

Имонн Батлер

**Введение в
предпринимательство**

Русский перевод
Марина Брумфильд

6. МАСШТАБ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мировое присутствие

Объем предпринимательской деятельности в мире трудно измерить. Как уже отмечалось выше, такие очевидные показатели, как уровень самозанятости и количество стартапов не всегда точны. А кроме того, само понятие “предпринимательство” довольно разносторонне. Единого мнения о том, является ли предпринимательство деятельностью строго коммерческой, или же “социальной”, нет. Если в общих чертах, то каждый из нас в какой-то степени предприниматель, так как мы постоянно используем свои умения, навыки, а также ресурсы для того, чтобы получить нечто ценное, стараясь затратить при этом минимум времени, денег и усилий. С этой точки зрения предпринимательская деятельность присутствует в каждом уголке земного шара.

Однако, все то же самое можно сказать и о коммерческом предпринимательстве. Оно есть в любой стране: богатой, средней и бедной. Она имеется, как в США, Норвегии, Турции и Южной Африке, так и в Анголе, и Гватемале. Предпринимательство существует и в условиях нерыночной экономики, просто здесь оно осуществляется в обход официальных правил: через взятки и черный рынок. Несмотря на то, что открытый рынок гораздо эффективнее, нелегальный рынок функционирует точно так же и занимается тем, что регулирует дефицит, формирует спрос и предложение. Разница здесь лишь в том, что предприниматели знают, что время от времени нарушают закон.

Сходства и различия предпринимательства в разных странах

Несмотря на то, что предпринимательство существует в каждой стране, в каких-то странах оно заметно больше. Например, есть страны, где больше всего супер-предпринимателей-миллионеров, это говорит о том, что условия там, скорее всего самые благоприятные для предпринимательства. Среди таких стран-лидеров Гонконг, Израиль, США, Швейцария, Сингапур, Норвегия, Ирландия, Тайвань, Канада и Австралия. Такие страны, как правило, придерживаются открытых ценностей и поддерживают институты, поощряющие успех и веру людей в способность добиться успеха и получить награду за свой труд. В основе там верховенство права, ограниченное правительство, защита прав собственности, поскольку все эти факторы крайне важны.

Кроме того, правовая система в таких странах позволяет предпринимателям экспериментировать и не ждать государственных решений. Скорее всего, именно это и объясняет, почему большая часть предпринимателей (если взять США, то там в несколько раз больше предпринимателей) сосредоточена именно там, а не в какой-либо другой континентальной европейской стране, где вместо общего свода правил, имеются конкретные законы, устанавливающие, какая деятельность является разрешенной, а какая нет. Как отмечает американский экономист, Адам Тириер (Adam Thierer), в Америке огромное количество инновационных компаний: Microsoft (“Микрософт”), Yahoo! (“Яху!”), YouTube (“Ютьюб”), Amazon (“Амазон”), Google (“Гугл”), PayPal (“Пэйпал”), Twitter (“Твиттер”), Dropbox (“Дропбокс”), Facebook (“Фейсбук”), Snapchat (“Снапчат”), а в Европе подобных новаторских брендов нет. Он полагает, что это возможно благодаря тому, что по сравнению с континентальной Европой, где все новое контролируется, в Америке распространено “свободное новаторство”, то есть, специальных разрешений на изобретения не требуется (Тириер, 2014 г.):

Если мы постоянно будем жить в страхе, что непременно случится что-то плохое и, исходя из этих страхов, создавать соответствующие законы, то лучшие времена могут и не настать. Прогресс и знания формируются благодаря опыту, получение этого опыта подразумевает риск, возможность совершить ошибку и потерпеть неудачу.

Культура играет здесь основополагающую роль. Возможно, культура стран-источников предпринимательства гораздо более дружелюбная, не столь враждебная к чужому успеху и благоприятна для реализации амбиций. Существуют менее успешные либеральные страны, в которых есть лишь некоторые из этих факторов. Население Ближнего Востока и Северной Африки, участвуя в опросе, сказали, что предпринимательство — это хороший карьерный ход, а жители Карибских островов и Латинской Америки полагают, что быть предпринимателем престижно. Кроме того, латиноамериканцы не так боятся неудач, а предпринимательство наиболее прогрессивно там, где вероятность неудач крайне высока, а это значит, что готовность потерпеть неудачу стимулирует граждан рисковать и реализовывать свои возможности (там же).

Есть и другие интересные примеры. Большинство предпринимателей мужчины, хотя в самых прогрессивных, с точки зрения торговли, странах равенство полов гораздо выше. Страны Ближнего Востока и Северной Африки в силу своего географического положения по отношению ко всем торговым путям демонстрируют более высокие показатели международного предпринимательства. В Китае, например, после смерти Мао предпринимательская деятельность значительно выросла, однако, сейчас ее уровень постепенно спадает. Для сравнения в США после финансового кризиса 2008 года предпринимательская деятельность резко упала, но вскоре усилилась вновь. Однако, измерить все эти тренды максимально точно довольно сложно.

Развивающиеся страны

На первый взгляд может показаться, что развивающиеся страны не благоприятны для предпринимательства. У некоторых граждан и их семей на создание и развитие бизнеса просто нет средств. А местные банки и сам финансовый сектор не столь продвинуты и не могут представлять достаточно денег. А потенциальные инвесторы из других стран не совсем знакомы с местными правилами и не столь заинтересованы в инвестициях. Недостаточным может быть и общий уровень управления и образования. Может быть плохо развита инфраструктура и сеть распределения товаров и услуг.

Однако, в этом есть и некоторые преимущества. Например, в развивающихся странах уровень жизни гораздо ниже, это значит, что есть рынок для предоставления таких услуг, как телефонные центры, бухгалтерия, интернет и прочие вспомогательные функции, которые необходимы бизнесу и гражданам в более обеспеченных странах. Доступность простых и дешевых технологий может стать мощным стимулом для продуктивного развития этих стран, поскольку в развитых странах она уже есть: смартфоны, например, позволяют местным трейдерам получать точные расценки, развитый Айти-сектор способствует созданию абсолютно новых индустрий.

Поскольку сферы производства в развивающихся странах еще полностью не сформировались, то в отличие от развитых стран, где специализированный рынок уже существует, есть место для диверсификации. Это дает возможность предпринимателям в развивающихся странах минимизировать потенциальные риски, управлять производством в разных, но смежных, индустриях, например, в горнодобывающей, цементной и строительной.

Еще одно потенциальное преимущество развивающихся стран — это неограниченность возможностей. Как отмечал Кирцнер, неисследованного здесь больше, а исследованного меньше. Вероятнее всего, что для предпринимательской

деятельности здесь будет больше возможностей, так как в обеспеченных странах в силу доступности капитала рынок уже заполнен.

Предпринимательство и миграция

Согласно глобальному опросу действительно важным показателем для предпринимательства стала открытость границ для талантов из других стран (Лофстром и Вонг (Lofstrom and Wang) 2019 г.). Анализ результатов, собранных организацией Предпринимательская сеть (The Entrepreneurs Network), показал, что по сравнению с коренными британцами иностранцы в полтора раза чаще отрывают, владеют и управляют бизнесом, что один из семи резидентов Соединенного Королевства рожден в семье иностранцев (14%), а со-основателями практически половины быстрорастущих стартапов Великобритании являются иностранцы (49%), выходцы из 29 стран: США, Германии, России, Индии, Австралии, Мексики и Вьетнама (Димитриу и Стюарт (Dimitriiu and Stewart), 2019 г).

Одной из причин может быть то, что иммигранты уже по натуре своей предприниматели, так как уже сталкивались с неизвестностью и риском при переезде в другую страну, как правило, без поддержки друзей и семьи. Их готовность попасть в другую страну говорит о том, что у них уже достаточно храбрости и амбиций. Как правило, иммигранты — это молодые и энергичные люди. Как только они попадают в другую страну, они начинают замечать то, на что местные просто не обращают внимания; они чаще интересуются тем, как все устроено, способны быстрее заметить возможности, которые позволяют внести значительные перемены. Например, они чаще обращают внимание на “пробелы на рынке”, которые коренные жители считают естественными.

Культурные меньшинства часто становятся лидерами предпринимательского развития. Поскольку они находятся за

пределами общественного ядра и мыслят несколько иначе, в отличие от местного населения, рискуя малым, они более открыты к происходящим вокруг них изменениям. Возможно, что они находят такие способы решения стоящих перед ними проблем, которых просто не существует в культуре и классовой системе этой страны, что, в итоге, дает наилучший результат. Может быть они, в отличие от остального коренного населения, раньше всех замечают происходящие изменения, это дает им преимущество и делает их лидерами.

Скорее всего, учитывая все вышесказанное, мигранты в Великобритании и США (и возможно во многих других странах) в отличие от местного населения, чаще открывают свой бизнес. Практически половина инженерных и технологических компаний Силиконовой Долины, например, основана иммигрантами, это и Google, Facebook и Tesla. В списке “Fortune 500” (“Богатство 500”) от 2017 года 43% компаний были, либо основаны иммигрантами, либо детьми иммигрантов, среди них Apple (“Эппл”), Amazon (“Амазон”), Boeing (“Боинг”), General Electric (“Дженерал электрик”), Verizon (“Верайзон”), J.P. Morgan (“Джей Пи Морган”) и даже Ford (“Форд”).

Наиболее благоприятные индустрии для предпринимательства

Некоторые индустрии, в отличие от других, гораздо больше подходят для предпринимательства. В основном предпринимательство чаще встречается в таких сферах, где стартапы не требуют значительного начального капитала, доступа в интернет, цифровых услуг (например, программ для обмена файлами, приложений и обеспечение кибербезопасности), инвестиционных стратегий, услуг консалтинга и бухгалтерии. И это не удивительно: просто предпринимателю труднее основать новый бизнес там, где капитальные затраты выше (например, автомобилестроения, кораблестроение, авиация, здравоохранение и энергия), хотя у

некоторых и получается. Большую часть супер-предпринимателей и быстроразвивающихся компаний сегодня можно найти в сфере АйТи, биотехнологий, финансах и ритейле. Они так же часто встречаются в сфере бизнеса, которая направлена на создание таких быстрорастущих организаций, как хедж-фонды и социальные медиа.

Согласно данным “Глобального мониторинга предпринимательства” (Global Entrepreneurship Monitor) среди менее обеспеченных стран предпринимательство встречается чаще всего в сферах продаж, например сырьевого, оптового и розничного товара. В более богатых странах оно в основном концентрируется в сфере финансов, недвижимости и бизнес услуг. С точки зрения глобального предпринимательского производства доля бизнеса оптового и розничного товара сократилась, в то время как доля компаний, занимающихся предоставлением услуг и технологий выросла. Возможно, это просто говорит о том, что мир становится богаче и в связи с этим усиливается спрос на те услуги, которые раньше считались лишь роскошью, если имелись вообще. А, может быть, граждане менее обеспеченных стран накопили капитал, расширили свою деятельность и вышли за пределы традиционных секторов и попробовали заняться чем-то более утонченным (вроде услуг АйТи), которые хорошо рекламируются и продаются по всему миру. Южная Корея, например, в 1950-х годах была одной из беднейших стран, а теперь одна из богатейших, и лидирует в сфере “гиг-экономики” (*от англ. gig economy - “экономики свободного заработка” - прим. перевод.*). Возможно, что именно этот сектор станет центром сосредоточения будущих мировых супер-предпринимателей.

Внутреннее предпринимательство (intrapreneurship), при котором предпринимательские инновации зарождаются внутри, уже зарекомендовавшей себя компании, наиболее широко это представлено, в основном, в Европе и лидерами являются Швеция, Германия и Кипр. Это может быть связано с наличием в этих странах соответствующих институтов и структур

(таких, как налоговое и компаративное местное законодательство, нормативное бремя, наличие банковского или облигационного финансирования, а не совместного владения), которые в отличие от стартапов отдают предпочтение более крупным компаниям. Возможно, что предпринимательски настроенные люди считают работу в условиях крупной компании более безопасной.

Будущее предпринимательства

Как уже упоминалось выше, некоторые западные наблюдатели отмечают серьезный спад в общей коммерческой динамике. Опросник института Брукингс (Brookings Institute), созданный на основе исследований в этой сфере, показывает, что количество новых бизнес-стартапов в США идет на спад, что сопровождается сокращением количества существующих компаний, которые, впрочем, не спешат покинуть рынок. В то же время уровень занятости среди молодых компаний в США тоже снизился. С 1980-х годов доля сотрудников, устроившихся на работу в стартап, уменьшилась с 20% до 10% в то время, как количество сотрудников, работающих на более крупные фирмы со стажем, поднялось с 40% на 50% (Декер и др., 2016 г. (Decker et al. 2016)).

Эти показатели не точные и, если в бизнес динамике действительно спад, то это может быть связано с местными, временными или каким-либо иными факторами, например, низкие процентные ставки или попытки “оживить” неработоспособные “компании-зомби”. Однако, в целом и целом, собранные данные предполагают, что в США, Великобритании, Германии и других странах с развитой экономикой уровень производительности падает, и снижение бизнес-динамики одна из основных причин (Масник, 2017 г. (Masnik)).

Так от чего же спад? Опять-таки, имеется ряд альтернативных объяснений (Дамитриу, 2019а (Dumitriu)). Одни

полагают, что снижение уровня населения в странах с продвинутой экономикой ведет к снижению количества потенциальных предпринимателей (Хэтэвэй и Литан, (Hathaway and Litan) 2014 г.), однако, даже если все они будут задействованы в самых продуктивных секторах, это ни на что не повлияет. Другие считают, что необходимость брендов и количество дорогих АйТи-систем не позволяют стартапам конкурировать на том же уровне (возьмем к примеру мировые поисковые системы, офисное программное обеспечение и платформы для онлайн шоппинга (Де Риддер (De Ridder) 2019 г.). На самом же деле преимущества крупных компаний положение не улучшают, наоборот, многие мелкие компании значительно сократили свои расходы за счет АйТи-технологий (Гутиеррез и Филиппон, (Gutierrez and Philippon) 2019 г.).

Наиболее очевидный виновник, напрямую связанный с размерами фирмы, это нормативные правила. Нормативные правила на товар (например, правила наименования товара), на производственные процессы (например, метод мануфактуры) или трудоустройства (например, минимальная заработная плата, рабочие часы, декретный отпуск), все это сильнее сказывается на малом бизнесе, нежели на крупном. Крупные фирмы могут позволить себе перераспределить все расходы на нормативы с помощью объема продаж, малые не могут. Возможно, что увеличение “нормативов” для финансовых компаний таких, как условия контроля Додд-Фрэнк (Dodd-Frank) 2010 года в Америке, привело к увеличению объемов прибыли среди более крупных фирм (там же). В таких странах, как Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Тайланд и Сингапур, где экономика не так сильно регулируется, количество предпринимателей и супер-предпринимателей увеличивается. В странах с наивысшим уровнем подобного регулирования, например, в Европе, как раз наоборот, вероятность того, что инновации будут следствием внутреннего предпринимательства самой фирмы, гораздо выше (Стинглер, 1971 г. (Stingler)):

Индустрия может быть сама заинтересована в регулировании, а может применять ее вынужденно ... как правило, индустрия принимает правила регулирования, затем подстраивается и действует в соответствии с ними для извлечения собственной выгоды.

Кроме того, крупные фирмы могут позволить себе нанять лоббистов, на которых всецело полагаются законодатели при получении какой-то конкретной информации, если ситуация усложняется. У лоббистов, однако, есть свой собственный интерес - не допустить конкурентов, и, если они смогут вынудить предпринимателей с их стартапами тратить свою энергию не на разработку товара, а на решение нормативных проблем, этот интерес соблюдается.

Общественный интерес, однако, соблюдается и защищается гораздо лучше тогда, когда индустрия открыта, динамична и конкурентноспособна, а не тогда, когда она зажата правилами, еле дышит и ни на что не реагирует. Шаг в правильном направлении — это наличие такой организации, как, например, отдел по Финансовым Вопросам Великобритании - своеобразная “правовая временная среда”, которая позволяет стартапам в сфере финансовых технологий экспериментировать с новыми бизнес моделями, не опасаясь правовых санкций.