

ОПЫТ

**СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ,
УПРАВЛЕНИЯ И ПРАКТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРИНЯТИИ
РЕШЕНИЙ ГЕНИЕВ**



НА ПРИМЕРЕ
КОМПАНИЙ БИЛЛА
ГЕЙТСА (MICROSOFT),
СТИВА ДЖОБСА (APPLE).
ЭНДИ ГРОУВА (INTEL)

 Microsoft

 Apple

 intel

АВТОРЫ СТАТЬИ

ВОРОНКОВА ВАЛЕНТИНА
НИКИТЕНКО ВИТАЛИНА
РЕГИНА АНДРЮКАЙТЕНЕ
РОМАН ОЛЕКСЕНКО

Доктор философских наук, профессор, Академик академии наук высшего образования Украины, заведующая кафедрой менеджмента организаций и управления проектами, Инженерный учебно-научный институт Запорожского национального университета (Запорожье, Украина) / Doctor of Philosophy (D.Sc.), Professor, Academician of the Academy of Higher Education of Ukraine, Head of the Department of Management of Organizations and Project Management, Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)

E-mail: valentinavoronkova236@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0719-1546>

Инженерный учебно-научный институт, Запорожский национальный университет, пр.Соборный, 226, 69006 Запорожье, Украина
Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University, 226 Soborny Avenue, 69006 Zaporizhzhia, Ukraine



D.Sc. Валентина Воронкова

НИКИТЕНКО ВИТАЛИНА / NIKITENKO VITALINA

кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры менеджмента организаций и управления проектами, Инженерный учебно-научный институт Запорожского национального университета (Запорожье, Украина) / PhD in Philosophy, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Organizations and Project Management, Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)

E-mail: vitalina2006@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9588-7836>

Инженерный учебно-научный институт, Запорожский национальный университет, пр.Соборный, 226, 69006 Запорожье, Украина
Engineering educational and scientific Institute of Zaporizhzhia National University, 226 Soborny Avenue, 69006 Zaporizhzhia, Ukraine

РЕГИНА АНДРЮКАЙТЕНЕ / ANDRIUKAITIENE, REGINA

доктор PhD социальных наук (менеджмент), доцент, зав. кафедрой бизнеса и экономики, Мариямпольский университет прикладных наук (Марьямполь, Литва), лектор Литовского университета спорта (Каунас, Литва) / Doctor PhD of social sciences, Head of the Department of Business and Economics, Associate Professor, Marijampole University of Applied Sciences (Marijampole, Lithuania), lect. of Lithuanian Sports University (Kaunas, Lithuania)

E-mail: regina.andriukaitiene@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0691-7333>

Мариямпольский университет прикладных наук, ул. П. Армино 92, LT-68125, Марьямполь, Литва
Marijampole University of Applied Sciences, str. P. Armino 92, LT-68125, Marijampole, Lithuania

ОЛЕКСЕНКО РОМАН / OLEKSENKO ROMAN

доктор философских наук, профессор, профессор кафедры публичного управления и права, Таврический государственный агротехнологический университет имени Дмитрия Моторного (Мелитополь, Украина) / Doctor of Philosophy, Professor, Professor of Department Public Administration and Law, Dmytro Motornyi Tavria state agrotechnological University (Melitopol, Ukraine)

E-mail: roman.xdsl@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2171-514X>

Таврический государственный агротехнологический университет имени Дмитрия Моторного, пр. Хмельницкого 18, 72312 Мелитополь Украина Запорожская область
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University, Hetmanska str., 18, 72312 Melitopol, Ukraine Zaporizhzhia region

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию опыта стратегического планирования, управления и практической деятельности в принятии решений гениев (на примере компаний Б.Гейтса, Э.Гроува, С.Джобса), которые были первыми бизнес-звездами в современном мире технологий. Анализируя их тридцатилетний опыт управления компаниями совокупной стоимостью 1,5 триллиона долларов - Microsoft, Intel, Apple - мы сформулировали пять основных правил, которые были общими в их стратегическом планировании и позволили им опередить конкурентов, которые этими принципами пренебрегали. Данные личности были способными выявить свои слабые места и принять меры, которые бы компенсировали их недостатки. У них была общая положительная черта – брать на работу в компанию руководителей с такими чертами, привычками и компетентностями, которых им самим не хватало. Однако, несмотря на четкое осознание собственных преимуществ и недостатков, Б.Гейтс, Э.Гроув, С. Джобс в некоторой мере ошиблись, определяя модель управления компании на будущее, за которое будет отвечать другой. Поэтому последние уроки, которые мы можем извлечь из опыта выдающихся стратегов, это две оговорки:

- «ЛИЧНЫЕ ЯКОРЯ» могут давать надежную основу, но могут и ограничивать;
- РУКОВОДИТЕЛИ, которые нас «дополняют», бесспорно, немало способствуют нашему успеху, но существует вероятность и того, что они не справятся с ролью «игроков на замену».

Как отмечают Phd Олег Мальцев и Prof. Элизабет Хаас Эдершайм, «у нас выбирают руководителей не потому, что они умные, а потому что их желает большинство. А в бизнесе все прямо наоборот. В бизнесе ставят такого руководителя, который способен добиться успехов для компании. В этом разница между политикой и бизнесом» [10, с.12].

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ – анализ и синтез, абстрагирование, обобщение результатов научных поисков, исторического и логического, сравнение результатов исследования, поиски корреляции между предметами, моделями, объектами управленческой парадигмы, использование логики трансформации управленческих идей и конструирование гипотез,

умозаключений, обобщений, которые могут привести к абсолютной истине и способствуют продуктивному и рациональному процессу исследования, отбрасывая случайное и принимаемая кардинально-генеральное, наполняя его объективно-рациональным смыслом и содержанием.

РЕЗУЛЬТАТЫ. Исследованы уроки Билла Гейтса, Энди Гроува, Стива Джобса, их деятельность проанализирована на примерец трех выдающихся компаний: Microsoft, Intel, Apple. Эти личности добились невероятных успехов, на их примере можно учиться побеждать, завоевывать рынки, добиваться высоких успехов, становиться лидерами своего дела, учиться принимать решения, быть стратегами в принятии решений. Раскрыты условия достижения стратегии, в которой есть много общего – в реализации, предпринимательстве, общих подходах к профессиональному делу, принятии управленческих решений.

ВЫВОДЫ. Таким образом, исследована деятельность трех величайших гениев Б.Гейтса, Э.Гроува и С.Джобса, которые поставили на первое место преданность, стали первым поколением звездных CEO в мире хайтека, и мы можем многому научиться у этих лидеров компаний-гигантов. Они определили стратегические направления и создали мощную организационную культуру, которая и в дальнейшем обеспечивает компаниям ошеломляющие прибыли. Новые лидеры Microsoft, Intel, Apple должны проложить собственные пути, чтобы успешно двигаться вперед, перестроить свои компании вокруг своих ценностей и двигаться вперед, внедряя новые стратегии, привлекая новых клиентов и устанавливая новые бизнес-модели, учреждая новые правила игры, чтобы превзойти гениев.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стратегическое планирование гениев управления, Б.Гейтс, Э. Гроув, С.Джобс, принятие управленческих решений.

THE EXPERIENCE OF STRATEGIC PLANNING, MANAGEMENT AND PRACTICAL ACTIVITIES IN DECISION MAKING OF GENIUSES

(using the examples of Bill Gates (Microsoft),
Andy Grove (Intel), Steve Jobs (Apple))

ABSTRACT

The article is devoted to the study of the experience of strategic planning, management and practical activities in decision making of geniuses (on the example of B. Gates, E. Grove, S. Jobs), who were the first business stars in the modern world of technology. Analyzing their thirty years of experience in managing companies with a combined value of \$1.5 trillion - Microsoft, Intel, Apple - formulated five basic rules that were common in their strategic planning and allowed them to get ahead of competitors who neglected these principles. They were able to identify their weaknesses and take steps to compensate for their shortcomings. They had in common the positive trait of hiring executives with traits, habits, and competencies that they themselves lacked. However, despite a clear recognition of their own advantages and disadvantages, B. Gates, E. Grove, S. Jobs, to some extent made the mistake of defining a model of company management for the future, for which another will be responsible. So the last lessons we can learn from outstanding strategists are two caveats: «personal anchors» can provide a solid foundation, but they can also be limiting; executives who «complement us» undoubtedly contribute a lot to our success, but there is also the possibility that they will fail as «replacement players».

KEYWORDS: strategic planning of management geniuses, B. Gates, E. Grove, S. Jobs, management decision making



СТИВ
ДЖОБС



БИЛЛ
ГЕЙТС



ЭНДИ
ГРОВУВ

ВВЕДЕНИЕ

В статье речь идет о трех выдающихся стратегах: Билле Гейтсе (Microsoft), Энди Гроуве (Intel), Стиве Джобсе (Apple), которые в начале 1998 г. возглавили компании Microsoft, Intel, Apple и добились невероятных успехов, на примере которых можно учиться побеждать, завоевывать рынки, добиваться высоких успехов, становиться лидерами своего дела, учиться принимать решения, быть стратегами в принятии решений [1].



Главный исполнительный директор Microsoft Билл Гейтс был на должности с 1975 по 2000 год. В течение этого периода годовой доход компании вырос от почти нуля до 11 млрд.дол.



Компания Intel (создана 18 июля 1968 года) - американская компания, разработчик и производитель электронных устройств и компьютерных компонентов: микропроцессоров и наборов системной логики (чипсетов) для клиентских вычислительных систем и для дата-центров, ПЛИС (Altera), чипов для систем искусственного интеллекта (Mobileye, Nervana[en], Habana[en]), энергонезависимой памяти. Компания получила лучшие показатели за всю историю своего существования и доминировала в производстве микропроцессоров согласно доходов и прибылей от продажи микропроцессоров. Помимо микропроцессоров, Intel выпускает полупроводниковые компоненты для промышленного и сетевого оборудования. Географически основная часть выручки приходится на 4 страны: КНР (включая Гонконг), Сингапур, США, Тайвань (<https://ru.wikipedia.org/wiki/Intel>). Intel определяет будущее технологий, ее цель стать безусловным лидером в отрасли и в полной мере раскрыть потенциал данных. Энди Гроув стал генеральным директором Intel 1987, и ее доходы выросли до 10 млрд. долл.



Компания Apple (Стив Джобсе) становится ведущей на рынке персональных компьютеров и использования Интернет.

Общее видение основ формирования стратегии компаний и ее осуществления отшлифовывалось в течение их карьеры, а также в многочисленных испытаниях и ошибках. В их стратегии есть очень много общего – в реализации, предпринимательстве, общих подходах к профессиональному делу, принятии управленческих решений, *«потому что в каждой компании у людей есть свои потребности; так как ситуация не является статичной, а все время изменяется, очень важно сознательно улучшать свой подход к менеджменту»*, - отмечают Phd Олег Мальцев и Prof. Элизабет Хаас Эдершайм в статье «Знакомство с теорией и практикой бизнеса. Разговор двух ученых и практиков в области консультирования бизнеса» [10, с.16].

АКТУАЛЬНОСТЬ СТАТЬИ

Актуальность изучения деятельности трех выдающихся руководителей-лидеров и стратегов своих компаний Гейтса, Гроува и Джобса имеет большое теоретическое и практическое значение для современности. Мы глубоко уважаем и чтим этих руководителей, хотя ни один из них был безошибочно безупречным. Все допускали ошибки и в построении стратегии, и в ее реализации. Случалось, они продвигали на рынок продукты, которые терпели неудачу или появлялись там поздно и не оправдывали ожиданий. Все трое часто действовали медленно и теряли стратегические возможности, хотя ресурсы компаний обычно позволяли им впоследствии налаживать упущенное. За время руководства всех трех компаний были проблемы с законом, все три компании подписывали мировое соглашение с Департаментом юстиции США или Федеральной торговой комиссией по ограничению деятельности монополистов и сталкивались с антитрестовыми расследованиями по всему миру. Однако мы уверены, что тем не менее Гейтс, Гроув и Джобс являются тремя самыми успешными СЕО (руководителями компаний) и стратегами в мире хайтека, так как умели *«не только быстро решать проблемы, но еще и быть очень гибкими, смотреть на изменения на рынке»* [10, с.23].

Они были мастерами стратегии и удивительно эффективными организаторами, определяли долго- и краткосрочные цели для своих компаний и настраивали организации на успех, возглавляли команды, которые работали с максимальной отдачей, и были вне конкуренции в течение длительного времени [2].

ПРИВОДИМ 5 ПРАВИЛ

для объяснения подхода к стратегии и ее воплощения, и которые могут помочь руководителю любой организации уверенно идти в будущее:

1. СМОТРИ ВПЕРЕД, ОТСЧИТЫВАЙ НАЗАД.
2. ДЕЛАЙ БОЛЬШИЕ СТАВКИ, НО НЕ СТАВЬ НА КАРТУ КОМПАНИЮ.
3. СОЗДАВАЙ ПЛАТФОРМЫ И ЭКОСИСТЕМЫ, А НЕ ПРОСТО ПРОДУКТЫ.
4. ИСПОЛЬЗУЙ РЫЧАГИ И СИЛУ - ДЕЙСТВУЙ ПО ПРАВИЛАМ ДЗЮ-ДО И СУМО.
5. ПОСТРОЙ КОМПАНИЮ ВОКРУГ СОБСТВЕННОГО ЯКОРЯ.

Следуя этим правилам, Гейтс, Гроув и Джобс достигли невиданных результатов. «Если мы говорим о том, что необходимо внести изменения, мы должны с собой нести и алгоритмы. Если мы говорим, что необходимо ввести ряд изменений, надо разработать новые алгоритмы [10, с.24].

В течение первых пяти лет как CEO Гейтс, Гроув и Джобс разработали такие алгоритмы и развили уникальный, пронизательный взгляд на мир, так как они умели немедленно превращать воображаемое в реальность, предвосхищая потребности потребителя, ограничивая возможности конкурентов, изменяя отраслевые тенденции на пользу, когда превращали идеи в стратегии и действия. Как показывает опыт многих руководителей, рынки высоких технологий под влиянием сетевых эффектов могут развиваться крайне быстро, и через мгновение один становится победителем, а другой терпит поражение. Гейтс, Гроув и Джобс - каждый из них часто играл по-крупному и не всегда выигрывал, но они очень редко прибегали к рискованным авантюрам, когда потери могли быть необратимыми. Тщательный выбор времени и распределение больших ставок, инвестиции в различные проекты позволили им смягчать риски [3].

Технологически интенсивные отрасли часто имеют особые свойства и заставляют руководителей мыслить шире, выходя за пределы как отдельных продуктов, так и собственных компаний. Мы можем научиться у Гейтса, Гроува и Джобса умению находить баланс между созданием достойных продуктов и построением промышленных платформ, тогда как отдельные продукты можно создавать и поддерживать самостоятельно, а успех отраслевых платформ требует дополнительных инноваций со стороны других компаний на рынке. Следует научиться реализовывать исполнительные принципы, которыми руководствовались Гейтс, Гроув и Джобс на тактическом и организационном уровнях. Рычаги силы в борьбе с конкурентами - это то, что мы называем тактикой дзю-до и сумо. Превращая сильные стороны противников в их слабости, а позже используя огромные ресурсы своих компаний для победы над конкурентами, Гейтс, Гроув и Джобс доказали, что они выдающиеся тактики [4].

Билл Гейтс построил Microsoft на основе своего понимания программного обеспечения, Энди Гроув привел Intel к широкомасштабному производству сложных полупроводниковых устройств, опираясь на строгое соблюдение дисциплины и технологизации всех процессов, а в основе идеологии Apple - одержимость Стив Джобса изысканностью и простотой дизайна продукции и обратными связями с пользователем. К тому же все трое признавали свои недостатки и компенсировали их правильным подбором сотрудников, вдохновляли других и всячески способствовали созданию своей культуры и системы ценностей. Прежде всего, интересным для нас является то, **как избежать ошибок гениев**, которые совершали их преемники, или как свести к минимуму негативные последствия для будущего своих компаний, стратегию которых использовали Марк Цукерберг, Джефф Безос, Ларри Пейдж, Пони Ма.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ - изучение опыта стратегического планирования, управления и практической деятельности в принятии решений гениев (на примере компаний Б.Гейтса, Э.Гроува, С.Джобса), который поможет стать выдающимся стратегом и эффективным управленцем. Б.Гейтс, Э.Гроув, С.Джобс были первыми бизнесменами-звездами в современном мире технологий. Изучая их 30-летний опыт управления компаниями Microsoft, Intel,

Apple совокупной стоимостью 1,5 триллиона долларов, удалось сформулировать пять основных правил, которые были базисными в их стратегическом планировании и позволили опередить конкурентов, пренебрегавшими этими принципами [5].

Именно эти правила помогли iPhone подвинуть индустриальных гигантов Nokia и Black Berry, а маленькой компании Microsoft взять вверх над своими конкурентами – самой дорогой в мире компанией IBM, а затем обанкротившейся фирме Intel преодолеть японцев, корейцев, европейцев в борьбе за мировое лидерство в новой революционной технологии – производстве микропроцессоров и вырасти до компании с миллионным штатом сотрудников. Phd Олег Мальцев и Prof. Элизабет Хаас Эдершайм в статье «Знакомство с теорией и практикой бизнеса. Разговор двух ученых и практиков в области консультирования бизнеса» отмечают: «Мы можем вспомнить следующее: в 1850-м году самая крупная компания имела штат в 300 сотрудников. Однако, на сегодняшний день, например, в Amazon - более 1 000 000 сотрудников, в Apple - более 2 000 000 сотрудников, а если прибавить ещё их партнёров - это просто колоссальные цифры» [10, с.15].

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ – анализ и синтез, абстрагирование, обобщение результатов научных поисков, исторического и логического, сравнение результатов исследования, поиски корреляции между предметами, моделями, объектами управленческой парадигмы бизнеса, использование логики трансформации управленческих идей и конструирование

гипотез, умозаключений, обобщений, которые могут привести к абсолютной истине и способствуют продуктивному и рациональному процессу исследования, отбрасывая случайное и принимая кардинально-генеральное, наполняя его объективно-рациональным смыслом и содержанием.

Управленческие решения выдающихся стратегов приобретают аксиоматическую модальность и должны быть многократно подвержены изучению и основательным проверкам на практике с ориентацией на праксеологическо-теоретические модели познания, а затем уже восприниматься как бесспорные доказательства [16]. Принятие управленческих решений выдающимися стратегами современности рассматривается как априорная способность субъектов к совершению актов рефлексии управленческой деятельности, в основе которой заложены достоверные закономерности объективного мира, социума, онтоза, бытия, природы, экономики, бизнеса. Аксиоматический метод постижения управленческой деятельности стратегов планирования реализуется на основе аксиом опыта управления и практической деятельности в принятии решений гениев Б.Гейтса, Э.Гроува и С.Джобса и опирается на аксиомы обоснованных выводов с ориентацией на содержательную концептуальность с использованием научных и праксеологических герменевтизаций и алгоритмов решения заданий. Алгоритм в их теории - это единый целостный модус, который позволяет субъекту управленческой деятельности автоматически разрешать какие-либо задачи, которые зависят от результирующих итогов предыдущих этапов-фаз [6].



ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

1 Уроки Б.Гейтса, Э.Гроува, С.Джобса для будущих поколений

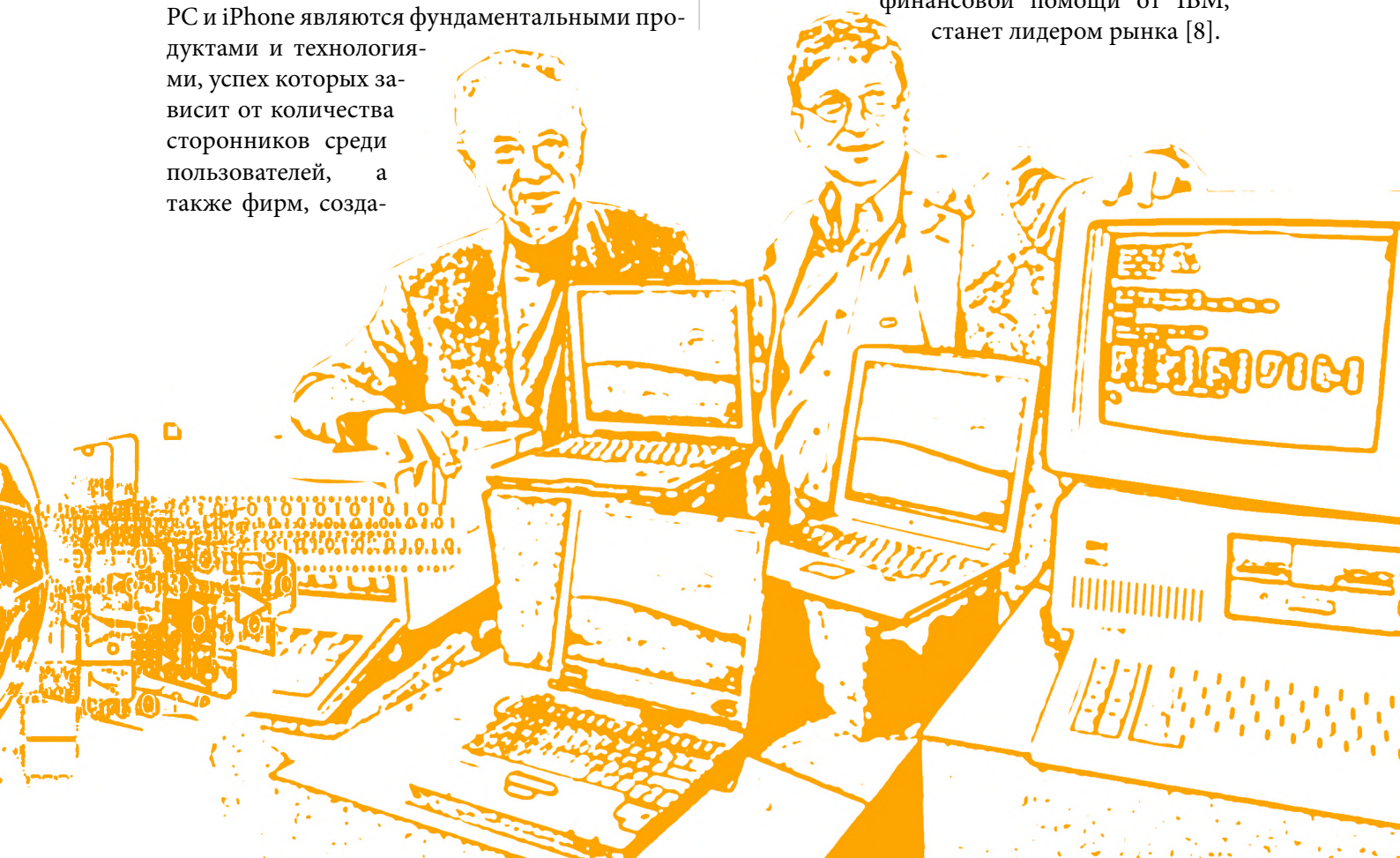
Наша цель выяснить как становятся выдающимися стратегами, что делает руководителей СЕО лучшими в мире, как определить ключевые принципы управленческого стиля деятельности таких гигантов как Б.Гейтс, Э. Гроув, С.Джобс, а также их компаний, поскольку, изучая опыт этих выдающихся мыслителей и деятелей можно стать эффективным стратегом и лидером, так как эти лидеры не всегда были «титанами индустрии», но в своей деятельности достигли выдающихся результатов. Они всегда были одаренными с чрезмерно высоким уровнем интеллекта, энергии и упорства в достижении целей, но искусству управлять компанией они учились постепенно в процессе работы [15].

Личное прошлое и интересы этих трех лидеров сыграли большую роль в формировании их подходов к стратегии и созданию компаний, так же как и к предпринимательству в целом. Они осознали, что бизнес в сфере технологий вращается преимущественно вокруг общеотраслевых платформ, а не отдельных разработок. Такие платформы, как Windows PC и iPhone являются фундаментальными продуктами и технологиями, успех которых зависит от количества сторонников среди пользователей, а также фирм, созда-

ющих дополнительные продукты и услуги [7].

Рост числа потребителей и производителей связи, известный как «сетевые эффекты» или «сетевые внешние факторы», вызвал резкий скачок стоимости из-за увеличения спроса на определенную платформу. Такая динамика требовала от менеджеров хайтек-бизнеса быстрого принятия крайне сложных решений и почти не давала гарантий на будущее. Правильные решения обычно увеличивали вознаграждение, а ошибки приводили к катастрофическим последствиям [14].

Лишь единицы представляли, что новый сотовый телефон под названием iPhone за несколько лет превратит индустриальных гигантов (Nokia и BlackBerry) на никому не известных игроков или что вновь крошечная компания из Сиэтла Microsoft возьмет верх над своим главным заказчиком и в то время самой дорогой в мире компанией IBM, или что маленькая, почти обанкротившаяся фирма Intel, которая трудилась над изготовлением полупроводниковых устройств памяти и нуждалась в финансовой помощи от IBM, станет лидером рынка [8].



2 Профессиональная деятельность Б. Гейтса, Э. Гроува, С. Джобса.

Б.Гейтс, Э.Гроув, С.Джобс отличались друг от друга своими интересами и талантами, которые мы охарактеризовали как страсть к программному обеспечению у Гейтса, к дисциплине - у Гроува и к дизайну - у Джобса. Эти страсти просто стали их вкладом в Microsoft, Intel, Apple, на основе этих страстей они сформировали корпоративную культуру каждой компании, обусловили ее достижения и стратегический вектор развития. В эпоху неопределенности в экономике и бизнесе личные приоритеты лидеров обеспечили главные акценты и уберегли компании от организационного хаоса - некоего «дрейфа» их системы [9] посредством «якоря».

Однако «якорь» может послужить и плохую службу, может помешать кораблю двигаться вперед, может потопить судно, ведь флотилия, которая стоит на якоре, более уязвима для атаки. Нечто подобное произошло с тремя компаниями, что не удивительно, потому что рецепт прошлого в успехе не всегда срабатывает в будущем, поэтому важно предоставить нескольким топ-менеджерам возможность стать потенциальными топ-лидерами или выбрать себе преемников среди своих сотрудников компании [11]. «То есть, необходима некая система, которая постоянно анализирует рынок, постоянно следит за тем, что происходит на рынке, пытается делать прогнозы и пытается выработать концепции в соответствии с этими прогнозами о том, как предприятие могло бы себя вести в тех или иных условиях рынка в будущем», - отмечают Phd Олег Мальцев и Prof. Элизабет Хаас Эдершайм [10, с.23]

Очень важным фактором является передача организации своему преемнику, но «дополнение не означает «замены». Стив Балмер удачно дополнял Билла Гейтса, он приделывал внимание сотрудникам и клиентам, тогда как Гейтс занимался технологией и стратегией. Крейг Барретт был идеальным дополнением к Энди Гроуву; он руководил производством и операциями, а Гроув – стратегией, маркетингом и продажами. Тим Кук работал в чудесном тандеме со Стивом Джобсом, он отвечал за систему поставок, операции и продажи, в то время как Джобс держал в поле зрения про-

дукты и маркетинг. Без Балмера, Барретта и Кука невозможно понять успех Гейтса, Гроува и Джобса, однако их преемникам не удалось стать полноценной заменой первым трем руководителям СЕО [12].

Гейтс, Гроув и Джобс для повышения производительности делали акцент на внутреннем развитии компании и инновациях, Балмер и Барретт стремились внести свои изменения в жизнь своих компаний, они не раз решались на дорогие покупки, которые редко себя оправдывали: Крейг Барретт потратил 12 миллиардов долларов во время пика ажиотажа вокруг интернет-сайтов, которые потом пришлось списать; Стив Балмер потратил 7 миллиардов долларов на покупку NOKIA как последний шанс спасти смартфоны на основе WINDOWS; Тим Кук попытался найти новый путь, сделав самую дорогую покупку в истории Apple – производителя гарнитуры BEATS за 3 миллиарда долларов. «Те компании, у которых отсутствует аналитический уровень, у них будут постоянные проблемы в этом сегменте элемента маркетинга» [10, с.23]. В выборе преемников также не следует руководствоваться преданностью команде или традициями. Преемников следует выбирать среди людей, которые демонстрируют способность учиться новому, готовность порвать с прошлым, когда это нужно, могут стремиться создавать продукты, услуги и платформы, о которых мы даже и не мечтаем. Phd Олег Мальцев и Prof. Элизабет Хаас Эдершайм отмечают в своем интересном разговоре, что «менеджмент касается не только денег, потому что есть то, что предшествует им. Самое главное, должен быть подход «как улучшить жизни людей». К сожалению, далеко не все используют именно такой подход, отчего проблемы только усугубляются [10, с.17].

ВЫВОДЫ

Б.Гейтс, Э.Гроув, С.Джобс не останавливались ни перед чем, победив японцев, корейцев и европейцев, и за 10 лет стали мировыми лидерами в новейших революционных технологиях - микропроцессорах.

Гейтс, Гроув и Джобс были среди первых руководителей и предпринимателей, так как стали конкурентоспособными на рынках платформ, изучали стратегию организации и историю, ознакомились с новыми технологиями, новыми бизнес-моделями и новыми отраслями.

Все трое чувствовали потребность в том, чтобы глубоко анализировать свои победы и ошибки. Б.Гейтс, Э.Гроув, С.Джобс были первыми «бизнес-звездами» в современном мире технологий, создав удачные бизнес-проекты, применяя большинство этих правил [13].

В XXI столетии появилось новое поколение лидеров-бизнесменов – Ларри Пейдж с Google, Марк Цукерберг с Facebook, Джефф Безос с Amazon и Хутен Пони Ма с китайской интернет-компанией Tencent.

Исследуя эффективность этой группы компаний, мы пришли к выводу о осуществлении потрясающих параллелей между их подходами к стратегиям, управлению и практической деятельности.

Это сходство нас убеждает в том, что пять определенных правил являются лучшим проводником передового опыта по стратегическому планированию, реализации предпринимательства в современном мире.

Первой целью для Google было организовать мировое информационное пространство, начав с лучшей поисковой системы. Со временем стало понятно, что компьютерный мир претерпевает радикальные изменения в своем развитии в сторону так называемого «облака», и эта цель соединилась с видением Google как универсальной кампании поставщика интернет-продуктов и услуг, что финансировалось за счет поступлений от рекламы.

Следует согласиться с Phd Олегом Мальцевым, что «работа аналитиков заключается в том, чтобы, обработав всю необходимую информацию, на первом уровне предоставить некую концепцию дальнейших действий».

Второй уровень – информационный, и здесь совершается сбор всей доступной и мало доступной нам информации. Двигаемся по шкале далее.

На третьем уровне нам важно иметь собственный аппарат, который способен создавать те условия, которые нам необходимы на рынке для того, чтобы мы могли реализовывать задуманное.

В классическом варианте эти три уровня – это три ключа, на которых стоит решение некой задачи на рынке, то есть это ключи к решению уравнения [10, с.20].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Воронкова Валентина, Никитенко Виталина, Андриякайтене Регина, Олексенко Роман, Капитаненко Наталья. Киберпреступность как новейшее явление информационно-коммуникационного общества и пути ее предупреждения. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. Том 2. №7. 2021. С.58-67.
2. Воронкова Валентина, Никитенко Виталина, Андриякайтене Регина, Олексенко Роман. Искусственный интеллект как главная решающая сила, которая может изменить человечество. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. Том 2. №6. 2021. С.32-37.
3. Воронкова Валентина, Никитенко Виталина, Жан Бодрийяр о постмодерном проекте гиперреального мира медийного капитализма: теория и методология исследования. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. Том 1 № 4 (2020): Иёном безопасности. С.1-7.
4. Воронкова В., Никитенко В., Андриякайтене Р. Развитие общества искусственного интеллекта в условиях постмодерности: проблемы, риски, вызовы. Ежеквартальный немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых»; Социология, Криминология, Философия, Политология. 2020. Т. 1. С. 52-63.
5. Воронкова В.Г., Андриякайтене Регина. Цифрова парадигма економіки та менеджменту в умовах глобальної трансформації. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційний розвиток сучасної економіки: нові підходи та актуальні дослідження». Запорізький національний університет. Запоріжжя: ЗНУ, 2021. С.45-48.
6. Voronkova, V., Nikitenko, V., Oleksenko, R., Cherep, O., Andriukaitiene, R., Briki/ Digital paradigm of economy and management in the conditions of global human transformation. *Technology Transfer: Innovative Solutions in Social Sciences and Humanities*, 4, 37–40.
7. Лепский М.А. Социологическое наблюдение за пандемией: связанность, паника, волны кризиса. Немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2020. Том 1, No 2. С.27-40.
8. Мальцев О. «Цивилизация XXI века: геном безопасности». Журнал Немецкого научно-научно-популярного журнала Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2020. Том 1 (4). С.1-13.
9. Мальцев О.В. Методология науки. Абстрактная и прикладная категории науки. Немецкий научный/научно-популярный Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2020. Том 1, No 3. С. 64-70.
10. Олег Мальцев и Элизабет Хаас Эдершайм. Знакомство с теорией и практикой бизнеса. Разговор двух ученых и практиков в области консультирования бизнеса. Журнал Немецкого научного/научно-популярного журнала Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология». 2021. Том 7 №2. С.8-20.
11. Oleksenko, Roman. Position and role of modern economic education as the main megatrend of innovative development of Ukraine. *Humanities Studies*. Запоріжжя: ЗНУ 2020. 2 (79). С. 169-181.
12. Панченко Ольга. Римская формула. Наука и деньги. Советы молодым ученым (Интервью с профессором Массимо Интровинье). Вестник «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология. Том 1 № 5 (2020): «Результаты работы ученых: социология, криминология, философия и политология. С.52-62
13. Nikitenko Vitalina, Andriukaitiene Regina, Punchedko Oleg. Formation of sustainable digital economical concept: challenges, threats, priorities. *Humanities Studies*. 2019. Випуск 1(78). 140-153.
14. Nikitenko Vitalina A., Voronkova Valentyna H., Andriukaitiene Regina, Oleksenko Roman I. The crisis of the metaphysical foundations of human existence as a global problem of post-modernity and the ways of managerial solutions. *Propósitos y Representaciones*. 2021. Т. 9. №. SPE1. e 928. Special Number: Educational practices and teacher training e-ISSN 2310-4635
15. Олексенко Р.І., Воронова В.Г. Освіта як флагман прогресу людства та основа конкурентоспроможності закладів вищої освіти. Удосконалення освітньо-виховного процесу в закладі вищої освіти. Випуск 24 / Збірник науково-методичних праць / ТДАТУ; ред. кол. В.М. Кюрчев, О.П. Ломейко, В.Т. Надикто [та ін.]. Мелітополь: ТДАТУ, 2020. 590 с. С.202-210.
16. Пунченко Олег, Андриякайтене Регина, Воронкова Валентина. Влияние технологий на жизнь человека в цифровую эпоху машин и их роль в развитии общества. *Theory and practice: problems and prospects Scientific articles*. Kaunas 2020. P.357-366.