

УДК 338.242.4

США: ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОЗИЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2016 г. **Н.А. Судакова***
Статья поступила в редакцию 10.09.2015.

В статье анализируются проблемы предпринимательства в США, затрагивающие социально-экономические аспекты безопасности общества и поэтому требующие решения на государственном уровне и на уровне предприятий. Рассматриваются разработанные американскими экспертами инициативы, которые могут, по крайней мере, стабилизировать ситуацию в предпринимательском секторе, а также войти в социально-экономическую составляющую концепции национальной безопасности страны.

Ключевые слова: *США, социально-экономическая безопасность, предпринимательство, стартовые компании, бизнес-динамика, перераспределение рабочих мест, государственная политика, модернизация бизнес-моделей, глобальный бизнес, открытые инновации, недальновидность корпораций.*

На протяжении большей части XX века в США многие направления экономической политики, затрагивающие, в частности, проблемы экономического роста и безработицы, рассматривались в отрыве от общей концепции национальной безопасности.

С появлением новых социально-экономических вызовов текущего столетия (глобализация, рост конкурентных преимуществ быстро развивающихся стран Азии, беспрецедентный рост дефицита федерального бюджета и государственного долга, значительный дисбаланс в международной торговле и движении капитала, рост безработицы, глобальный кризис 2008–2009 гг.) ситуация изменилась. Концепция национальной безопасности США стала рассматриваться как комбинация «жёсткой силы», «мягкой силы» и экономических возможностей. Сегодня социально-экономическая модель встроена в основу каждого из этих элементов и обеспечивает необходимые финансовые, человеческие и материальные ресурсы, капитал, товары и услуги. Эффективность указанной модели, в свою очередь, зависит от проводимой государством политики; количества и качества человеческих ресурсов; наличия передовых НИОКР; международной торговли и движения капиталов.

Судакова Наталья Андреевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института США и Канады РАН. Российская Федерация, 121069, Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (kamanata@mail.ru).

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда по проекту №15-37-11121 «Факторы обеспечения социально-экономической безопасности в начале 21 века: опыт США и его применение в российской практике».

Растущая интеграция США в международное экономическое пространство приводит к увеличению зависимости национальной безопасности от глобальной экономической стабильности, возможности координировать ключевые направления экономической политики с другими странами-лидерами и сдерживать угрозы международной финансовой системе. Таким образом, экономика в современной стратегии национальной безопасности США играет роль не только поставщика ресурсов для оборонных целей и источника социально-экономической безопасности и благополучия населения внутри страны, но и служит основой для взаимодействия между странами и формирования совместных или конкурентных преимуществ [6, р. 5].

Способность страны генерировать и применять свой экономический потенциал, поддерживать базовые национальные ценности зависит от долгосрочного воздействия факторов экономического роста и увеличения общей ресурсной базы, достаточной для того, чтобы обеспечить не только военную, но и социально-экономическую безопасность, при которой население способно извлекать доходы и развивать предпринимательскую деятельность внутри страны и за её пределами.

На современном этапе важнейшими факторами экономического роста служат создание и практическая реализация новых продуктов, услуг, технологий и бизнес-моделей, наращивание человеческого капитала. Здесь на первый план выходят предприниматели с их уникальной способностью принимать решения в условиях неопределённости, мобилизовывать ресурсы, увеличивать ценности существующего бизнеса и создавать новые категории экономической ценности. В терминологии неоклассической модели роста предпринимательство служит важным фактором, влияющим на уровень технологических изменений и предельной производительности капитала.

Основные показатели социально-экономической безопасности (темпы роста ВВП, уровень занятости населения, количество вновь созданных рабочих мест, инвестиционная и инновационная активность) напрямую коррелируются с уровнем развития предпринимательства в стране. Поэтому решение накопившихся проблем развития бизнеса критически важно для того, чтобы обеспечивать дальнейший рост экономики, поддерживать конкурентоспособность, сохранять высокий уровень жизни и мировое инновационное лидерство.

Снижение бизнес-динамики

Согласно Стратегии национальной безопасности США (далее – Стратегия), опубликованной Бараком Обамой 6 февраля 2015 г., растущая экономическая мощь составляет фундамент безопасности страны и важнейший источник влияния на мировой арене [12, р. i]. В Стратегии поставлена задача катализировать экономический рост и инновационную активность в обществе путём стимулирования предпринимательства [12, р. 22]. При этом ставка делается на молодых предприимчивых людей, которые выступают движущей силой прорывных инноваций, дающих новое качество жизни [12, р. ii].

Но многие ведущие исследователи и представители «мозговых центров» США акцентируют внимание на том, что, несмотря на вышеуказанные благие

намерения, дебаты о социально-экономической составляющей национальной безопасности обходят своим внимание такую важную проблему, связанную с тем, что динамика развития бизнеса в стране почти везде снижается. Она проявляется в двух тревожных трендах: в устойчивом падении на протяжении последних трёх десятилетий темпов образования стартовых компаний, действующих на рынке не более одного года, и темпов перераспределения (реаллокации) рабочих мест.

С 2009 по 2012 гг. количество ликвидированных предприятий даже превысило количество вновь созданных. Очевидно, что в большой степени такой спад был вызван глобальным финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг. Но данная проблема имеет более глубокие корни, об этом говорит снижение доли вновь созданных фирм приблизительно наполовину, начиная с периода, когда стали вести официальный статистический учёт. К примеру, в 1977 г. доля новых фирм в возрасте до года составляла 17,6% общего количества фирм, а в 2012 г. – 8,2%. При этом за последние два десятилетия доля фирм в возрасте 16 лет и старше выросла до 40% (в 1993 г. она составляла порядка 5%) [17].

Ещё более тревожным фактом служит ощутимый спад на протяжении последнего десятилетия числа предприятий в высокотехнологичных отраслях, действующих на рынке не более пяти лет. Это самые быстрорастущие предприятия, так называемые “газели”, которые генерируют значительную долю инноваций и новых рабочих мест.

Недавнее исследование, проведённое Фондом Кауфмана, выявило, что показатель концентрации стартовых компаний, который измеряется как количество вновь созданных предприятий (в возрасте до одного года и имеющих хотя бы одного наёмного работника) в расчёте на 100 тыс. человек населения, снизился на 27% за последние восемь лет (с 179,8 в 2007 г. до 130,6 в 2015 г.) [16]. И учёные, и сами представители бизнеса рассматривают данный показатель в качестве одного из важнейших индикаторов динамичности предпринимательской среды.

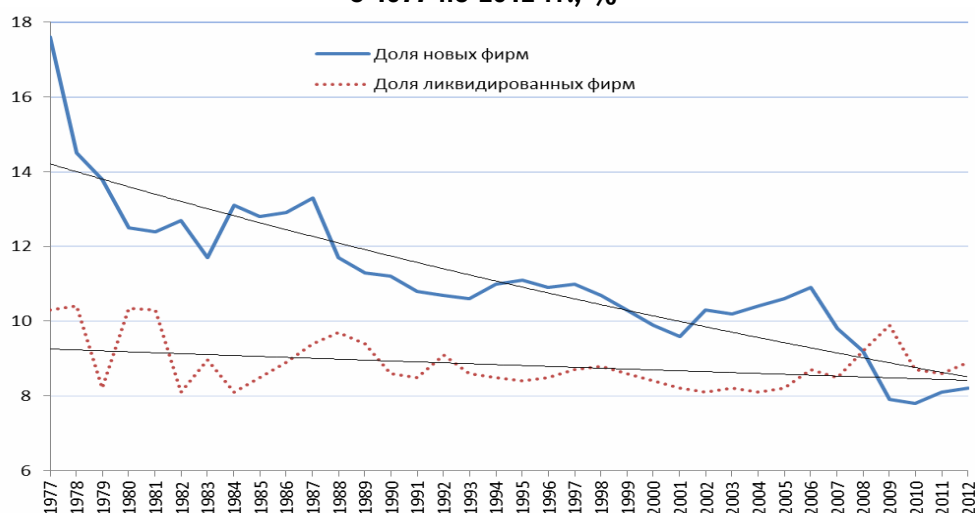
Указанные тенденции значительно увеличивают риски нестабильного развития экономики и представляют угрозу социально-экономической безопасности США. Во-первых, подрывается одна из базовых ценностей американского общества, согласно которой важнейшим средством достижения успеха для американцев является предпринимательство. Во-вторых, чем меньше стартовых компаний образуется, тем меньше вероятность появления среди них тех, которые способны привести к новому технологическому прорыву и впоследствии вырасти в прибыльные компании с тысячами высокооплачиваемых рабочих мест. В-третьих, снижение темпов роста вновь созданных фирм может привести к замедлению роста уровня жизни, а также к усугублению проблемы социального неравенства. В-четвёртых, большому бизнесу для успешной инновационной деятельности необходима здоровая конкуренция малых высокотехнологичных фирм.

Бизнес-динамика необходима для долговременного экономического роста. Непрерывные процессы возникновения и ликвидации компаний позволяют высвобождать ресурсы для создания новых конкурентоспособных и продук-

тивных компаний, оперативно реагирующих на меняющиеся рыночные предпочтения и использующих инновационные технологии. Кроме того, динамичное перемещение рабочих мест между фирмами способствует процветанию рынка труда, на котором работники переходят в те организации, где спрос на их услуги выше. Другими словами, благодаря динамичному развитию бизнеса трудовые ресурсы и капитал находят лучшее применение.

Но, к сожалению, данные официальной статистики свидетельствуют о том, что экономика США с годами становится всё менее динамичной. Доля новых фирм, действующих на рынке не более одного года, по отношению к общему числу предприятий имеет устойчивую тенденцию к падению (рис. 1).

Рис. 1. Доли новых и ликвидированных фирм в общем количестве фирм с 1977 по 2012 гг., %



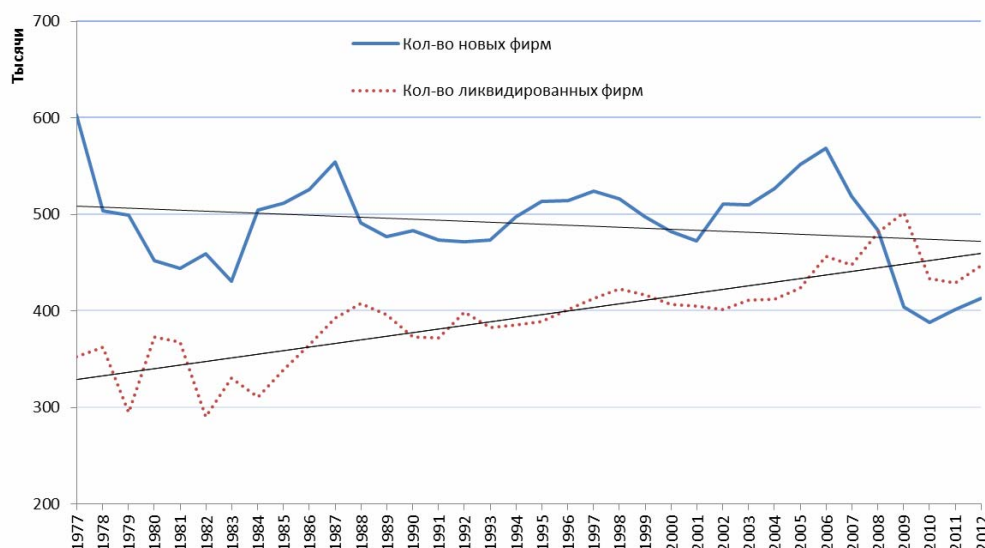
Рассчитано по: U.S. Census Bureau, *Business Dynamics Statistics (BDS)*.

При более подробном рассмотрении видно, что доля ликвидированных предприятий оставалась с 1977 по 2012 гг. относительно стабильной, за исключением скачка вверх во время рецессии 2008–2009 годов.

Иными словами, количество ликвидированных фирм росло наряду с общим количеством фирм в экономике, тогда как количество вновь созданных оставалось относительно постоянным до момента серьёзного спада в период кризиса. В итоге впервые за всю историю ведения статистики бизнес-динамики количество предприятий, прекративших существование, стало превышать количество вновь созданных (рис. 2).

Исследование, проведённое специалистами Брукингского института и консалтинговой компании «Эннсайт экономикс» (*Ennsyte Economics*), показало, что динамика перераспределения рабочих мест в результате расширения и сокращения размеров предприятий, создания новых и ликвидации существующих фирм, также неуклонно снижается на протяжении последних трёх десятилетий. Так, в 1978 г. коэффициент перераспределения рабочих мест составил 36%, а к 2011 г. снизился до 26% [8, р. 2].

Рис. 2. Количество новых и ликвидированных фирм с 1977 по 2012 гг., тыс.



Рассчитано по: U.S. Census Bureau, *Business Dynamics Statistics (BDS)*.

Исследование выявило также, что снижение темпов делового оборота, создания новых фирм, а также темпов реаллокации рабочих мест, свойственно не только каким-то отдельным отраслям или предприятиям определённых размеров. Напротив, данный процесс носит всеобъемлющий характер [8, р. 6].

Более того, проанализировав динамику развития предприятий по территориальному признаку, авторам удалось установить, что доля стартовых предприятий в общем количестве фирм имела тенденцию к снижению с 1978 по 2011 г. в каждом штате и практически во всех муниципальных районах, за исключением одного. С другим показателем бизнес-динамики происходило то же самое: темпы перераспределения рабочих мест падали во всех штатах и в 356 из 366 муниципальных районах. Для сравнения: доля фирм, вышедших с рынка по причине ликвидации, оставалась практически неизменной по всей стране.

Ещё одно исследование тенденций бизнес-динамики, проведённое экспертами Фонда Кауфмана [7], позволило установить, что понижательные тренды стали проявляться в начале 2000-х годов и в группе высокотехнологичных отраслей.

Бюро трудовой статистики США определяет высокотехнологичную отрасль по наличию четырёх факторов: высокой доли работников – специалистов в области науки, технологий, инженерии и математики; высокой доли занятости в сфере НИОКР; наличию производства научно-технической продукции, определяемой Бюро переписей как продукция, основанная на новейших технологиях; применению методов высокотехнологичного производства, включая интенсивное использование товаров и услуг промышленного назначения в процессе изготовления продукции [9].

Из более чем 300 отраслей промышленности были выделены 14 (отрасли уровня 1), показавшие наивысшую концентрацию технологически ориентиро-

ванных работников (данный показатель был взят за основу для идентификации высокотехнологичных отраслей).

Для определения тенденций развития предпринимательства авторы использовали данные по вновь созданным и молодым высокотехнологичным фирмам в возрасте до пяти лет включительно. Именно эти фирмы генерируют в 2 раза больше новых рабочих мест, чем все молодые фирмы вместе взятые, а коэффициент создания ими рабочих мест настолько устойчив, что способен компенсировать потери от неудач на ранних стадиях развития компаний в отличие от молодых фирм в целом по экономике.

Исследование показало, что с 1982 по 2007 г. количество молодых высокотехнологичных фирм увеличилось более чем в 2 раза – с 46 тыс. до 97,8 тыс. при том, что общее количество молодых фирм в экономике оставалось относительно стабильным, а количество фирм всех возрастов росло достаточно быстрыми темпами. В этот период после резкого подъёма в 1990-х годах, а затем существенного спада предпринимательской деятельности в секторе высоких технологий, вызванного коллапсом интернет-компаний, число молодых фирм в данном секторе продолжало снижаться на фоне умеренного роста общего числа молодых фирм. После 2007 г. наступил переломный момент, когда падение наблюдалось повсеместно. В результате глобального экономического кризиса к 2011 г. количество молодых высокотехнологичных компаний снизилось на 19,2% при общем падении числа молодых фирм в экономике на 18,3%.

Более важным показателем, отражающим относительную значимость молодых высокотехнологичных фирм, служит уровень предпринимательской активности (доля стартовых и молодых фирм в общем количестве предприятий рассматриваемого сектора). Данный уровень продемонстрировал существенное падение с 60% в 1982 г. до 38% в 2011 г. Причём снижение показателя с 2002 по 2011 г. происходило темпами, превышающими средние темпы падения по всему частному сектору.

Коэффициенты создания и сокращения рабочих мест в отраслях уровня 1 начиная с конца 70-х годов прошлого века имели тенденцию к повышению. Технологический бум второй половины 90-х годов способствовал существенному росту новых рабочих мест и постепенному повышению темпов их ликвидации. Резкий скачок сокращений рабочих мест произошёл с марта 2001 по март 2002 г., когда лопнул доткомовский пузырь. Период с 2004 г. вплоть до 2011 г. был отмечен замедлением темпов обоих показателей. Резкое снижение коэффициента создания рабочих мест произошло в период рецессии 2008–2009 годов.

Коэффициент перераспределения рабочих мест в секторе высоких технологий в отличие от всего частного сектора постепенно рос до 2002 г., однако позже установился четкий тренд на снижение, который превосходил темпы падения рассматриваемого коэффициента по всей экономике.

Вопрос о том, какие причины, помимо глобального экономического кризиса, привели к снижению темпов предпринимательской активности в секторе высоких технологий в последние десятилетия, остаётся открытым. Но очевидно, что подобные процессы могут оказать несоразмерное влияние на долгосремен-

ный экономический рост и создать реальную угрозу для социально-экономической безопасности страны.

Несмотря на то что доля предприятий сектора высоких технологий относительно невелика – только 4,1% общего количества фирм частного сектора в 2011 г., они вносят ключевой вклад в формирование доходов, создание рабочих мест и рост производительности, помимо известных факторов роста экономики, связанных с реализацией высокотехнологичных товаров и услуг. Кроме того, они концентрируют свои усилия на прорывных технологиях, способных обеспечить новое качество жизни.

Таким образом, становится понятно, что *инновации сами по себе не являются панацеей от всех накопившихся социально-экономических проблем*. На повестку дня правительства США встаёт вопрос о необходимости разрабатывать эффективную политику по стимулированию предпринимательства, особенно в сфере высоких технологий, чтобы задать существующему тренду обратное направление.

Возможные направления государственной поддержки

Ведущие исследователи, политики и представители бизнеса США до сих пор не пришли к единому мнению, какие именно процессы способствуют установлению отрицательных трендов в развитии предпринимательства. Среди множества причин специалисты выделяют снижение темпов прироста населения; рост концентрации бизнеса [11]; недостатки налоговой политики, которые приводят к увеличению стоимости капитала и высокому уровню налогообложения рискованной деятельности; ограниченный доступ к капиталу; наличие самой сложной и дорогостоящей системы здравоохранения в мире, а также самой затратной правовой системы; недостатки трудового права, которые способствуют увеличению расходов и рисков для работодателей. Кроме того, действующее законодательство об охране окружающей среды и энергетике может приводить к росту стоимости энергии и ограничению развития энергетических ресурсов [3].

В качестве одной из причин, объясняющих снижение бизнес-динамики, в экономических кругах обсуждается теория “кланового” капитализма, когда государство больше склонно поддерживать игроков, зарекомендовавших себя на рынке, и их лоббистов. Реалии таковы, что руководствоваться сложными нормами налогового кодекса и требованиями регулирующих правил намного проще крупному бизнесу, чем вновь созданному. Чрезмерно строгие требования системы патентования и приобретения авторского права по зубам только уже существующим фирмам. Системообразующая финансовая структура (*too big to fail*) подталкивает банки брать на себя кредитные риски, а не направлять капитал в стартовые компании. Обременительные условия лицензирования профессиональной деятельности часто ограничивают выход новых фирм на рынок вместо того, чтобы обеспечивать общественную безопасность [13].

Иммиграционное законодательство в существующем виде создаёт многим фирмам препятствия в привлечении талантливых иностранных работников и предпринимателей. К примеру, оно требует, чтобы предприниматели-

иностранцы инвестировали в бизнес 1 млн. долл. из своих личных активов (или 500 тыс. долл., если предприятие расположено в сельских районах или на территориях с высоким уровнем безработицы), причём за один финансовый год может быть одобрено не более 10 тыс. виз для данной категории лиц [18].

По оценкам экспертов, реформа иммиграционного законодательства – это одно из важнейших направлений стимулирования динамики бизнеса. Ожидается, что она приведёт к существенному росту числа одобренных рабочих виз для высококвалифицированных иммигрантов, особенно тех, кто прошёл обучение в американских вузах и получил степени магистра или специалиста в области науки, технологий, инженерии и математики, а также тех, кто открывает бизнес в США (визы для стартапов). Это императив, который отражает факт из истории США, когда иммигранты в 2 раза чаще создавали новый бизнес, чем коренные жители. Двухпартийный законопроект иммиграционной реформы, который включал перечень мер по предоставлению виз обеих категорий, был принят Сенатом в 2013 г., но до сих пор не получил дальнейшего хода.

Одна из широко обсуждаемых инициатив, которая если не поспособствует росту предпринимательской активности, то, по крайней мере, не будет усугублять ситуацию, это внесение поправок в закон «О защите пациентов и доступном медицинском обслуживании», известный как «Обамакер» (*Obamacare*), направленный на повышение доступности и снижение стоимости медицинского обеспечения для предпринимателей и их семей.

Анализ, проведённый Национальным бюро экономических исследований в 2014 г. [5], показал: система страхования по безработице может оказать влияние на уровень предпринимательской активности и помочь стартовым компаниям выжить. Авторы проанализировали масштабную реформу 2002 г. во Франции, которая позволила безработным лицам, начавшим собственный бизнес, сохранять доступ к страхованию по безработице в течение трёх лет в случае, если этот бизнес потерпел неудачу. До введения этого правила, предприниматель рисковал лишиться страховки сразу же, как становился самозанятым.

Как показало исследование, реформа оказалась достаточно успешной. В постреформенный период доля фирм, выходящих на рынок ежемесячно, возросла приблизительно на 12% в тех отраслях, где доля вновь созданных предприятия традиционно более высокая. Более важным является тот факт, что качественные характеристики новых фирм не снизились; в отраслях промышленности, где реформа произвела больший эффект, не наблюдалось существенных различий в темпах роста, ликвидации и набора рабочей силы молодых фирм [5, р. 4]. Кроме того, безработные предприниматели, которые только начинали бизнес, были оптимистически настроены относительно перспектив роста новых предприятий и заинтересованы в найме новых работников. Новые фирмы, созданные в постреформенный период, в среднем были меньшего размера и более продуктивными, чем до реформы. В целом, положительное влияние реформы проявилось в сокращении периода безработицы для предпринимателей, перераспределении трудовых ресурсов в сторону более производительных и высокооплачиваемых рабочих мест, росте совокупной производительности.

Что касается разработки мер по стимулированию безработных граждан к созданию собственного бизнеса, в экономических кругах США считают весьма полезным опыт Германии. Анализ эффективности двух действовавших в этой стране программ, опубликованный немецким Институтом исследований трудовых ресурсов [4], показал, что процент выживаемости новых фирм к моменту достижения ими возраста двух с половиной лет, вошедших либо в одну, либо в другую программу, оказался довольно высоким. По программе «Промежуточные пособия», которая появилась ещё в конце 80-х годов XX века, предприниматели получали денежные выплаты за шесть месяцев, аналогичные пособиям по безработице, плюс единовременные денежные выплаты для того, чтобы покрыть взносы в фонд социального обеспечения. Другая программа «Субсидии для стартовых компаний», которая была запущена в 2003 г., предусматривала для предпринимателей, открывших новый бизнес, ежемесячные выплаты на протяжении трёх лет с постепенным уменьшением их размеров из года в год. Авторы исследования также установили, что личные доходы большинства предпринимателей, открывших свой бизнес и попавших под действие вышеуказанных программ, имели тенденцию к росту, а на стартовых предприятиях создавались новые рабочие места. При этом участники программы «Промежуточные пособия» оказались относительно более квалифицированными и создавали более крупные фирмы.

В США существует программа помощи безработным в создании бизнеса – «Программа помощи самозанятым», но она действует только в девяти штатах и имеет низкий процент пользователей: 0,1% общего количества получателей пособий по безработице. Такой низкий процент можно объяснить довольно жёсткими требованиями, предъявляемыми к потенциальным участникам: программа предлагает помощь только тем работникам, которые находятся в перманентном состоянии уволенных со всех предыдущих мест работы и подходят для того, чтобы вывести их из программы регулярных выплат пособий по безработице в пользу выплат пособий самозанятым. Вероятно, смягчение этих требований и распространение действия программы по всей стране могло бы повысить её эффективность.

Модернизация бизнес-моделей

При исследовании проблем социально-экономической безопасности США нельзя не затронуть вопросы обеспечения такого рода безопасности на уровне предприятий. Здесь важно понимать, что наряду с решениями, принимаемыми представителями органов власти, на создание прочной основы развития предпринимательской деятельности влияют решения самих руководителей компаний.

Одной из важнейших сфер производственно-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивающей его экономическую безопасность, является инновационная политика.

Проекты бизнес-моделей часто ассоциируют с инновациями, прежде всего, потому что они могут играть ключевую роль в изменении принципов ведения бизнеса и создании новых экономических ценностей. Но многие фирмы стал-

киваются с трудностями реализации всего потенциала уже существующей модели просто потому, что они не достаточно осведомлены об её особенностях и возможностях, или концентрируют своё внимание только на основном деле. Это особенно актуально для недавно созданных фирм и малого бизнеса, которые, с одной стороны, поглощены текущими делами, а с другой стороны, всё чаще сталкиваются с необходимостью увеличивать объём и спектр имеющихся ресурсов для дальнейшего роста и расширения бизнеса.

Многие уже существующие и широко используемые модели были разработаны, прежде всего, для больших компаний и часто не отвечают потребностям малых фирм. Крупные фирмы нанимают маркетологов и запускают стратегические бизнес-единицы, которые находятся в постоянном поиске новых возможностей. Однако малые фирмы и стартовые компании, как правило, ограничены в ресурсах и поэтому полагаются главным образом на опыт своих управленцев. Сталкиваясь с малознакомой рыночной средой, они пытаются имитировать существующие бизнес-модели, либо применять аналогичные рассуждения и умозаключения. Несмотря на то что по природе эти предприятия менее инертные, чем крупные давно существующие фирмы, они зачастую просто не занимаются бизнес-моделированием. Для них концентрация на главном деле связана с сокращением объёма проблем, связанных с ведением предприятия. Но такая стратегия может создать серьёзный барьер для дальнейшего развития и риск потери конкурентоспособности. В этой ситуации весьма перспективным стратегическим направлением может послужить модернизация бизнес-модели [10].

Модернизация бизнес-модели – это реализация дополнительных возможностей фирмы помимо ведения основного бизнеса для приобретения экономической ценности. Эти возможности зависят от основного дела и благодаря ему реализуются. Деятельность по модернизации может включать различные элементы стратегии, маркетинга, дизайна изделий, технологических схем, производства и связей с общественностью, отличающиеся от элементов основной бизнес-модели. При этом разные подходы к модернизации не исключают друг друга и могут быть приведены в жизнь параллельно [10, р. 7]. Несмотря на то что реализация дополнительных возможностей фирмы может накладывать ряд ограничений (например, усложнить действующую модель, чрезмерно отвлекать внимание от главного бизнеса или даже оказать на него отрицательное влияние), это не является серьёзным препятствием для того, чтобы активно вовлекать предприятия в процесс модернизации. Как свидетельствует история, одна из главных причин неудач – нехватка или отсутствие нужной информации.

«Открытые инновации» в предпринимательстве

В современной социально-экономической ситуации для фирм всех типов и размеров первоочередной задачей становится разработка новых стратегий развития компании, которые позволяют решить проблему отрыва инноваций от существующих бизнес-моделей, не пригодных для коммерциализации изобретений (это одна из ключевых проблем в российской практике реализации ново-

введений). В США в последние годы ведутся активные дебаты о перспективах адаптации модели «открытых инноваций»^{*} в предпринимательстве, которая позволяет объединять лучшие умы и навыки ведения бизнеса для ускорения инновационной деятельности и подъёма производства. Недавно проведенный анализ Национального бюро экономических исследований подкрепляет оптимистические настроения экономистов относительно будущего этой модели [1].

Авторы исследовали более 6 тыс. фирм производственной сферы и сферы услуг с 2007 по 2009 г. для установления степени, в которой компании-инноваторы опирались на внешние источники изобретений. Они обнаружили, что 18% обследованных фирм объявили о выпуске продукции, никогда ранее не существовавшей на рынке; из них почти половина (49%) сообщили, что идеи, заложенные в основу самых важных новых продуктов, поступили из внешних источников – от потребителей, поставщиков и технических специалистов. Хотя значительная часть новых идей пришлась на потребителей, больший экономический эффект был достигнут от использования знаний специалистов в области технологий. В сумме все перечисленные источники изобретений способны внести ощутимый вклад в общий уровень инновационного развития экономики. Используя статистическую модель, авторы пришли к выводу, что без внешнего стимулирования внутрифирменных инноваций доля фирм-инноваторов может упасть с 18 до 10%.

Таким образом, исследование подтвердило, что движение к «сетевым инновациям» – обновленной версии концепции «открытых инноваций» – становится объективной необходимостью. Представители бизнеса постепенно осознают следующий факт: чтобы оставаться конкурентоспособными, им необходимо максимально привлекать интеллектуальный потенциал из разных источников. Они находятся только в начале пути, поскольку инструментарий для содействия данному процессу, включая поисковые службы (например, «Гугл» и «Бинг») и ориентированные на бизнес социальные сети, стали доступны относительно недавно.

Эксперты всё чаще приходят к выводу о том, что большая степень разделения труда между изобретателями и фирмами-инноваторами может улучшить социальное благосостояние посредством извлечения выгоды от коммерческой деятельности и растущей экономики за счёт специализации. Более того, широкое привлечение интеллектуальных ресурсов извне подразумевает, что определение факторов, которые обуславливают внешнюю подпитку нововведений, является решающим шагом для установления детерминант степени и направления инновационной активности.

Трансформация американской модели корпорации

Если рассматривать корпоративный сектор США более подробно, то растущее число представителей бизнеса, экономистов, политиков и исследователей, ориентированных на выработку политики, признают наличие проблемы так называемой недальновидности корпораций, которые придерживаются

^{*} Термин «открытые инновации» был впервые введен в 2003 г. Генри Чесброу, профессором и бизнес-исследователем Калифорнийского университета в Беркли.

стратегии максимизации рыночной стоимости акций и все больше страдают от этого. Следование данной краткосрочной стратегии может привести к чрезмерным рискам, проблемам с постоянной занятостью, привлечению постоянных и контрактных работников к производству по системе «точно-в-срок». Таким образом, внимание корпоративных менеджеров отвлекается от решения таких долгосрочных стратегических вопросов, как расширение бизнеса, освоение новых сфер деятельности, наращивание и повышение квалификации рабочей силы, что крайне важно и необходимо для долговременного экономического роста в условиях вновь возникающих угроз социально-экономической безопасности страны.

Иными словами, корпорации фактически не инвестируют в рост своего дела, не создают достаточного количества рабочих мест, которое позволило бы среднему классу повысить жизненные стандарты. На этом фоне, по оценкам экспертов, теория коллективного производства (*team production theory*) заслуживает особого внимания как достойная альтернатива вышеуказанного доминирующего подхода к управлению корпорациями. Основы её зародились ещё в XX веке, в 1999 г. впервые теория была применена в корпоративном праве, и к настоящему времени на основе её постулатов вынесено множество судебных решений. Она подразумевает, что процесс создания материального богатства для общества требует совместных действий всех участников корпорации. Данная теория в большей степени соответствует действующим требованиям корпоративного законодательства, а также возрождает ранее существовавшие установки относительно роли, которую должен играть совет директоров в корпоративном управлении (согласование интересов конкурирующих сторон для уверенности в том, что организация в целом остается продуктивной).

Концентрация внимания директоров и менеджеров корпораций на повышении курса акций принесло в последние годы ощутимые плоды держателям последних. Так, с конца 2002 г., когда рынок только начал восстанавливаться от краха интернет-компаний, индекс «Стэндрт энд Пурс-500» (*S&P 500*) показал кумулятивный рост на 9,4% в годовом исчислении (по состоянию на февраль 2015 г.) [2, р. 2]. Однако такой подход к управлению корпорациями не приносит сравнимую пользу экономике в целом. Занятость снижается в тех секторах экономики, которые исторически были высокооплачиваемыми, например, в промышленном секторе, в то время как она же растёт в секторах розничной продажи и индивидуальных услуг, где работа часто низкооплачиваемая, временная и нестабильная. К настоящему времени доля общего выпуска изделий в расчёте на одного работника существенно снизилась, при этом доля общего дохода каждого собственника, входящего в 1% лиц с наивысшими дивидендами, выросла в значительной степени.

Максимизация курса акций было спасительным средством от застойных явлений в корпоративном секторе в 70-х годах прошлого века. С 1969 по 1980 г. индекс «Стэндрт энд Пурс-500» увеличивался менее чем на 1% в год [2, р. 3]. Для увеличения доходов в 80-90-х годах финансовые инвесторы придерживались тактики корпоративных слияний и поглощений, покупки контрольного пакета акций корпорации с помощью кредита, что приносило определённую пользу экономике. Однако подобные сделки привели к тому, что ди-

ректора и менеджеры стали намного чаще подвергаться риску потери своего рабочего места. Они вынуждены были закрывать производства, увольнять рабочих, привлекать внешние ресурсы для выполнения внутренних задач компаний, реструктурировать организацию.

Поскольку управленческий персонал мог преследовать личные цели, входящие в противоречие с теми действиями, которые требует процесс максимизации курсовой стоимости акций, лучшим сдерживающим фактором служило использование в практике прочной взаимозависимости между компенсационным пакетом руководителей высшего звена и экономической эффективностью курса акций. Данная мера способствовала дальнейшему широкому распространению постулатов теории преимущественного права акционеров.

Наряду с этим возникало множество ситуаций, в которых максимизация курса акций не заканчивалась максимизацией общей социальной ценности, созданной корпорацией. Кроме того, допущения и директивы теории преимущественного права акционеров неправильно истолковывают закон. Корпоративное право никогда не вменяло в обязанности членов совета директоров максимизировать курсовую стоимость акций и действовать в интересах акционеров.

Модель коллективного производства первоначально обеспечивала возможное объяснение организации производства в малых предпринимательских фирмах, отдавая ведущую роль индивидуальному мониторингу деятельности предприятия. Поэтому она была не пригодна для толкования деятельности крупных корпораций с многочисленными менеджерами и инвесторами.

Следующий важный шаг в развитии указанной теории – это идея о том, что работодатель обладает властью над другими членами команды, поскольку он владеет и контролирует специализированные активы, необходимые участникам для максимизации производительности их труда. Эта идея легла в основу теории прав собственности, которая в совокупности с положением о том, что акционеры – это владельцы и менеджеры – их агенты, способствовала доминированию теории преимущественного права акционеров в корпоративном праве и управлении. Но и на данном этапе развития модель коллективного производства оставалась неприменимой для корпораций по той причине, что она не могла объяснить совместное владение компанией многочисленными инвесторами так же, как руководство корпорацией членами совета директоров, не являющимися собственниками.

Позже, в 1998 г., теория коллективного производства была дополнена предположением, что для оптимизации структуры предприятия может быть задействовано постороннее лицо, не входящее в коллектив, но обладающее правом найма и увольнения работников, покупки и продажи активов и, наконец, распределением прибавочной стоимости между членами коллектива [14, р. 408]. Для предупреждения возможных злоупотреблений властью, данному лицу было запрещено присваивать активы.

Как было отмечено выше, в 1999 г. старший научный сотрудник Брукингского института М. Блэйр и профессор по корпоративному и деловому праву Школы права при Корнелльском университете Лин Стоут впервые применили положения теории коллективного производства к корпорациям. Они отмечают,

что пять отличительных признаков корпораций – статус юридического лица, ограниченная ответственность владельцев, возможность продажи акций, управление советом директоров и неограниченный срок существования – в большей степени согласуются с постулатами этой теории, чем с положениями теории «агента-принципала». Более того, корпоративная форма позволяет решить многие проблемы модели коллективного производства.

Так, статус юридического лица дает возможность участникам коллектива передавать активы бизнесу без сохранения прав собственности на эти активы, что позволяет избежать проблем их оппортунистического поведения. Благодаря ограниченной ответственности права акционеров становятся схожими с правами других участников корпорации. Неопределённый срок существования способствует аккумулярованию активов в компании, предназначенных для коллективного предпринимательства.

Возможность уступки акций другому лицу позволяет корпорации зафиксировать инвестированный капитал, не удерживая какого-то определённого инвестора, и направлять эти средства в активы и строить бизнес с долгосрочными перспективами. Различные акционеры могут иметь разные цели для инвестирования, но попытки объединить эти цели будут постоянно находиться в процессе, так как принадлежность акций всё время меняется. Таким образом, возможность передачи акций не согласуется с идеей, что акционеры – это владельцы (принципалы) во взаимоотношениях с менеджерами-агентами. Множественность целей и частная сменяемость среди акционеров в большей мере соответствует положениям теории коллективного производства, которая допускает, что разнообразные, иногда конкурирующие, цели различных членов коллектива согласуются и уравниваются на постоянной основе.

Совет директоров выступает как раз тем сторонним лицом, принимающим решение, о котором было упомянуто в дополнении к теории коллективного производства в 1998 г. Согласно действующему законодательству, корпорация как юридическое лицо, существующее отдельно от его владельцев, имеет право покупать, продавать и владеть имуществом, заключать контракты. Она также владеет результатами производства, по крайней мере до тех пор, пока не будет принято решение выплатить часть созданных материальных ценностей членам коллектива в форме заработной платы, дивидендов или в форме выкупа вкладов. Такое решение корпорация не вправе принимать, поскольку она не является живым существом. Поэтому в модельном законе «О корпорациях» это право закреплено за советом директоров, за исключением закрытых корпораций, которые функционируют по соглашению между акционерами. Одновременно советы директоров не могут входить в производственную команду и владеть корпоративными активами. Неся фидуциарную ответственность перед корпорацией, члены управляющего совета обладают правом действовать только от лица последнего.

Из сказанного видно, что модель коллективного производства может частично нейтрализовать давление, которое вынуждает менеджеров и директоров корпораций преследовать краткосрочные цели максимизации курса акций. Соответственно, повышается вероятность того, что корпоративные управляющие будут иметь стимулы и возможности для разработки долго-

срочных стратегий, способных положительно повлиять на рост экономики и социального благополучия.

Безопасность глобальных корпораций

Анализ тенденций в корпоративном секторе показывает, что для оптимизации принимаемых решений и поведения предприятий США на мировом рынке, обеспечения их безопасного взаимодействия с внешним окружением, недостаточно опираться только на широко распространенную концепцию социальной ответственности корпораций. Современные вызовы как следствие усиливающихся процессов интеграции, взаимосвязанности и взаимозависимости, быстро меняющейся геополитической обстановки, формируют необходимость создавать новые модели взаимодействия между бизнесом, правительством и гражданским обществом.

Концепция корпоративной социальной ответственности долгое время использовалась как инструмент для оценки деятельности предприятий, направленной на обеспечение долговременного благосостояния и устойчивого развития общества, и их роли в глобальном сообществе; соблюдения обязательств перед акционерами, социумом и окружающей средой. Позже она приобрела более широкую трактовку, охватывая, например, вопросы филантропии и поиска источников для устойчивого функционирования.

Но, как отмечает основатель и президент Всемирного экономического форума Клаус Шваб [15], на современном этапе данной концепции уже недостаточно для оптимизации корпоративного поведения и процесса принятия решений. Новые вызовы диктуют необходимость придерживаться совокупности дополнительных пяти принципов взаимодействия компании со своими акционерами: корпоративное управление, корпоративная филантропия, корпоративное социальное предпринимательство, глобальное корпоративное гражданство и профессиональная ответственность.

Корпоративное управление позволяет компании функционировать в соответствии с внутренними и международными законами, с соблюдением требований прозрачности и ответственности, этических норм и правил ведения бизнеса. По существу, это «корпоративная лицензия» на осуществление деятельности. Отсутствие качественного корпоративного управления создает риск нарушения взаимосвязей с множеством акционеров.

Корпоративная филантропия, по сути, представляет собой вклад корпораций в инициативы или организации за пределами их основной деятельности. Она может реализоваться многими способами: от прямых денежных пожертвований до практической поддержки различных проектов, будь то строительство общественных зданий или помощь в ликвидации последствий природных катастроф, т.е. представлять собой любую деятельность, приносящая пользу обществу. Родственная форма корпоративной филантропии – это социально ответственное инвестирование, которое включает финансирование проектов или организаций, преследующих социальные цели проекты постройки доступного жилья или агентства по вопросам развития. Наёмные работники также могут быть вовлечены в процесс путём передачи части своей заработной пла-

ты на благое дело. Важной отличительной чертой корпоративной филантропии служит тот факт, что начало и завершение участия корпорации-донора в проекте всегда сопровождается денежными пожертвованиями или инвестициями.

Корпоративное социальное предпринимательство – это способ создания инновационных продуктов или услуг, которые приносят пользу обществу и окружающей среде. Доходы, полученные от продажи таких продуктов и услуг, могут быть использованы для ещё большей выгоды в дальнейшем на протяжении длительного времени. Также как в случае корпоративной филантропии, вовлечение бизнеса в социальное предпринимательство может происходить в форме прямых инвестиций, натуральной (не денежной) помощи или комбинации этих двух форм.

Если корпоративная филантропия и корпоративное социальное партнёрство действуют на микроуровне, то термин “глобальное корпоративное гражданство” подразумевает включение бизнеса в решение проблем на макро-уровне, в том числе острых проблем социально-экономической безопасности страны, таких как продовольственная безопасность, вопросы изменения климата и информационная безопасность. В современном глобализирующемся мире, где темпы и направления развития всё в большей степени задаются силами, не подконтрольными властям внутри страны, бизнес не только обладает правом участвовать в решении проблем в партнёрстве с правительством и международными организациями, но это становится его гражданской обязанностью. Если глобальная корпорация оказывается неспособной исполнить обязательства перед обществом, то возникает риск неустойчивого развития рынков, на которые она рассчитывает, а перспективы самой корпорации становятся туманными.

И, наконец, профессиональная ответственность концентрирует внимание на вопросах индивидуального характера и профессиональных качествах участников глобальных корпораций. Долговременное повышение производительности, процветание и интеллектуальная целостность экономики и социальной системы возможны, только если индивидуумы внутри этой системы соблюдают нормы этики и ответственного социального поведения. То же относится и к корпорациям.

Как подчёркивает глава Всемирного экономического форума, даже если корпорация руководствуется в своей деятельности всеми этими принципами, это не гарантирует ей полную защиту от провалов. Поэтому бизнес, становясь глобальным, может и должен укреплять свои позиции, например, путем усовершенствования и оптимизации роли, которую он играет в существующих взаимоотношениях с акционерами, поиска новых креативных решений. Это особенно важно в условиях отголосков прошедшей Великой рецессии и растущей неопределенности в будущем.

* * *

Сегодня доподлинно не известно, какие именно причины способствовали формированию отрицательных трендов в развитии предпринимательства в США. Но становится очевидным, по крайней мере, для экспертного сообщества, что существующие проблемы нельзя оставлять без внимания, так как они могут увеличивать риски нестабильного развития экономики и социальной сферы.

Для создания прочной основы безопасности общества и экономики необходимо систематическое сокращение препятствий нормативно-правового характера и пересмотр государственной политики стимулирования и поддержки предпринимательской деятельности по широкому спектру направлений. Как показывает практика, многие проблемы можно решить на уровне самих предприятий, экономическая безопасность которых является отражением эффективного взаимодействия с внешней средой.

Список литературы

1. *Arora A., Cohen W., Walsh J.* The Acquisition and Commercialization of Invention in American Manufacturing: Incidence and Impact, NBER Working Paper No. 20264 Issued in June 2014. Available at: <http://www.nber.org/papers/w20264.pdf> (accessed 20.08.2015).
2. *Blair M.* What Must Corporate Directors Do? Maximizing Shareholder Value Versus Creating Value Through Team Production, Center for Effective Public Management, June 2015.
3. *Burton D.* Building an Opportunity Economy: The State of Small Business and Entrepreneurship, Heritage Foundation. Testimony before the Committee on Small Business. United States House of Representatives, 4.03.2015.
4. *Caliendo M., Kritikos A.* Start-Ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. IZA, Discussion Paper No. 3220, December 2007. Available at: <http://ftp.iza.org/dp3220.pdf> (accessed 20.08.2015).
5. Can Unemployment Insurance Spur Entrepreneurial Activity? National Bureau of Economic Research. Working Paper 20717, November 2014. Available at: <http://www.nber.org/papers/w20717> (accessed 20.08.2015).
6. Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy. Congressional Research Service. 2011.
7. *Haltiwanger J., Hathaway I., Miranda J.* Declining Business Dynamism in the U.S. High-Technology Sector. Kauffman Foundation, February 2014.
8. *Hathaway I., Litan R.* Declining Business Dynamism in the United States: A Look at States and Metros, Brookings Institution, May 2014.
9. *Hecker D.E.* High-Technology employment: a NAISC-Based Update, Monthly Labor Review (U.S. Department of Labor and U.S. Bureau of Labor Statistics), Vol. 128, No. 7, July 2005: 58.
10. *Kesting P., Gunzel-Jensen F.* SME and New Ventures Need Business Model Sophistication, Volume 58, Issue 3, May–June 2015. P. 285–293.
11. *Litan R.* A Startup Agenda for 2015, Brookings Institute, 22.12.2014.
12. National Security Strategy. The White House, Washington, February 2015.
13. *Pethokoukis J.* How Government is Killing American Entrepreneurship. American Enterprise Institute, May 2014.
14. *Rajan R., Zingales L.* Power in the Theory of the Firm // 113 Quarterly Journal of Economics, 387 (1998).
15. *Schwab K.* Business in a Changing World: Stewarding the Future // Foreign Affairs, Tuesday, 6.01.2015.
16. The Kauffman Index Startup Activity: National Trends, Kauffman Foundation, June 2015. Available at: http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2015/05/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2015.pdf (accessed 15.08.2015).
17. U.S. Census Bureau. Business Dynamics Statistics (BDS).
18. U.S. Citizenship and Immigration Services. U.S. Department of Homeland Security. Available at: <http://www.uscis.gov/green-card/green-card-through-job/green-card-through-investment> (accessed 20.08.2015).

U.S.A.: Problems of Entrepreneurship From a Position of Ensuring Socioeconomic Security

(USA ❖ Canada: 2016, no. 4, p.91-108)

Received 10.09.2015.

SUDAKOVA Natalia Andreevna, *Institute for the U.S. and Canadian Studies (ISKRAN). 2/3 Khleby per., Moscow, 121069, Russian Federation (kamanata@mail.ru)*

Acknowledgments. The article has been supported by the grant of the Russian Humanitarian Science Foundation (project № 15-37-11121 "Determinants of Socioeconomic Security in the Early 21st Century: U.S. Experience and Its Application to Russian Practice").

*The analysis of entrepreneurship problems in the U.S.A., which need a decision, both at the state level and at the level of the enterprises, to strength ability to counteract social and economic challenges of national security is given. A number of the American experts' initiatives, which could, at least, stabilize a situation in a business sector and also enter as a social and economic component into the concept of the national security strategy is revealed. **Keywords:** U.S.A., socioeconomic security, entrepreneurship, startups, business dynamism, job reallocation, public policy, business models sophistication, global business, open innovations, short-termism of corporations.*

About the author:

SUDAKOVA Natalia Andreevna, *Candidate of Sciences (Economics), Senior Researcher.*