

**ИНСТИТУАЛИЗАЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА  
В ФОРМАТЕ КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ:  
ПАРАДИГМА МЫШЛЕНИЯ**

**Ответственный редактор  
И.А. ПОСАДОВ**



**Бог, создающий Вселенную с помощью циркуля.  
Монохромное изображение  
миниатюры из французской Библии, 1220-1230 гг.  
Австрийская национальная библиотека, Хофбург, Вена**

**Издательство «Стратегия будущего»  
Санкт-Петербург**

**2020**

УДК 330.113.2

ББК 65.010

Институализация построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции: парадигма мышления / отв. ред. И.А. Посадов в соавторстве с О.С. Валинским и В.В. Тришанковым. – СПб.: Издательство «Стратегия будущего», 2020. – 239 с.: ил.

ISBN 978-5-4268-0059-5

Авторский коллектив:

О.С. Валинский, И.А. Посадов, В.В. Тришанков

Ответственный редактор: И.А. Посадов

Книга выражает стремление ее авторов осмыслить построение бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции как самостоятельного предмета исследования в контексте развития институциональной экономической науки по разделу «теория контрактов». При этом двенадцать глав книги выражают собой системную последовательность научных изысканий по институализации построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции посредством формирования методологических основ диалектической парадигмы мышления в контексте глобальных вызовов и трендов Четвертой промышленной революции, установления архитектоники коннективной модели бизнес-построения, прагматичного выявления его преимуществ и рисков, а также разработки отвечающей требованиям времени системы базисных и ключевых компетенций топ-менеджмента с определением образовательной платформы его развития.

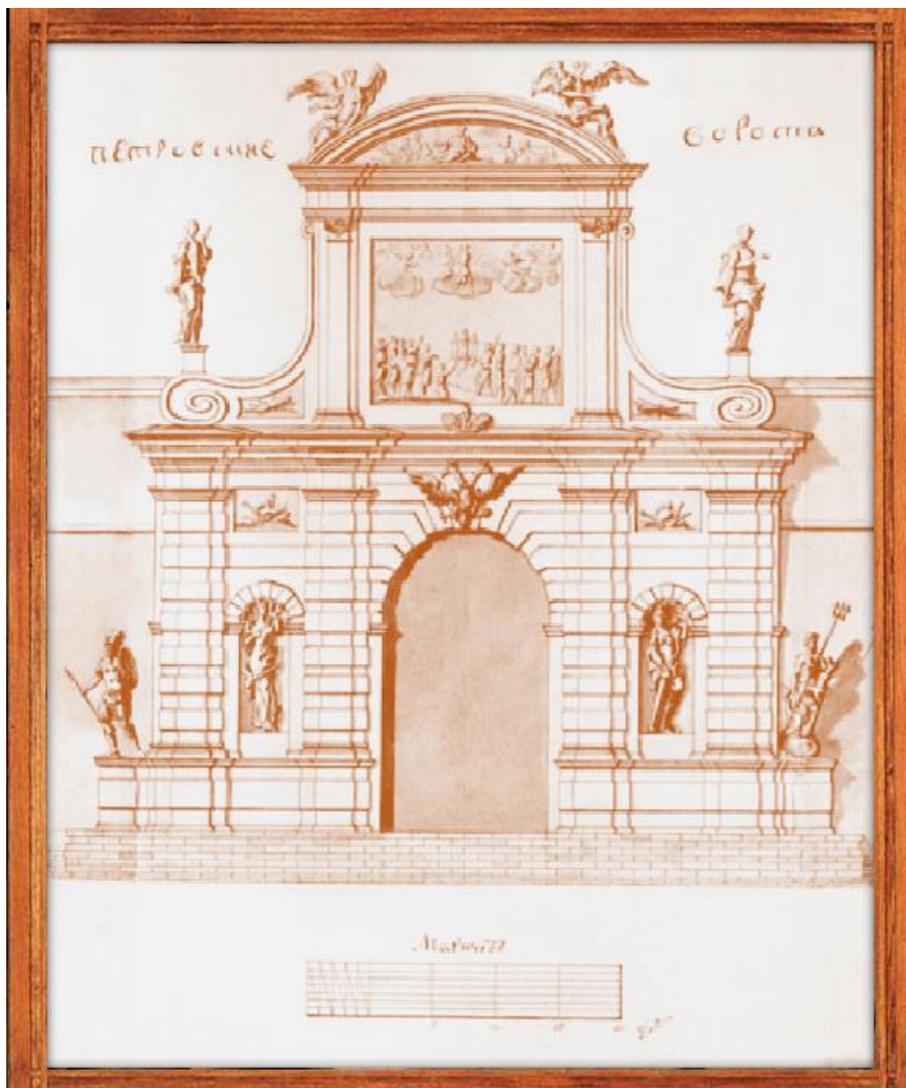
Книга как подарочное издание предназначена для Уважаемого Читателя, вознамерившегося постичь «природу вещей», ведущую к построению долгосрочных добропорядочных бизнес-отношений в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» в наступающую эпоху Четвертой промышленной революции, влекущую сингулярную трансформацию мировоззрения.

© О.С. Валинский, 2020

© И.А. Посадов, 2020

© В.В. Тришанков, 2020

# ПОДАРОЧНОЕ ИЗДАНИЕ



**Ингерманландия, Санкт-Петербург**  
**Эскиз первых Петровских триумфальных ворот**  
**Петропавловской крепости**  
**Архитектор Доменико Трезини, 1707-1708**



**Графические эскизы Леонардо да Винчи  
как концептуальный прообраз  
высокотехнологичной продукции будущего**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	7
ВВЕДЕНИЕ .....	11
ГЛАВА 1. КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ ПО РАЗДЕЛУ «ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ» И ОПЫТА ПРАКТИЧЕСКОГО ВОПЛОЩЕНИЯ .....	21
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТАНОВКИ И РАЗРАБОТКИ ПАРАДИГМЫ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	47
ГЛАВА 3. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ АДАПТАЦИЯ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ КОМПАНИЙ-УЧАСТНИКОВ В ФОРМАТЕ КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ВИДЕНИЕ ИХ РЕШЕНИЯ .....	65
ГЛАВА 4. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЗАПРОСА КАК ПРЕДМЕТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	77
ГЛАВА 5. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ КОНТРАКТНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	85
ГЛАВА 6. ДИАЛЕКТИКА ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	95

ГЛАВА 7. ПАРАДИГМА ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» КАК ОТВЕТ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕНДЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	107
ГЛАВА 8. АРХИТЕКТОНИКА КОННЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА КОМПАНИЯМИ-УЧАСТНИКАМИ В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	119
ГЛАВА 9. ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	139
ГЛАВА 10. КОННЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	159
ГЛАВА 11. КОННЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ БАЗИСНЫХ И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	175
ГЛАВА 12. АРХИТЕКТОНИКА ЦЕЛОСТНОЙ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ БАЗИСНЫХ И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА В ФОРМАТЕ «ИНСТИТУТА КОНТРАКТА ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ» .....	191
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	209
POST SCRIPTUM .....	221
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....	228

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный мир проходит через период тектонических сдвигов и быстро ускоряющихся изменений во всех областях человеческой жизнедеятельности. Новизна, сложность, турбулентность, а отсюда и неопределенность происходящих глобальных трансформаций все заметнее начинают превышать возможности человека осознать даже ближайшие перспективы их влияния на цивилизационное бытие.

Вместе с тем архитекторы искусственного интеллекта уже сейчас способны создавать базы знаний и системы управления, а также инновационные нейросетевые устройства, которые умеют постигать обоснованный язык (*grounded language*), отвечать на заданные вопросы и, превосходя человеческие возможности, распознавать объекты от управления беспилотным автомобилем до медицинской диагностики. К настоящему времени информационные технологии сделали цифровизацию обязательным условием эффективного развития во всех сферах человеческой деятельности, начиная с экономики и государственного управления и заканчивая социальной сферой и личной жизнью индивидуума.

При рассмотрении этой проблематики многие авторитетные ученые и эксперты подчас оставляют за скобками самого человека с огромным многообразием присущих людям характеров, личных черт, его снижающейся под воздействием виртуализации человеческих отношений способностью к сопереживанию, самоотверженности, даже к поддержанию прямого межличностного контакта. А ведь именно человеку предопределено создавать искусственный интеллект и управлять им, формировать ценностные императивы научно-технической политики общественного развития.

Таким образом, сегодня уже недостаточно быть только инженером, учителем, экономистом, юристом, врачом, социальным работником или IT-специалистом. Необходимо также и формирование у людей целостного системно выраженного мировоззрения, определяющего не только их способность адаптироваться к новым глобальным изменениям в природной и социальной среде, но и их умение

не на словах, а на деле реализовать приоритетность общего блага, подчас даже в ущерб собственным ситуационным интересам.

Авторский коллектив настоящей монографии «Институализация построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции: парадигма мышления», казалось бы, рассматривает довольно частный и узкий вопрос – организацию взаимодействия компании-заказчика и компании-подрядчика в сфере прогрессивных технологий и производства продукции с высокой добавленной стоимостью, длительной окупаемостью и сроком эксплуатации, превышающим 25-30 лет.

Вместе с тем в ходе процесса проведения фундаментального исследования полихромной системы социально-экономических и производственно-коммерческих отношений в дихотомии {компания-заказчик} – {компания-подрядчик} авторский коллектив продемонстрировал свою способность не только категорировать и классифицировать все элементы такого весьма сложного и многовекторного бизнес-взаимодействия, но и институализировать на основе концепции «разумного доверия» партнеров производимую ими общественную ценность как предмет контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции в контексте развития современной экономической науки по разделу «теория контрактов».

Мне с позиции ученого и инженера по мере прочтения монографии было весьма интересно наблюдать, как достаточно размытое понятие «контракт жизненного цикла высокотехнологичной продукции» обретает четкие институциональные грани структурного видения при всей объективной проблемности предмета исследования. Полагаю, что и искушенный читатель получит удовлетворение от «беседы» с выразительным интеллектуальным повествованием.

Свидетельством тому является представленная авторами монографии энциклопедическая логика умозаключений, которая приводит к вполне закономерному выводу об актуальности формирования принципиально новой позитивно-диалектической парадигмы теоретического осознания и практического

воплощения корпоративных поведенческих отношений между компаниями – участниками построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции», когда, наряду с применением привычных рыночных критериев успешности бизнеса, необходима выработка научно обоснованного целостного системного подхода к заветному обретению устойчивой динамики повышения клиентоориентированности, конкурентоспособности и рентабельности такого инновационного вида предпринимательской деятельности, основанного на принципах становления как разумного доверия, так и философии партнерства.

При таких бизнес-отношениях компания-заказчик имеет не только право, но и несет полную ответственность за формулирование «интегрированного запроса», а также за свою готовность совместно с компанией-подрядчиком к совершенствованию приобретаемой высокотехнологичной продукции на всем ее жизненном цикле.

А топ-менеджмент компании-подрядчика должен четко осознавать, что успешность ведения бизнеса в формате контракта жизненного цикла полностью зависит от удовлетворенности компании-заказчика обеспечением высоких потребительских свойств на всем жизненном цикле высокотехнологической продукции от проектного замысла до ее утилизации при запланированной финансовой эффективности.

При этом значимо также и то, что в монографии раскрывается генезис корпоративной культуры, определяющий глубокую трансформацию бизнес-отношений компаний – участников построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции как ответ на вызовы и тренды наступающей сингулярной эпохи цивилизационного развития.

Возможно, кто-то из заинтересованных читателей и найдет представленный в работе институциональный подход несколько усложненным, особенно в его стереометрической интерпретации. Однако верификация представленных выводов обеспечивается не только и не столько сочетанием в авторском коллективе

как академических ученых, так и топ-менеджеров одной из крупнейших в мире транспортно-логистической компании, но и практическим воплощением парадигмы построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции в уже реализованных проектах и за рубежом, и в России.

К числу таких проектов по праву относятся и договорные отношения между ОАО «РЖД» и компанией Siemens по запуску высокоскоростного сообщения между Санкт-Петербургом и Москвой на поездах «Сапсан», что стало первым полномасштабным в новейшей истории России примером построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла, который демонстрирует свою успешность с 2006 года по настоящее время.

Можно с уверенностью утверждать, что настоящая монография вносит заметный вклад в системное становление на российском бизнес-ландшафте управленческих инноваций в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции, а также способствует выстраиванию целостной системы подготовки высококвалифицированных кадров управленцев как действенных носителей философии высокоэффективного и солидарного развития отраслей высокотехнологичного кластера отечественной экономики.

При этом не без основания также полагаю, что представленный в работе институциональный подход к построению бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологической продукции станет все более востребованным с вхождением экономики в наступающую эпоху цифровизации с применением экосистем умных сервисов при принятии решений как отдельными компаниями, так и в целом на отраслевом и государственном уровне.

*Владимир Якунин,  
заведующий кафедрой  
государственной политики,  
МГУ им. М.В. Ломоносова,  
профессор,  
доктор политических наук*

*Тот, кто хочет видеть результаты  
своего труда немедленно,  
должен идти в сапожники.*

*Альберт Эйнштейн*

## **ВВЕДЕНИЕ**

Уважаемый Читатель!

Побуждением к написанию оказавшейся в Ваших руках книги явилось осознание ее авторами актуальности раскрытия сущности построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» как самостоятельного предмета исследования в контексте развития институциональной экономической науки по разделу «теория контрактов».

Насущность институализации<sup>1</sup> построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции диктуется объективной необходимостью смены парадигмы<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> *Процесс становления нового направления исследований в отдельную область научных знаний отображается наличием в публикациях на русском языке двух однокоренных терминов: «институционализация» и «институализация», из которых последний все заметнее становится более предпочтительным в силу краткости написания и сравнительной легкости произношения, что является вполне весомым аргументом при проведении публичных выступлений и организации образовательных программ.*

<sup>2</sup> *Парадигма (от др.-греч. παράδειγμα, «пример, модель, образец») в современном понимании – это исходная целостная система воззрений, определяющая направленность мышления на установление концептуальной гносеологической модели ведения эволюционной деятельности в аспекте обретения универсального метода постановки проблем и их решения. Свою новую жизнь понятие «парадигма» в философии науки получило благодаря фундаментальным изысканиям американского ученого Томаса Куна, влиятельнейшего философа XX века, две книги которого «Структура научных революций» [1] и «После «Структуры научных революций» [2] стали одними из самых цитируемых научных трудов за всю историю науки.*

от изначального эмпирического освоения компаниями-участниками предпринимаемых действий, обусловленных ситуационным восприятием ими правил ведения деловых отношений, к обретению научно обоснованной онтологической концепции<sup>3</sup> их установления, дающей целостное видение стратегии целеполагания и достижения адекватного вызовам времени уровня клиентоориентированности конкурентоспособности и рентабельности.

Такая фундаментальность подхода к построению бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции»<sup>4</sup> обусловлена наступлением эпохальных трансформаций, характеризующихся беспрецедентным развитием и распространением прорывных как управленческих, так и технологических инноваций в экономическом бытии современного социума.

При этом становится все более очевидным, что с вхождением в третье тысячелетие на наших глазах и в наших умах происходит порождение кардинально нового социально-экономического уклада человеческой цивилизации, что в трудах основателя и бессменного президента

---

<sup>3</sup> *Проблематика онтологии* сводится к выявлению фундаментальных основ бытия, постижению его целостности и единства, осмыслению первоначал всего сущего и построению рациональной картины мира, вбирающей законы существования природы, общества и человека.

<sup>4</sup> «*Институт контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции*» рассматривается как научное понятие, определяющее собой неформальную совокупность поведенческих экономических норм в аспекте построения деловых правовых социальных и морально-этических отношений долгосрочного корпоративного характера между компанией-заказчиком и компанией-подрядчиком на протяжении всего жизненного цикла высокотехнологичной продукции, Такое видение согласуется с трактованием в современной институциональной экономической науке понятия «института» как «правил игры» в обществе, которое привнесено американским ученым Дугласом Сесилом Нортон [3], получившим совместно с Робертом Уильямом Фогелем в 1993 году Нобелевскую премию за возрождение исследований в области экономической истории благодаря применению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснить институциональные изменения.

---

Всемирного экономического форума, профессора Клауса Шваба обрело название Четвертая промышленная революция [4, 5].

Уникальность происходящих изменений настолько фундаментальна, что мировая история еще не знала подобной эпохи как великих потрясений, так и потенциальных возможностей, проявляющихся в результате глубокой инновационной интеграции и гармонизации большого числа научных областей, дисциплин и открытий, что уже более не является плодом лишь только научной фантастики [4-12].

Отсюда характеристическим проявлением Четвертой промышленной революции, определяемым как технологическая сингулярность, выступает экспоненциальный рост научно-технического прогресса, требующий радикального переосмысления цивилизационного бытия.

Обретение отвечающей глобальным вызовам и трендам Четвертой промышленной революции [4-8] парадигмы мышления [13-15] создает как для бизнес-сообщества в целом, так и для отдельных компаний в частности содержательную предпосылку к выработке «Дорожной карты», которая ведет не к малоутешительному выживанию, а к достойному гармоничному процветанию во все более нестабильную, неопределенную, сложную и неоднозначную эпоху сингулярности, определяемую как мир VUCA / TUNA<sup>5</sup> [16, 17].

Значимым трендом таких трансформаций, несомненно, является построение бизнеса в формате «Института контракта жизненного

---

<sup>5</sup> Термин VUCA / TUNA введен в научный обиход в конце XX века, когда человеческий разум стал осознавать неотвратимую сингулярность грядущего, что придает все большую актуальность теоремам о неполноте австрийского философа математики Курта Фридриха Гёделя, одного из выдающихся мыслителей XX века [18].

VUCA – акроним английских слов volatility (нестабильность), uncertainty (неопределенность), complexity (сложность) и ambiguity (неоднозначность).

TUNA – акроним английских слов turbulent (турбулентный), uncertain (неопределенный), new (новый) и ambiguous (неоднозначный).

цикла высокотехнологичной продукции», выражающим собой смену парадигмы от ориентации «на продукт» к ориентации «на решение».

Так, до недавних пор приоритетной задачей промышленного производства высокотехнологичной продукции являлся ее серийный выпуск в соответствии с требуемым рынком выходным качеством.

Ныне же все более явственно в качестве альтернативного подхода предстает интегрированный потребительский запрос на то, чтобы промышленная корпорация не только выступала как товаропроизводитель, но и имела в своей функциональной структуре надлежащий комплекс организационно-технологического инструментария по сервисному сопровождению выпускаемой высокотехнологичной продукции на всем ее жизненном цикле.

При этом следует констатировать, что адаптация фабулы построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» в российском деловом сообществе, равно как и практика заключения таких контрактов, находится только на этапе обретения предпринимательского опыта.

Об этом свидетельствует наблюдаемая в последнее десятилетие активизация деятельности по заключению контрактов жизненного цикла высокотехнологичной продукции, прежде всего, в военно-промышленном комплексе и сфере транспортной отрасли.

Вместе с тем контракт жизненного цикла высокотехнологичной продукции во многом так и остается новшеством в российском законодательстве и деловом сообществе, тогда как в практике многих передовых стран мира данный вид построения бизнес-отношений уже обрел свое вполне успешное повсеместное применение.

При этом в научно-постановочном понимании необходимым этапом предстает выход на институализацию построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции.

Осознание необходимости обретения научного видения сущностных основ построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» в полной мере

---

отвечает глобальным вызовам и трендам разворачивающейся Четвертой промышленной революции [4-8], что по своей сути является принципиально новой доктриной управления компаниями-участниками, кардинальным образом изменяющей принципы ведения их финансово-хозяйственной деятельности.

Без достижения должного уровня институционального понимания построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции все предпринимаемые усилия, основанные на адаптации только имеющихся практических навыков, рано или поздно неминуемо выведут на противоречивый критичный путь ведения бизнес-отношений между компаниями-участниками, по большей части заканчивающийся их расторжением.

К реализации такого риска приводит безустанный поиск нашими отечественными обновленцами от экономики новомодных управленческих «волшебных полочек», непременно приносящих по яркой риторике быстрый и ошеломляющий всё и вся успех.

Альтернативой этому незамысловатому квазиподходу является проведение фундаментальных изысканий по установлению институциональных основ построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции.

Поэтому не случайно эпиграфом к введению стало высказывание величайшего ученого Альберта Эйнштейна: *«Тот, кто хочет видеть результаты своего труда немедленно, должен идти в сапожники».*

Здесь, безусловно, имеется некоторая доля иронии, которая ничуть не принижает представителей этой столь достойной профессии, поскольку достаточно лишь вспомнить, что в самом начале научного становления Иммануила Канта как философа его дядя – честный кенигсбергский башмачник Рихтер, сумевший оценить в племяннике способного и подающего надежды человека – на свой страх и риск, заложив часть своей мастерской, финансировал издание его дебютного философского сочинения, вышедшего в свет в 1749 году с поразительно дерзновенным для его 23-летнего автора названием: «Мысли об истинной оценке жизненных сил».

Приведенная цитата Альберта Эйнштейна имеет прямое отношение к рассматриваемой нами проблематике, ибо институализация построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции является именно тем, что требует и уделение должного времени, и приложение незаурядных творческих усилий, тогда как сам эффект сразу не вполне очевиден.

Вместе с тем в долгосрочной перспективе результатом становления «Института построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» станет обретение фундаментальных основ устойчивого и управляемого повышения клиентоориентированности, конкурентоспособности и рентабельности компаний-участников, что в итоге и определит качественный рост их имиджа и инвестиционной привлекательности.

При этом действенным методологическим инструментарием таких целенаправленных изысканий выступает диалектический подход [19, 20], позволяющий раскрыть глубинную сущность установления долгосрочных взаимовыгодных деловых отношений компаний – участников построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции».

Другим не менее важным атрибутом успешного построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» является приверженность топ-менеджмента компаний-участников концепции «разумного доверия»<sup>6</sup> [21-24], которая выступает в качестве непреложного

---

<sup>6</sup> Концепция «разумного доверия», выраженная в одноименной книге Стивена Кови и Грега Линка [21], убедительно демонстрирует успешность построения бизнеса посредством реализации максимума возможностей при минимуме риска в условиях происходящего глобального кризиса доверия. Авторы книги «Разумное доверие» проливают свет на скрытую силу доверия, способную кардинально преобразовать жизнь людей и компаний на пути их процветания, что на современном этапе развития общественных отношений выступает актуальной пролонгацией идей видного французского мыслителя эпохи Просвещения Жан-Жака Руссо, изложенных в его главном произведении «Об общественном договоре» [25].

---

руководства при формировании между ними добропорядочного, а отсюда и стратегически взаимовыгодного сотрудничества на основе философии партнерства [26, 27]. С наступлением эпохи сингулярности феномен «доверие» предстает ключевой составляющей социального капитала компаний – участников построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции», определяющей повышение их состоятельности на пути интеграции морально-этических норм деловых отношений в единую систему корпоративных ценностей.

Так К. Шваб, осмысливая категорию вдохновенного разума как определяющий атрибут Четвертой промышленной революции, резюмирует [4, с. 131]: *«В мире, где больше нет ничего постоянного, одной из важнейших ценностей становится доверие. Доверие можно заслужить и сохранять только при том условии, что те, кто принимают решения, являются естественной частью сообщества и принятие решений всегда осуществляется в общих интересах, а не в погоне исключительно за достижением личных целей».*

Наконец, следует также особо обратить внимание на следующее очевидное и вместе с тем подчас ускользающее из поля зрения основополагающее обстоятельство: действенность научно обоснованных концепций и принципов построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» определяется глубоко осознанной приверженностью им топ-менеджеров компаний-участников.

Никакое преобразование, никакая реформа не возможны, если их не будут претворять в жизнь мировоззренчески передовые, а главное, преданные делу, компании и социальному обществу креативные личности как носители конструктивных действий, отвечающих глобальным вызовам и трендам современности.

Тем самым успешность построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» определяется наличием надлежащих компетенций у топ-менеджеров компаний-участников, что требует их адекватного системного

обретения на гибких образовательных платформах вузовского и послевузовского уровней.

Поэтому при подготовке настоящего издания в качестве образовательной матрицы мы руководствовались имеющимся опытом сотрудничества со Стокгольмской школой экономики в части подготовки топ-менеджеров Холдинга «РЖД» по Корпоративной программе в модульном формате Executive MBA [28-30].

В развитие выраженной проблемной постановке системное нахождение решений по всему кругу задач, стоящих при построении бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции», предстает главным содержательным предметом проведенных нами научных изысканий, результаты которых представлены в предлагаемой читательскому вниманию книге, что является своего рода логическим завершением серии из четырнадцати статей [31-44], опубликованных за период с июля 2018 года по сентябрь 2020 года в журналах «Пульт управления» и «Экономика железных дорог» для руководителей компаний транспортной отрасли.

Наряду с этим, обретенные взгляды на целостную картину основ построения бизнеса в формате «Института контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» были также выдвинуты нами как предмет обстоятельного рассмотрения и обсуждения на организованных Московским государственным техническим университетом им. Н.Э. Баумана дискуссионных площадках Всероссийских научно-технических конференций (2018, 2019 и 2020 годов): «Системы управления полным жизненным циклом высокотехнологичной продукции в машиностроении: новые источники роста» [45-47], и Круглых тематических столов на V и VI Международных военно-технических форумах «Армия-2019» и «Армия-2020», проходивших в Москве, Кубинка, а также на панельном заседании Международного железнодорожного салона: Пространство 1520 // PRO ДВИЖЕНИЕ. ЭКСПО «Железнодорожная техника и технологии, формирующие будущее», организованном в 2019 году в Москве.

Наше непосредственное участие в происходящем в последние годы активном и всестороннем обсуждении проблематики построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции приводит к глубокому убеждению о наличии критичного, а со временем, вероятно, и необратимого риска вытеснения России на периферию технологического развития.

В настоящее время наша страна является в основном импортером и пользователем создаваемых в других странах инновационных управленческих и технологических решений. При этом возможности выращивания в нашей стране новых технологических лидеров существенно ограничиваются сложившимися институциональными условиями, а также существующим уровнем «инновационного понимания и сопротивления» в бизнес-среде и обществе в целом.

Мир меняется столь интенсивно, что российское общество, выражая словесно свою влюбленность в инновации и обладая на то интеллектуальным потенциалом, на деле не поспевает как социум осмыслить природу перемен и даже приспособиться к ним.

Прежде достаточно было лишь переоснастить компанию более совершенным технологическим инструментарием или приобрести новое оборудование, чтобы стать на шаг впереди конкурентов.

Ныне же неотвратимо наступление совсем иного времени, когда становится приоритетным обретение альтернативной парадигмы мышления, адекватно отвечающей глобальным вызовам и трендам происходящих эпохальных перемен, которые в очертаниях видятся как тектонический эволюционный сдвиг, сравнимый по своему охвату с переходом от человекообразного бытия к прямохождению.

Поэтому только всестороннее восприятие неизбежности смены парадигм позволяет осмыслить эпохальный переход к иному формируемому цивилизационному бытию и тем самым вовремя адаптироваться и преуспеть в новом непредсказуемом мире. Готовых рецептов на данный счет мы, разумеется, не даем, да и, не будучи оракулами, дать не можем, однако это не мешает нам утверждать, что без установления научно обоснованной модели «Института

контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции» безосновательно рассчитывать на достижение сколь-нибудь значимого успеха при ведении такого вида бизнес-деятельности.

При этом топ-менеджерам компаний-участников надо обстоятельно учиться не только мыслям, но и мыслить – и не только постоянно учиться мыслить, но и учиться мыслить совместно, коллективно; ибо совместное мышление свободных разумных индивидуумов и есть высшее обретенное ими искусство в театре возникающей яви.

На Уважаемого Читателя, исповедующего такой концептуальный подход и стремящегося вместе с нами осознать институциональный облик системы построения бизнеса в формате контракта жизненного цикла высокотехнологичной продукции, и рассчитана эта книга, поскольку происходящая буквально на наших глазах эпохальная турбулентность социально-экономических устоев человеческой цивилизации стимулирует собой осмысленный поиск адекватных вызовам времени институциональных парадигм построения сбалансированных бизнес-отношений, включая и такую их форму как контракт жизненного цикла высокотехнологичной продукции.

Здесь как нельзя актуально утверждение Реймонда Курцвейла<sup>7</sup>: *«Независимо от того, какая проблема перед вами: колоссальный вызов человечеству или личная проблема, существует идея, которая может справиться с этим. И вы можете найти эту идею».*

---

<sup>7</sup> Реймонд Курцвейл, которого называют «законным наследником Томаса Эдисона», относится к числу ведущих мировых изобретателей, мыслителей и футурологов современности. Будучи с 2012 года техническим директором Google, Р. Курцвейл активно работает над искусственным интеллектом и системой распознавания эволюции человеческого разума [48], а также является самым известным поклонником теории технологической сингулярности и одним из основателей Университета Сингулярности в Кремниевой долине Калифорнии, имеющего девиз: *«Воспитывать, вдохновлять и расширять возможности лидеров, применяя экспоненциальные технологии для решения глобальных проблем человечества».*