

УДК 33.338

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИММИГРАНТОВ В США

© 2015 г. **И.К. Смирнова***

Статья поступила в редакцию 16.06.2015.

В статье исследованы особенности предпринимательства иммигрантов в США, вклад групп иммигрантов из разных стран в американскую экономику. Представлен сравнительный анализ предпринимательской активности коренного населения и иммигрантов. Особое внимание уделено иммиграционной политике США.

Ключевые слова: иммиграция, предпринимательство, иммиграционная политика США, инновации.

Иммигранты в среднем имеют более высокий уровень предпринимательской активности, чем местное население, особенно среди выходцев из отдельных стран. Корейцы, итальянцы, иранцы опережают американцев в 2 раза по доле владельцев бизнеса внутри этнической группы. Большая часть созданных иммигрантами предприятий относится к категории малого бизнеса, хотя некоторые из них входят в число крупнейших.

Особое значение для американской экономики имеет бизнес, создаваемый иммигрантами в сфере высоких технологий: с 1995 по 2005 г. они основали примерно четверть всех новых компаний в наукоёмких отраслях. Ежегодно эти компании получают колоссальную совокупную прибыль и создают большое количество новых рабочих мест. Около 52% иммигрантов-владельцев высокотехнологичных компаний приехали в США, чтобы получить образование, 40% – для работы. В среднем от момента их прибытия в страну до основания собственной компании проходит около 13 лет.

При обсуждении иммиграционной политики зачастую именно активная предпринимательская деятельность иммигрантов становится главным аргументом в пользу необходимости пересмотреть государственный курс в том, что касается правил выдачи иммиграционных виз. Создаваемые иммигрантами предприятия вносят огромный вклад в американскую экономику.

По данным организации «Партнершип фор нью Америкен экономи», в 2010 г. более 40% из числа 500 крупнейших американских компаний, по версии журнала «Форчун», были основаны иммигрантами (90 компаний) или их детьми (114 компаний). Компании из этого списка предоставили рабочие места для

* **СМИРНОВА Ирина Константиновна** – аспирантка Государственного академического университета гуманитарных наук. Российская Федерация, 119049 Москва, Мароковский переулок, д. 26. (irene_smirnoff@hotmail.com).

3,6 млн. американцев, а их совокупные доходы составляют 1,7 трлн. долл. [6]. Многие знаменитые на весь мир американские бренды создавались иммигрантами: в их числе Эй-ти-ти, «Крафт», «Проктер энд гэмбл», «Ю. Эс. стил», «Дюпон», «Голдман Сакс», «Колс», «Нордстром», а также крупнейшие компании в сфере информационных технологий – *Google, eBay, Yahoo!* и *Intel*.

Согласно исследованиям экономиста Р. Фэйрли из Университета Калифорнии, иммигранты имеют более высокий уровень предпринимательской активности, чем местное население: в 2010 г. каждый месяц 0,62% общего числа американских иммигрантов регистрировали новые предприятия (по сравнению с 0,28% среди местного населения) [7].

В целом, около 10,5% иммигрантов в США имеют свой бизнес, что чуть больше доли владельцев бизнеса среди коренного населения (9,3%). Предпринимательская активность иммигрантов в США существенно возросла с середины 1990-х годов. В период с 1996 г. по 2011 г. количество новых предприятий, созданных иммигрантами, увеличилось на 50%, в то время как среди коренного населения этот показатель упал на 10% (табл. 1).

Таблица 1

Владельцы бизнеса – страна происхождения

Страна происхождения	% общего числа предпринимателей	Доля владельцев бизнеса внутри этнической группы, %
<i>Коренное население</i>	<i>82</i>	<i>10</i>
<i>Иммигранты</i>	<i>18</i>	<i>11</i>
Мексика	4	8
Корея	0,9	23
Индия	0,7	9,5
Вьетнам	0,7	14
Китай	0,6	10
Куба	0,6	15
Сальвадор	0,5	10
Канада	0,4	14
Филиппины	0,4	5
Гватемала	0,4	10,6
Колумбия	0,4	13
Бразилия	0,3	21
Иран	0,3	24
Доминиканская Республика	0,3	9,2
Польша	0,3	16
Германия	0,3	13
Гондурас	0,3	11
Ямайка	0,2	8
Перу	0,2	12
Италия	0,2	20

American Community Survey (2006-2010). 2012.

В табл. 1 представлены данные о 20-ти этнических группах иммигрантов, которые наиболее активно проявляют себя в предпринимательской деятельности. Для сравнения используются три показателя – процент представителей этнической группы от общего числа американских предпринимателей и процент владельцев бизнеса среди всех представителей этой группы.

На основе этих данных можно сделать вывод о том, что уровень предпринимательской активности среди иммигрантов варьируется в зависимости от страны их происхождения. Таким образом, мексиканцы лидируют по числу созданных ими предприятий в США, что неудивительно, учитывая их количественное преобладание среди остальных этнических групп иммигрантов [2]. Несмотря на это, они не являются наиболее активными предпринимателями – лишь 8% мексиканских иммигрантов в США имеют свой бизнес. И наоборот, среди относительно малочисленных групп иммигрантов (итальянцы, иранцы, бразильцы) доля предпринимателей достигает более 20%, т.е. в 2 раза выше, чем среди местного населения.

Наибольшее число иммигрантов-предпринимателей сконцентрировано в нескольких штатах – в Калифорнии (30% всех бизнесменов штата – иностранцы), Нью-Йорке (25%), Нью-Джерси, Флориде и Гавайях (20%). Это связано с тем, что именно в этих штатах наиболее высока доля иммигрантов в составе населения.

При изучении предпринимательской активности иммигрантов в США необходимо отметить, что большая часть созданных ими компаний относится к категории малого бизнеса – из всех предприятий, где трудятся менее 100 наёмных работников, около 18% принадлежит иммигрантам.

Согласно данным исследований профессора Р. Фэйрли, иммигранты создают предприятия в тех отраслях, которые американское правительство считает наиболее перспективными и быстро развивающимися: например, около 29% предприятий в сфере здравоохранения и социальных услуг было создано иммигрантами [7].

В табл. 2 представлены более подробные данные об отраслях американской экономики с наибольшей долей бизнеса, принадлежащего иммигрантам. Подавляющее их число сконцентрированы в категориях наименее квалифицированных и наиболее квалифицированных рабочих [2].

Это распределение на две основные категории в зависимости от навыков находит своё отражение в типах предприятий, которые предпочитают основывать иммигранты. С одной стороны, это небольшие рестораны, продовольственные магазины и химчистки, с другой – компании в сфере информационных технологий и медицинских услуг.

С 1995 по 2005 г. иммигранты создали примерно четверть всех новых компаний в сфере высоких технологий. В 2012 г. эти компании получили прибыль в размере 63 млрд. долл. и создали 560 тыс. рабочих мест. Этот сектор является ключевым для американской экономики – ожидается, что в 2008–2018 гг. создание новых рабочих мест в сфере науки и технологий будет происходить на 73% быстрее, чем в других отраслях экономики [4].

Таблица 2

Отрасли с наибольшей долей бизнеса, принадлежащего иммигрантам, %

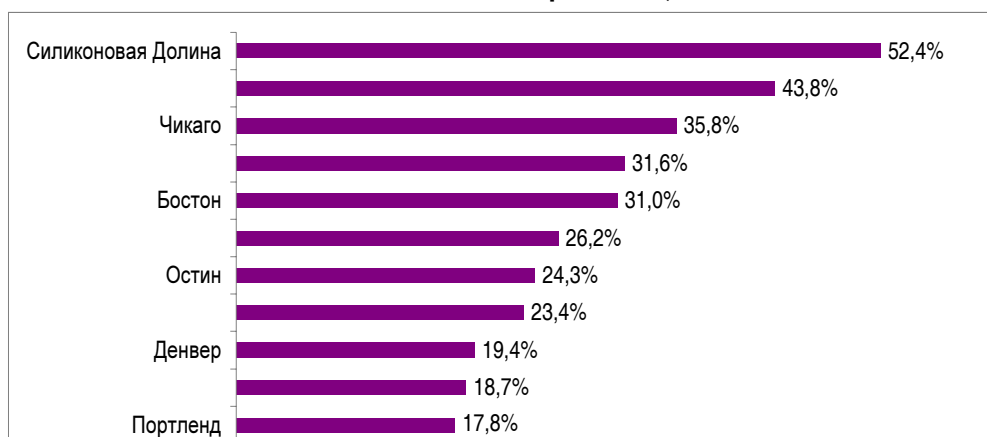
Продовольственные магазины	49
Рестораны и кафе	37
Частная врачебная практика	26
Обслуживание зданий и частных домов	24
Компьютерные технологии	20
Грузовые перевозки	20
Техническое обслуживание автомобилей	17
Ландшафтные услуги	17
Все остальные отрасли	15
Управленческий, научный и технический консалтинг	11

*American Community Survey 2010.***Рис. 1. Предприятия в сфере высоких технологий, созданные иммигрантами в США, 2006–2012 гг.***Then and Now: America's New Immigrant Entrepreneurs. 2012.*

На рис. 1 представлены те высокотехнологичные отрасли, в которых иммигранты предпочитают создавать новые предприятия. Половина всех компаний данного типа приходится на сферу инноваций – т.е., они направлены на то, чтобы представить запатентованное изобретение в качестве нового товара или услуги. Инновации – важнейший элемент современной экономики, основанной на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Таким образом, высококвалифицированные иммигранты вносят существенный вклад в развитие экономики США.

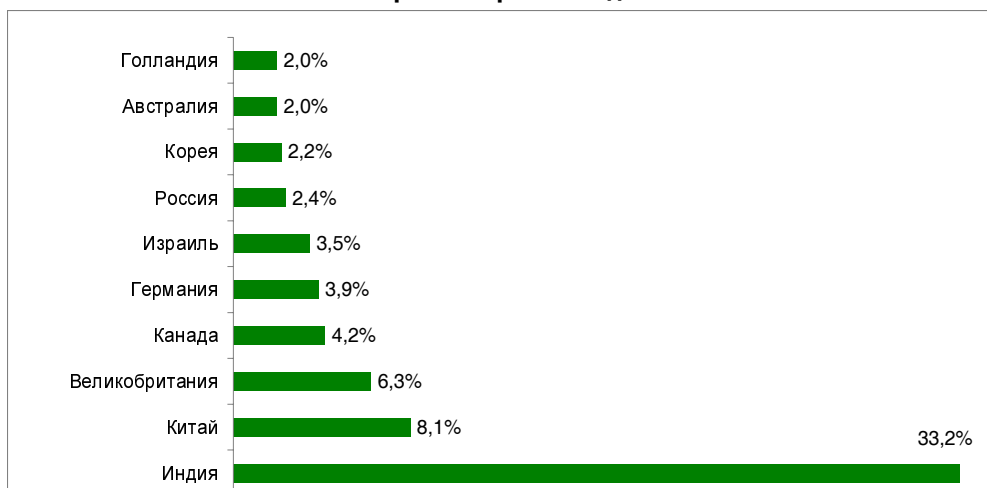
Среди иммигрантов, основавших высокотехнологичный бизнес 96% имеют диплом бакалавра, 74% – степень магистра или доктора наук, причём 75% из них имеют степень в технических и прикладных науках. Только 1,6% из них прибыли в США специально, чтобы открыть свое дело, 52% иммигрантов-владельцев компаний приехали для получения образования, 40% – для работы, 5,5% – по семейным обстоятельствам.

Рис. 2. Доля предприятий, основанных иммигрантами, в технологических центрах США, 2005 г.



[5].

Рис. 3. Высококвалифицированные иммигранты-предприниматели по странам происхождения



[5].

В то время, как большинство иммигрантов оседают в местах с большой долей иностранного населения, таких как Нью-Йорк или Флорида, высококвалифицированные иммигранты, в том числе и основатели бизнеса, проживают в городах – технологических центрах.

На рис. 2 приведены данные о том, какова доля основанных иммигрантами компаний среди общего числа компаний в десяти крупнейших технологических центрах США. В 2005 г. около половины новых компаний, основанных в Силиконовой долине в Калифорнии, имели, по крайней мере, одного иммигранта в числе основателей.

Силиконовая долина имеет особое значение при исследовании предпринимательской деятельности высококвалифицированных иммигрантов в США, так

как это ведущий инновационный кластер мира, на который приходится треть всех венчурных капиталовложений страны.

Среди всех иммигрантов, создающих высокотехнологичный бизнес в США, треть – выходцы из Индии. Даже при некотором уменьшении доли предприятий, создаваемых иммигрантами в Силиконовой долине, выходцы из Индии продолжают создавать новые компании в сфере высоких технологий. По мнению исследователя предпринимательства из Стэнфордского университета Вивека Вадхвы, одной из причин их высокой предпринимательской активности является широкая поддержка новых индийских иммигрантов со стороны тех, кто приехал в США в предыдущие годы.

30 лет назад индийские учёные и инженеры стояли у истоков многих компаний в Силиконовой долине и создавали условия для прибывавших в США соотечественников, собиравшихся начать собственный бизнес – в том числе, основали организацию «Индус энтрепренерс», которая помогает новичкам освоиться в мире американского бизнеса и привлечь инвестиции для своих проектов.

Другая причина успеха индийских предпринимателей, по мнению Вадхвы, заключается в том, что индийское общество имеет много культурных сходств с американским и это упрощает процесс ассимиляции индийцев в США. Они хорошо владеют английским языком, имеют опыт жизни в демократическом государстве и в целом готовы к предпринимательской активности.

Высококвалифицированные иммигранты предпочитают создавать бизнес в штатах, где уже существуют сложившиеся национальные диаспоры – индийцы наиболее активны в Калифорнии и Массачусетсе (соответственно 26% и 8% всех компаний, созданных индийцами, приходится на эти два штата). Выходцы из Китая создают свой бизнес в Калифорнии (40%) и Мэриленде (16%). В то время как Калифорния – самый популярный штат для создания бизнеса у иммигрантов вне зависимости от страны происхождения, выходцы из Германии, например, более всего активны в штате Огайо (22%) и уже потом в Калифорнии (17%).

Предпринимательству иммигрантов во многом способствует государственная политика поддержки малого бизнеса. Однако для того, чтобы воспользоваться благоприятным инвестиционным климатом, нужно получить вид на жительство. На разных этапах своей истории, как по политическим, так и по социально-экономическим соображениям, США осуществляли регулирование въезда в страну.

В 80-х годах XIX века был введён запрет на иммиграцию преступников, умственно неполноценных, ряда других нежелательных групп населения. В 1917 г. был принят закон «Об иммиграции», который закрепил существовавшие ограничения и определил группу лиц, которым был запрещён въезд на территорию США. В то же время Иммиграционное бюро проводило политику найма рабочей силы для растущего сектора сельского хозяйства, для строительства железных дорог.

В 20-х годах XX века принималась система квотирования, т.е. существовали ограничивающие квоты на определённые группы иммигрантов из стран Восточной Европы, Африки, Азии, которые были введены Конгрессом в 1921 г., 1924 г. Закон «Об иммиграции» упразднил систему национальных квот

при сохранении общих количественных ограничений и установил с 1 июня 1968 г. систему преференций.

Основным критерием допуска в страну стали, помимо наличия в США ближайших родственников, квалификационные характеристики; научные достижения, профессиональная востребованность [1].

Важным этапом участия иммигрантов в предпринимательстве стал закон «Об иммиграции» 1990 года.

В американском иммиграционном законодательстве предусмотрены следующие категории виз, связанные с профессиональной или предпринимательской деятельностью иностранного гражданина, желающего работать в США:

Коммерческая виза США (E)

E-1 (виза международного трейдера) предназначена для въезда в США граждан иностранных государств для совершения коммерческих операций на территории Соединённых Штатов. Получение визы *E-1* доступно гражданам иностранных государств, заключивших торговое соглашение с США.

E-2 (виза международного инвестора) предоставляется для въезда в США граждан иностранных государств для инвестирования денежных средств в предприятия, расположенные на территории Соединённых Штатов. Получение визы *E-2* возможно для граждан государств, имеющих договор с США о взаимных инвестициях.

Визы временного рабочего (H)

H-1B предназначена для въезда в США специалистов высокой квалификации для выполнения заранее обозначенных работ. Специалист, выезжающий по данной визе, обязан иметь профильный диплом высшего учебного заведения не ниже бакалавра. Врачи въезжают в США исключительно по визе *H-1B*.

H-1C оформляется для въезда на работу в США младшего медицинского персонала.

H-2A рассчитана для въезда в США иностранных граждан, отправляющихся на сезонные сельскохозяйственные работы.

H-2B предназначена для иностранных граждан для выполнения сезонных работ, не связанных с сельским хозяйством.

H-3 оформляется иностранным гражданам для въезда в США для прохождения стажировки в американских компаниях.

Бизнес-виза США (L)

L-1 даёт право на въезд в США руководителям и высококвалифицированными специалистам иностранных компаний в связи с переводом в компанию находящуюся на территории США, а также для открытия дочерних компаний.

Фактически, в законодательстве США на данный момент не предусмотрено специальной визы, предоставляющей право на постоянное проживание в стране для тех, кто собирается начать собственный бизнес (в отличие от других стран, например, Канады).

Возможность иммигрировать в США через предпринимательскую деятельность предоставляется по программе *EB-5* (так называемая «виза инвестора»). По условиям этой программы для того, чтобы получить право на постоянное проживание, необходимо создать новое коммерческое предприятие

или вложить средства в уже существующий бизнес. Объём инвестиций должен составлять от 500 тыс. долл. и инвестиционный проект должен создать не менее 10 новых постоянных рабочих мест. Условия программы ориентированы на то, чтобы привлекать инвестиции в сельские районы страны или районы с высоким уровнем безработицы.

По данным совместных исследований института Брукингса и Фонда Рокфеллера, с 2005 по 2013 гг. с помощью этой программы удалось привлечь в США 6,5 млрд. прямых иностранных инвестиций и создать более 130 тыс. рабочих мест [3]. Учитывая тот факт, что для получения данной визы нужно уже обладать первоначальным капиталом до начала предпринимательской деятельности в США, её нельзя назвать ориентированной на начинающих бизнесменов.

Одним из вариантов начала предпринимательской деятельности бывает создание собственного бизнеса специалистами, которые въехали по трудовой визе. Например, высококвалифицированные специалисты технических областей, приехавшие в США по визе типа *H-1B*, работая по приглашению со стороны американских компаний, начинают создавать свой небольшой бизнес в сфере высоких технологий. Однако срок действия данной визы ограничен – не более шести лет. Таким образом, если иностранный специалист, создавший свой бизнес параллельно с работой в американской компании, исчерпал срок пребывания в стране по данной визе, он будет вынужден покинуть США и оставить своё предприятие.

Ещё одной особенностью действующей визовой системы, которая иногда расценивается как препятствие к развитию предпринимательства приезжими из других стран, является то, что иностранные студенты американских университетов и колледжей обязаны покинуть США на срок до двух лет по окончании учебной программы. В результате, они лишены мотивации к тому, чтобы начать своё дело во время учёбы в университете, как и легальной возможности это сделать сразу после окончания обучения, так как владение собственным бизнесом в их ситуации не даёт оснований для получения «зелёной карты».

В настоящее время в американских правящих кругах идет дискуссия о необходимости провести масштабную иммиграционную реформу, и одним из ключевых её пунктов должен стать пересмотр действующего законодательства в сфере предпринимательства. В 2011 г. при поддержке обеих партий была предложена поправка к действующему закону «Об иммиграции», предусматривающая новый тип визы *EB-6* для иностранных предпринимателей, сумевших привлечь капитал со стороны американских инвесторов.

Предполагается, что данная виза будет давать право на временное проживание в США и при соблюдении определённых требований через два года её можно будет обменять на «зелёную карту». Основными условиями для визы *EB-6* станет получение иностранным предпринимателем инвестиций от американского спонсора в объёме 100 тыс. долл. Через два года новое предприятие должно создать пять рабочих мест и получать не менее 500 тыс. долл. прибыли ежегодно.

Для иностранных специалистов, работающих в США по визе *H-1B*, предусмотрены упрощённые требования – им необходимо привлечь около 20 тыс.

долл. в виде инвестиций и через два года выйти на уровень 100 тыс. долл. ежегодной прибыли. Американскими спонсорами для таких предприятий должны выступать государственные институты или крупные спонсоры, инвестировавшие по 50 тыс. долл. в год в течение последних трех лет. На данный момент эти нововведения остаются законопроектом, и пока что неясны их дальнейшие перспективы.

Список литературы

1. Лебедева Л.Ф. Иммиграционная политика США: основополагающие цели и принципы // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2013. № 11 (65). С. 94–101. [*Lebedeva L.F. U.S. Immigration Policy: Basic Goals and Underlying Principles // Vestnik of G.V. Plekhanov Russian Economic University G.V. Plekhanova, 2013, no. 11(65). S. 94-101*].
2. Лебедева Л.Ф., Смирнова И.К., Щербина А.В. США в международной миграции населения в начале XXI века // США ✧ Канада: экономика, политика, культура. 2014. № 12. С. 53–62 [*Lebedeva L.F., Smirnova I. K., Sherbina A.V. U.S. in World Migration at the Beginning of the 21st Century // USA ✧ Canada. 2014. No. 12. P. 53-62*].
3. Audrey Singer, Camille Galdes. Improving the EB-5 Investor Visa Program: International Financing for U.S. Regional Economic Development. Brookings-Rockefeller Project on State and Metropolitan Innovation. 2014/02/05- P.9.
4. David Langdon, George McKittrick, David Beede, Beethika Khan, Mark Doms. STEM: Good Jobs Now and for the Future. U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, 2014.
5. Vivek Wadhwa. Foreign-Born Entrepreneurs: An Underestimated American Resource, 2014.
6. Partnership for a New American Economy. The 'New American' Fortune 500. 2013-07. P. 21.
7. Robert W. Fairlie. Open for Business 2012 // Partnership for a New American Economy. 2013. P. 8-9.

America's Immigrant Entrepreneurs

(USA ✧ Canada Journal, 2015, No. 10, p. 88-96)

Received 16.06.2015.

SMIRNOVA Irena Konstantinovna, State Academic University for Humanities. 26 Maronovsky per., Moscow, 119049, Russian Federation. (irene_smirnoff@hotmail.com).

The article examines America's immigrant entrepreneurs, immigrant groups from different parts of the world which contribute to the U.S. The comparative analysis has been provided between native and foreign-born population, involved in business. Special attention has been paid to the key immigration policy trends.
Keywords: immigration, entrepreneurship, immigration policy, innovations, U.S.

About the author:

SMIRNOVA Irena Konstantinovna, Post-graduate student.