

УДК 334.722

МАЛЫЙ БИЗНЕС США В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

© 2014 г.

Е.В. Емельянов,

Институт США и Канады РАН, Москва;

Т.Е. Мигалёва, Г.В. Подбиралина*

РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

В статье анализируются тенденции развития малого бизнеса в США, находящегося в фокусе национальных дебатов по вопросам экономического роста, создания рабочих мест, государственного регулирования; влияния глобального кризиса на функционирование малых предприятий, занятости в секторе малого бизнеса в период восстановления.

Ключевые слова: *США, малый бизнес, занятость, государственное регулирование, глобальный кризис, Администрация по делам малого бизнеса.*

Малый бизнес играет важную роль в экономике большинства стран мира: он помогает решать проблемы занятости населения, поддерживать конкуренцию, обеспечивает наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами и рост экспортного потенциала, являясь важнейшим структурообразующим фактором для развитой экономики. Но в каждой из стран функционирование малых предприятий, а также меры их поддержки имеют свои особенности. В США насчитывается более 27,5 млн. предприятий, относящихся к категории малых, они – основной источник новых рабочих мест, а также инноваций, кроме того, они экспортируют более четверти товаров и услуг из США. Доля малых предприятий в ВВП страны (без учёта фермерских хозяйств) за 2009–2011 гг. составила около 46% [18].

Малый бизнес обеспечивает примерно 75% новых рабочих мест, ежегодно создаваемых в американской экономике, представляет 99,7% всех работодателей; на малых предприятиях занято около 51% работников частного сектора, а в сфере строительства – 85%, в оптовой торговле – около 60% [15]. С начала восстановления после кризиса на предприятиях малого бизнеса создано примерно 4 млн. из 6,4 млн. рабочих мест в частном секторе [16].

* **ЕМЕЛЬЯНОВ Евгений Владимирович** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИСКРАН. E-mail: ee_79@mail.ru; **МИГАЛЕВА Татьяна Евгеньевна** – кандидат экономических наук, профессор РЭУ им. Г.В. Плеханова. E-mail: kafedrameo@yandex.ru; **ПОДБИРАЛИНА Галина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент РЭУ им. Г.В. Плеханова. E-mail: kafedrameo@yandex.ru.

Влияние глобального кризиса

Ситуация 2008–2009 гг. не только оказала разрушающее воздействие на сферу малого бизнеса, но также повлияла на распределение этих предприятий по отраслям, на их соотношение по числу занятых, на социально-демографические характеристики владельцев малого бизнеса. В условиях кризиса были выявлены проблемные области и поставлены новые задачи в сфере государственной поддержки этого сектора экономики.

В наибольшей степени в период кризиса сократилась доля предприятий, имеющих менее четырёх занятых – до 50% (2009 г.), в сравнении с докризисным показателем – около 60%. Оказавшись наименее защищёнными, они уступили место более крупным предприятиям, прежде всего с числом занятых 100–499 человек, доля которых возросла до 6%, по сравнению с 1% до кризиса.

Что касается отраслей экономики, то кризис затронул прежде всего предприятия в сферах торговли, строительства, общественного питания и обслуживания населения, а также в некоторых отраслях промышленности. Всего, по данным Управления по делам малого бизнеса, в 2012 г. на предприятиях малого бизнеса было занято более 112 млн. человек [15].

В 2008–2012 гг. произошли изменения и в социально-демографических характеристиках владельцев малого бизнеса в США (табл. 1).

Общие понятия и классификационные признаки малых фирм и компаний были включены в качестве раздела закона «О малом бизнесе» 1953 г., согласно которому они должны отвечать следующим основным классификационным признакам:

- организованы для получения прибыли (относятся к коммерческим структурам);
- принадлежат независимым владельцам и управляются ими;
- не занимают ключевых позиций в своей сфере экономической деятельности;
- в основу четвёртого классификационного признака Управления по делам малого бизнеса включило два критерия – число занятых работников и размеры ежегодного дохода [18].

В США к малому бизнесу относят хозяйствующие субъекты, с числом работников менее 500 человек или среднегодовым доходом за последние три года не более 7 млн. долл. В ряде отраслей и подотраслей в качестве критерия применяется и численность персонала, и среднегодовой доход, например, в сфере коммунального обслуживания, заготовки леса. Управлением по делам малого бизнеса официально разработаны стандарты малого бизнеса применительно к 1200 отраслям экономики. При этом, к большей части отраслей обрабатывающей и горнодобывающей промышленности применяется показатель занятости, а применительно к большей части отраслей сферы услуг – среднегодовой доход [8].

Распределение основных отраслей экономики США (в соответствии с Североамериканской системой классификации отраслей экономики США по двум основным классификационным признакам малого бизнеса) представлено в табл. 2.

Таблица 1

**Социально-демографические характеристики владельцев
малого бизнеса в США, %**

Социально-демографическая группа населения	2008 г.	2012 г.
До 35 лет	17,1	15,5
35–49 лет	38,1	33,3
50–88 лет	44,8	51,2
Мужчины	65,4	64,1
Женщины	34,6	35,9
Образование в объёме полной средней школы и менее	29,1	27,8
Образование бакалавриат и выше	36,2	39,3

U.S. Small Business Quarterly Bulletin. SBA, No. 3, 2013.

Таблица 2

**Распределение основных отраслей экономики США
по классификационным признакам малого бизнеса**

Максимальный средний годовой доход – 7,0 млн. долл.
1. Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота и рыболовство
2. Коммунальные услуги
3. Строительство (максимальный размер среднего годового дохода – 14,0 млн. долл.)
4. Розничная торговля
5. Транспорт и складирование
6. Информационный сектор
7. Финансы и страхование
8. Недвижимость, аренда и лизинг
9. Профессиональные и научно-технические услуги
10. Управление компаниями и предприятиями
11. Административные и вспомогательные услуги, управление твёрдыми отходами
12. Образовательные услуги
13. Здравоохранение и социальная помощь
14. Искусства, развлечения и отдых
15. Гостиничное и ресторанное обслуживание
16. Прочие виды услуг
Максимальное количество занятых – менее 500 человек
1. Горнодобывающая отрасль
2. Обрабатывающая промышленность
3. Оптовая торговля (максимальное число занятых – менее 100 человек)
4. Воздушный, железнодорожный и водный транспорт
5. Информационный сектор (печатные отрасли, телекоммуникации)

<http://www.SBA.gov>

Гибкая система критериев отнесения субъектов экономики к сектору малого бизнеса позволяет учесть особенности отраслей и составляющих их производств. Критерий предельной численности персонала применяется, главным образом, к отраслям обрабатывающей промышленности, а критерий предельного объема продаж в стоимостном выражении – к добывающей промышленности, сельскому и лесному хозяйству, строительству, сфере услуг. К кредитно-финансовым учреждениям также применяется критерий предельного размера активов. Такой подход к определению границ сектора малого бизнеса позволяет учесть различия хозяйственной деятельности в разных отраслях.

Установленный для малого бизнеса критерий численности занятых (500 человек) в США существенно выше, чем, например, в ЕС, где к малым предприятиям относят предприятия с числом занятых до 49 человек (до 9 человек – микропредприятия), к средним – от 50 до 249 человек, а с числом занятых более 249 человек – к крупным [7]. Однако при определении мер государственной поддержки субъектам малого предпринимательства могут учитываться и другие показатели, и страны ЕС могут корректировать и дополнять эти критерии.

К преимуществам функционирования малых предприятий традиционно относятся быстрая адаптация к региональным условиям хозяйствования и ресурсам, оперативность в принятии и выполнении решений, более низкая потребность в первоначальном капитале, способность быстро реагировать на требования внутренних и внешних рынков. Но есть в функционировании малых предприятий и определённые недостатки (см. табл. 3).

Как видно из табл. 3, экономические причины широкого распространения малых предприятий – это низкие расходы на содержание управленческого аппарата, восприимчивость к нововведениям, быстрая оборачиваемость средств, высокий уровень специализации производства, создание конкурентной среды и др. В связи с этим можно выделить преимущества малых предприятий:

- создание новых рабочих мест, а следовательно, ослабление социальной напряжённости в обществе, уменьшение безработицы в депрессивных районах;
- эффективность капиталовложений, в первую очередь это относится к технологическому сектору малого предпринимательства. В целом, на Западе на технологический сектор приходится до 60% общего объема малого бизнеса;
- мобильность, экономия на масштабах (меньшие издержки производства, отсутствие лишнего бюрократического аппарата, снижение накладных расходов, способность к изменениям рыночной конъюнктуры и использованию современных достижений науки и техники).

Однако существуют и отрицательные стороны и проблемы в деятельности малых предприятий:

- высокий уровень риска;
- ограниченность ресурсов, нехватка специализированного оборудования;
- недостаточный уровень профессиональной подготовки работников;
- трудности с выходом на рынок;
- относительно короткий жизненный цикл многих малых предприятий, что напрямую связано с природой этого бизнеса;
- проблемы со сбытом товаров и услуг.

Таблица 3

Преимущества и недостатки организации бизнеса

Предприятие	Преимущества	Недостатки
Малое	Узкая специализация, способствующая адаптации к требованиям рынка. Гибкая производственная структура, обеспечивающая динамическую реакцию на изменения конъюнктуры рынка. Возможность становления без относительно крупных стартовых инвестиций. Использование местных источников сырья, непригодных для крупных предприятий. Более высокая скорость оборота ресурсов. Динамическая реакция на спрос потребителя. Высокая степень свободы при принятии решений.	Малая доля освоения рынка. Относительная неустойчивость предприятий при резком изменении экономической конъюнктуры. Отсутствие необходимых кадровых и финансовых ресурсов для организации массового производства и ведения крупных проектов комплексного характера. Недостаточность информационного обеспечения. Небольшие масштабы производства. Сложность в получении кредитных ресурсов. Высокая интенсивность труда.
Крупное	Высокая степень освоения рынка. Значительные финансовые и кадровые ресурсы. Возможность доведения крупных инновационных разработок до конца. Высокая вероятность осуществления многоцелевых исследований. Реальность объединения различных подходов для решения основной задачи. Возможность осуществления массового производства.	Высокая степень инерционности производства, значительно повышающаяся степень риска при модернизации и перестройке крупного производственного процесса. Значительная степень отчуждения работника от результатов их труда и связанная с этим проблема разработки эффективной системы стимулирования управленческого и творческого производительного труда. Конфликт интересов.

Филимонова Н.М., Моргунова Н.В., Никишина Е.С. Экономика и организация малого и среднего бизнеса: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 19.

Во время кризиса 2008–2009 гг. малый бизнес испытывал трудности, связанные в первую очередь с сокращением спроса, недостатком ликвидности и финансированием. В период финансовой нестабильности многие компании были озабочены поиском новых направлений и ресурсов для повышения прибыли и экономии, не требующих больших капиталовложений. Помимо традиционного сокращения штата работников или рабочих часов использовались введение запретов на приём новых сотрудников (48%); отказ от получения зарплаты из фонда предприятия (30%); пересмотр арендных договоров и контрактов (25%); сокращение льгот (16%) [1].

Американские предприниматели предпочитают организовывать бизнес исключительно на собственные средства. Только 10% малых компаний стартует на базе заёмного капитала. 90% малых фирм организуется на сбережения владельца, его семьи, дальних родственников и близких друзей. Согласно ежегодным статистическим данным, предоставляемым Ассоциацией малого бизнеса США, более половины успешно и быстро развивающихся компаний создава-

лись на базе офиса на дому, при этом их стартовые затраты не превышали 25 тыс. долларов [8].

Специфическая особенность малого бизнеса – использование такой формы, как франчайзинг, при которой крупные корпорации, франчайзеры, заключают договор с мелкими фирмами на право, привилегию действовать от имени франчайзера. Согласно оценкам Международной ассоциации франчайзинга, в США действуют более 2 тыс. франчайзеров и приблизительно 600 тыс. получателей франшизы. Такая форма ведения бизнеса значительно упрощает создание малых предприятий.

В США начинающему предпринимателю сразу необходимо внести только 50% стоимости готового бизнеса, а оставшиеся 50% можно выплачивать в течение 20 лет. Ежемесячные отчисления на аренду предоставленного головной компанией оборудования и рекламу составят всего 8% общей выручки.

Малые предприятия действуют в производственном и финансовом секторах, в торговле, в сфере инноваций, однако самая значительная их часть сосредоточена в области услуг – торговле, на транспорте, в здравоохранении, образовании, страховании, риэлторской деятельности и др. (на таких предприятиях занято две трети экономически активного населения и на них приходится 84% общего числа предприятий).

Значителен вклад малого предпринимательства в развитие НИОКР и освоение новой продукции: основная масса открытий и изобретений в США приходится на долю мелких и средних специализированных фирм.

Инновационная функция малого бизнеса состоит в активном участии в разработке и внедрении технологических, организационных, гуманитарных и иных нововведений. Зачастую эта работа осуществляется малыми предприятиями в тесном сотрудничестве с крупным бизнесом и государственными организациями. В сфере НИОКР уже давно сложилось разделение труда между крупными и малыми предприятиями. Малый бизнес в этом партнёрстве представлен небольшими наукоёмкими предприятиями – венчурными фирмами, которые занимаются поиском принципиально новых продуктов и процессов, работая в условиях высокого риска, а также берут на себя освоение технических новшеств, не требующих больших финансовых затрат.

Кооперация в сфере НИОКР позволяет крупным компаниям значительно сократить период разработки принципиально новых видов продукции и увеличить долю новых товаров в общем объёме продаж. По некоторым оценкам, малыми фирмами в США производится в 4 раза больше новинок в расчёте на одного занятого, чем на крупных предприятиях, а затраты на одного инженера или исследователя – вдвое ниже [1].

Согласно имеющимся данным, в США только небольшая часть компаний малого бизнеса (около 14% общего числа предприятий) трудится в обрабатывающей промышленности.

Компании малого бизнеса активно участвуют во внешней торговле, причём, доля их участия приближается к четверти стоимости всего товарного экспорта страны (табл. 4).

Таблица 4

**Динамика структуры малого бизнеса по доле
в стоимости экспорта США в зависимости от числа занятых**

Размер компании	Число экспортных компаний		Стоимость экспорта, млн. долл.		Доля в стоимости экспорта	
	2000 г.	2008 г.	2000 г.	2008 г.	2000 г.	2008 г.
Все компании	246 452	288 747	668 310	1 147 669	100	100
Компании без использования наёмного труда	74 772	101 765	47 024	93 146	7,0	8,1
Компании с наёмным трудом, в том числе:						
1—9 человек	96 268	112 220	45 272	81 787	6,8	7,1
20—9 человек	31 362	32 784	21 262	46 555	3,2	4,1
50—99 человек	16 988	16 995	19 711	35 163	2,9	3,1
100—249 человек	13 685	12 023	32 192	62 201	4,8	5,4
250 499 человек	5 454	4 921	27 397	40 798	4,1	3,6
500 и более человек	7 923	7 079	475 453	788 019	71,1	68,7

Statistical Abstract of the U.S., 2012. P. 812-813.

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что в США насчитывается более 100 тыс. компаний без использования наёмного труда, которые участвуют во внешней торговле страны. На их долю приходится 8,1% объёма экспорта по стоимости. Кроме того, на малые предприятия, использующие наёмный труд, приходится еще 23,3% стоимости экспорта.

Государственная поддержка

Правительство большинства развитых стран, в том числе, и США, создают специальные программы и ведомства, отвечающие за его поддержку и обладающие широкими полномочиями и значительными ресурсными возможностями.

Таким ведомством в США является созданное в 1953 г. Управление по делам малого бизнеса. Оно сконцентрировало в своих руках функции формирования национальных программ содействия малому бизнесу и руководство их реализацией, открыв более 100 представительств в штатах и крупных городах США.

Механизмы формирования и осуществления государственной политики в области поддержки малого бизнеса сложились под влиянием тех задач, которые ставило перед собой американское государство на разных этапах развития. Каждая из основных программ – содействия выделению ссуд малому бизнесу, равных экономических возможностей, государственных гарантий в сфере аренды и страхования строительных подрядов, помощи при чрезвычайных обстоятельствах, создания инвестиционных компаний – отмечена спецификой, определяемой особенностями периода её принятия [3].

Формирование государственной поддержки малого предпринимательства началось в 1920-х годах, когда был принят закон «О защите малых торговых предприятий от экспансии крупных торговых сетей». С 1942 по 1952 г. дейст-

Таблица 5

Вклад малого и среднего бизнеса в занятость и ВВП отдельных стран, %

Страна/регион	Доля занятых в МСБ	Доля МСБ в ВВП
Россия	27	21
США	50	50
Бразилия	54	30
Англия	55	50
Франция	64	56
Япония	70	60
Китай	80	60
Италия	80	80

Обзор аналитического центра МСП Банк «Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования», апрель 2013.

вовали программы поддержки интересов малого бизнеса в военно-промышленном комплексе, координатором которых стало Управление малого бизнеса в министерстве торговли США.

Управление по делам малого бизнеса, которое занимается кредитованием малых предприятий, предоставляет государственные гарантии для предпринимательства при кредитовании в коммерческих банках. За время существования Управления 20 млн. малых предприятий США получили прямую либо косвенную поддержку.

Деятельность Управления осуществляется в соответствии с рядом стратегических задач, среди которых следует выделить:

- расширение количества малых предприятий в депрессивных районах страны и на слаборазвитых рынках;
- оказание своевременной финансовой поддержки домовладельцам, арендаторам, некоммерческим организациям и предприятиям, пострадавшим от стихийных бедствий;
- улучшение деловой среды для деятельности малых предприятий;
- обеспечение высокого уровня организационного управления в структурных подразделениях Управления;
- постоянный мониторинг, контроль и повышение эффективности программ Управления и др. [17].

В 1996 г. был принят закон «О справедливом регулировании малого бизнеса» и создана Служба национального омбудсмана. В 2004 г. в рамках электронного правительства (*SBA-NET*) был открыт специальный портал в Интернете, через который малый бизнес получил возможность оперативно взаимодействовать с государственными органами и властными структурами в режиме онлайн. Система обеспечивает бесплатное информационное обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляет поиск инвесторов и предоставляет информацию о возможностях взаимодействия малых, средних и крупных предприятий.

Для предприятий малого бизнеса доступен ряд информационных систем:

- информационные системы о высоких технологиях и предприятиях, реализующих НИОКР в сфере высоких технологий (*TECH-NET*);

– для развития экспортных возможностей МСП, поиска партнёров в международной торговле, предоставления консультаций и информации о финансовых, правовых, таможенных и других особенностях осуществления экспортных операций (*TRADE-NET*);

– для размещения информации о генеральных подрядчиках (федеральных, региональных и местных органах власти, крупных предприятиях, международных компаниях и др.) и субконтрактных возможностях для МСП (*SUB-NET*).

После глобального кризиса правительство США принимает меры для поддержки как крупных, так и малых компаний. Например, в 2009–2010 гг. были реализованы Программа помощи проблемным активам, Программа стимулирования потребительского кредитования. Был принят закон «О восстановлении экономики и реинвестировании в Америку» 2009 г. и закон «О создании рабочих мест на малых предприятиях» 2010 года.

В 2012 фин. г. Управление малого бизнеса одобрило предоставление гарантий по кредитам 47 тыс. субъектам малого бизнеса на сумму около 25 млрд. долл., а общий портфель предоставленных Управлением банковских кредитов и гарантий составил по состоянию на конец 2012 фин. г. 102,69 млрд. долларов [5].

Основной программой, реализуемой Администрацией, является гарантийная программа 7(a), которая призвана содействовать существующим и вновь создаваемым малым предприятиям в получении от коммерческих банков, которые участвуют в данной программе, кредитов на различные цели, когда они не соответствуют обычным требованиям коммерческого кредитования. Для суммы не более 150 тыс. долл. гарантия предоставляется на 85% займа, для суммы более 150 тыс. долл. – на 75%. Сроки предоставления гарантий: до 10 лет на оборотный капитал и до 25 лет на основной. В 2012 г. гарантийные обязательства составили 15,2 млрд. долларов.

Второй по значению является Программа* предоставления малому бизнесу** необходимых поручительских гарантий исполнения обязательств для участия в государственных тендерах. В случае реализации данной программы решается задача обеспечить получение малыми предприятиями определённой доли федеральных заказов в системе государственных закупок США, а также контроль за соблюдением федеральными ведомствами нормы действующего законодательства в отношении государственных закупок, предусматривающего, что не менее 23% государственного заказа должно быть распределено между этими предприятиями. В разгар кризиса в 2009 г. президент США увеличил этот порог до 26%. На реализацию целей указанной программы Управление по делам малого бизнеса направило в 2012 г. 9,5 млрд. долларов [5].

Существенную роль играет также Программа предоставления гарантий по долгосрочным кредитам на развитие муниципалитетов (программа 504), по которой финансируется приобретение капитальных активов (земли, зданий, ма-

* Данная программа была учреждена в соответствии с мандатом пункта 15(g) закона «Поддержки малого и среднего предпринимательства», принятого в США в качестве меры по борьбе с последствиями мирового экономического кризиса.

** Малые компании США наравне с крупными концернами принимают участие в аукционах и комиссиях по распределению государственных закупок и заказов.

шин, оборудования), осуществление реконструкции и модернизации коммунальных сооружений. Финансирование малых предприятий по этой программе осуществляют частные некоммерческие корпорации, созданные для содействия экономическому развитию на местном уровне. В 2012 г. объём средств, предоставленных по данной программе, составил 6,7 млрд. долларов.

Широкое применение получила Программа микрокредитования и содействия малому бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств, по которой Управление выделяет ссуду в объёме не более 750 тыс. долл. структуре-посреднику*, которая в свою очередь выдаёт микрокредиты малым предприятиям и оказывает консалтинговую помощь. Согласно данным Управления малого бизнеса, в 2012 фин. г. по Программе микрокредитования было выдано приблизительно 4 тыс. займов на общую сумму 45 млн. долл., а по Программе содействия малому бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств – 690 млн. долларов [18].

Приоритетным направлением в деятельности Управления малого бизнеса является поддержка экспорта предприятий малого бизнеса. В 2012 г. приблизительно 70% американских экспортеров стали предприятиями, на которых число занятых не превышало 20 человек. Программы по расширению экспортных возможностей малых предприятий входят в общую программу гарантирования кредитов 7(a). К ним относятся:

- программа экспресс-займов, предоставляемых в течение 36 часов на сумму до 500 тыс. долларов;
- программа гарантий по кредитам на оборотный капитал экспортёров, покрывающих 90% их стоимости;
- программа займов на международную торговлю, направленная на финансирование начала или расширения экспортной деятельности. Предусматривается также гарантийное покрытие со стороны Управления до 90% стоимости коммерческих кредитов;
- программа совместных гарантий Управления малого бизнеса и Экспортно-импортного банка США, направленная на расширение размеров финансирования оборотного капитала экспортёров (размер совместной гарантийной линии для одного экспортера не может превышать 2 млн. долларов).

Всестороннюю поддержку малые предприятия получают, исходя из целей внешнеэкономической политики США: обеспечивать устойчивый рост национальной экономики, создавать новые рабочие места, либерализовать международную торговлю, а также защищать права американского бизнеса, соблюдая правила международной торговли.

В 1982 г. в США был принят закон «О развитии инноваций в малом бизнесе», в соответствии с которым федеральные ведомства обязаны выделять определённые ассигнования на проведение исследовательских работ. В соответствии с его положениями была учреждена программа инновационных исследований в малом бизнесе, направленная на усиление роли предпринимательства в прове-

* Главные требования *SBA* к посреднику заключаются в следующем – это должна быть некоммерческая, но профессиональная в области финансирования организация, с опытом работы в сфере микрокредитования не менее одного года.

дении исследовательских работ, изучение технологического потенциала малого бизнеса, инновационную деятельность в сфере высоких технологий и т.п. Основной координатор по программе – Управление малого бизнеса, которое осуществляет надзор за деятельностью 11 федеральных ведомств по её реализации, в состав которых входят министерства сельского хозяйства, торговли, обороны, образования, здравоохранения и социальных служб, Агентство по охране окружающей среды, Национальный научный фонд США и другие ведомства. Все реализуемые решения контролируются независимыми инспекторами [2; 10].

В 2012 г. для реализации инициативы президента США Б. Обамы «Стартап Америка» (*Startup America*) Управление малого бизнеса объявило, что выделяет дополнительное финансирование на сумму 2 млрд. долл. в течение пятилетнего периода для инвестирования через венчурные фонды в перспективные, быстрорастущие компании, в том числе, в инновационные стартапы в депрессивных районах, а также работающих на новых рынках и в области экологически чистой энергетики [5].

Роль муниципальных властей и штатов в поддержке малого бизнеса не менее значительна. В некоторых городах (например, в Сиэтле) реализуются проекты и комплексы программ под общим названием «Сильное решение в пользу нового века».

По этому проекту администрация города открыла три программы: «Готов заработать» (объект программы – компании с низким уровнем дохода); «Центр поддержки бизнеса и развития кредитования компаний» (объект поддержки – трудоспособное население, не имеющее достаточного опыта работы или не удовлетворённое уровнем дохода, характером работы и т.д.) и «Компания общественного развития Сиэтла» (предусматривает оказание помощи тем, кто желает и может строить жилые дома, но не имеет денежных средств и имеет средства более или менее достаточные, но нуждается в консалтинговых услугах).

Помимо этого в США малый бизнес получает поддержку со стороны акционерных коммерческих организаций и национальной ассоциации независимых предпринимателей, в которую входят более 500 тыс. мелких и средних предприятий.

Учитывая возможности сектора малого бизнеса в расширении занятости, в США и в других развитых странах поддержка малого бизнеса рассматривается как один из приоритетов экономической и социальной политики. Государственные программы и инициативы направлены не только на создание новых предприятий (при особой поддержке социально уязвимых групп населения), но и на организацию разнообразных систем профессионального обучения и переподготовки кадров. При этом прямые методы, содействующие развитию малых предприятий, дополняются косвенными. По оценке, на 2013 фин. г., на малые предприятия приходилось около 25% всех федеральных налоговых расходов, связанных с функционированием бизнеса [9].

Таким образом, в США проводится целенаправленная государственная политика, которая содействует развитию малого бизнеса: он получает поддержку в различных формах на всех уровнях власти. Особое внимание уделяется созданию благоприятных условий для деятельности американского бизнеса на внешних рынках.

Список литературы

1. Аналитический отчёт по теме развития малого и среднего бизнеса в условиях кризиса за рубежом (www.trendlink.ru).
2. *Белинский А.Н., Емельянов С.В., Лебедева Л.Ф.* Приоритеты научно-технологической политики США в начале XXI века. М., ИСКРАН, 2009.
3. *Лебедева Л.Ф.* США: государство и малый бизнес // Человек и труд. 2009. № 3. С. 13–17.
4. Обзор аналитического центра МСП Банк «Малый и средний бизнес в 2012 г.: международный опыт регулирования и финансирования». Апрель 2013.
5. Основные направления политики Администрации США в сфере малого и среднего бизнеса // Информационно-аналитический бюллетень. 2013. № 5.
6. *Филимонова Н.М., Моргунова Н.В., Никишина Е.С.* Экономика и организация малого и среднего бизнеса: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 19.
7. Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises. By Paul Wymenga, Dr. Viera Spanikova, Dr. James Derbyshine, A. Barker. Rotterdam, Cambridge, 2011.
8. Guide to SBA's Definitions of Small Business. Small Business Administration (<http://www.sba.gov/size/>).
9. Measuring the Benefit of Federal Tax Expenditures Used by Small Business. By Quantria Strategies: John O'Hare, Mary Schmitt, Judy Xanthopoulos. Luray, VA 22835. Under contract number SBAHQ-12-Q-0043. November 2013.
10. Product Innovations by Young and Small Firms. Jose Plehn-Dujowich, Plehn Analytical Economic Solutions, LLC, Fountainville, Pa. Under Contract Number SBAHQ-11-M-0204. May 2013.
11. Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes. P. 1-37 (<http://www.sba.gov/>)
12. Statistical Abstract of the U.S., 2012. P. 812-813.
13. U.S. Small Business Administration Office of Advocacy. Issue November 4, 2013.
14. U.S. Small Business Administration Office of Advocacy. Issue November 8, 2013.
15. U.S. Small Business Quarterly Bulletin. SBA. 2013. No. 1.
16. U.S. Small Business Quarterly Bulletin. SBA. 2013. No. 3.
17. The American Recovery and Reinvestment Act of 2009. PL 111-5. 17.02.2009; U.S. SBA Recovery Act Agency Plan.
18. <http://www.sba.gov/>
19. <http://www.invur.ru/>
20. <http://www.nisse.ru/>