...на общем фоне американской корпоративной культуры 3М выглядит белой вороной - она довольно спокойно отнеслась к интернет-буму, не занимается венчурным бизнесом, по крайней мере в общепринятом смысле этого термина, практически не работает с заемными деньгами, предпочитая инвестировать в новые проекты собственные средства.

Тихо течет река по равнине

Дан Медовников. Эксперт, N 17 (324) от 29 апреля 2002

Не старая и не новая экономика

Года два назад Рональд Баукол, вице-президент 3М, недавно ушедший на пенсию, объяснял мне, что корни корпорации - в ее географии. Он сравнивал тогда свою фирму с рисовой фермой на севере Японии. "По сути мы американское Заполярье. Здесь бывает очень холодно, население - фермеры, выращивающие подходящие для этого климата культуры. Ключ к жизненному успеху в такой ситуации - личная инициатива, тяжелый труд, концентрация усилий на создании нужных человеку вещей и умение

работать командой. Ведь чтобы загрузить телегу мешками с зерном, усилий одного человека недостаточно. И еще, пожалуй, важно не проедать все семена - без них не будет нового урожая". Современный выпускник MBA счел бы, что для основы корпоративной идеологии в сфере хай-тека такое "сельскохозяйственное" мировоззрение чересчур консервативно. Действительно, на общем фоне американской корпоративной культуры 3M выглядит белой вороной - она довольно спокойно отнеслась к интернет-буму, не занимается венчурным бизнесом, по крайней мере в общепринятом смысле этого термина, практически не работает с заемными деньгами, предпочитая инвестировать в новые проекты собственные средства. Более того, она не очень хочет, да и не особенно умеет торговать технологиями, делая ставку на конечный рыночный продукт, не создает с малыми инновационными компаниями модных сетевых структур, отстаивая в любых ситуациях собственную корпоративную организацию. Между тем этот "консерватизм" вот уже около ста лет позволяет компании открывать совершенно неожиданные рынки и закрепляться на них в качестве лидера.

"Когда все взахлеб говорили о новой экономике, мы ввели в обращение термин "вечная экономика", или, если хотите, "экономика навсегда", - говорит Дэвид Пауэл, вице-президент 3M Company по маркетингу. - Нам стоило немалых усилий доказать, что значительная часть нашей продукции имеет применение вне зависимости от того, старая экономика на дворе или новая. Нас за это еще недавно критиковали: дескать, мы упускаем гигантские возможности новых рынков". Но экономический кризис и разочарование в новой экономике фирма пережила неплохо. 2000 год оказался успешнее 1999-го. В 2001-м наблюдалось некоторое снижение объемов продаж и чистой прибыли, но уже в первом квартале нынешнего года прибыль на одну акцию составила 1,20 доллара против 1,16 в первом квартале прошлого года.

Однако самое интересное не это. Когда все кому не лень несколько лет кряду говорили о "новой экономике", под этим словосочетанием вроде бы подразумевалось несколько секторов мирового хозяйства с наибольшей

инновационной активностью и относительно новыми методами организации бизнеса, прежде всего имелись в виду сетевые компании и, конечно, венчур. Как пишут в своей книге "Основные понятия и термины венчурного финансирования" Валерий Воронцов и Людмила Ивина, "До середины XX века из видов бизнеса, способных приносить сверхвысокие прибыли, были известны лишь торговля нефтью, оружием, наркотиками и содержание игорных домов и борделей... Однако вторая половина столетия убедительно продемонстрировала, что возможен и такой вид бизнеса, который, не уступая вышеназванным ни по прибыльности, ни по рискованности, направлен на поддержание темпов НТП. Сегодня он повсеместно известен под именем венчурное финансирование". Типичный образчик героической истории фирмы, подвизавшейся на этой ниве, - группа выпускников какого-нибудь колледжа, придумавшая новый способ зарабатывания на Интернете, занявшая у венчурного фонда несколько миллионов, совершившая акт IPO, что принесло ей уже миллиарды, и прогоревшая после этого в считанные месяцы, оставив своих акционеров ни с чем. Красивая и короткая жизнь организации, объединившей несколько случайных игроков с амбициями и, возможно, талантами и воспользовавшейся венчурной и биржевой инфраструктурой а-ля NASDAQ и Silicon Valley.

В 3М считают, что инновационный бизнес делать надо совсем по-другому. Джозеф Джордано, исполнительный вице-президент по международным операциям, говорит: "Венчурный капитал имеет другие цели и объекты, отличные от того, чем занимается фирма 3М. Венчурные фонды обычно стараются получить доход, многократно превышающий их инвестиции. Они стремятся вложить деньги на достаточно раннем этапе разработок, а затем быстренько окупить вложения, размещая акции на бирже. Главное для них - обеспечить многократный возврат инвестиций. Цели 3М - это развитие бизнеса, а не такие вот разовые акции, как IPO или что-то подобное". По сути, г-н Джордано говорит о том, что 3М не занимается спекуляциями на инновациях, независимо от того, к старой или новой экономике они относятся. Странное утверждение для американского топ-менеджера - американская (венчурная по своей сути) модель инвестирования НТП последние десять лет не только не давала сбоев, но даже заставила говорить о возможности "бескризисной" экономики. Да и недавний кризис не слишком обескуражил ее адептов, пролетели на Интернете - заработаем миллиарды на биотехнологиях, венчур-то как работал, так и будет работать. Интересно, какова же тогда модель управления инновациями американской компании 3М, умудряющейся

зарабатывать по 16 млрд долларов в год на наукоемком бизнесе без стандартного венчура и слепого следования биржевой конъюнктуре?

Полная версия