжфірмової кооперації, підкреслюють особливу увагу на знаннях як основі конкурентних переваг фірми, визначають, що участь фірми в стратегічній взаємодії приносить одночасно як індивідуальні вигоди для фірм — учасниць взаємодії, так і для колективну користь, що забезпечується тільки завдяки спільній участі всіх учасників такої взаємодії. Систематизація цих підходів забезпечує комплексну аргументацію в поясненні стратегічної взаємодії.

Рональд Х. Коуз. Институциональная структура производства // В кн.: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5-ти т. Т. 5. В 2-х кн. Кн. 1. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. — М.: Мысль, 2004. — С. 676 — 688.

Ключові слова: транзакції, транзакційні витрати, модель співробітництва, управління.

Обґрунтовується ідея, що в умовах, коли споживач прагне максимізувати корисність, а виробник — прибуток або чистий дохід, головним фактором, що визначає переваги в такій коаліції, є транзакційні витрати (витрати обміну, витрати з обслуговування угод, а також соціальні витрати). Виходячи з цього, транзакції обумовлюють динаміку організаційних форм.

Bocquet R. Concurrence et cooperation. Une approche du systeme industriel par les conventions. Dans Firms et economie industrielle / R. Bocquet, O. Servais. — Paris, 1997. — P. 21 — 38.

Ключові слова: фірма, когнітивність, транзакції, витрати, взаємодія.

Обґрунтовано, що економічне середовище фірми — це когнітивна невизначеність, у якій тільки довіра сприяє мінімізації транзакційних витрат взаємодії фірм, а отже, і досягненню рівноваги на ринку в тривалому періоді.

Williamson O. E. The fading boundaries of the firm: Comment by O. E. Williamson // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 1996. — №152(1). — P. 85 — 88.

Ключові слова: фірма, контракти, транзакції, витрати.

Розглянуті положення теорії "контрактації відносин", згідно з якою транзакційні витрати пов'язані з функціонуванням специфічних активів (інвестиції, які пристосовані до взаємовідносин з певним партнером, і є безповоротними).

Grossman S. The Costs and Benefits of Ownership / S. Grossman, O. Hart // Journal of Political Economy. — 1986. — №94. — P. 691 — 719.

Ключові слова: фірма, витрати, інвестиції, активи, інтеграція.

Обґрунтовується ідея щодо залежності ступеня прагнення фірми до вертикальної інтеграції від того, як впливають на сукупний результат інвестиції у специфічні активи.

Портер М. Э. Конкуренция: Учеб. пособие. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 450 с.

Ключові слова: конкуренція, стратегія, конкурентоспроможність, кластери, ланцюжок вартості.

Збірка статей автора містить теоретичні основи і практичні рекомендації щодо ведення економічної діяльності компаніями на локальних та міжнародних ринках в умовах конкурентної боротьби. Запропоновано концепцію ланцюжка вартості, згідно з якою діяльність компанії можна поділяти на технологічні та економічні види діяльності, за допомогою яких виконується комерційна діяльність. Між усіма видами діяльності компанії існують зв'язки і взаємозалежності: спосіб виконання одного виду діяльності впливає на витрати або ефективність інших видів діяльності.

Хэмэл Г. Стратегическая гибкость / Пер. с англ.; [Г. Хэмэл, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. — СПб.: Питер, 2005. — 384 с.

Ключові слова: інновації, організація, управління, співробітництво, компетенції.

Розглянуто проблему набуття стратегічної гнучкості в умовах турбулентного зовнішнього середовища за рахунок розвитку інновацій, створення партнерств та накопичення компетенцій організації. Запропоновані як теоретичні ідеї, так і результати емпіричних досліджень у цієї області.

Кардаш В. А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. – М.: Наука, 2006. – 248 с.

Ключові слова: конфлікти, компроміси, економічні інтереси, компромісний аналіз.

Подано новий підхід до дослідження механізмів функціонування та розвитку ринкової економіки, виходячи з якого економіку слід вважати особливим матеріально-духовним явищем, у якому головну роль відіграє закон економічних компромісів. Суть його полягає в тому, що колізії економічних відносин узгоджуються шляхом компромісів та формування узагальнених соціально-економічних інтересів. Запропоновано метод компромісного аналізу, який базується на показниках, що визначають стан узгодженості інтересів суб'єктів економічної системи.

Наступний напрям наукових досліджень пов'язаний із визначенням сутності та змісту різних видів і форм квазіінтеграції і в основному відображений у багаточисленних публікаціях, які присвячено аналізу різних видів стратегічного партнерства, об'єднань з ключових питань, інтеграції ланцюгів постачання, форм стратегічного співробітництва тощо. Окрема низка робіт присвячена стратегічним альянсам унаслідок їх широкого розповсюдження у світовій економіці.

Уэлборн Р. Деловые партнёрства: как преуспеть в совместном бизнесе / Р. Уэлборн, В. Кастен; [Пер. с англ. К. Н. Кашолкин. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 336 с.

Ключові слова: бізнес, оперативне управління, підприємство, управління підприємством.

Розглянуті питання визначення поняття ділового партнерства, проаналізовані передумови створення ділових партнерств як об'єднань партнерів з бізнесу, а інколи й конкурентів, в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища. Визначено, що співробітництво компаній надає нові горизонти розвитку і знижує традиційні організаційні бар'єри та межі. Але поряд з цим ділові альянси містять у собі і певну частку ризику. Запропоновані підходи до визначення ситуації, коли співробітництво стає необхідним, можливі форми співробітництва та підходи до визначення ефективності альянсів.

Карделл С. Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнес-курс / Пер. с англ. К. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с.

Ключові слова: співробітництво, стратегія, моделі співробітництва, сітьова економіка.

Розкрито запропоновану Британською асоціацією консультантів в області управлінського консультування концепцію співробітництва, яка відкриває нові можливості щодо трансформації галузей в умовах електронної комерції. Розглянуті підходи до співробітництва, показані його чотири моделі: за ланцюгом постачання, на основі здібностей, на основі пропозиції, конкурентне співробітництво. Приділено увагу організації відносин співробітництва та управлінню в умовах сітьової економіки.

Гарретт Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гарретт, П. Дьюсж. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.

Ключові слова: стратегічний альянс, міжфірмова кооперація, вертикальні партнерські відносини.

Визначено поняття стратегічного альянсу, види альянсів, проблеми їх практичного застосування, вплив на учасників альянсу, на різні галузі та на економіку в цілому. Наводяться й аналізуються різні практичні приклади діяльності альянсів фірм-конкурентів, у тому числі інтеграційні, псевдоконцентраційні та компліментарні альянси, а також партнерств не конкуруючих фірм, зокрема, транснаціональні підприємства, вертикальні партнерства і міжгалузеві угоди.

Карлухина Е. А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования. – М.: Изд. "Дело и сервис", 2004. – 176 с.

Ключові слова: міжнародна економіка, стратегічні альянси, співробітництво, поведінка.

Розглянуто практичні та наукові передумови виникнення стратегічних альянсів, визначено зміст, форми й моделі стратегічних альянсів, базові фактори їх успішної діяльності та перспективні напрямки розвитку. Досліджено поведінку "економічної людини" в контексті стратегічних альянсів і проаналізовано досвід Росії в міжнародному стратегічному співробітництві.

Бобина М. А. Международный бизнес: Стратегия альянсов / М. А. Бобина, М. В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.

Ключові слова: стратегічний альянс, міжфірмова кооперація, ділове співробітництво, механізм.

Визначені сутність стратегічних альянсів, їх роль у зміні традиційних форм конкуренції та співвідношення з традиційною міжфірмовою кооперацією. Проаналізована роль стратегічних альянсів у сучасному міжнародному бізнесі та визначені шляхи досягнення стратегічних цілей, координації спільних ресурсів та оптимізації трансакційних витрат. Детально проаналізовані найбільш відомі світові стратегічні альянси в інформаційній, фінансово-кредитній, транспортній, фармацевтичній сферах та автомобілебудуванні. Описані механізми взаємодії компаній, які входять до стратегічних альянсів.

Шерешева М. Ю. Межфирменные сети. – М.: ТЕИС, 2006. – 320 с.

Ключові слова: квазіінтеграція, фірма, міжфірмова взаємодія, галузеві ринки, мережі, альянси, кластери.

Комплексно висвітлено роль та значення міжфірмових мереж як сучасної форми функціонування ринку. Розкрито поняття квазіінтеграції, запропоновані критерії поділу квазіінтеграції за різними формами, дано визначення міжорганізаційної мережі, запропоновано її класифікацію, дано визначення міжорганізаційним інформаційним системам. Проаналізовані фактори поширення міжорганізаційних мереж.

Наступний науковий напрям, який пов'язаний із поясненням динаміки розвитку стратегічної взаємодії, ілюструє існуючі підходи до визначення механізмів розвитку стратегічної взаємодії на галузевих ринках, які відображають раціональну поведінку учасників взаємодії, а також останні дослідження у сфері поведінкової економіки та теорії інтерактивних взаємодій, що пояснюють прояви ірраціональної поведінки "гравців" на ринку і визначають напрями використання вказаних проявів для розробки стратегій.

Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2-х т. Т. 2 / Пер. с англ., под ред. В. М. Гальперина и Н. А. Зенкевича. – 2-е изд., испр. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 452 с.

Ключові слова: фірма, монопольна поведінка, стратегічна взаємодія, олігополія, теорія ігор.

Визначено, що стратегічна взаємодія фірм в умовах сучасної економіки – це складний процес формування й корегування очікувань фірм, що неможливо описати на основі традиційних кількісних методів аналізу, тому використовується апарат теорії ігор, який дозволяє досліджувати велику кількість ринкових стратегій (від угод до цінової дискримінації, ціноутворення або вертикальних обмежень), виявляючи весь спектр конкурентних і монопольних процесів, що відбуваються на олігопольних ринках. У першій частині "Теорія фірми" проаналізовані різні підходи до визначення поняття фірми і подана гіпотеза щодо максимізації прибутку. В другій частині "Монопольна поведінка" докладно досліджена поведінка фірми в умовах монополії. Третя частина "Стратегічна взаємодія" присвячена стратегічній поведінці фірми в умовах олігополії, а саме: дослідженню статичної та динамічної цінової конкуренції, аналізу проблем диференціації продуктів, надання входу на ринок та виходу з нього, стратегічним аспектам інформації, дослідженню питання освоєння нових технологій.

Shelling T. Altruism. Meanness and Other Potentially Strategic Behaviors // American Economic Review. – 1978. – Vol. 68. – P. 229 – 230.

Ключові слова: фірма, стратегія, стратегічна взаємодія, теорія ігор.

Визначено, що в епоху загальної залежності фірми поводяться стратегічно (кожна фірма, приймаючи те або інше

рішення, знає, що її дії можуть відобразитися на тому, який варіант вибере конкурент і партнер). Запропоновано використання принципу "достовірних зобов'язань" у стратегічних взаємодіях, сутність якого полягає в наступному: якщо ви змогли переконати опонента в грі, що будете йти якоюсь конкретною стратегією, то він стане виходити із цього як з даності, і це обмежить свободу його маневру.

Aumann R. Rationality and Boundd Rationality // Games and Economic Behavior. – 1997. – Vol. 21. – No2. – P. 4 – 20.

Ключові слова: фірма, взаємодія, раціональна поведінка, теорія ігор, Парето-поліпшення.

Запропоновано "народну теорему" для прогнозування результату взаємодії учасників на ринку, сутність якої полягає в наступному: якщо взаємодія учасників в одній і тій же грі повторюється багаторазово, то результат такої взаємодії може становити Парето-поліпшення щодо рівноваги у стадійній (одномоментній) грі.

Benabou R. Self-Knowledge and self-Regulation: An Economic Approach // R. Benabou, J. Tirole // NBER Working Paper. – 2001. – P. 137 – 167.

Ключові слова: інтерактивна взаємодія, психологія, обмежена раціональність.

Досліджено активне використання психологічних властивостей людини, таких, як стратегічний вибір функції корисності, обмеженість пам'яті, особливості процесів сприйняття, навчання в ході соціальної взаємодії для пояснення економічної поведінки учасників та прогнозування економічних процесів на ринку.

Системно-ситуаційні дослідження стратегічної взаємодії суб'єктів господарювання спрямовані на формування механізму формування та управління стратегічною взаємодією під-приємства з іншими суб'єктами господарювання і державою на системних засадах, зокрема, в межах системного комплексу. Для цього можливо взаємодію розглядати з огляду на конкретні умови, які склалися у певній ситуації з використанням принципів "діагонального менеджменту".

Садовський Б. Н. Смена парадигм системного мислення // Системные исследования. Ежегодник. – М.: Наука, 1996. – С. 64 – 65.

Ключові слова: система, складна система, самоорганізація.

Визначено наявність у системній теорії двох парадигм, які послідовно змінюють одна одну у своєму розвитку: 1) парадигма рівноваги досліджуваних систем, предметом якої є дослідження відкритих систем, що перебувають у стані динамічної рівноваги із середовищем існування, при цьому всі макроскопічні величини системи залишаються незмінними; 2) парадигма аналізу нерівноважних і незворотних станів складних та надскладних систем (виникла у 1980-ті рр. XX ст.), згідно з якою об'єкт системного дослідження – це складна й надскладна динамічна система, що складається з великої кількості взаємодіючих об'єктів. Стаціонарний стан такої системи, як правило, нестійкий: відхилення від такого стану зростають із часом. Навіть малі впливи на систему можуть викликати в ній значні зміни. Складна система здатна спонтанно породжувати порядок з безладдя й хаосу в результаті процесу самоорганізації, в якому чималу роль відіграє випадковість.

Burns T. Mechanistic and organic systems / T. Burns, G. Sialker // J. Shafritz, O. Steven. Classics of organizational theory. – Chicago, 1987. – P. 173 – 176.

Ключові слова: система, механічна система, органічна система, взаємодія.

Визначено, що для нестабільних умов, коли увесь час виникають нові завдання, які не можуть бути розділені й розподілені між існуючими спеціалізованими ролями, найбільш пристосований органічний тип організації, у якому потрібне безперервне настроювання й перевизначення індивідуальних завдань; велике значення надається спеціальним знанням як засобом розвитку, а не обмеження; взаємодія і зв'язок (переважно у вигляді інформації й порад, а не розпоряджень) існують між усіма рівнями в організації, що необхідно для справи. При цьому працівники більш активно беруть участь у досягненні загальних цілей організації.

Камионский С. А. Системные аспекты современного менеджмента // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 1998. Ч. 1 / Под ред. Д. М. Гвишиани, В. Н. Садовского. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 360 с.

Ключові слова: менеджмент, системний підхід, ситуація, ситуаційне управління.

Визначено, що специфіка ситуаційного підходу в управлінні полягає в тому, що він, розвиваючи основні ідеї системного підходу, разом з тим змушує виділити найбільш важливі актуальні фактори, які впливають на підприємство за допомогою аналізу ситуації. Якщо, наприклад, чітко здійснювати системний підхід, то необхідно визначити всі системи, у які входить підприємство і його компоненти. Але таких систем нескінченно багато. Тому здійснити системний аналіз у повному обсязі, природно, неможливо. Доводиться йти на якісь спрощення. Таким спрощенням, що виділяє найбільш значущі параметри, і є ситуаційний підхід.

Никулин Л. Ф. Менеджмент эпохи постмодерна и "нью-экономики": Монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 128 с.

Ключові слова: менеджмент, суб'єкти, самоорганізація, управління, принципи управління.

Пропонується розглядати сучасний менеджмент як координатор відносин між суб'єктами при прийнятті предметної області з урахуванням її самоорганізації з використанням сумативної (суммарної) концептуалізації канонічних принципів, класичного менеджменту (модифікованого тейлоризму), менеджменту модерну та постмодерну, як область зіткнення інтересів на ринку, як рушійний мотив розвитку ринку чистої конкуренції та як один з основних джерел доходності.

Як описова модель постановки проблеми ефективної узгодженості регулювання й менеджменту представлена концепція діагонального менеджменту, відповідно до якої менеджмент виконує компенсаторну функцію – як комплексний координатор спільного результату взаємодії держструктур, цілеспрямованих і зовні регульованих самоорганізованих соціально-економічних систем. У такий спосіб концептуально "діагональ" результату є основною властивістю системи комплексної координації сил і засобів менеджменту, в якій максимізується ефект самоорганізації й мінімізується державний вплив.

Одним із найбільш важливих наукових напрямків, а також одним із маловивчених є дослідження управління відносинами між суб'єктами стратегічної взаємодії. Здійснення досліджень у цьому напрямку ускладнюється їх міждисциплінарним характером. Адже витоки проблеми врахування суб'єктивної складової стратегічної взаємодії знаходяться у психології, соціології, управлінні, організаційній поведінці, економіці тощо.

Лепский В. Е. Субъектный подход и рефлексивные механизмы манипулирования сознанием и поведением. Проблемы информационно-психологической безопасности / Под ред. А. В. Брушлинского и В. Е. Лепского. – М.: Институт психологии РАН, 1996. – С. 76 – 86.

Ключові слова: суб'єкт, психологія, рефлексія, суб'єктний підхід.

Визначено, що діяльність у значному ступені визначається психологічними особливостями суб'єкта і його оточення. Тому провідною при вирішенні задач управління діяльності повинна бути концепція суб'єкта, що має у фокусі уваги проблему свідомості, яка є регулятором діяльності конкретних суб'єктів (індивідів, різних спільностей людей). Для людини як суб'єкта свідомості це особливо важливо, адже в ході рефлексії вона формує і розвиває свої інтереси, цілі діяльності, спілкування, поведінку, погляди та інші види активності. При цьому вона усвідомлює, хоча б частково, деякі зі своїх мотивів, наслідки дій, вчинків тощо. Діючи, перетворюючи роль свідомості відносно зовнішнього світу суб'єкта висувається на перший план. Категорія "суб'єкт" стає провідною у багатьох суміжних із проблематикою управлінської діяльності областях знання.

Лефевр В. А. Конфликтующие структуры. – 3-е изд. – М.: Институт психологии РАН, 2000. – 136 с.

Ключові слова: суб'єкт, рефлексія, конфлікт, управління.

Досліджено та визначено, що в ході взаємодії суб'єкти діють, виходячи зі своїх відображень реальної ситуації та її відображення іншими суб'єктами. Їх поведінка і реакція на зовнішні впливи неоднозначні, тому суб'єкти прагнуть мислити один за одного, визначати погляди та механізм прийняття рішень, щоб передбачати їх дії і краще регулювати власну поведінку. При цьому важливу роль набуває вміння суб'єкта маскувати свою дійсну мету і можливості, правильно оцінювати мету та можливості інших суб'єктів. Перевага на інтелектуальному рівні дозволяє управляти поведінкою іншого суб'єкта з використанням методів інституціонального, мотиваційного та інформаційного (передача суб'єкту підстав для прийняття "бажаного" рішення) управління. Розглянуті особливості дають підставу для проведення рефлексивного управління суб'єктами ситуації. Виходячи з цього, пропонується вважати за рефлексивне управління процес передачі підстав для прийняття рішення одним із суб'єктів іншому.

Журавлєв А. Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). – М.: Изд. "Институт психологии РАН", 2004. – 476 с.

Ключові слова: суб'єкт, психологія, активність, управлінська взаємодія, вплив.

Визначено, що процеси управління й, зокрема, керівництва людьми та їх трудовими спільнотами – це системи різних взаємодій з боку керівників на підлеглих (виконавців), але з такими зворотними зв'язками, які теж становлять різноманітні форми впливу на керівників. Отже, поведінка й діяльність виконавців не є пасивним проходженням змісту управлінських впливів, тому що останні опосередковуються, тобто трансформуються численними психологічними характеристиками як окремих працівників, так і трудових груп (інакше кажучи, характеристиками індивідуального й групового суб'єктів). Управління людьми, по суті, є не просто знеособленою міжрольовою взаємодією, а міжсуб'єктною (або суб'єкт-суб'єктною), міжособистісною, психологічно насиченою, оскільки управлінська взаємодія різних людей, а в найпростішому варіанті – двох людей, є "ланцюжком" численних психологічних опосередкувань, обумовлених психологією як керівника, так і виконавців.

Habermas J. Knowledge and interest // Sociological theory and philosophical analysis / Eds. D. Emmet, MacIntyre. L., 1970. – P. 36 – 54.

Ключові слова: соціологія, організація, суб'єкт, інтереси.

Обґрунтовується ідея про те, що розвиток організацій відбувається відповідно до технічних, практичних і емансипаційних інтересів суб'єктів та здійснюється за допомогою: інструментальних дій, орієнтованих на розвиток продуктивних сил; стратегічних дій, орієнтованих на розвиток управлінського апарату; і комунікаційних дій, у центрі уваги яких – створення взаєморозуміння, вільного від домінування та панування. Визначено, що взаємодія вимагає від індивідумів закріплення й розширення їхньої здатності до міжсуб'єктного взаєморозуміння, тобто взаєморозуміння між тими, хто задіяний у соціальних системах. Незгода між окремими людьми або групами може стати загрозою для відтворення, репродукції соціокультурних форм життя і призвести до провалу спроб прогнозування й контролю над природними та соціальними процесами. Взаємодія приводить до появи в індивідумів практичного інтересу до вдосконалення взаєморозуміння.

Мусин М. М. Управление экономическими интересами. – М.: Гардарики, 2006. – 288 с.

Ключові слова: інтереси, конфлікт інтересів, управління, механізм координації.

Книгу присвячено одній із найменш досліджених областей — проблемі узгодження економічних інтересів у суспільстві. Показано, що обумовленість економічної поведінки інтересами визначає логіку будь-яких економічних процесів. Для розкриття реального співвідношення інтересів використовується особливий методичний інструментарій, основним елементом якого є "матриці впливу", що містять у собі аналітично оброблену інформацію про хід конкретної економічної взаємодії.

Красовский Ю. Ф. Концепция организационной двойственности поведения // В кн.: Организационное поведение. Хрестоматия: Учебн. пособие для факультетов психологических, экономических и менеджмента. / Редактор-составитель Д. А. Райгородский. – Самара: Изд. дом "Бахрах-М", 2006. – С. 196 – 200.

Ключові слова: організація, поведінка, співробітництво, взаємодія.

Розглянуто проблему "конфронтації-співробітництва" як основного протиріччя організаційної поведінки, що або переборюється, або загострюється. Ступінь його можливості розв'язання і є головним показником того, наскільки успішно здійснюється організаційне управління. Вищими професійними досягненнями керівників стають ефекти співробітництва, а найбільш яскравими показниками їхнього непрофесіоналізму виявляються множинні конфронтації.

Стверджується, що ситуації в діапазоні "конфронтація-співробітництво" виникають у всій організації: по вертикалі (тобто між керівниками й підлеглими), а також по горизонталі – між самими співробітниками, підрозділами, службами, різними корпоративними ланками. Тому в організації формується, відтворюється, переформовується, розвивається певна управлінська система, що здійснює необхідне балансування організаційної поведінки.

У цьому контексті пропонується уточнити поняття організаційної поведінки як способу "співробітництва-конфронтації" працівників організації, які залежать від їхніх взаємодій і протидій, а також від їхнього прилучення до організації або від їхньої відчуженості від неї.

Горбунов А. П. Концепция менеджмента как экономического отношения // Научный вестник Академии информационных технологий в образовании, науке и курортологии. – Пятигорск: Спецпечать. – 1999. – №2. – С. 36 – 39.

Ключові слова: менеджмент, суб'єкт господарювання, відносини, управління, інтереси.

Стверджується, що на соціально-економічному рівні суб'єкти господарювання взаємодіють один з одним не як органи сукупного суспільного працівника, а як суб'єкти економічних інтересів, обумовлених існуючою в суспільстві системою відносин власності. Глибинна сутність менеджменту в якості відносин управління полягає в забезпеченні оптимального узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів економіки, що, по суті, означає забезпечення вирішення складних економічних протиріч у суспільстві і його підсистемах. У цьому випадку дія механізму менеджменту полягає в постійному вирішенні цих протиріч.

Активна адаптація до зовнішнього середовища як спосіб стратегічного розвитку підприємства є предметом наукових досліджень в області стратегічного управління. В умовах швидкої зміни зовнішнього середовища та, відповідно, зростання його невизначеності, використання активної адаптації, в тому числі шляхом здійснення активного впливу на зовнішнє середовище, сприятиме забезпеченню стійкого функціонування підприємства та його розвитку.

Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – С. 305 – 307.

Ключові слова: стратегія, зовнішнє середовище, поведінка, адаптація.

Визначено, що, якщо перед компанією постає завдання прогнозування свого розвитку, вона, насамперед, повинна вирішити, яку з моделей стратегічної поведінки варто використовувати (пасивну чи активну адаптацію).

Обґрунтовано використання підприємством активної адаптації, що спрямована на зміну зовнішнього середовища для забезпечення більш ефективного функціонування підприємства ("вгадувати майбутнє" та завчасно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі).

Запропоновано здійснення стратегічного аналізу як при виборі моделі майбутніх дій, так і на стадії реалізації прийнятої стратегії, що є центральним аспектом, відмінною властиві-

стю моделі стратегічного менеджменту. Сформульовані вимоги до здібностей менеджерів і профілю (культури) компанії.

Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Учебн. для вузов: Пер с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [Под ред. Л. Г. Зайцева, И. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 580 с.

Ключові слова: стратегія, менеджмент, конкурентоспроможність, стратегічні альянси.

Розглянуті альянси як життєво важливі інструменти забезпечення конкурентоспроможності компаній і як ключовий елемент корпоративної стратегії. Визначено важливе стратегічне значення альянсів: 1) партнерства дозволяють не просто копіювати передові знання, а створювати стійкі канали передачі таких знань; 2) альянси розширюють горизонти НДДКР і спрощують доступ компаній до нових цінних технологій; 3) спільні розробки й інноваційні проекти в рамках альянсів дозволяють знижувати ризики; 4) електронні комунікації й Інтернет стимулюють створення мережних структур, орієнтованих на нововведення; 5) альянси виводять малі й середні фірми на міжнародну арену, включають їх у глобальну економічну діяльність без втрати спеціалізації; 6) об'єднуючи зусилля, фірми встановлюють нові стандарти там, де вони ще не одержали відповідного оформлення.

Завдання розробки механізмів формування ланцюга партнерських відносин підприємства із різними суб'єктами зовнішнього середовища з урахуванням їх специфіки, управління відносинами набувають важливого значення внаслідок існування значних резервів підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок налагодження партнерських відносин замість традиційно конкурентних. Це стосується відносин із постачальниками, покупцями, інвесторами, конкурентами, органами державної влади, а також з персоналом підприємства, який забезпечує успішне встановлення партнерських відносин підприємства із зовнішнім середовищем.

Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Пер. с англ.; [Под ред. О. А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.

Ключові слова: маркетинг, партнерські відносини, стратегія, ланцюг.

Стверджується, що головним та найціннішим активом підприємництва стають не верстати та обладнання, не вироблені товари, не патенти і ноу-хау, а надійні та довготермінові зв'язки з клієнтами, постачальниками, державними органами.

Визначено стратегічний потенціал маркетингу партнерських відносин та інструментарій покращення партнерських відносин; напрямки побудови ланцюжка партнерських відносин та зазначені переваги від використання партнерських відносин.

Андерсен К. Менеджмент, ориентированный на потребителя / К. Андерсен, К. Керр; [Пер. с англ. А. Успенского. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.

Ключові слова: покупці, менеджмент, стратегія, комерція, CRM.

Книга пропонує способи вирішення проблем, що виникають при взаємодії зі споживачами. Рекомендується сформулювати чітку стратегію такої взаємодії: зв'язати відносини з покупцями й перетворити їх у надійних, постійних партнерів. Дано практичні рекомендації щодо розробки й реалізації CRM-стратегії для підприємства, запропоновані способи реалізації нині діючої CRM-стратегії у сфері електронної комерції.

Хэнфилд Р. Б. Реорганизация цепи поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэнфилд, Э. Л. Николс; [Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. – 416 с.

Ключові слова: ланцюг постачання, інтегровані системи, процеси, співробітництво, відносини, стратегія.

Визначається, що інтеграція ланцюга постачання в сучасних умовах розглядається як базова конкурентна стратегія. Вона базується на основі концепції формування цінності, яку можливо створити за рахунок об'єднання потоків інформації, матеріалів, технологій, ресурсів у єдиний ланцюг постачання.

Пропонуються напрямки формування відносин співробітництва і довіри в ланцюгах постачання, підходи до інтеграції постачальника в процесі створення нового продукту, до стратегічного управління витратами в глобальному ланцюгу постачання.

Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.

Ключові слова: логістика, стратегічна кооперація, логістичні ланцюги, виробництво, інтегроване планування.

Книгу присвячено міждисциплінарним проблемам теорії та практики стратегічної кооперації у виробництві й логістиці на основі концепції управління логістичними ланцюгами. Докладно аналізуються різні форми реалізації концепції Supply Chain Management (SCM) у російській і закордонній практиці. Концепція Supply Chain Management розглянута з позицій виробничого менеджменту й логістики з урахуванням математичного моделювання та оптимізації логістичних ланцюгів. Основу книги становлять оригінальні розробки автора для міжнародних і вітчизняних проектів створення систем стратегічної кооперації у виробництві та логістиці, більшість цих розробок одержали визнання на світовому рівні й опубліковані в ряді провідних міжнародних журналів, а також у книгах видавництва Springer, Kluwer.

Штефан М. Вагнер. Управление поставщиками / Пер. с нем.; [Под ред. А. Г. Ахметзянова. – М.: КИА центр, 2006. – 128 с.

Ключові слова: логістика, постачальники, управління, активний менеджмент, інтеграція, стратегія.

Стверджується, що для того щоб підприємству одержати перевагу в конкурентній боротьбі, необхідно управляти як поставками, так і відносинами з постачальниками. Тільки активне управління постачальниками дозволяє постійно розкривати й використовувати потенціал, що надається ринками постачання. У книзі також представлені приклади із практики управління відносинами з постачальниками щодо поліпшення процесів і структур на підприємстві, показані окремі елементи оптимізації постачання.

Хиггинс Ричард. Отношения с инвесторами: передовой опыт. Пути создания акционерной стоимости / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 220 с.

Ключові слова: стратегія, корпорація, інвестори, взаємодія, комунікації, інформаційна політика.

У книзі стверджується, що в сучасних швидко мінливих умовах менеджери зі зв'язків з інвесторами повинні безупинно вдосконалювати інформаційну взаємодію з інвесторами й генерувати нові ідеї, пов'язані із взаємодією. Запропоновано основні принципи діяльності в області зв'язків з інвесторами як на теоретичному, так і на практичному рівні. Книга також містить приклади із практики компаній — світових лідерів в області зв'язків з інвесторами. Кожний конкретний випадок висвітлює певну стратегію й труднощі у сфері відносин з інвесторами.

Плещинский А. С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений. – М.: Наука, 2004. – 252 с.

Ключові слова: фірма, управління, взаємодія, трансфертні ціни, оптимізація.

Монографію присвячено важливим напрямкам зростання ефективності реального сектору економіки — методам оптимізації міжфірмових взаємодій і внутрішньофірмових управлінських рішень. Надається комплексний опис розробленого автором механізму трансфертних цін при організації вертикальних взаємодій підприємств, визначається економічна ефективність цієї форми інтеграції, наведені способи визначення параметрів механізму для його практичного застосування, пропонуються моделі узгодженої оптимізації взаємопов'язаних рішень у стратегічному, поточному та оперативному управлінні підприємствами.