Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 1// Проблемы теории и практики управления. 2013. № 6-7. С. 26-37

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЕСУРСНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА[1]

АЛЕКСАНДР КАРЛИК
доктор экономических наук, профессор, проректор по науке и инновациям

ВЛАДИМИР ПЛАТОНОВ
доктор экономических наук, профессор

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21
karlik1@mail.ru

ключевые слова: стратегический менеджмент, ресурсно-ориентированный подход, технологии, компетенции, организационные способности

• *Идея, которая лежит в основе ресурсно-ориентированного подхода, заключается в том, что стабильное конкурентное преимущество, возникающее время от времени у некоторых компаний, обусловлено глубинными внутренними причинами*

• *Основные концептуальные понятия модели ресурсно-ориентированного подхода – ресурсы, организационные способности, технологии и компетенции*

• *Компетенции и организационные способности отличаются от ресурсов по экономическому содержанию, так как применяются для получения контроля, использования, интегрирования, переконфигурирования и ликвидации активов*

В рыночной экономике успех в бизнесе означает достижение превосходства над фирмами-конкурентами. Поэтому самое простое решение – искать причины во внешней среде, рынке. Максимально упрощая, выигрывает тот, кто произвел то, чего хочет клиент, создал для него добавленную стоимость (ценность). Далее следует вопрос *«как?»*. Во второй половине XX века появились подходы, позволившие значительно продвинуть наши возможности находить ответы на подобные вопросы, начиная с теории игр Фон Неймана и Моргенштерна и заканчивая анализом пяти сил Портера.

[1] *Статья подготовлена при поддержке Минобрнауки России в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры нновационной России» (Соглашение о предоставлении гранта в форме субсидии № 14.И37.21.0016 от 22.06.2012) и гранта РФФИ № 11-06-00410.*

Несмотря на интеллектуальную состоятельность многих подходов, обращенных к внешней среде фирмы, ответ, который они дают, будет неполным. Отличия успешных компаний объясняются как минимум в той же степени внутренними причинами, но подходы для объяснения «извне» были до недавнего времени теоретически более состоятельны и на них опирался стратегический менеджмент. Пусть экономика фирмы предлагала действенные инструменты анализа, на которых основан современный финансовый и инвестиционный менеджмент, но возможности ее для поиска ответов на вопросы стратегического характера были ограничены. Иными словами, не было теоретически состоятельного подхода к ответу на принципиальный вопрос: *как успешным фирмам удается производить то, чего хочет клиент*.

Возникновение ресурсно-ориентированного подхода (ресурсного подхода) создает предпосылки для исправления дисбаланса в пользу анализа внешней среды за счет внутрифирменных факторов. Для нашей экономической науки появление подобной «методологической возможности» трудно переоценить, так как существует ряд уникальных внутренних факторов, свойственных отечественным предприятиям. Достаточно упомянуть, что, по некоторым оценкам, Россия обладает первым в мире потенциалом по невозобновляемым природным ресурсам [1] и третьим инженерно-техническим кадровым потенциалом [2].

В этих условиях представляется удивительным то, что в русскоязычной научной литературе, хотя и имеются публикации, некоторые из которых (прежде всего М.Б. Белоусенко, В.С. Катькало, Г.Б. Клейнера) вносят вклад в развитие ресурсно-ориентированного подхода в целом, общее число публикаций по данной тематике невелико. Задача формирования данного подхода пока еще ждет своего решения.

Методология ресурсно-ориентированного подхода (РОП) универсальна, но в настоящее время его основные принципы рассмотрены применительно к ситуации *рыночной конкуренции*. В контексте конкуренции успех предприятия может быть мимолетным, краткосрочным, а может приводить к формированию стабильного конкурентного преимущества (СКП). К такому успеху стремятся все компании и даже целые страны, но достигают его немногие. Идея, которая лежит в основе РОП, заключается в том, что СКП, возникающее время от времени у некоторых компаний, обусловлено глубинными внутренними причинами. Другими словами, объяснение следует искать внутри самой фирмы, а не в конкурентной обстановке и действиях в ней данной фирмы. Вначале эти внутренние причины сводили к уникальным ресурсам, позже стало формироваться целостное и системное представление, где наряду с ресурсами стали рассматривать другие ключевые факторы, но название за подходом уже закрепилось.

РОП – МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Развитие РОП как современного направления стратегического менеджмента и экономики фирмы началось в первой половине 1980-х годов конкретно с публикаций Б. Вернерфельдта [3] и Р. Румельта [4]. Однако главные идеи, составляющие фундамент это-

го подхода, прежде всего о роли ресурсов фирмы, их нематериальной составляющей (наряду с особыми интеллектуальными способностями менеджеров) в обеспечении роста фирмы, были изложены Э. Пенроуз 25 годами ранее [5]. Согласно Пенроуз рост фирмы происходит за счет поиска «производительных возможностей (productive opportunities)» использования ресурсов менеджерами и по петле обратной связи из-за дальнейшего роста ресурсной базы: «менеджмент пытается найти наилучшее применение ресурсам в ходе по-настоящему «динамичного» интерактивного процесса» [там же, p.5].

Альтернативным ресурсно-ориентированному выступает позиционный подход. На языке принципов практического менеджмента суть различия между ними состоит в следующем. Для стабильного преимущества в соответствии с позиционным подходом надо определить то, что создает максимальную добавленную ценность для клиента, и это производить; в соответствии с РОП определить, что мы умеем производить лучше всех, и найти тех, кому это создает добавленную ценность. Данное сравнение, конечно, имеет значительную долю упрощения, но оно выражает суть различия, которое имеет не только методический и концептуальный, но и ценностный характер.

Проблема состоит в том, что, хотя сегодня в рамках РОП присутствуют основные элементы методического инструментария, делающие потенциально возможным проведение эмпирических исследований для расширения наших знаний о закономерностях экономики фирмы, аналитическая структура подхода в литературе явным образом все еще не систематизирована [6].

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ РОП

Поскольку РОП является новой и быстроразвивающейся областью, в рамках подхода в сжатый период времени появилось много *содержательных концепций*. Как обратная сторона этого процесса возникла серьезная проблема: взаимосвязь и субординация новых концепций часто не выражены явным образом, а между многочисленными публикациями имеются значительные противоречия и разночтения. Некоторые определения оказываются неконкретными либо всеохватывающими, противоречат содержанию взаимосвязанных концепций или не согласуются с их пониманием, устоявшимся в тех областях знаний, из которых концепции заимствованы.

РОП появился в попытке объяснить формирование СКП, анализируя фирму изнутри, что на достигнутом к тому времени уровне понимания проблемы тождественно рассмотрению ее ресурсов. В ходе последующего развития подхода начала формироваться система концепций, объясняющих СКП, да и само преимущество все чаще стали определять несколькими показателями. Современный уровень развития РОП предполагает строгую аналитическую структуру, но она рассеяна во многих работах и выражена неявным образом.

В рамках РОП существует серьезная проблема *неточности и противоречивости терминологии*, что отмечалось и критиками подхода, и его сторонниками. Данная проблема возникла по двум причинам.

Первая причина – *междисциплинарный характер РОП*, что типично и для других междисциплинарных подходов. Междисциплинарность обес-

печивает РОП фундаментальное преимущество, позволяя сформировать целостное представление о фирме как о комплексном явлении. В то же время оно имеет и обратную сторону – неточность и неконкретность определений, обусловленные тем, что авторы вынуждены выходить за пределы своей специальной области. В этом, например, кроется причина критики РОП за «неконкретность определения понятия ресурса» [6, p.356]. Вторая причина – *нечеткость терминологического инструментария*.

В итоге некоторые определения в публикациях, ставших в свое время вехами в развитии подхода, устарели, противоречат новым представлениям, но на них продолжают то и дело ссылаться. Возникает своеобразный эффект эха, создающий смысловую путаницу. Например, в статье Дж. Барни, опубликованной в 1991 г., определяется, что ресурсы включают «все активы, способности, организационные процессы, атрибуты фирмы, информацию, знания и т.д., контролируемые фирмой, которые позволяют ей разрабатывать и воплощать стратегии, улучшающие ее эффективность и результативность» [7]. Здесь смешаны все ключевые понятия: ресурсы, технологии, компетенции и организационные способности. Такое определение может быть полезно для формирования видения проблемы на уровне образного мышления, но противоречит аналитическому мышлению, требующемуся в РОП. Возникновение этой проблемы объясняется междисциплинарным характером подхода: автору, специалисту в области стратегического менеджмента, приходится оперировать понятиями из других областей – экономики фирмы, менеджмента знаний и управленческого учета. Однако на это определение 20-летней давности продолжают ссылаться и поныне, даже несмотря на то, что в нем отсутствует деление на ресурсы и организационные способности. Сказывается и авторитет автора, и то, что статья стала вехой в развитии РОП. Подобный пример не единичен.

КЛЮЧЕВЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ПОНЯТИЯ РОП

В настоящей статье применяются три принципа определения ключевых понятий подхода:

приоритет отдается пониманию, достигнутому в тех специальных областях, предмету которых эти понятия ближе всего соответствуют;

разграничиваются статика – производство ценности и динамика – ее приращение;

учитываются фактор времени и эволюция понятийного аппарата.

Несмотря на быстрое развитие и рост популярности РОП, у многих вызывают сомнения присутствующие в нем серьезные проблемы методологического характера. Р. Прийм и Дж. Батлер отмечали, что из-за этих проблем подход превращается в *тавтологию* и использующий его попадает в порочный круг [8]. По их мнению, практически что угодно может быть «ресурсом» и можно выхватить любую успешную компанию и указать на что-то, являющееся для нее ключевой компетенцией. Мы считаем, что эти проблемы носят технический характер и легко решаются, как только определены ключевые понятия РОП и взаимосвязи между ними.

В качестве ключевого фактора формирования СКП наряду с ресурсами РОП интегрировал *организационные способности*. Как ключевые

концепции подхода утвердились «технологии» и «компетенции». При этом возникла проблема, как соотнести все концепции (ресурсы, организационные способности, технологии и компетенции) между собой. Нередки случаи, когда даже в одной и той же публикации они то разграничиваются, то используются в различных комбинациях, взаимозаменяемо. Иными словами, чтобы вылечить болезнь роста, необходимо систематизировать и упорядочить аналитическую структуру подхода. Основные концептуальные понятия модели аналитического подхода РОП с описанием ключевых концепций и соответствующих взаимосвязей представлены на рис 1. Данные концепции и взаимосвязи упорядочены по уровням анализа: индивидуальный, групповой, организационный, мезо- и макроуровни.

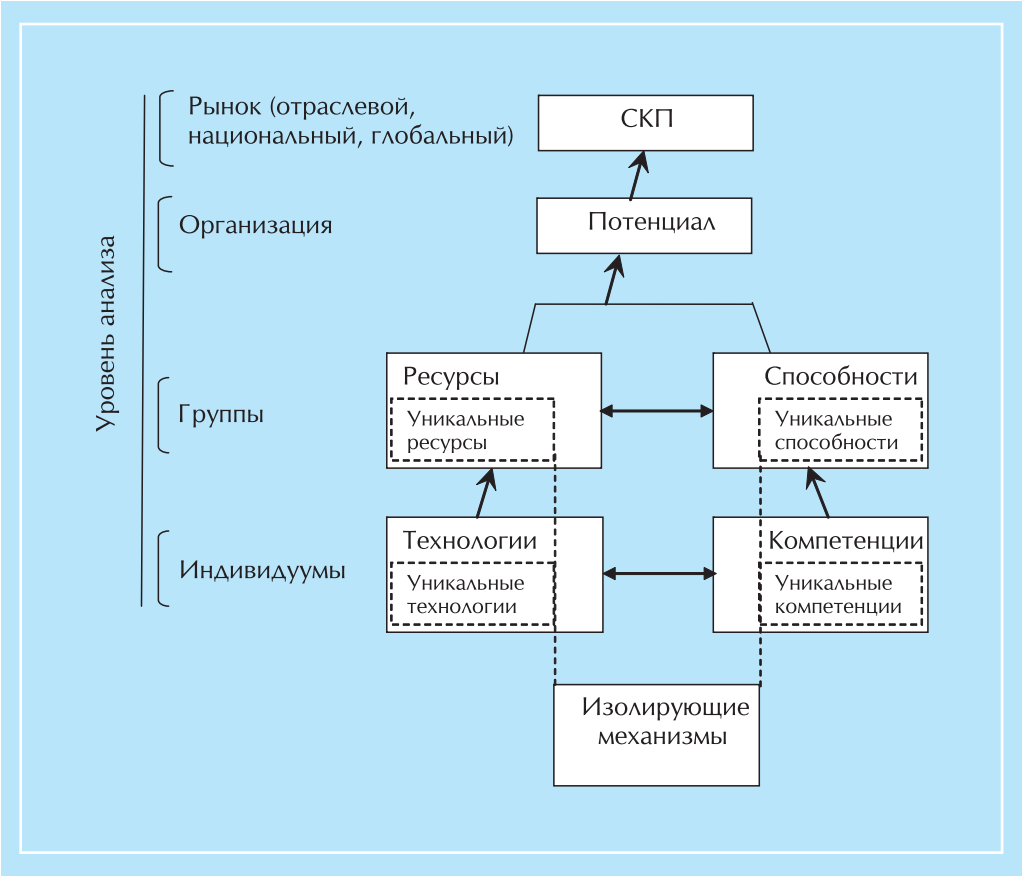

Рис. 1. Модель аналитической структуры РОП

Источник: составлено авторами.

Конкурентное преимущество – преимущество фирмы над конкурентами. Оно позволяет извлекать ренту, которая количественно может быть выражена в виде аномально высокой прибыли или добавленной ценности (value added). В настоящей статье англоязычный термин «value» переводит-

ся как «ценность», а не как стоимость, что обычно принято для перевода в отечественной специальной литературе. В данном случае мы вынуждены пожертвовать привычностью использования термина в пользу точности, так как применительно к РОП использование термина «стоимость» вместо «ценность» может искажать смысл. Исключение сделано для термина «чистая приведенная стоимость» (NPV), поскольку это устоявшийся перевод, но он в не меньшей степени искажает смысловое содержание, когда применяется в контексте РОП.

Стабильное конкурентное преимущество – долгосрочное конкурентное преимущество, которое повторно воспроизводится в том числе на новом этапе делового цикла. В практическом плане оно означает преимущество, которое сохраняется как минимум в пределах горизонта перспективного планирования, принятого в организации. Эффект от СКП по своему характеру представляет собой дифференциальную ренту, источником которой являются уникальные внутрифирменные факторы, а в терминах Д. Рикардо – обладание редким и ценным ресурсом. СКП связано с возникновением предпринимательской ренты, которую Й. Шумпетер объяснял нахождением предпринимателем новой комбинации факторов производства и его перемещения в зону повышенной прибыли [9].

Внешней (хозяйственной) средой описываемой системы и верхним уровнем анализа является рынок, так как СКП по определению подразумевает рыночную внешнюю среду. Здесь РОП стыкуется с позиционным подходом. Рынки могут быть также разной степени агрегирования, причем различные по степени агрегирования рынки могут описывать внешнюю среду одной и той же фирмы. Степень агрегации зависит от особенностей рыночного присутствия фирмы и целей анализа. Например, фирма может действовать на национальном рынке, но иметь СКП перед компаниями-конкурентами на глобальном рынке капитала. В России, где стоимость капитала выше, чем в мировых финансовых центрах, такое преимущество становится важным фактором конкуренции на расширяющихся продуктовых рынках, требующих осуществления инвестиций.

Здесь мы сталкиваемся с интересной научной проблемой. Разумно предположить, что не только зависимая переменная (СКП) будет варьироваться для разных рынков, но для разных рынков также будет изменяться влияние независимых переменных – потенциала и его структурных составляющих. Например, СКП на рынке капитала будет проявляться в лучшем профиле «риск – доходность», а для СКП на продуктовых рынках стран первого мира особое значение будут иметь комбинации ресурсов и способностей, обеспечивающих неценовое преимущество. Сильные стороны для одних рынков или отраслей могут быть слабыми сторонами для других [7]. Степень агрегации соотносится с двумя уровнями анализа за пределами фирмы: мезуровень (отрасль и регион) и макроуровень. В зависимости от целей анализа также может выделяться глобальный уровень.

Так как в рамках современной методологии РОП разделены несводимые друг к другу ресурсы и «организационные способности», для построения аналитической структуры необходим уровень анализа, соответствующий фирме в целом. Поэтому системообразующим в данной аналитической

структуре является концепция «организационный потенциал», соответствующая *уровню анализа организации в целом*. Потенциал фирмы непосредственно определяет для нее СКП, в более общем виде – поток добавленной ценности, генерируемый фирмой, а наиболее абстрактно, по выражению Дж. Ходгсона, возможность действовать, осуществлять хозяйственные операции [10]. Все остальные внутрифирменные факторы представляют собой структурные элементы ее потенциала по строгой иерархии. Увы, в условиях еще не зрелой методологии РОП большинство авторов, пишущих на эту тему, склонны упускать организационный уровень, отождествляя с ним то ресурсы, то способности, а то и компетенции.

Потенциал как концепция выражает новое качество, возникающее в результате взаимодействия ресурсов и организационных способностей, а также их составляющих – технологий и компетенций. Концепция «организационные способности» была впервые предложена Дж. Ричардсоном в 1972 г. задолго до возрождения интереса к РОП [11]. В рамках РОП «организационные способности» превращаются в ключевую концепцию. Теперь ресурсы и способности формируют две составляющие потенциала действия фирмы [10]. Иными словами, СКП непосредственно определяется *организационным потенциалом*, который можно определить как функцию объема и структуры ресурсов фирмы и организационных способностей привлекать, комбинировать, использовать и воспроизводить ресурсы. Отметим, что потенциал фирмы зависит не только от ресурсов и способностей, но и от правильных пропорций между ними. Следует разграничивать создание, приобретение и владение потенциалом [6], тогда можно построить концептуальные и количественные модели, в которых потенциал является необходимым и достаточным условием СКП. Это дает теоретическое обоснование РОП.

КОМПЕТЕНЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СПОСОБНОСТИ

В контексте данной статьи представляется уместным напомнить, что в России высокая обеспеченность природными ресурсами сводится на нет неэффективными технологиями, огромный накопленный объем основных фондов нивелируется их физическим и моральным износом, использованию инженерно-технических кадров препятствует отсутствие квалифицированных управленцев и т.д. Все эти соображения обоснованы, причем подобная логика используется школой интеллектуального капитала, ставшей популярной в 1990-х годах на Западе и в 2000-х в России. По этой логике, чтобы использовать материальные ресурсы, требуются еще и нематериальные, которые играют в современной экономике ведущую роль. «Послание» исключительно важное, и неудивительно, что тематика интеллектуального капитала приобрела высокую популярность, но после первоначального энтузиазма эта популярность стала исчезать.

Проблема заключается в том, что дальнейший анализ экономики фирмы в рамках этой тематики заходит в тупик. Рассмотрение потенциала как единства двух различных в экономическом плане составляющих – *ресурсов и организационных способностей, обусловленных особыми технологи-*

ями и компетенциями, – выводит из данного методологического тупика. Огромный накопленный объем основных фондов, даже при наличии их значительного износа, как и квалифицированные и все еще самые дешевые среди индустриальных стран инженерно-технические кадры, создают возможность диверсифицировать производство. Но для этого необходимы не только управленцы в качестве нематериального ресурса, но организационные способности, включая организационные рутины, обеспеченные сложившимся взаимодействием и управленцев, и инженерно-технического персонала в конкретном организационно-экономическом контексте.

При более глубоком анализе оказывается, что неэффективность использования основных фондов и инженерно-технического персонала частично объясняется взаимодействием экономики и технологии. Например, технологии и компетенции для производства военных авиационных двигателей механически не означают эффективное использование основных фондов и кадрового потенциал соответствующих заводов в гражданском двигателестроении. Для этого требуются как дополнительные инвестиции, так и динамические способности, связанные с обучением. Применение многоуровневой аналитической структуры РОП позволяет учесть в системе и исследовать подобные многофакторные и междисциплинарные взаимозависимости.

В основе аналитической структуры РОП лежат две ключевые концепции: компетенции и технологии. Они соответствуют *индивидуальному уровню анализа*. На абстрактном уровне компетенции и технологии отражают труд и капитал (человеческие и материальные факторы производства) и соответствуют индивидуальному уровню анализа. Ресурсы и способности представляют собой подсистемы более высокого уровня по сравнению с технологиями и компетенциями (групповой уровень). Наиболее логично соотношение между ними и иерархию понятий «технологии», «компетенции» и «способности» сформулировал М. Буассо при разработке модели информационного пространства (i-space) [12]. При определенной модификации созданные Буассо в рамках подхода, основанного на знаниях, обе концепции органично вписываются в предлагаемую нами аналитическую структуру (рис. 2).

Технология определяет социально-физическую систему, конфигурация которой позволяет производить определенный тип эффекта, например тягу реактивного двигателя. *Компетенция* представляет собой организационные и физические навыки (skills), требующиеся для достижения определенного уровня эффективности и результативности при производстве определенного эффекта, например, развивать тягу реактивного двигателя с высокой степенью двухконтурности и высокой экономичностью.

Следует подчеркнуть, что по логике РОП между внутрифирменными факторами, начиная с нижнего уровня анализа и СКП, существует взаимная (двухсторонняя) связь. Причем именно внутрифирменные, а не рыночные факторы первичны при определении СКП. Они оказываются источником роста и развития фирмы [13]. Иными словами, инвестиции «с нуля» для развития фирмы в ответ на изучение спроса составляют исключение, общий случай роста – формирование спроса для использования, «подтягивание»

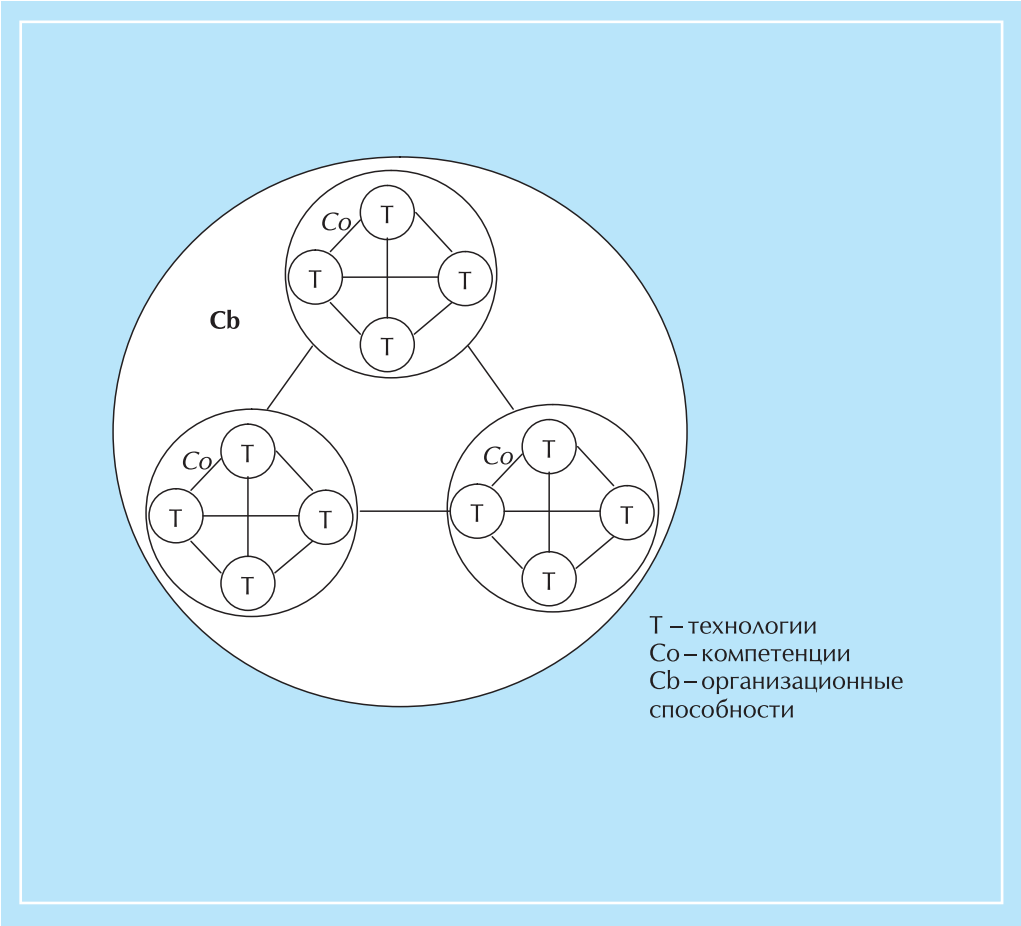

Рис. 2. Структура организационных способностей
Источник: [12, p. 4].

уже созданного потенциала фирмы. При этом в силу фактора экономии от масштаба и оптимального размера предприятия этот путь является не конкурентной возможностью, а экономической необходимостью.

Организационная способность в данном контексте относится к навыкам применения и интеграции компетенций, например к производству двигателей по цене, техническому уровню и предоставляемому уровню сервиса, отвечающим потребностям широкого спектра заказчиков. Решение этой задачи принципиально усложняется, так как включает взаимодействия многих менеджеров, специалистов и рабочих, а также связано с функционированием организационных рутин.

Организационные рутины являются важной составляющей организационных способностей. В специальной литературе рутины определяют как «повторяющиеся в организации модели, паттерны взаимодействия» [14, p. 25]. Рутины – групповое, а не индивидуальное явление. В отличие от других организационных взаимодействий и

механизмов рутины укоренены в организации, представляя неявное знание. Типична ситуация, когда реализующие их сотрудники затрудняются описать элементы используемого ими механизма. Рутины нарабатываются в ходе длительного процесса хозяйственной деятельности конкретной фирмы. Это то, как в ней *привыкли и умеют* решать вопросы «в рабочем порядке». Рутины зависят от контекста (внутриорганизационной среды), неэффективные рутины менять трудно. Практически невозможно «пересадить» эффективные рутины в другие организации. Видимо, этим можно объяснить тот факт, что в Германии, обладавшей до 1945 г. развитым авиационным моторостроением, 15-летний запрет на собственные разработки привел к необратимому разрушению научно-производственного потенциала в данной области. Анализ в рамках РОП мог бы способствовать поиску ответа на вопрос, прошла ли Россия «точку невозврата» после многолетнего недофинансирования в области авиационного моторостроения.

Инертность организационных рутин надо учитывать, в частности, при оценке перспектив применения подходов к организационному инжинирингу, такому как бенчмаркинг. Рутины оказываются важнейшим фактором РОП, усиливающим или ослабляющим эффективность и результативность деятельности фирмы. Это основополагающая концепция эволюционной экономики, дающая ключ к объяснению механизмов, способствующих развитию форм организации хозяйственной деятельности. Рутины являются фактором постоянства и изменчивости. Организации с более подходящими рутинами выживают и развиваются, другие же сходят со сцены хозяйственной жизни. Данное обстоятельство весьма существенно при разработке программ эмпирических исследований и обобщения их выводов в рамках РОП.

Буассо указывал, что движение вверх по иерархии «технологии – компетенции – способности» означает подъем по организационной иерархии фирмы: от операционной деятельности к управлению. Вместе с тем трудно согласиться с отнесением Буассо технологий к нижнему по сравнению с компетенциями иерархическому уровню. Напротив, с предлагаемой нами аналитической структурой РОП хорошо согласуется трактовка компетенций и способностей как навыков разного уровня. Подход Буассо, согласно которому технологии дифференцированы от навыков и определены в качестве социально-физической системы в предлагаемой аналитической структуре, упорядочивает уровни анализа. Следуя этой логике, технологиям на более высоком уровне анализа должны соответствовать ресурсы, а компетенциям – организационные способности.

Например, острая в области отечественного авиационного моторостроения проблема международной сертификации, ограничивающая для отечественных производителей возможности конкуренции на зарубежных рынках, по своему характеру принадлежит к анализу на уровне организационных способностей и ресурсов. Проблема заключается не в компетенции отдельных работников, а в организационной способности соответствовать требованиям сертификации и обеспечивать ее прохождение на международном уровне. Все это увязано с ресурсами, начиная от отвечающего высоким техническим стандартам ос-

новного и оборотного капитала и заканчивая сетевым (отношенческим) капиталом и брендом.

В структуре Буассо ресурсы явным образом не отражены; индивидуальный уровень, представленный технологиями и компетенциями, сформирован полностью, а групповой – только наполовину (организационными способностями). Как только мы добавляем концепцию «ресурсы», все уровни анализа оказываются заполненными и система приобретает законченный вид. Так же как компетенции на индивидуальном уровне анализа представляют собой внутрифирменный фактор, необходимый для использования технологий, организационные способности объясняют использование и воспроизводство ресурсов на групповом уровне. Интеграция технологий и компетенций (переход на следующий уровень формирования СКП) подразумевает, с одной стороны, привнесение необходимых организационных способностей (интеграционных навыков), а с другой – добавление материальных и нематериальных активов, обеспечивающих такую интеграцию. Так, производство двигателей с требуемой ценой, техническим уровнем и предоставляемым сервисом потребует активов, которые не входили в материальные и нематериальные факторы технологических систем более низкого уровня. Примерами могут сложить торговые марки, финансовые ресурсы, интеллектуальная собственность (патенты, лицензии) и т.д.

РЕСУРСЫ В АНАЛИТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ РОП

В рамках аналитической структуры РОП на категориальном уровне, т.е. наиболее обобщенном, «бедном», *ресурсы (активы)* означают все то, что фирма контролирует и использует в своей деятельности. В результате длительных дискуссий при разработке международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) было принято следующее определение: «актив – это ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем» (МСФО «Представление финансовой отчетности»). Данное бухгалтерское определение актуально для РОП. Исключение – упоминание «об экономической выгоде», которое для РОП тавтологично, так как смысл самого РОП состоит в исследовании того, как контролируемые ресурсы приводят (или не приводят) к экономическим выгодам. Стремясь избежать тавтологии, при построении аналитической структуры РОП мы отказались от критерия VRIN. Согласно этому популярному критерию [7] ресурсы должны быть ценными, редкими, не иметь заменителей и не поддаваться копированию. Несмотря на частое цитирование, критерий не выдерживает научной критики [6], так как третий и четвертый атрибуты сводятся ко второму, но принципиальный недостаток критерия – тавтология: «чтобы создавать добавленную ценность, ресурс должен быть ценным».

Дифференциация между ресурсами и способностями – столь же принципиальный, сколь и сложный момент при конкретизации аналитической структуры РОП. Носителями компетенций являются люди, контроль над которыми в более или менее свободных обществах всегда частичен, а следовательно, и частичен контроль фирмы над организационными спо-

собностями. *Компетенции и организационные способности отличаются от ресурсов по экономическому содержанию*, так как применяются для получения контроля, использования, интегрирования, переконфигурирования и ликвидации активов.

Важным фактором в РОП является зависимость от *цепочки предыдущих событий* (path dependence). Данный фактор можно учесть в предлагаемой аналитической структуре РОП, если предыдущие события рассматривать в качестве ресурсов, на основе подхода, разработанного Г.Б. Клейнером [15]. Существенно, что такие ресурсы являются неотчуждаемыми, абсолютно уникальными факторами, т.е. теми, которые могут объяснить возникновение СКП.

(Окончание следует)

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ruta M., Venables A.J.* International trade in natural resources: practice and policy. – Geneva: World Trade Organization Economic Research and Statistics Division, 2012.

2. Science and engineering indicators 2012. – Arlington: National Science Foundation, 2013.

3. *Wernerfelt B.* The resource-based view of the firm// Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5. – № 2.

4. *Rumelt R.P.* Towards a strategic theory of the firm. In Robert Lamb (ed.): Competitive Strategic Management. – N.J.: Prentice-Hall, 1984.

5. *Penrose E.* The theory of the growth of the firm. – N.Y.: Oxford University Press, 1959.

6. *Kraaijenbrink J., Spender J., Groen A.* The resource-based view: a review and assessment of its critiques //Journal of Management. – 2010. – Vol. 36. – № 1.

7. *Barney J.B.* Firm resources and sustained competitive advantage// Journal of Management. – 1991. – № 1.

8. *Priem R.L., Butler J.E.* Tautology in the resource-based view and the implications of externally determined resource value: further comments// Academy of Management Review. – 2001. – Vol. 26.

9. *Schumpeter J.* The theory of economic development. – N.J.: Transaction, 2002.

10. *Hodgson G.M.* The concept of a routine. In M.C. Becker (ed.): The handbook of organizational routines. – L.: Edward Elgar, 2008.

11. *Richardson G.B.* The organization of industry// The Economic Journal. – 1972. – Vol. 82. – № 327.

12. *Boisot M.* Knowledge assets: securing competitive advantage in the information economy. – N.Y.: Oxford University Press, 1998.

13. *Белоусенко М.В.* Экономическая организация: ресурсно-ориентированный подход // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2008. – Выпуск 34-1.

14. *Becker M.C.* The concept of routines twenty years after Nelson and Winter: a review of the literature. Working Paper 03–06. – Copenhagen: Copenhagen Business School, 2005.

15. *Клейнер Г.Б.* От теории предприятия к теории стратегического управления// Российский журнал менеджмента. – 2003. – Т. 1. – № 1.