



# "Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы"

Читайте больше **БЕСПЛАТНОЙ** литературы  
в онлайн-библиотеке  
[mir-knigi.org](http://mir-knigi.org)

Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф

Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы

Филип Котлер • Роланд Бергер • Нильс Бикхофф

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПО КОТЛЕРУ

Лучшие приемы  
и методы

Перевод с английского

3-е издание



альпина  
ПАБЛИШЕР

Москва  
2016

Переводчик *И. Матвеева*

Редактор *Н. Нарциссова*

Руководитель проекта *Я. Грецова*

Корректор *Е. Чудинова*

Компьютерная верстка *К. Свищёв, М. Поташкин*

Дизайн обложки *DesignDepot*

Иллюстратор *О. Назаров*

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

*Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).*

\* \* \*

### **Прочитав эту книгу, вы:**

- получите всестороннее представление о процессе стратегического менеджмента;
- ознакомитесь с самыми важными инструментами стратегии и поймете, как они взаимодействуют друг с другом;
- сможете анализировать и толковать информацию в свете основополагающих концепций стратегии.

Введение

Ноу-хау стратегии - и больше ничего

Очередную книгу о стратегии и стратегическом менеджменте неизбежно встречают скептически. Выдающихся и актуальных трудов на эту тему и без того много, и неужели руководителям компаний, многие из которых в свое время обучались менеджменту, нужен на книжной полке очередной пылесборник? За последние годы наука о стратегии и стратегическом управлении шагнула вперед не так далеко, чтобы появление нового опуса было оправданно. И все-таки в литературе по этой теме до сих пор есть два пробела. Дело в том, что:

а) обладателей степени МВА развелось несметное количество и они, и другие авторы постоянно придумывают новые стратегии, однако большинство людей, применяющих их на практике, не понимают толком ни самого этого слова, ни сути процесса, ни действия ключевых инструментов;

б) объем информации огромен и зачастую даже избыточен, как и количество разнообразных

взглядов на стратегию. Но еще никто не попытался сформулировать «квинтэссенцию» стратегического менеджмента – то, что вам *действительно* нужно знать, чтобы выжить в конкурентной борьбе. Разумеется, если поставить перед собой такую цель, многое придется отринуть как лишнее, но в результате выкристаллизуется самая суть – а для всего остального есть литература, дающая исчерпывающие пояснения [1].

Таким образом, цель нашей книги – восполнить имеющиеся пробелы, максимально сжато и доступно изложив фундаментальные, самые важные аспекты теории, и помочь читателям применить полученные знания на практике. Ведь едва ли среди них есть люди, в чьи должностные обязанности входит только лишь знание стратегического менеджмента, – и даже если таковые найдутся, они, скорее всего, заняты исключительно наукой. Большинство же станет (или уже стало) практиками, которым нужно анализировать и оценивать ситуации, связанные со стратегическим управлением. Именно для таких практиков и написана наша книга.

Как каждая книга, она имеет определенную структуру: в нашем случае это три основных раздела. В первом из них мы формулируем определения «стратегии» и «процесса стратегического управления», чтобы все читатели исходили из одних и тех же посылок.

Во втором разделе мы представим вам разные точки зрения на стратегию, покажем, как они соотносятся друг с другом и как вписываются в общую картину стратегического менеджмента [2].

Третий раздел посвящен практическому применению отдельных концепций в области менеджмента. При этом из описанных ранее теорий взяты некоторые ключевые идеи и рассмотрены в контексте конкретных ситуаций. Такой подход имеет несомненную ценность: мы используем многочисленные примеры, как вымышленные, так и из реальной жизни (при этом некоторые имена и названия изменены), чтобы проиллюстрировать описываемые теории и концепции менеджмента.

По прочтении этой книги:

- у вас появится элементарное понимание стратегии и процесса стратегического менеджмента;
- вы ознакомитесь с самыми важными инструментами стратегии (и с соответствующей литературой) и поймете, как они взаимодействуют друг с другом;
- вы узнаете, чем именно занимается такая наука, как стратегия, на практике;
- вы сможете анализировать и толковать информацию в свете основополагающих концепций стратегии.

Сразу нужно оговориться: никто – и даже авторы этой книги – не может утверждать наверняка, какая стратегия в той или иной ситуации будет верной и оптимальной. Все зависит от долгосрочной перспективы стратегических решений, которые принимаются с учетом комплекса обстоятельств и наблюдаемой динамики. Вот почему важно получить как можно больше исходных данных и только потом просчитывать возможные варианты. Только так вы сумеете понизить степень неопределенности при принятии решения и начнете понимать, куда двигаться дальше. Лучше всего, если это будет подкреплено многолетним опытом в конкретной отрасли и на конкретной должности. Вам придется применить все свои

эмпирические знания, а книга покажет, в числе прочего, как пользоваться рассматриваемыми процессами и инструментами, чтобы снизить риск, который неизбежен при принятии стратегического решения.

## 1. Стратегия и стратегическое управление: основы

Давайте начнем с самого начала. Предположим, что вы не знаете значения слова «стратегия» – никогда осознанно им не пользовались или даже впервые слышите его. Этот раздел поможет вам получить первоначальное понимание того, что такое стратегия и процесс стратегического управления. Пожалуйста, воспринимайте данное нами определение лишь как базовое, а не итоговое: далее мы увидим, что «чувство стратегии» можно развить в себе только индивидуально, опираясь на постепенно накапливаемый опыт его применения.

### 1.1. Что такое стратегия и как она вырабатывается?

Описать стратегию непросто. Но нужно понять значение слова со всеми оттенками его смысла, прежде чем вы начнете формировать в себе чувство того, какую стратегию выбрать, и сможете постепенно развивать его, применяя в деле. При этом вы обнаружите, что ваша личная кривая обучения никогда не превратится в прямую: она постоянно будет стремиться вверх. К тому же понятие стратегии встречается не только в деловом мире – ей есть место и в частной жизни, и в спорте, и в политике. Примеры, приводимые в этой книге, касаются в основном экономической сферы, но рассматриваемые концепции применимы и в других областях.

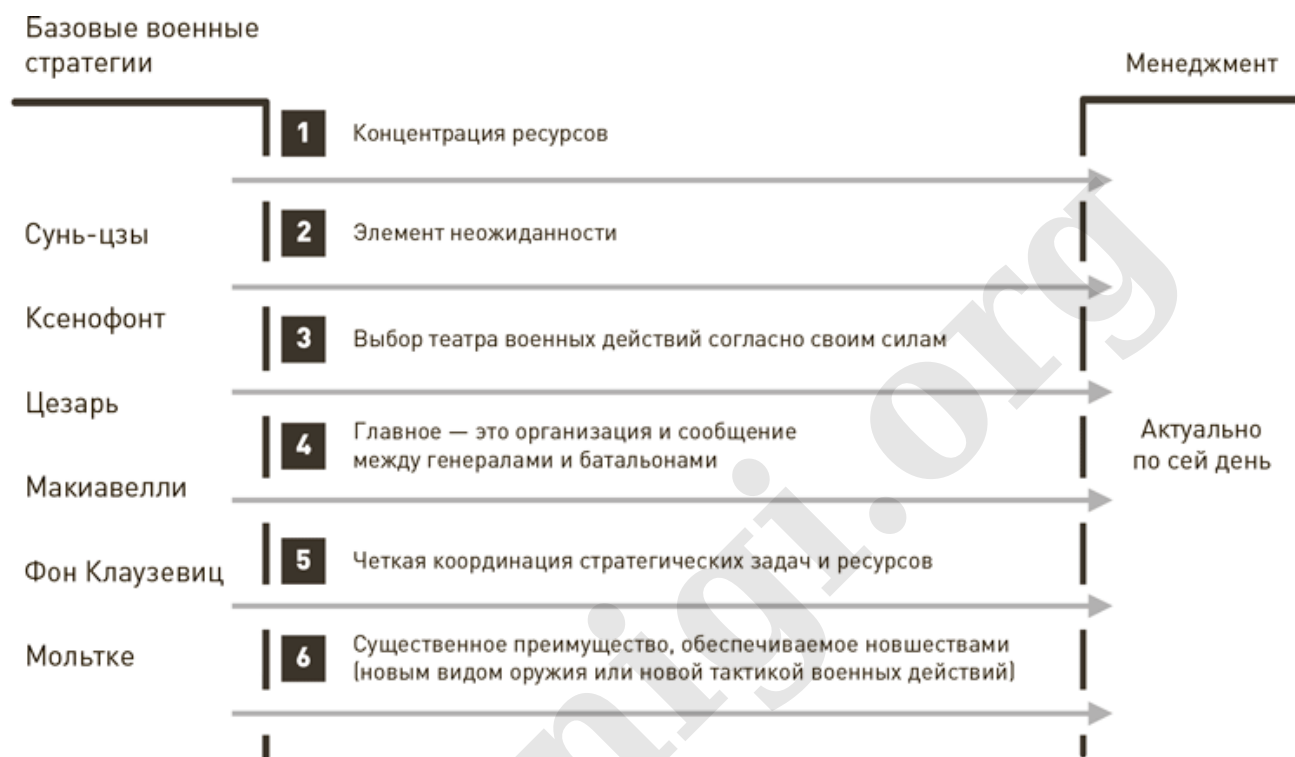
#### 1.1.1. Современные представления

«На самом деле никто не знает, что такое стратегия», – жестко и кратко подытожил британский журнал *The Economist* текущее положение дел в 1993 г. (в выпуске за 20 марта). И по сей день мы не продвинулись дальше ни на шаг. Даже напротив: активные исследования последних лет – за исключением нескольких удачно разработанных практических подходов – только затуманивают наше представление о том, что же на деле представляет собой стратегия. Мы часто не видим леса за деревьями, будучи не в состоянии добраться до сути в дебрях расплодившихся в последнее время стратегических теорий. Даже в знаменитой Гарвардской школе бизнеса пожаловались на опасность ситуации, охарактеризовав ее как «paralysis through analysis» [3]: разве можно разобраться в многообразии всевозможных сложных систем анализа и выработать надежную стратегию в конкретной ситуации? Константинос Маркидес, в частности, советует нам даже не пытаться объединять в процессе планирования все эти теории. Он определяет качество стратегии, исходя из ее результативности: «...за каждой успешной компанией стоит превосходная стратегия» [4]. Поэтому «все», что нам нужно, – это понимать и копировать стратегии успешных компаний, и вопрос о точном определении термина отпадет сам собой.

#### 1.1.2. Базовые исторические понятия

Понятие «стратегия» происходит от греческого слова «стратег», означающего «военачальник», и подразумевает планирование распределения ресурсов ради достижения определенных целей. Карл фон Клаузевиц (1780–1831), прусский генерал и теоретик военного дела, сказал: «Стратегия – это экономия силы», и именно поэтому его считают первым стратегом. Однако, если заглянуть вглубь веков, мы обнаружим, что многие полководцы разрабатывали и формулировали военную стратегию и до него – например, Цезарь, Сунь-цзы и Макиавелли (рис. 1). И все эти военные стратегии, самые древние из которых относятся к эпохе античности, до сих пор актуальны в менеджменте.

В конце концов, концентрация ресурсов, внезапность, инновации, организация и коммуникация, координация задач и ресурсов и учет своих сил и возможностей – это ключевые понятия для всех, кто ежедневно принимает сложные решения в своем бизнесе, на поле битвы между конкурентами и в корпоративной среде. Таким образом, понимание стратегии за прошедшие века не изменилось – просто для руководителей бизнеса поле боя теперь выглядит иначе.



**Рис. 1.** Базовые военные стратегии, которые до сих пор актуальны в менеджменте

### 1.1.3. Первый пример: Вторая Пуническая война

У античных полководцев, которые первыми стали целенаправленно применять различные стратегии, можно подсмотреть пример, демонстрирующий, почему даже хорошая стратегия не всегда приводит к успеху.

После долгого сопротивления Карфаген проиграл Риму Первую Пуническую войну (264–241 гг. до н. э.) (рис. 2). Центральное Средиземноморье перешло под полный контроль римлян, и в этой ситуации Карфаген боялся очередного нападения их флота, ведь Рим желал полной победы над этим городом-государством.

## Первая Пуническая война, 264–241 гг. до н. э.

- Территория, контролируемая Римом
- Территория, контролируемая Карфагеном
- Экспансия римлян
- Направление потенциальной атаки



**Рис. 2.** Положение дел после Первой Пунической войны

Карфаген осознавал угрозу, и одному из военачальников, Ганнибалу, было поручено разработать стратегию предстоящих военных действий [5]. Ганнибал проанализировал исходную ситуацию и сравнил ресурсы Рима и Карфагена. Результатом этого сравнения (рис. 3) в числе прочего стал вывод о том, что Рим имеет больше пехоты и военных кораблей, а соответственно, еще одна война на море будет для Карфагена чрезвычайно рискованной. С другой стороны, у Карфагена было преимущество в численности кавалерии, и – что еще важнее – у него были боевые слоны – оружие, дотоле Риму не известное.

Приняв во внимание географическое положение Рима, Ганнибал понял: поскольку Италия окружена водой, нападать нужно с суши, придя по окружному пути. Более того, сухопутный маршрут был гораздо выгоднее Карфагену в том смысле, что появлялась возможность использовать все преимущества его кавалерии и боевых слонов.

Стратегическое решение Ганнибала заключалось в том, чтобы на кораблях переправить армию (50 000 пехотинцев, 9000 всадников и 37 слонов) на Иберийский (Пиренейский) полуостров в Новый Карфаген и затем перейти Альпы и начать войну с Римом на суше (рис. 4).

Для оценки стратегии Ганнибала можно взять за основу вышеупомянутые шесть примеров (см. рис. 1). Ганнибал, очевидно, учел в своем плане все важные факторы, и мы можем дать его стратегии положительную оценку (рис. 5).

Изначальная расстановка сил/ресурсов

	Карфаген	Рим
Пехота	*	**
Боевые корабли	**	****
Кавалерия	**	*
Новшества	Слоны	—

Рис. 3. Сравнение ресурсов Рима и Карфагена




-  Территория, контролируемая Римом
-  Территория, контролируемая Карфагеном
-  Путь армии Ганнибала



Рис. 4. Стратегическое решение Ганнибала: маршрут в Рим

Учитывая полководческий талант Ганнибала, который он продемонстрировал при разработке стратегии, возникает естественный вопрос: почему же все-таки через 17 лет он проиграл Вторую Пуническую войну? Один из ответов, предлагаемых историками, таков: ему не удалось беспрепятственно продвинуться ближе к Риму, закрепив позиции, завоеванные в результате первых побед. Вместо этого он ввязался в политическую и тактическую борьбу, которая в конечном счете ослабила армию карфагенян. Враг получил возможность собрать силы и подстроиться под стратегию Ганнибала.

Этот пример из древней истории показывает нам, что стратегия должна учитывать множество точек зрения, и даже если она хорошо спланирована, это не значит, что она будет успешной в долгосрочной перспективе. Но об этом мы подробнее поговорим в разделе 1.3.

	Описание	Оценка
<b>1</b>	Концентрация ресурсов	Ганнибал размещает всю свою армию в Новом Карфагене
<b>2</b>	Элемент неожиданности	Необычный маршрут через Альпы застает врасплох римлян, которые ожидали вторжения на Иберийском полуострове
<b>3</b>	Выбор театра военных действий в соответствии с собственными силами	Поскольку флот Ганнибала намного слабее римского, он решает вести войну на суше
<b>4</b>	Главное — организация и общение между генералами и батальонами	Поход хорошо организован (почти никакие ресурсы не утрачены по дороге)
<b>5</b>	Четкая координация стратегических задач и ресурсов	Задача — победить римлян оружием, которое предполагает преимущества
<b>6</b>	Существенное преимущество благодаря новшествам (новому оружию, новой тактике военных действий)	Римляне незнакомы с боевыми слонами, с их сильными и слабыми сторонами

Рис. 5. Оценка стратегического планирования Ганнибала

## 1.2. Теоретический ответ: стратегия как интегрированная концепция

В предыдущей главе мы представили понятие стратегии в первом приближении и подчеркнули: когда есть собственная стратегия, это всегда полезно. Компании нуждаются в стратегии, чтобы верно расставлять приоритеты при распределении ресурсов. Кроме того, она нужна им, чтобы адекватно реагировать на изменения в окружающей среде, на поведение конкурентов, а также, чтобы объяснять, в какую сторону они движутся, своим сотрудникам, клиентам и акционерам.

### 1.2.1. Стратегия

Согласно литературе по этой теме, для решения столь разнообразных задач стратегия должна отвечать пяти основным требованиям:

1. Интегрированность - иными словами, она должна охватывать все сферы и направления деятельности компании;
2. Осознанность - другими словами, лицо, принимающее стратегическое решение, должно действовать сознательно и намеренно;
3. Ориентированность на действие - то есть стратегия формируется с акцентом на конкретных шагах;
4. Методичность - она должна быть понятна третьим сторонам;
5. Ее цель - не только решить поставленные задачи, но и добиться долгосрочного успеха.

Далее в литературе указываются и другие требования к стратегии. В частности, ее главная цель заключается в обеспечении долгосрочной жизнеспособности компании, и внимание здесь надлежит сосредоточить на актуальных рынках и их возможностях и угрозах. Поэтому для выработки верной стратегии очень важно понятие актуальности: необходимо определить,

какой рынок актуален для вас с материальной, географической и временной точек зрения. Проиллюстрировать это можно следующим примером: пекарня, которая печет хлеб в вашем городе, не конкурент для пекаря, обслуживающего соседний городок, – географически у них нет актуального общего рынка. А булочки местного пекаря не составляют конкуренцию сосискам в мясной лавке, расположенной по соседству. Несмотря на то, что и булочки и сосиски – продукты питания, у них нет общего актуального рынка с материальной точки зрения. Соответственно поставщики, зная и учитывая собственные внутренние сильные и слабые стороны, должны использовать возможности именно актуальных рынков.

Если свести воедино все описанные выше моменты, можно сформулировать следующее определение:

«В общем и целом стратегия в корпоративной практике – это интегрированная концепция, задача которой – обеспечить долгосрочное выживание путем активного взаимодействия с конкурентами с учетом их возможностей и исходящих от них угроз. Реализовывать данную концепцию необходимо с учетом индивидуальных достоинств и недостатков» [6].

Очевидно, что такое неуклюжее и сложное определение – а оно с некоторыми вариациями встречается в большинстве работ на эту тему – никому не поможет в критический момент выработать верную стратегию. Поэтому давайте пока просто условимся, что понятие стратегии можно разбить на несколько отдельных характеристик – что, однако, не дает возможности их широкого практического применения.

### 1.2.2. Стратегический менеджмент

Согласно преобладающему мнению, стратегический менеджмент и стратегическое руководство – это одно и то же. Но в этой книге мы будем пользоваться термином «стратегический менеджмент»:

«Стратегический менеджмент (стратегическое управление) – это процесс, осуществляемый конкретными людьми с целью определить и воплотить на практике описанную выше интегрированную концепцию» [7].

Будущие условия, которых стремятся достичь конкретные люди (руководство, владельцы компании), и есть задачи стратегического менеджмента. Корпоративная культура с ее ценностями и структурами представляет собой их фундамент и определяет процесс управления в том смысле, что дает ему видение (представление о картине, которой нужно достичь) и миссию (конечную цель). Но их мы не будем обсуждать здесь подробнее, поскольку они могут быть изменены только за длительный промежуток времени. Для наших же целей ограничимся допущением, что таковой фундамент уже есть.

### 1.3. Стратегическое планирование и понимание процесса стратегии

Стратегический менеджмент – это процесс, который можно описать как стратегическое планирование (концепция «стратегии как формального планирования» [8]). Его можно разделить на четыре составляющие: общее планирование, стратегическое планирование, операционное планирование и, наконец, управление операционным планированием.

#### 1.3.1. Общее планирование

В процессе общего планирования руководители или владельцы компании определяют будущие условия, к которым нужно стремиться, – то есть, другими словами, цели стратегического менеджмента. При этом уже с середины XX века лидеры компаний перестали рассматривать рост прибыли как единственную цель организации. Сегодня общепризнанно, что у компаний есть и другие, не менее важные цели, поэтому теперь фирмы работают со «многоатрибутной системой задач». Это, в свою очередь, поднимает вопросы структурирования, расстановки и взаимосвязи задач в таких системах.

Если говорить о расстановке (позиционировании) задач, то, несомненно, главная цель такой системы – обеспечение долгосрочной жизнеспособности в бизнесе, основанной на трех важнейших условиях выживания. Согласно этим условиям, чтобы долго оставаться на плаву, компания должна:

- быть способна в любое время выполнить краткосрочные финансовые обязательства;
- оставаться в прибыли – хотя бы в долгосрочной;
- демонстрировать рост – хотя бы в среднем – по отношению к актуальному рынку.

За этой главной задачей следуют группы других задач, которые описывают формальные экономические или неэкономические цели (рис. 6). Самая распространенная разбивка включает следующие группы задач: связанные с доходами (прибыльностью, продажами, издержками и т. д.), связанные с рынками (объемом продаж, клиентами и т. д.) и касающиеся выполнения работы (качества продукции, обстановки на рабочем месте, кадров и т. п.). Все они в целом поддерживают главную цель, хотя отдельные задачи могут противоречить друг другу. В частности, повышение качества выполнения работы часто напрямую противоречит задачам, связанным с прибылью и возвратом на вложения. Сами группы обретают очертания только в свете общих целей корпоративной политики. Поэтому определение таких целей и есть фундаментальное управленческое решение, которое должны принять руководители или владельцы компании.

Очевидно, что стратегическое планирование демонстрирует высокоорганизованное понимание сути стратегии даже на ее начальном этапе – на стадии общего планирования. Задачи корпоративной политики, которые считает «правильными» горстка людей, спускаются сверху вниз.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

[Купить полную версию книги](#)