

ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО: ВЗГЛЯД НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

Аннотация. В статье с концептуальной и практической точек зрения выявляются особенности инвестиционной деятельности активных предпринимателей поколения миллениалов с позиции мотивов, приоритетов и стратегий инвестирования, а также отмечается влияние особенностей развития систем производства и потребления будущего на модификацию международных бизнес-моделей.

Ключевые слова. Поколение миллениалов; международные инвестиции; старт-ап; венчурные фонды; международное предпринимательство.

Rekord S.I.

ECONOMY OF THE FUTURE: VIEWS OF THE NEW GENERATION OF INVESTORS

Abstract. In the current article investment patterns of active entrepreneurs from the, so called, "Millennium" generation, are revealed using conceptual and practical approaches from the point of view of their motives, priorities and strategies of investing. The article also considers the impact of changing structure of future production and consumption systems onto the modifying international business models.

Key words. Generation of Millennials; international investments; start-up; venture funds; international entrepreneurship.

Современное экспоненциальное развитие нового поколения технологий и переход к новому технологическому укладу ставят вопрос об изменении структуры глобального производства и потребления будущего, модификации бизнес-моделей, развитии новых направлений и инструментов международного инвестирования. Динамичная сфера международного предпринимательства и венчурного бизнеса традиционно привлекает молодых предпринимателей и инвесторов – вопрос в том, влияет ли приход в эту сферу нового поколения, т.н. миллениалов, на приоритеты, структуру и качество инвестиций, и, соответственно, на структуру и динамику высокотехнологичных бизнесов будущего? Уместно ли анализировать инвестиционные паттерны с позиции теории поколений или консервативные основы и логика процессов международного инвестирования продолжают сохраняться? Данный аспект представляется важным и актуальным для обсуждения и анализа, в том числе, с позиции подготовки специалистов в данной области в системе высшего экономического образования.

Дискуссия на Петербургском международном экономическом форуме – 2019 в рамках сессии «Время молодых. Новые лица мирового бизнеса» на примере опыта молодых предпринимателей и венчурных инвесторов, в том числе, входящих в рейтинг Forbes «30 до 30», показала необходимость преодоления определенных барьеров между поколениями, как предпринимателей, так и потребителей, в частности, была выявлена проблема недоверия к новым технологиям (т.н. «технологический барьер») со стороны более старших поколений.

ГРНТИ 06.51.51

© Рекорд С.И., 2019

София Игоревна Рекорд – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-64. E-mail: sofiarekord@uneccon.ru.

Статья поступила в редакцию 01.07.2019.

Здесь и далее мы будем руководствоваться данной небольшой выборкой молодых предпринимателей, т.к. приглашенных участников дискуссии можно отнести к «визионерам», во многом олицетворяющим приоритеты нового поколения инвесторов [1]. При этом, важно отметить, что, определяя логику международного инвестирования и развития бизнеса нового поколения предпринимателей, важно избежать субъективизма и распространения отдельных суждений пусть даже и лидеров предпринимательской активности миллениалов – на все поколение. В этой связи, нам представляется полезным выявить цели и ценности нового поколения предпринимателей и инвесторов (см. табл.).

Таблица

Мотивы и приоритеты предпринимателей поколения миллениалов в инвестировании и развитии бизнеса

| Мотивы международной предпринимательской активности | Приоритеты и стратегии инвестирования | Качества, отличающие поколение миллениалов от предыдущих поколений инвесторов (по мнению самих молодых предпринимателей) |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - поиск (создание) т.н. bluemarkets – новых рыночных ниш (на основе концепции «Голубого океана» [2]); - «импакт» (от англ. «impact» – влияние, воздействие) на общество и окружающую среду: мотив, называемый среди основных большинством молодых предпринимателей-участников дискуссии; - потребность быть причастными к переднему краю развития науки, страх остаться «за бортом» развития новых технологий; - приобретение такой привилегии, как общение с теми, кто причастен к решению научных задач мирового уровня | <ul style="list-style-type: none"> - облачные решения для развития бизнеса, направленные на рост продаж и снижение затрат; - применение технологии нейросетей в сфере услуг; - DeepTech: развитие сложных программных продуктов; - IT-решения для крупных регулируемых рынков (что актуально для России); - инвестиции в искусственный интеллект, направленный на снижения предвзятости, дискриминации, избегания т.н. когнитивных ловушек; - приоритет – инвестирование в стартапы, формирующие изначально глобальную стратегию с учетом перспектив масштабирования бизнеса (в противовес стратегии, последовательно ориентированной на закрепление сначала на российском рынке, а затем ориентированной на выход за рубеж); - для производственных стартапов на посевной стадии актуальной является стратегия Bootstrapping finance [4] – начало бизнеса без использования заемных ресурсов или увеличения акционерного капитала: использование собственных незначительных средств и, например, предоплаты будущей поставки продукции | <ul style="list-style-type: none"> - готовность брать на себя более высокие риски проекта; - возможность сохранения в компании «атмосферы стартапа» (на основе концепции Day one culture – подхода главы компании Amazon Джеффри Безоса: воспринимать каждый новый день в компании, как первый день ее работы [3]); - гибкость и скорость в принятии решений; - возможность развития гибридной системы управления в компании (вертикальные и горизонтальные связи); - приоритет над фундаментальным образованием таких качеств, как: креативность, последовательность (способность воплощать свое видение), настойчивость, энтузиазм, способность к результативной коммуникации |

Составлено автором на основе [1].

Данная логика рассуждений, отраженная в таблице, безусловно, имеет свои ограничения: как уже упоминалось, это лишь отдельные суждения активных инвесторов и предпринимателей, представляющих по возрасту поколение Миллениум. Кроме того, сама по себе теория поколений, предложенная Уильямом Штраусом и Нилом Хау еще в 1991 году (William Strauss and Neil Howe. Generations: The History of America’s Future, 1584 to 2069) не имеет под собой достаточно оснований, чтобы считаться в полной мере научной концепцией: придание определенному поколению общих характеристик, исходя из ключевых событий истории страны, которые отразились на образе

жизни и мировоззрении людей, имеет больше ограничений, чем четких утверждений, основанных на научных методах исследования.

Тем не менее, отдельные качественные характеристики, озвученные активными представителями поколения Миллениум, представляются нам полезными, т.к. отражают влияние новых технологий и общественных установок на мировоззрение активных предпринимателей, которые в ближайшее десятилетие будут формировать глобальную производственно-технологическую систему в условиях т.н. гиперсвязанности (*hyper-connectivity*). Можно предположить, что сформулированные установки в перспективе будут определять приоритеты развития высокотехнологичных бизнесов, в первую очередь – быстрорастущих стартапов.

Данный вопрос переводит дискуссию в сферу форсайтов развития будущего мировой экономики, в том числе – с позиции инвесторов из поколения миллениалов. Эту обширную тему можно рассматривать с позиции существующих многочисленных прогнозов и форсайт-исследований, однако, по нашему мнению, важным представляется именно анализ взаимосвязей между будущим развитием структуры глобального производства (отраслей), потребления (рынков) и изменением международных бизнес-моделей. Данный аспект также можно считать поколенческим вопросом, связанным, в том числе, с полученным предпринимателями образованием, их вовлеченностью и приверженностью технологическому развитию.

Предлагается, в этой связи, обратить внимание на совместный отчет Всемирного экономического форума (*World Economic Forum's System Initiative on Shaping the Future of Consumption*) и консалтинговой компании Accenture [5]. Отметим фокус экспертов на бизнес-модели, определяемой потребительским рынком (*Consumer-Centric Enterprise*), что требует от предпринимателей постоянной коммуникации (в том числе через цифровые каналы) и гибкости (*flexicurity*). Из перечисленных авторами исследования типов будущих бизнес-моделей, наиболее вероятными и результативными нам представляются бизнес-экосистемы, как сети взаимосвязанных компаний, при этом, платформы (маркетплейсы, внутрифирменные платформы и B2B-платформы) не противопоставляются, а относятся авторами также к типу бизнес-экосистем, с чем можно согласиться.

Важным также представляется сравнение традиционных операционных моделей бизнеса и, т.н. «подрывных» (от термина «подрывные технологии» – *disruptive technologies* – технологии, меняющие предыдущую структуру производства или же весь технологический уклад в целом) [5; p. 16, Fig. 7]: данное сравнение чрезвычайно схоже с логикой нового поколения предпринимателей, представленной в рамках обсуждения на сессии ПМЭФ-2019, и показывает изменение мышления руководителей и персонала компаний (*mindset*) в логике горизонтально-ориентированных сетей, постоянного анализа потока данных, более высокого уровня приемлемого риска, множества параллельно существующих моделей найма сотрудников с учетом парадигмы поиска талантов.

На наш взгляд, подобные изменения в будущем коснутся не только рынков B2C, но охватят всю логику производственных систем и глобальных рынков. Таким образом, возрастает необходимость настройки образовательных программ высшего образования с учетом происходящих глобальных изменений, влияющих на логику мышления современного и будущего поколений обучающихся с позиции активного развития проектного подхода с международным участием – ранее мы уже писали об определенном накопленном опыте развития международных исследовательских проектов в рамках магистерской программы «Международная экономика» [6].

Таким образом, мы считаем приоритетным формирование таких личных качеств и навыков, выпускников, как: восприимчивость (*responsiveness*), гибкость с точки зрения готовности к изменениям (*flexibility*), проектно-ориентированное мышление (*project-oriented mind-set*) и, что очень важно – видение горизонта планирования, понимание контекста с точки зрения будущего развития (*horizon*).

ЛИТЕРАТУРА

1. Время молодых. Новые лица мирового бизнеса. Информационно-аналитическая система Росконгресс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://roscongress.org/sessions/spief-2019-vremya-molodykh-novyelitsa-mirovogo-biznesa/translation> (дата обращения 17.06.2019).
2. Chan Kim W., Mauborgne R. How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Harvard Business School, 2005.

3. *Bezzos J.* Letter to Shareholders, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ir.aboutamazon.com/static-files/e01cc6e7-73df-4860-bd3d-95d366f29e57> (дата обращения: 17.06.2019).
4. *Godin S.* The Bootstrappers' Bible. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://changethis.com/manifesto/8.BootstrappersBible/pdf/8.BootstrappersBible.pdf> (дата обращения 17.06.2019).
5. Operating Models of the Future of Consumption. A Report by the World Economic Forum's System Initiative on Shaping the Future of Consumption prepared in collaboration with Accenture. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Operating_Models_for_the_Future_of_Consumption.pdf (дата обращения 17.06.2019).
6. *Рекорд С.И.* Проектное обучение магистрантов в международных исследовательских кластерах: изучение развития бизнес-сетей в глобальном контексте и формирование Форсайтов с помощью сетей коллаборации // Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 4.