

циал. Ожидается, что именно в области биотехнологии заложены перспективы развития промышленной индустрии. Огромную роль здесь призвана сыграть интеграция экономических и технологических исследований, развитие программ инвестиционной поддержки разработок в области систем биометрической безопасности.

Особую благодарность автор выражает ведущим специалистам компании ООО «МП «Элсис» за оказание помощи при написании статьи.

Литература

1. В. Т. Рязанов. Экономическое развитие России XIX-XX вв. СПб., 1998. С. 713.
2. Материалы касательно биотехнологий Vibroimage и 3D-pulse предоставлены компанией ООО «МП «Элсис» (Санкт-Петербург).
3. <http://www.elsys.ru>
4. С. Хантингтон. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. / Под ред. В. Л. Иноземцева, М., 1999. С. 528-557
5. Противники биометрии утверждают, что биометрия — это еще один шаг к обществу тотальной идентификации и контроля каж-

дого гражданина, то есть нарушение гражданских свобод, т.к. любой биокод несет в себе больше информации, чем нужно конкретному устройству (биометрическим сканерам) для проверки контроля доступа. Сеть подобных устройств легко может служить инструментом скрытого наблюдения. Подобные дискуссионные вопросы касательно этической стороны возникают и при рассмотрении таких актуальных сегодня проблем, как: эвтаназия и клонирование. Представляется, что эти вопросы не должны препятствовать научно-техническому развитию, тем более, что проблема национальной безопасности отличается от последних тем, что в настоящее время непосредственно затрагивает интересы каждого индивида.

Инновационный бизнес и кооперация: новые правила старой игры

А. В. Ламанов,

кандидат социологических наук,
президент ФПО «Новые транспортные технологии»,
г. Москва



В статье рассмотрены проблемы кооперации малых и средних инновационных организаций с крупными промышленными предприятиями. Дается интерпретация характера подобных отношений, анализируются перспективы сложившейся в переходный период модели «малое инновационное предприятие — заказчик у большого промышленного предприятия».

The article deals with problems concerning cooperation of small and average innovation organizations with large industrial enterprises. It offers an interpretation of characteristic features of the above cooperation and considers prospects of the «small innovation enterprise — customer of large industrial enterprise» model which was built up during the transitive period.

Взаимоотношения организаций, как и взаимоотношения людей, всегда строятся непросто, будь то «жесткая» конкуренция или «мягкая» кооперация. Более того, именно в кооперационной сфере, где нет черно — белого разделения, они наиболее сложны и противоречивы. Именно слабо формализованная и размытая сфера отношений, неподвластная калькуляции, в конечном итоге, решает успех и неуспех экономических контрактов. Неслучайно интерес к теме проявляют как практики, так и теоретики. При этом налицо гуманизация методов исследования, синтез социальных и экономических подходов.

Традиционно выделяют две базовых кооперационных модели [1]:

- иерархизированную структуру с крупной компанией в центре, которая собирает вокруг себя фирмы меньшего размера;

- партнерство предприятий, близких по размеру.

Первая модель первична для всех типов экономик, в том числе западных. В России в силу слабого развития малого и среднего бизнеса она доминантна по сей день. Даже теоретическое оживление в сфере проблематики кооперации начиналось с осмысления опыта взаимодействия крупных предприятий машиностроения с поставщиками-«сателлитами» [2].

Понятно, что число форм взаимодействия не исчисляется двумя базовыми, существуют промежуточные формы. Об одном таком варианте мы писали ранее, в контексте развития инновационного бизнеса [3]. Модель была названа «перевернутой иерархической», поскольку в ней присутствуют те же агенты, что и в самой распространенной «иерархической» (крупное — малые предприятия), но связь

между ними по линии «заказчик — подрядчик» обратная. То есть, в центре такой сети располагается не значительное и авторитетное в своей сфере предприятие, а мало кому известная частная фирма небольших размеров, рекрутирующая для выполнения своих производственных задач крупных производственных партнеров.

Схема родилась не из головы, а из реального опыта. Фактором, повлиявшим на появление таких перевернутых экономических отношений, явилось становление отечественного инновационного бизнеса. Малые наукоёмкие предприятия, отпочковавшиеся от бюджетной науки, вынуждены доводить свои разработки до стадии изделий, следовательно, — обращаться к крупным заводам, преимущественно военно-промышленного комплекса. Очевидно, что перевернутые по «весу» отношения (малое предприятие является заказчиком у большого) специфичны именно для переходной экономики, а также — для инновационного сектора, обреченного на альянс именно с крупными технологически развитыми предприятиями ввиду своих завышенных технических требований.

Зафиксировав реальное явление, зададимся вопросом: насколько оно долговечно? Провивает ли такой тип кооперационных отношений себе дорогу в условиях новой экономики, либо является временным феноменом, следствием резкой трансформации экономического строя? Для ответа на это вопрос рассмотрим динамику взаимодействия партнеров в условиях «перевернутой» иерархической модели.

Поведение крупных предприятий и их подразделений с мелкими фирмами-заказчиками легко интерпретируется через ключевое понятие социальной (в том числе экономической) власти. Крупные организации и их представители, будучи технологическими монополистами, нередко действуют в личных интересах, аккумулируя власть и прибыль, причем намного чаще, чем в интересах деловой «эффективности» или заботе о социаль-

ном благосостоянии. Отсутствие инструментов институционального регулирования, неопределенность спроса и предложения на рынке производственных услуг стимулируют проявление оппортунизма, смещают мотивы поведения менеджеров крупных предприятий в сторону краткосрочных целей. Можно выделить несколько разновидностей контрактного и постконтрактного оппортунизма подрядчика-гиганта.

Во-первых, для крупных предприятий при сотрудничестве с мелкими заказчиками практически всегда характерен ценовой диктат. В ситуации, когда основные мощности завода простаивают, мелкие заказчики, фактически, оплачивают не только выполнение своих заказов, но и поддержание в рабочем состоянии завода в целом.

Во-вторых, полугосударственное предприятие зачастую практикует своеобразные формы финансового сотрудничества, редко удовлетворяясь четко оговоренным и официальным контрактом. Требования варьируются от оплаты «черным налом», до сложных схем оплаты долгов предприятия. Выполнение всех этих дополнительных услуг косвенным способом удорожает контракт.

В-третьих, в подобных взаимоотношениях сложно прогнозировать какие-либо перспективы сотрудничества. Контракты заключаются на короткий период и прерываются, если на предприятие поступают крупные серьезные, либо профильные заказы.

Сама процедура переговоров и заключения контракта с крупным контрагентом имеет многоступенчатую форму, предельную степень официальности, забюрократизированность на всех этапах. Типичный пример: приезжает представитель инновационной организации на крупный конверсионный завод со своим заказом и, несмотря на внешнюю заинтересованность в заказе, не может сдвинуть с места переговорный процесс. По старой доброй традиции, присущей советскому предприятию, он наталкивается на бюрократическую волокиту, толстые «перегородки» между отделами: «Я делаю только это, это не мое, а с этим идите туда». Выстраивается блокирующая контракт цепочка из узкофункциональных должностных лиц: технического и коммерческого директоров, их замов, технологов, снабженцев и т.д.

Помимо издержек, в таком типе отношений, безусловно, можно обнаружить и явные выгоды для инновационного бизнеса. Наукоемкие коллективы, создающие конструкторские разработки, благодаря кооперационному взаимодействию одномоментно (без долгого периода запуска и ста-

новления производства) получали доступ к уникальным технологиям, следовательно, имели возможность реализовать в металле и микросхемах самые смелые научно-технические проекты. Также для инновационной фирмы, использующей в качестве изготовителя своей продукции известный и престижный завод, существенно облегчался доступ на рынки сбыта. Крупные авторитетные заводы, фактически, не только выполняли заказы, но и делились с инновационными фирмами своим нематериальным капиталом — собственным имиджем. Таким образом, в связке крупный завод — инновационная фирма последняя не только несла ценовые и производственные издержки, выплачивая своеобразную ренту крупному бизнесу, но и получала немалый технологический и социальный капитал через каналы сотрудничества. Даже в такой асимметричной модели индустриальная сеть выполняла свои функции перераспределения ресурсов, как материальных, так и нематериальных.

Как видим, союз малого инновационного предпринимательства и крупного производства держался на балансе плюсов и минусов. В настоящее время этот союз постепенно разрушается из-за явного перевеса негативных сторон таких взаимоотношений. В период оживления экономики увеличился спрос на услуги крупных предприятий, появились долгожданные государственные заказы, следовательно, возрос оппортунизм крупного производства по отношению к мелким заказчикам, доходящий в отдельных случаях до разрыва контрактов. В итоге, явно выраженный неравносильный характер экономики, усугубляемый отсутствием арбитражных экономических и правовых институтов, регулирующих партнерские взаимоотношения, подтолкнул инновационный бизнес к внутреннему развитию, организации собственного производства. Практически все инновационные организации начали создавать «зоны безопасности», то есть обзаводиться производственными подразделениями, хотя бы частично покрывающими потребности в достижении внутренней самодостаточности. Дополнительным стимулом к распаду вынужденного альянса «неравносильных» партнеров стало формирование альтернативных «равномасштабных» промышленных сетей. Именно «равномасштабные» контракты обеспечивают оперативность и гибкость переговорных процессов, стимулируют возникновение системы взаимных уступок, контрактный консенсус. Во многом инициировали такие связи сами инновационные предприятия, через практику «вращения» партне-

ров, серьезного «дотягивания» их до нужного технологического уровня, используя комплексные меры — лизинг оборудования, кредитование, наращивание объема заказов. Не последнюю роль в таких альтернативных сетях играет частная форма собственности новых контрагентов, следовательно, — прямая заинтересованность собственников-менеджеров в эффективности и долгосрочности сотрудничества.

В современной мировой экономике распространены случаи, когда кооперационное центрирование основывается не на весе и размере предприятия (материальных активах), а на инновационной активности и научном капитале (нематериальных активах). Аналогичные сети организуют современные западные компании в области «прорывных» технологий, занимаясь преимущественно разработками и делегируя производство иным организациям. Несмотря на наличие большой ниши узкоспециализированных средних и малых предприятий, в западной практике встречается и производственное сотрудничество инновационного бизнеса с крупными промышленными субъектами. Однако статус высокотехнологических компаний там совершенно иной. Многие из них — лидеры своих рынков, такие как, например, IT-фирмы. В этом плане законы организаций не нарушаются — виртуальная, но «весомая» компания может успешно вовлекать в свою сеть самых разноплановых партнеров. Перспективы же российской «обратной» модели достаточно проблематичны. Необходимо признать, что будущее кооперации в отечественном инновационном бизнесе стоит за развитием средних по размеру производственных предприятий, в большей степени ответствующих формату новой экономики, адекватнее воспринимающих кооперативную логику и этику партнерских взаимоотношений. С увеличением их доли активнее будет использоваться модель аутсорсинга в инновационном бизнесе, сократится путь от рождения научно-технической идеи до ее рыночного воплощения.

Литература

1. Р. Патюрель. Создание сетевых организационных структур. // Проблемы теории и практики управления. М., 1997. № 3. С. 76-81.
2. С. П. ДЕРЕБЕРА. Работа с поставщиками материалов и комплектующих. // Стандарты и качество. М., 1999. № 4. С. 59-61. В. Я. Кокотов, В. Е. Голлевский, Г. Л. Юнак, А. В. Литвинов, В. А. Долгов. АО «АвтоВАЗ»: внедрение элементов 08-9000. Процедура одобрения продукции и производства поставщика // Надежность и контроль качества. Методы менеджмента качества. М., 1999. № 1. С. 47-54.
3. А. В. ЛАМАНОВ. Отечественная кооперация: «перевернутая модель» в «перевернутой экономике». // Российское предпринимательство. М., 2002. № 6. С. 9-14.