

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН, БІЗНЕСУ ТА  
ТУРИЗМУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ Леся ПОБОЧЕНКО  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

## (ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ  
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Розвиток малого та середнього бізнесу в економіці США»

Виконавець: Божок Ігор Олександрович, група МБ-403

\_\_\_\_\_  
(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., професор,  
професор кафедри міжнародних економічних  
відносин, бізнесу та туризму ФМВ НАУ  
Татаренко Наталія Олексіївна

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна

\_\_\_\_\_  
(підпис нормоконтролера)

Київ – 2024

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин, бізнесу та туризму

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Леся ПОБОЧЕНКО

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

## ЗАВДАННЯ

**на виконання кваліфікаційної роботи**

**Божка Ігоря Олександровича**

1. Тема роботи «Розвиток малого та середнього бізнесу в економіці США» затверджена наказом ректора від «26» березня 2024 р. №441/ст.
2. Термін виконання роботи: з 13 травня 2024 року по 16 червня 2024 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо малого та середнього бізнесу в США, статистичні матеріали, Адміністрації малого бізнесу США (Small Business Association – SBA), Національної асоціації малого бізнесу США (National Small Business Association), Національної ради з трудових відносин США (National Labor Relations Board – NLRB), Американського Офісу патентів та товарних знаків (U.S. Patent & Trademark Office – USPTO), Міністерства оборони США (Department of Defense – DOD), Ветеранської організації США (Department of Veterans Affairs – VA), матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Statista, Deloitte, NerdWallet, SUSB (Statistics of U.S. Businesses), NES (Nonemployer Statistics), CIN7 (Census International 7-digit Industry).
4. Зміст пояснювальної записки: засади розвитку малого і середнього бізнесу в США, аналіз сучасного стану розвитку малого та середнього бізнесу в США, тенденції і перспективи розвитку малого та середнього бізнесу США.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 1 таблиця, 14 рисунків.

6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді.  
Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 24 слайди.

7. Календарний план-графік:

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	11.03.2024	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	25.03.2024	Виконано
3.	Розкрити теоретичні засади розвитку малого і середнього бізнесу в США	06.05.2024 – 12.05.2024	Виконано
4.	Проаналізувати сучасний стан розвитку малого та середнього бізнесу в США	13.05.2024 – 19.05.2024	Виконано
5.	Охарактеризувати тенденції і перспективи розвитку малого та середнього бізнесу США	20.05.2024 – 26.05.2024	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	27.05.2024 – 30.05.2024	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	31.05.2024	Виконано
8.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	01.06.2024	Виконано
9.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	03.06.2024	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	03.06.2024	Виконано

8. Дата видачі завдання: «15» березня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Татаренко Н.О.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

\_\_\_\_\_  
(підпис випускника)

Божок І. О.

(П.І.Б)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Розвиток малого та середнього бізнесу в економіці США»: 84 сторінок, 1 таблиця, 14 рисунків, 76 літературних джерела.

**Перелік ключових слів (словосполучень):** МАЛИЙ БІЗНЕС, МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА, ЕКОНОМІКА США, ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА.

**Об'єкт дослідження:** малий та середній бізнес США.

**Предмет дослідження:** теоретичні та прикладні аспекти розвитку малого та середнього бізнесу в економіці США.

**Мета кваліфікаційної роботи:** дослідженні розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в економіці США, аналізі його впливу на економічне зростання, виявленні ключових факторів, що сприяють успішному функціонуванню та зростанню МСБ, а також розробці рекомендацій щодо підтримки та стимулювання розвитку цього сектору для застосування в українських реаліях.

**Методи дослідження:** загальні методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, класифікація.), теоретичні методи (системний аналіз, порівняння), економіко-статистичні, графічні та інші.

**Отримані результати та їх новизна:** полягають у аналізі місця та ролі МСБ у загальній економічній структурі США, що допоможе зрозуміти його значення для економічного зростання та інноваційного розвитку.

**Значущість виконаної роботи та висновки:** на основі аналізу американського досвіду розроблено рекомендації для українських політиків, урядовців та підприємців щодо вдосконалення механізмів підтримки та стимулювання розвитку малого ветеранського бізнесу.

**Рекомендації щодо використання результатів:** матеріали кваліфікаційної роботи можуть бути використані для розробки нових стратегій економічного розвитку та програм підтримки МСБ в Україні, що сприятиме підвищенню їхньої стійкості до зовнішніх викликів в умовах воєнного стану.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В США.....	9
1.1. Мета та інституційно-правові основи розвитку малого і середнього бізнесу в США .....	9
1.2. Класифікація малих та середніх підприємств і їхнє місце у економічній структурі США .....	18
1.3. Взаємодія держави та малого і середнього бізнесу в США .....	24
РОЗДІЛ 2	
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В США.....	36
2.1. Індикатори і динаміка розвитку малого та середнього бізнесу США .....	36
2.2. Частка та роль малого і середнього бізнесу в економіці США.....	45
2.3. Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США і державно-приватне партнерство.....	50
РОЗДІЛ 3	
ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ США .....	60
3.1. Розвиток інноваційного потенціалу малих та середніх підприємств США і шляхи підвищення їхньої конкурентоспроможності.....	60
3.2. Адаптація досвіду державного регулювання і підтримки процесів розвитку малого і середнього бізнесу США до умов України.....	67
ВИСНОВКИ.....	75
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78
ДОДАТКИ.....	86

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Малі та середні підприємства відрізняються підприємливістю і гнучкістю, що робить їх важливим елементом економіки, здатними оперативно адаптуватися до змінних умов. Саме ця здатність сприяє визнанню американської економіки однією з найстійкіших у світі. У Сполучених Штатах малий бізнес є домінуючим: у 2023 році 99,7% американських фірм склали компанії з чисельністю працівників менше 500 осіб, а 89,8% – підприємства з менш ніж 20 працівниками. Останніми роками малий бізнес створює близько половини ВВП країни. За останні два десятиліття малі підприємства забезпечили 63% нових робочих місць, включаючи період після глобальної рецесії 2008 року.

Дослідженню проблематики і тенденцій розвитку малого та середнього бізнесу в економіці США присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких, як: Берницька Д. І., Капітан В.О., Круглов В. В., Кувик В. М., Марченко М. О., Мединська Т. В., Мініна В. О., Стрілець В. Ю., Аль-Аулакї М. А., Аамер А. М., Ліберто Д., Мейн К., Мітік І., Ровінські М., Хабтур Н.

**Метою кваліфікаційної роботи** є дослідженні розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в економіці США, аналізі його впливу на економічне зростання, виявленні ключових факторів, що сприяють успішному функціонуванню та зростанню МСБ, а також розробці рекомендацій щодо підтримки та стимулювання розвитку цього сектору для застосування в українських реаліях.

**Об'єктом дослідження** є малий та середній бізнес США.

**Предметом дослідження** є теоретичні та прикладні аспекти розвитку малого та середнього бізнесу в економіці США.

**Завдання кваліфікаційної роботи** є:

- визначити інституційно-правові основи розвитку малого і середнього бізнесу в США;
- провести класифікацію малих та середніх підприємств і їхнє місце у економічній структурі США;

- охарактеризувати взаємодію держави та малого і середнього бізнесу в США;
- провести оцінку динаміки розвитку малого та середнього бізнесу США;
- визначити вплив сучасних технологій на рекламну індустрію;
- проаналізувати роль малого і середнього бізнесу в економіці США;
- окреслити проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США і державно-приватне партнерство;
- визначити інноваційний потенціал малих та середніх підприємств США і шляхи підвищення їхньої конкурентоспроможності;
- охарактеризувати можливі напрями адаптації досвіду державного регулювання і підтримки процесів розвитку малого і середнього бізнесу США до умов України.

**Методологія дослідження.** Методологічну основу кваліфікаційної роботи становлять як загальнонаукові так і спеціальні методи наукових досліджень, зокрема: методи теоретичного аналізу (літературний огляд та аналіз наукових джерел, статей, підручників та монографій з метою визначення ключових понять та сутності малого та середнього бізнесу в США); кейс-стаді (дослідження конкретних прикладів успішного започаткування та розвитку МСБ); методи контент-аналізу (аналіз публікацій, звітів та досліджень, що висвітлюють сучасні тенденції розвитку МСБ США); методи економічного аналізу (аналіз економічних показників, що характеризують діяльність МСБ у США, включаючи аналіз фінансових показників, рентабельності, обсягів продажів, кількості зайнятих); порівняльний аналіз (порівняння інституційно-правових основ та класифікацій малих і середніх підприємств в різних країнах з фокусом на США, аналіз успішних практик державної підтримки МСБ в США та їх адаптація до українських умов).

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та висновки кваліфікаційного дослідження висвітлено у наукових публікаціях:

Божок І.О. Роль малого бізнесу в економіці США/ І.О. Божок// XV Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі», 25 квітня 2024 р., НАУ, м. Київ. (подано до друку).

Божок І.О. Взаємодія держави та малого бізнесу в США/ І.О. Божок, І.І. Набок // Міжнародна науково-практична конференція «Міжнародні фінансові аспекти відновлення економіки України», ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 6 червня 2024 р., м. Київ. (подано до друку).

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку бібліографічних посилань використаних джерел. В роботі розміщено 1 таблиць, 14 рисунків, 1 додаток. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 76 найменування на восьми сторінках.



## РОЗДІЛ 1

### ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В США

#### 1.1. Мета та інституційно-правові основи розвитку малого і середнього бізнесу в США

У контексті сучасної економічної кризи, яка вплинула на багато країн, питання малого та середнього бізнесу набуло особливої актуальності. Як демонструє світова практика, основним критерієм, за яким підприємства різних організаційно-правових форм класифікуються як суб'єкти малого підприємництва, є середня чисельність працівників. Завдяки незначній кількості працівників, які можуть швидко адаптуватися до змін на ринку, малий бізнес має потенціал стати ключовою основою для сприяння позитивним економічним процесам.

Слід також відзначити, що малі підприємства забезпечують зайнятість соціально вразливих груп населення, зокрема молоді, жінок, емігрантів тощо. На цих підприємствах вони отримують досвід, знання, просуються по кар'єрній драбині та реалізують свій потенціал.

Доцільно врахувати й інші переваги малого та середнього бізнесу, зокрема:

- 1) низьку капіталомісткість, що забезпечує легкий доступ для населення;
- 2) велику кількість підприємств, яка дозволяє швидко організувати виробництво різноманітних товарів і послуг;
- 3) високу мобільність на ринку та в технологічній сфері, що сприяє швидкому розвитку науково-технічного прогресу;
- 4) здатність оперативно залучати додаткову робочу силу;
- 5) відсутність бюрократичних перешкод в управлінні;
- 6) незначний негативний вплив на навколишнє середовище.

Ключовими органами, які здійснюють інституційно-правове регулювання малого та середнього підприємництва (далі МСП) в США є:

1. Міністерство праці США (англ. U.S. Department of Labor), створене у 1913 році, є виконавчим департаментом федерального уряду США, відповідальним за регулювання питань безпеки праці, норм оплати праці та робочого часу, надання допомоги з безробіття, сприяння працевлаштуванню у разі звільнення, а також ведення економічної статистики. Діяльність Міністерства охоплює більшість штатів, і до його функцій входить надання підтримки працюючим, особам, що шукають роботу, та пенсіонерам; покращення умов праці; розширення можливостей для прибуткової зайнятості; забезпечення трудових прав і соціального захисту працівників. Міністерство керується понад 180 федеральними законами та тисячами нормативних актів, що стосуються різноманітних аспектів трудової діяльності, включаючи 10 мільйонів роботодавців і 125 мільйонів працівників. З часом воно розширило свою діяльність і співпрацює з іншими установами, такими як Федеральна торгова комісія та Адміністрація малого бізнесу США.

2. Федеральна торгова комісія (англ. Federal Trade Commission, FTC), заснована в 1914 році, є незалежним федеральним агентством, що забезпечує захист прав споживачів і запобігає нечесним методам конкуренції. Закон про створення FTC був однією з основних ініціатив президента Вудро Вільсона, спрямованих на розвиток малого і середнього бізнесу в Сполучених Штатах. З часом FTC видала низку постанов, що регулюють конкурентні відносини, забороняють дискримінацію в ціновій політиці, суміщення посад у радах директорів різних компаній, та злиття фірм шляхом придбання акцій конкурентів.

3. Адміністрація малого бізнесу США (Small Business Association, SBA), створена в 1953 році, є незалежним федеральним агентством, що захищає інтереси малого бізнесу. SBA діє через широку мережу регіональних і місцевих відділень, а також у партнерстві з державними та приватними організаціями, охоплюючи бізнес по всій країні. SBA допомагає американцям започаткувати та розвивати власну справу шляхом надання інформаційної та консультативної підтримки щодо законів, обов'язкових для виконання, та реалізації державних програм кредитування малих підприємств, що відповідають встановленим критеріям. Згідно зі статутом, малий бізнес отримує значну частку державних замовлень та доходів від продажу

нерухомості, що перевищують встановлені ліміти. Щорічно SBA надає малим підприємствам гарантовані позики на мільярди доларів і забезпечує консультативну та інформаційну підтримку для громадян, які прагнуть розпочати власну справу, приділяючи особливу увагу компаніям, які не змогли отримати кредити в банках [9, с. 4].

У 1953 році почав діяти Закон «Про малий бізнес» [1], відповідно до якого SBA мало консультувати, підтримувати і захищати інтереси малого бізнесу, забезпечуючи справедливість в розподілі державних замовлень, закупівель і фінансових ресурсів. З 1954 року SBA приступило до прямого кредитування і до надання гарантій по банківським позикам для МСБ. Позики надавалися для виробничих потреб (оборотні кошти, закупівля обладнання, модернізація, будівництво, освоєння нових виробництв, впровадження нових технологій) та для компенсації збитків від стихійних лих.

Сьогодні SBA – це потужна державна структура, підзвітна Президенту і Конгресу країни. SBA не видає кредити підприємцям безпосередньо, а спрощує саму процедуру їх отримання.

Основними функціями SBA є:

1. Забезпечення доступу МСБ до фінансових ресурсів.
2. Надання інформаційних, освітніх і консультаційних послуг.
3. Забезпечення доступу до виконання держзамовлень.
4. Захист інтересів МСБ [25].

SBA забезпечує доступ МСБ до державних закупівель, причому основною метою є передача щонайменше 23 % державного замовлення малим підприємствам, з яких 5 % – компаніям, якими володіють жінки; 3 % – компаніям, якими володіють ветерани збройних сил. Тож щорічно МСБ має можливість отримати доступ до державних замовлень на суму понад 100 млрд. дол. США [25].

SBA виступає координатором двох основних програм з розвитку нових технологій: Програми підтримки інноваційних розробок малих підприємств (Small Business Innovation Research, SBIR) [5] та Програми технологічного трансферу малим підприємствам (Small Business Technology Transfer, STTR) [6].

Організаційно в структуру SBA входить Адвокатура і Генеральна Інспекція, однак їхня діяльність не залежить від керівництва SBA. Це дає їм можливість здійснювати незалежну оцінку стану малого і середнього підприємництва, визначати ефективність діяльності SBA і пропонувати конструктивні заходи щодо вдосконалення методів підтримки та розвитку МСБ.

Адвокатура звітує перед Конгресом і виступає як сполучна ланка між бізнесом і федеральними структурами. Спільними зусиллями SBA і Міністерства торгівлі відкрито Центр сприяння експорту, що здійснюють попередній відбір кандидатів на отримання капіталу для реалізації експортно-орієнтованих проектів. Також у всіх штатах і великих містах США діють понад сто регіональних відділень SBA. Безкоштовні консультації щорічно отримують понад 1 млн. малих підприємств.

Раз на чотири роки SBA випускає документ щодо підтримки МСБ, зараз це Стратегія на 2022-2026 фінансові роки [65]. Ця стратегія розвитку підприємництва визначена як всебічна підтримка державними організаціями сектора МСБ за напрямками діяльності:

1. Забезпечити справедливий, орієнтований на клієнта дизайн і реалізацію програм для підтримки малого бізнесу та інноваційних стартапів.

Ця мета зосереджена на створенні інклюзивного середовища, де всі підприємці, включно з незабезпеченими громадами, мають рівний доступ до програм SBA. SBA надаватиме індивідуальну підтримку та фінансування інноваційним стартапам і малим підприємствам шляхом покращення взаємодії з клієнтами та оптимізації процесів. Цей підхід, орієнтований на клієнта, має на меті стимулювати максимальне економічне зростання для більшої прибутковості інвестицій.

У свою чергу, це веде до розширення доступу до капіталу, спрощених процесів подачі заявок та цільової допомоги для малого маргіналізованого бізнесу. Зрештою, SBA має намір побудувати довіру та сприяти екосистемі для підприємців шляхом підвищення прозорості та підзвітності.

2. Створення стійкого бізнесу та стійкої економіки.

SBA визнає важливість створення підприємств, які можуть протистояти фінансовим викликам і сприяти довгостроковій економічній стабільності.

Стратегічна ціль 2 зосереджена на розвитку підприємництва, заохоченні інновацій та забезпеченні відповідними ресурсами, щоб допомогти підприємствам адаптуватися та процвітати на ринку, що швидко розвивається.

Підтримуючи доступ малих підприємств до навчання, наставництва та капіталу, SBA ефективно зміцнює їхню здатність створювати робочі місця, збільшувати багатство нації та навіть конкурувати у всьому світі. Ця мета також підкреслює важливість екологічних практик, які дають підприємцям інструменти для зменшення впливу на навколишнє середовище та прийняття соціальної/етичної відповідальності. Результати Стратегічної цілі 2 включають підвищення стійкості бізнесу, створення робочих місць і підвищення конкурентоспроможності. Коли SBA заохочує стійкість і сталість, це має на меті забезпечити довгостроковий успіх малого бізнесу та міцну економіку.

### 3. Запровадити надійне управління ресурсами для більшого впливу.

Ця мета полягає в заохоченні відповідального використання ресурсів для максимізації впливу SBA. SBA підвищить операційну ефективність і досягне вимірних результатів шляхом удосконалення внутрішніх процесів, використання технологій і прийняття рішень на основі даних. Стратегічна ціль 3 наголошує на фінансовій звітності, управлінні ризиками та цілісності програми [65].

Завдяки ретельному та відповідальному управлінню кредитами SBA може оптимізувати розподіл ресурсів, мінімізувати витрати та обслуговувати малий бізнес у США. Це призводить до покращеного нагляду за програмою, покращеного управління ефективністю та підвищення прозорості. SBA намагається надавати практичну підтримку малим підприємствам шляхом максимізації впливу наявних ресурсів.

Щороку до державних і федеральних законів і нормативних актів вносяться поправки та зміни, які стосуються малих і середніх компаній. Зміна законодавчого та нормативного ландшафту у 2023 році, яка стосується МСП в США наступна:

1. Подання інформації про бенефіціарну власність. Федеральний закон про корпоративну прозорість набуде чинності 1 січня 2024 року і вимагатиме, за оцінками федерального уряду, 32,6 мільйона компаній (переважно малих і середніх ТОВ і

корпорацій) подати до федерального агентства звіт про бенефіціарну власність, яка називається Мережа боротьби з фінансовими злочинами між 1 січня 2024 року та 1 січня 2025 року [3]. Усі малого та середнього бізнесу мають визначити, чи мають вони подавати звіт, отримати необхідну інформацію, якщо вони це роблять, вирішити, чи хочуть вони подати звіт самостійно чи скористатися стороннім постачальником послуг і розробити політику та процедури, щоб забезпечити безперервне дотримання вимог, оскільки в разі їх невиконання передбачені значні цивільні та кримінальні покарання.

2. Внесення змін до статуту господарського товариства. Підприємства малого та середнього бізнесу, які є юридичними особами, як корпорації, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з обмеженою відповідальністю, створюються відповідно до статуту державного господарського товариства та регулюються ним. І штати постійно змінюють і оновлюють ці статути. Деякі поправки є суттєвими. Наприклад, у штаті Айова в 2024 році набуде чинності новий закон про ТОВ, який переглядає та реорганізує майже всі положення закону про ТОВ.

Багато малих і середніх підприємств створено згідно із законодавством штату Делавер. І штат Делавер щороку вносить зміни до законів про корпорації, ТОВ і товариства з обмеженою відповідальністю. Для кожного малого та середнього бізнесу вкрай важливо знати про поправки до своїх керівних статутів, оскільки вони можуть змінити зобов'язання щодо відповідності та змінити багато стандартних правил.

3. Закони про криптовалюту та цифрові активи. Все більше малого та середнього бізнесу беруть участь у транзакціях з використанням криптовалюти. Федеральний уряд і уряди штатів уже мають деякі нормативні акти та статути, що регулюють криптовалюту, і, безсумнівно, продовжать боротися з цією суперечливою формою валюти в 2024 році. Багато малих і середніх підприємств також володіють цифровими активами, які вони можуть використовувати як заставу для позик. Їм слід звернути увагу на зростаючу кількість штатів, які вносять зміни до своїх державних комерційних законів (UCC), щоб роз'яснити питання, пов'язані з цифровими транзакціями, і сприяти вдосконаленню інтересів безпеки цифрових активів.

4. Закони про персональні дані. Багато малих і середніх підприємств збирають особисті дані. Вони повинні бути готові дотримуватись нових державних законів про конфіденційність даних споживачів, які набудуть чинності у 2024 році та пізніше, оскільки ці закони накладають ряд зобов'язань щодо відповідності певним збирачам даних.

5. Екологічні, соціальні проблеми, питання управління/розмаїття, справедливості та залучення. ESG і DEI є питаннями, які цікавлять законодавчі органи багатьох штатів. Деякі заохочують зусилля ESG і DEI, а деякі роблять навпаки. Техас, наприклад, зробив прямий вогонь проти зусиль ESG/DEI, представивши наприкінці 2023 року законопроект, згідно з яким було б визнано порушенням фідучіарних обов'язків для директора пріоритетність інших міркувань над максимізацією вартості акцій корпорації. Кожен малий і середній бізнес, зацікавлений у просуванні зусиль ESG/DEI, повинен звернути увагу на те, що роблять їхні штати щодо цього суперечливого питання.

З початку 2024 року власники малого бізнесу мають звернути увагу на кілька нормативних актів:

1. Реєстрація в FinCEN. У 2024 році малим підприємствам потрібно буде зареєструватися в агентстві під назвою «Мережа боротьби з фінансовими злочинами» в рамках прийнятого в 2021 році закону «Про корпоративну прозорість». Цей акт мав на меті зазирнути всередину підставних компаній і придушити спроби злочинців, організованих злочинних угруповань та інших незаконних осіб приховати свою особу та відмити свої гроші через фінансову систему.

Підприємства з понад 20 співробітниками та обсягом продажів понад 5 млн. дол. США можуть претендувати на звільнення. Але це залишає приблизно 32 мільйони малих підприємств, які не є звільненими. Власники та співвласники цих компаній повинні зареєструвати особисту інформацію у FinCEN, таку як посвідчення особи з фотографією та домашню адресу [13, с. 15].

Незважаючи на юридичні труднощі, постанова має набути чинності у 2024 році. Проте терміни подовжено. Кінцевий термін для існуючих підприємств змінено на 1 січня 2025 року з 1 січня 2024 року.

Компанії, створені після 1 січня 2024 року, матимуть лише 90 днів, щоб виконати вимоги. Ціна невиконання може бути високою: штрафи можуть досягати 10 000 дол. США.

2. Відстрочка від звітування про цифрові транзакції на суму понад 600 дол. США до IRS. У листопаді Служба внутрішніх доходів знову відклала вимогу про звітність про платежі на суму понад 600 дол. США через сторонніх постачальників, таких як платіжні додатки, такі як Venmo та Zelle, і онлайн-ринки.

Вимога, яка є частиною Закону про порятунок США, була відкладена минулого року, але має набути чинності з 2023 податкового року. Тепер IRS каже, що підприємствам також не доведеться звітувати про цей дохід за 2023 рік. Вони планують встановити поріг у 5000 дол. США на податковий 2024 рік у рамках поступового впровадження, щоб зрештою запровадити поріг звітності у 600 дол. США [13, с. 16].

3. Нова вимога звітності для кредитів для малого бізнесу.

Відомо, що малим підприємствам важко отримати позики, оскільки вони часто не мають прибутку чи досвіду, необхідного для того, щоб запевнити банки у своїй спроможності повернути гроші. Жінкам і підприємствам, що належать меншинам, особливо важко отримати кредити [12, с. 456].

Прагнучи зменшити дискримінацію та збільшити прозорість у процесі кредитування, цього року Бюро захисту прав споживачів заявило, що вимагатиме від банків почати звітувати про демографічні показники та доходи заявників на позику малого бізнесу.

Мета полягає в тому, щоб створити базу даних, подібну до тієї, що є в галузі іпотечного кредитування. Банківські регулятори десятиліттями збирали дані про претендентів на житлову іпотеку, включаючи расу, географію, чи було схвалено позику та процентну ставку, відповідно до закону 1970-х років, відомого як Закон про розкриття інформації про іпотеку на житло. Дані, зібрані в рамках HMDA, протягом тривалого часу використовувалися регуляторними органами та громадськістю для пошуку потенційних ознак дискримінації банків щодо позичальників, також відомої як «червона лінія».



Але організації захисту малого бізнесу стверджують, що ці вимоги сповільнять процес отримання кредитів і можуть ускладнити отримання кредитів для малого бізнесу, а не полегшити [24].

#### 4. Правило спільного роботодавця Національної ради з трудових відносин.

У жовтні 2023 року Національна рада з трудових відносин випустила переглянуте правило про спільного роботодавця, розширюючи визначення «спільного роботодавця». Це означає, що дві компанії, які несуть відповідальність за деякі рішення щодо працівників, наприклад, франчайзер і франчайзі, хоча це правило виходить за рамки франшиз, можуть бути притягнуті до відповідальності за несправедливу трудову практику. Правило поширюється лише на трудові відносини. Це стосується кожного підприємства, яке підпадає під Національний закон про трудові відносини, а це стосується більшості підприємств приватного сектору.

Профспілки та групи працівників кажуть, що нове правило принесе користь і допоможе захистити працівників. Але групи захисту малого бізнесу кажуть, що це несправедливо обтяжливо для малого бізнесу [23].

Це правило мало набути чинності 26 грудня 2023 року, але в очікуванні Конгресу та юридичних викликів Національна рада з трудових відносин продовжила дату набрання чинності нового правила спільного роботодавця до 26 лютого 2024 року.

#### 5. Заробітна плата та понаднормова робота.

У 2024 році мінімальна заробітна плата підвищиться у понад 20 штатах. Наприклад, мінімальна заробітна плата в Небрасці зросте на 1,50 дол. США до 12 дол. США 1 січня, а у Флориді – на 1 до 13 дол. США 30 вересня [23].

Також варто звернути увагу: у серпні Міністерство праці оголосило про запропоноване правило, яке дозволить ще 3,6 мільйонам працівників мати право на понаднормову роботу. Запропонована постанова вимагатиме від роботодавців оплати понаднормової роботи працівникам, які займають виконавчі, адміністративні та професійні посади, але заробляють менше 1059 дол. США на тиждень або 55 068 дол. США на рік для штатних працівників. Цей поріг зарплати зріс з 35 568 дол. США.

## 1.2. Класифікація малих та середніх підприємств і їхнє місце у економічній структурі США

З точки зору класифікації, критерії визначення розмір малого та середнього бізнесу може відрізнятися залежно від країни чи регіону. Це може включати ряд факторів, наприклад кількість працівників, досягнута підприємством річна виручка та активи. Незважаючи на це, як правило, МСП визначаються кількістю працівників та/або рівень досягнутого річного доходу.

У Сполучених Штатах термін SMB (small to medium-sized businesses) широко використовується, зокрема Адміністрацією малого бізнесу (SBA) [25]. І навпаки, термін МСП (малі та середні підприємства) є більш поширеним в інших регіонах і міжнародними організаціями, такими як ООН, Світовий банк та Європейський Союз.

Малий і середній бізнес охоплює широкий спектр підприємств, починаючи від мікропідприємств із кількома працівниками до середніх підприємств із сотнями працівників (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Визначення МСП у Європі та Північній Америці  
(Комісія з міжнародної торгівлі США, 2010; Європейська комісія, 2005)

Розмір компанії	Кількість працівників	
	Європа	Північна Америка
Мікро	0–10	0–20
Малі підприємства	11–50	20–100
Середні підприємства	51–250	100–500

Примітка. Складено автором за даними Hakim A. (2020). Small business problems, issues, challenges, and solutions. [Electronic resource]. – Access: <https://www.linkedin.com/pulse/small-business-problems-issues-challenges-solutions-m-atiquil-hakim>.

Організаційні структури можуть відрізнятися, а малі та середні підприємства працюють як одноосібні підприємства, товариства, товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) або корпорації.

Сьогодні виділяють наступні організаційно-правові форми малого та середнього бізнесу в США:

1. ПП – Sole Proprietorships. Засновник такої фірми є її одноосібним власником і керівником. Одночасно з цим бізнесмен всім, навіть своїм майном, відповідає за виконання боргових зобов'язань створеної ним компанії. Зручно, що зазвичай приватне підприємство в США взагалі не потрібно реєструвати – лише в деяких штатах засновнику ПП необхідно буде отримати ліцензію на право ведення бізнесу і офіційно назвати свою фірму. Також потрібно відзначити, що приватний підприємець – це не юридична особа, отже, весь дохід його компанії обкладається за податковими ставками, прийнятими для фізичних осіб, адже він вважається особистим прибутком людини. По суті, власнику фірми потрібно буде тільки подавати спрощені звіти про збитки і прибутки – ніяких аудитів і поглиблених бухгалтерських перевірок – в цьому плюс відкриття малого бізнесу в США.

2. Партнерські компанії, Partnerships, відповідальність яких може бути як обмеженою, так і необмеженою. як у випадку з обмеженою, так і в ситуації з необмеженою відповідальністю партнери підписують установчий договір, і його реєструє секретар штату. Але при необмеженій відповідальності всі бізнесмени-засновники повністю відповідають по боргових зобов'язаннях компанії – вони є генеральними партнерами. При обмеженій ж відповідальності бізнесмени мають особисту відповідальність лише в рамках зазначеної в установчому договорі суми. Але і у такого Partnership повинен бути хоча б один генеральний партнер (або кілька) – саме він / вони і буде / матимуть право приймати управлінські рішення. При цьому таке підприємство можна віднести до суб'єктів американського оподаткування. Тільки його партнери зобов'язані платити податки як фізособи – це важливий момент. Увага, число засновників такого підприємства нічим не обмежується – це серйозний плюс. На відміну від корпорацій, генеральним і звичайним партнером може бути

іноземець, тому відкриття малого бізнесу в США по Partnership схемі зручно для бізнесменів пострадянського простору.

3. C і S корпорації – Corporations. Корпорації – це найпоширеніша форма організації бізнесу практично у всіх штатах країни. Почнемо з того, що у всіх акціонерів C і S Corporations тільки обмежена відповідальність. При цьому різниця між двома цими формами організації істотна. Прибуток C Corporations зазвичай оподатковується двічі – необхідно віддавати гроші як з доходів самої фірми, так і з дивідендів, розподілених між акціонерами. А ось у S Corporation немає такої проблеми – оподаткуванню підлягають тільки її акціонери, так як доходи будь-якої подібної фірми розподіляються між її керівниками без залишку. Але також необхідно сказати і про саму кількість акціонерів. Так, акціонерами C Corporations може бути необмежена кількість як юридичних осіб, так і фізичних осіб, як резидентів, так і нерезидентів США. А S Corporations можуть утворювати лише фізичні особи і резиденти США в кількості до 75 осіб включно. Саме з цієї причини за замовчуванням при реєстрації корпорації в США вибирається саме C форма. Згодом, для отримання статусу S, фірма може подати відповідне прохання до Податкового управління США.

4. Підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю, ТОВ – в США вони називаються LLC, тобто Limited Liability Companies. Це компанії з обмеженою відповідальністю, в яких поєднуються риси і особливості Corporations і Partnerships. Відкриття малого бізнесу в США за такою схемою зручно тим, що у Limited Liability Companies може бути необмежена кількість управлінців, причому як фізичних осіб, так і юридичних осіб, як резидентів, так і нерезидентів США, ступінь відповідальності яких визначена в рамках установчої угоди. При цьому податки платять тільки члени LLC – сама компанія не буде обкладатися. Але важливо, щоб таку фірму засновувала не одна людина – в іншому випадку, згідно із законодавством, її можуть порахувати Корпорацією або ПП.

5. Філії (Foreign Corporation) і представництва (Foreign Corporation Representatives) міжнародних корпорацій. На американських просторах діють свої особливості створення Foreign Corporations, відмінні від нюансів європейського

ринку. Так, в переважній частині штатів філія реєструється в якості звичайної Корпорації і відповідним чином оподатковується.

У США сьогодні використовуються дві основні схеми організації представництв:

1. Укладення контракту з незалежною особою – з агентом, який не працює в американській компанії. Саме він представлятиме інтереси іноземного бізнесмена в США.

2. Підписання договору на постійну роботу з залежною особою – агентом, що є працівником фірми іноземного підприємця [40].

При відкритті малого бізнесу в США слід звернути увагу на те, що представництво вважається суб'єктом оподаткування, якщо воно здійснює свою діяльність на постійному і фіксованому місці. Під це визначення підпадають всі філії, майстерні, офіси, заводи, відділи та точки продажів, місця вироблення і розвідки і тому подібні об'єкти.

6. Спільні підприємства – Joint Ventures. Їх відкривати можна тільки під реалізацію конкретного проекту протягом чітко визначених термінів.

SMB у США зазвичай мають менше ніж 100 співробітників і менше ніж 1 млрд. дол. США річного доходу. Це може стосуватися широкого кола підприємств, включаючи організації B2B і B2C.

У Додатку А наведено стандарти розміру малого бізнесу, які відповідають галузям, описаним у системі класифікації промисловості Північної Америки (North American Industry Classification System – NAICS), зі змінами, внесеними Управлінням та бюджетом, які діють 1 січня 2022 року [61].

Стандарти розміру визначають найбільший розмір підприємства для участі в державних програмах укладання контрактів і конкуренції за контракти, зарезервовані або відведені для малого бізнесу. Стандарти розміру відрізняються залежно від галузі та, як правило, залежать від кількості працівників або суми річних надходжень підприємства.

У Сполучених Штатах Адміністрація малого бізнесу (Small Business Association SBA) класифікує малий бізнес відповідно до його структури власності, кількості працівників, доходів і галузі [25].

Річні надходження – це «загальний дохід» (або «валовий дохід») плюс «собівартість проданих товарів». Зазвичай ці номери можна знайти в податкових деклараціях компанії (Internal Revenue Service – IRS). Для цілей федерального укладання контрактів надходження усереднюються за останні п'ять повних фінансових років підприємства. Кандидати на програми позики для бізнесу та позики на випадок стихійного лиха SBA, а також програми гарантійних зобов'язань та інвестиційної компанії малого бізнесу (SBIC) можуть використовувати три або п'ять років для визначення середньорічного доходу. Якщо підприємство не працює протягом п'яти років, слід помножити його середній щотижневий дохід на 52, щоб визначити його середній річний дохід [34].

Розрахунок кількості працівників – це середня кількість людей, найнятих за кожний період оплати за останні 24 календарні місяці підприємства. Будь-яка особа у списку заробітної плати повинна бути включена як один працівник, незалежно від відпрацьованих годин або тимчасового статусу. Кількість співробітників підприємства, які працюють менше ніж 24 місяці, є середнім для кожного періоду оплати праці, протягом якого він працював.

Окрім відповідності кількісним стандартам для малого, бізнес повинен:

1. Бути комерційним підприємством будь-якої юридичної структури.
2. Бути незалежним володінням і управлінням.
3. Не бути національно домінуючим у своїй сфері.
4. Перебувати фізично та працювати в США або на їхніх територіях [71].

Підприємства за межами США все ще можуть вважатися малими, якщо вони здійснюють діяльність у США, яка робить значний внесок в економіку США через сплату податків або використання американських продуктів, матеріалів або робочої сили.

Стандарти розмірів переглядаються кожні п'ять років. Коли SBA розглядає можливість перегляду стандартів розміру, воно видає повідомлення про

запропоновані правила. SBA враховує коментарі громадськості, перш ніж остаточно розробити запропоновані правила щодо стандартів розміру. SBA вітає пропозиції щодо альтернативних методологій, факторів, наборів даних, впливу на конкуренцію та підходів, які мають сенс у поточному економічному середовищі.

Будь-яка зацікавлена сторона може опротестувати статус малого підприємства.

Щоб подати протест, слід надіслати конкретні причини, що бізнес не відноситься до категорії малого. Існують суворі кримінальні покарання за свідоме спотворення розміру бізнесу для федерального контракту.

Що стосується податкової звітності, Служба внутрішніх доходів (Internal Revenue Service – IRS) не класифікує підприємства як МСП. Натомість вона поділяє малі підприємства та самозайнятих осіб на одну групу, а середні та великі підприємства – на іншу.

IRS класифікує малі підприємства як компанії з активами в розмірі 10 млн. дол. США або менше, а великі підприємства – як компанії з активами понад 10 млн. дол. США [61].

У Сполучених Штатах Америки відсутні особливі податкові режими для малих і середніх підприємств. Усі підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік в повному обсязі, для розрахунку прибутку з метою оподаткування. Однак для малих підприємств передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності оподатковуваного прибутку за прогресивною шкалою:

- оподатковуваний прибуток до 50 тис. дол. – 15%;
- від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – 25%;
- від 75 тис. дол. до 10 млн. дол. – 34%;
- понад 10 млн дол. – 35%.

Лише за три десятиліття кількість малих підприємств, що працюють в Америці, подвоїлася. Ці малі підприємства навіть розширюються до комерційної нерухомості. 30-50% усіх комерційних площ, за оцінками, близько 20-34 мільярдів квадратних футів, займає американський малий бізнес [34].

Статистика малого бізнесу показала, що середня сума, необхідна для запуску бізнесу, становить 10 000 дол. США. Однак мікропідприємства можуть розпочати

роботу лише з 3000 дол. США [19]. Крім того, приблизно чверть малих підприємств починають взагалі без фінансування.

### **1.3. Взаємодія держави та малого і середнього бізнесу в США**

У світовій економіці партнерство між державою та підприємствами малого і середнього бізнесу зазвичай реалізується через практику прямих державних інвестицій у малі підприємства згідно з визначеними інноваційними напрямками. Це включає грантові програми, систему безвідсоткових кредитів, створення державних консультативних центрів для підприємців, а також державну підтримку участі у міжнародних виставках інноваційних проєктів і продукції малого бізнесу.

Політика США у сфері підтримки малого та середнього бізнесу характеризується певною фрагментарністю та неупорядкованістю. Її реалізація здійснюється через численні органи, закони та нормативні акти, що врівноважують інтереси фізичних осіб та компаній на федеральному та місцевому рівнях.

Відсутність єдиного центрального органу, відповідального за регулювання діяльності малих і середніх підприємств, зумовлює дану ситуацію. Крім того, у зв'язку з функціонуванням в США системи загального права, не існує єдиної, чітко визначеної основи для державної політики розвитку малого бізнесу.

У США державна підтримка малого бізнесу відбувається шляхом впровадження різноманітних програм:

- 1) гарантовані кредитні програми;
- 2) венчурні програми;
- 3) програми гарантування боргових зобов'язань;
- 4) інвестиційні програми.

Спираючись на досвід США, можна стверджувати, що гарантування позик є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки малого підприємництва. У Сполучених Штатах Америки відсутні особливі податкові режими для малих підприємств, дохід підприємства оподатковується в залежності від його розміру.



Важливим кроком на шляху підтримки та розвитку малого бізнесу є ініціатива Білого Дому – Стартап Америка (включає закони, програми), що була запущена з метою звеличення, надихання та прискорення високого зростання підприємництва по всій країні. Барак Обама закликав федеральний уряд та приватний сектор зробити всі необхідні кроки для успішного розвитку підприємництва по всій країні. Адміністрація Обама запустила серію політик, орієнтованих на підприємництво, в 5 сферах [62]:

1. Розблокування доступу до капіталу (Unlocking Access to Capital).

Результатом цієї політики є:

1) Прийняття Закону про Працю 5 квітня 2012 року (the Jumpstart Our Businesses Startups Act (the «JOBS Act»)), який дозволяє стартапам більш ефективно залучати капітал з боку інвесторів, прискорювати зростання і прийняття на роботу. Закон дозволяє залучення інвестицій малих розмірів через краудфандинг (фінансування громадою), розширення «мініпублічне розміщення акцій» [62].

2) Адміністрації з питань малого бізнесу (SBA) запускає дві ініціативи вартістю 1 млрд дол. США, кожна з яких є імпульсом для інвестування (Impact Investing). SBA виділить 1 млрд. дол. США на фінансування початкових етапів розвитку підприємства інвестиційним фондам, які орієнтовані на райони національного пріоритету, в тому числі слаборозвинені ринки та сектори (чистої енергетики і освіти). За останні 4 роки тільки 6 % всього венчурного капіталу було реалізовано на початкових етапах розвитку, з них 70 % фінансування направлено в три штати - Каліфорнія, Массачусетс і Нью-Йорк [25].

3) Адміністрація пропонує безповоротно усунути податок на дохід від приросту капіталу для фондів малого бізнесу (Small Business Stock). Ліквідація даного податку буде стимулом для людей, охочих інвестувати в гарну ідею. Також інвестор повинен утримувати фонд протягом 5 років, щоб скористатися перевагами податкового скорочення. В 2010 році була застосована дана практика відповідно до Закону про Податкові пільги, Страхування з безробіття та Створення Робочих Місць від 2010 року, також 100 % усунення податку на дохід від приросту капіталу було продовжено

для малих підприємств, які випустили акції в 2011 році (Статус пропозиції в очікуванні дій Конгресу) [25].

4) Казначейська Служба (Treasury Department) спрощує правила на податковий кредит (Tax Credits) для приватних інвестицій в об'єднання з більш низькими доходами (Lower-Income Communities). Ці реформи дадуть змогу залучити кошти з приватного сектору для інвестицій в стартапи та малий бізнес, що функціонує в населених пунктах з низьким рівнем доходу. Реформи послаблять вимоги до реінвестування для суб'єктів общинного розвитку (community development entities) [64].

## 2. Зв'язок з наставниками (Connecting Mentors):

- SBA, Департамент Енергетики та Енергетичне Агентство з Передових Дослідницьких Проектів (Advanced Research Projects Agency-Energy) запусив Програму Наставництва для стартапів, що займаються питанням чистої енергетики в лютому 2011 року. Ця програма фінансує 4 бізнес-акселератори (відібраних на конкурсній основі), які відібрали досвідчених наставників для 100 компаній, що займаються питанням чистої енергетики, з усієї країни [25].

- Департамент у Справах Ветеранів (Department of Veterans Affairs) запусив нові інкубатори, щоб допомогти ветеранам розпочати бізнес та мати високі темпи зростання.

- Національний Науковий Фонд запусив роботу Національного Центру від Інженерної підготовки до Інноваційної. Національний Науковий Фонд виділив грант розміром в 10 млн. дол. США терміном на 5 років для запуску Національного Центру, що займається викладацькою діяльністю на теми інновацій та підприємництва в близько 350 інженерних школах по всій країні.

- Департамент Енергетики фінансує Національний конкурс з бізнес-планування в сфері чистої енергетики (National Clean Energy Business Plan Competition) серед студентів по всій країні. Метою проведення даного конкурсу є підтримка та розширення можливостей молодого покоління американських підприємців, що займаються джерелами чистої енергетики. Департамент Енергетики виділив 2 млн. дол. США.

- Департамент Енергетики запустив Студентський Вітровий Конкурс (Collegiate Wind Competition). Метою даного конкурсу є допомога майбутнім вченим, інженерам та підприємцям в розвитку вітроенергетики.

- Департамент Освіти запускає новий Національний Освітній Стартап Виклик (National Education Startup Challenge), таким чином, Департамент Освіти запрошує учнів середньої школи, вищої школи, студентів коледжу розробити інноваційне рішення до проблеми освіти та підготувати бізнес-план для нової компанії або неприбуткової організації, яка продукуватиме це рішення [24].

### 3) Зниження бар'єрів (Reducing Barriers):

- Департамент Внутрішньої Безпеки оголосив нові ініціативи для підприємців-іммігрантів, а саме введення стартап-візи. В рамках імміграційної реформи Президент підтримав дії Конгресу, які спрямовані на залучення «кращих мізків» до Америки шляхом надання візи іноземним підприємцям, інвесторам-іммігрантам, які хочуть почати бізнес в Америці та допомогти залишитися в країні найбільш перспективним іноземним випускникам в галузі науки та математики після закінчення навчання в США.

- Президент Обама підписав законопроект, який полягає в перетворенні осіб, які шукають роботу, на осіб, які створюють робочі місця. Сприяння самозайнятості (Self-Employment Assistance) дозволяє підприємцю з життєздатним бізнес-планом отримувати допомогу з безробіття, до тих пір, поки його бізнес не почне стабільно функціонувати. Поняття «Сприяння самозайнятості» (Self-Employment Assistance) також відображається в Законі про Робочі Місця в Америці (American Jobs Act).

- Більш керований тягар студентського кредиту для молодих підприємців.

Президент Обама спростив для американців процес управління студентським кредитним боргом, що включає імплементацію плану погашення «Плати так, як ти заробляєш» (Pay As You Earn), що дозволяє позичальникам зменшити свої щомісячні федеральні платежі за кредитом, позичальник платить 10 % від свого доходу.

- В межах програми Інноваційні Дослідження Малого Бізнесу (Small Business Innovation Research (SBIR)) федеральний уряд виділяє 2,5 млрд. дол. США, це річне фінансування початкової стадії розвитку малого бізнесу, що займається

інноваційними дослідженнями. Дослідження повинні відповідати національним потребам [5].

- Американський Офіс Патентів та Товарних Знаків (U.S. Patent & Trademark Office (USPTO)) запустив ініціативу під назвою Вдосконалення Експертизи Контролю Часу (Enhanced Examination Timing Control Initiative). Дана ініціатива дає можливість винахідникам обрати один із видів проведення експертизи (Three-Track Examination), в результаті чого винахідник керує власним часом. Крім того, дана ініціатива сприяє встановленню більш ефективного ринку інновацій. В рамках цієї ініціативи заявники зможуть обрати проведення експертизи за окрему плату [26].

#### 4) Прискорення інновацій (Accelerating Innovation):

-Президент Обама своїм Меморандумом дав вказівку Федеральним Агентствам пришвидшити дослідницькі відкриття/прориви (Breakthroughs). Відкриття в галузі науки і техніки є підґрунтям для нових галузей промисловості, нових компаній і нових робочих місць. Новий Меморандум Президента спрямовує всі федеральні агентства, які мають у своєму розпорядженні науково-дослідні об'єкти, зробити всі необхідні кроки для прискорення процесу передачі інновацій з лабораторії на комерційний ринок. Внаслідок чого використання коштів (більш ніж 130 млрд. дол. США в рік), які федеральний уряд інвестує в дослідження і розробки, буде більш ефективним. Дане розпорядження прискорює приватно-державну дослідницьку співпрацю, дослідження малого бізнесу, гранти на розробку та забезпечує більшу гнучкість для регіональних інноваційних кластерів.

- Національний Науковий Фонд запустив Програму Інноваційний Корпус (Innovation Corps (I-Corps)). Вона сприяє формуванню національної інноваційної екосистеми, яка поєднує наукові відкриття з розвитком технологій і з потребами суспільства. Програма Інноваційний Корпус заснована на державно-приватній співпраці. Розробники технологій, бізнес-лідери, венчурні капіталісти та інші особи з приватної індустрії будуть виступати в якості менторів I-Corps, що підвищить здатність первинних дослідників трансформувати свої наукові і технічні результати в успішні технології.

- Нова Національна Ініціатива Інкубатор для Чистої Енергетики (National Incubator Initiative for Clean Energy) від Департаменту з Енергетики надає підтримку інкубаторам по всій країні з метою розкриття творчого потенціалу підприємців Америки. За допомогою цих інкубаторів малий бізнес і підприємці можуть отримати важливі послуги, які допоможуть успішно розвивати і комерціалізувати технології, пов'язані з чистою енергетикою. Інкубатори сприяють розвитку бізнесу, доступу до капіталу, підтримці виробництва, надають менторські послуги.

- Національні Інститути Здоров'я (National Institutes of Health (NIH)), Управління Передачі Технологій (Office of Technology Transfer) розробили нові угоди для стартапкомпаній, щоб отримати ліцензії на ранніх стадіях біомедичних відкриттів. Молоді компанії (до 5 років), які мають менше 50 працівників, мають право користуватися новими, короткостроковими ліцензійними угодами – ліцензійна угода оцінки та ліцензійна комерційна угода (Start-Up Evaluation License Agreement and the new Start-Up Commercial License Agreement) [21].

- Розробка Нової Патентної Системи (Inventing a New Patent System). Прийнятий Закон Америки про Винаходи (America Invents Act) допоможе компаніям і винахідникам уникнути дорогих затримок і непотрібних судових розглядів. Відповідно до прийнятого закону USPTO (Американський Офіс Патентів та Товарних Знаків) отримає ресурси для того, щоб значно скоротити час (до 12 місяців) опрацювання заявки на патент. Також очікується скорочення накопичень патентних заявок, зменшення судових розглядів [26].

- Американський Офіс Патентів та Товарних Знаків у співпраці з Національним Науковим Фондом запусив пілотну програму Інноваційні Дослідження Малого Бізнесу (Small Business Innovation Research (SBIR)). Програма передбачає виділення винагород для малого бізнесу. З моменту запуску даної програми Американський Офіс Патентів та Товарних Знаків надає освітні послуги через свою Академію Глобальної Інтелектуальної Власності (Global Intellectual Property Academy (GIPA)). Академія буде надавати місячні вебінари, що охоплюють широке коло питань з інтелектуальної власності [26].

5) Вивільнення можливостей ринку (Unleashing Market Opportunities) для таких галузей, як охорона здоров'я, чиста енергетика та освіта.

- Стартап Америка – Виклик для Політики (Startup America Policy Challenge). Білий Дім використовує онлайн-платформу, щоб дізнатися думку підприємців та широкої громадськості, щодо шляхів прискорення підприємницької інноваційної діяльності в трьох пріоритетних галузях: охорона здоров'я, чиста енергетика та освіта [62]. Найкращі ідеї поширюються серед Департаментів Охорони Здоров'я, Енергетики та Освіти.

Інші державні програми підтримки малого бізнесу в США:

1. Державна Програма просування торгівлі та експорту. Програма полягає в створенні фонду, який сприятиме процвітанню малого бізнесу в середині країни та можливість вийти на міжнародний ринок [2].

2. Програма гарантування боргового зобов'язання (Surety Bonds). Програма гарантування – це державно-приватне партнерство між Федеральним урядом та компаніями-поручителями (surety companies), метою якої є забезпечення малого бізнесу фінансовою допомогою. Програма спрямована на малі підприємства, які відчувають нестачу оборотного капіталу [4].

Гарантована порука (surety bond) являє собою тристоронній інструмент між поручителем (хтось, хто погоджується нести відповідальність за борги або зобов'язання іншого) підрядником (a contractor) і власником проекту. Угода зобов'язує підрядника дотримуватися термінів та умов договору. Якщо підрядник не зможе успішно виконати контракт, поручитель бере на себе відповідальність підрядника і гарантує, що проект буде завершений.

25 січня 2024 року адміністрація Байдена-Гарріса оголосила про свої останні дії щодо розширення доступу для малого бізнесу до понад 700 млрд. дол. США, які щороку витрачаються через федеральні контракти, особливо для тих, що належать особам із недостатньо представлених громад.

Федеральний уряд є найбільшим покупцем товарів і послуг у світі, що робить федеральні контракти потужним інструментом для збільшення добробуту в незахищених громадах і гарантує, що федеральний уряд залучає таланти з усіх

куточків країни. Ці нові ініціативи просуватимуть президентську програму «Інвестування в Америку» та сміливу мету збільшити частку федеральних контрактних доларів, які спрямовуються на малий бізнес, яким володіють та контролюють соціально та економічно незахищені особи (economically disadvantaged individuals – SDB), до 15% до 2025 фінансового року. Збільшення на 50% порівняно з рівнем витрат, коли він вперше вступив на посаду.

У 2021 році президент Байден зробив історичний крок, наказавши публічно оприлюднити дані про федеральні контракти, розбиті за расою та етнічною приналежністю власників бізнесу, щоб забезпечити більшу прозорість федеральних контрактів.

Нові дані за 2022 фінансовий рік, показують, що компанії, які належать історично недостатньо представленим групам, заробляли більше завдяки федеральним контрактам у кожній категорії.

Адміністрація продовжує підтримувати програми підтримки малого бізнесу, і Адміністрація оголосила на початку 2024 року про нові дії, щоб допомогти малим підприємствам отримати доступ до федеральних контрактів, включаючи видачу нових вказівок для федеральних агенцій з Управління та бюджету (Office of Management and Budget – OMB), надання нових технічних ресурси для SDB, щоб допомогти їм отримати контракти та збільшити дохід, а також обмін даними про федеральні контракти з традиційно недостатньо обслуговуваними малими підприємствами. Дії включають [27]:

1.Нові вказівки OMB для всіх федеральних агентств, щоб допомогти більшій кількості малих підприємств брати участь у широкомасштабних федеральних контрактах. Сьогодні OMB оприлюднило вказівки щодо стратегій, які мають прийняти федеральні агентства, щоб малий бізнес міг брати участь у контрактах з кількома присудженнями – договірний механізм, на який припадає майже 160 млрд. дол. США, або понад 20%, усіх доларів США за контрактами федерального уряду. Агентства покладаються на багаторазові контракти, оскільки вони дозволяють агентствам задовольняти потреби місій за допомогою більш своєчасних, економічно ефективних і спрощених конкурсів. Для того, щоб малий бізнес мав можливість брати

участь у багаторазових контрактах, інструкції заохочують завчасне залучення та планування багаторазових контрактів, щоб максимізувати можливості для власників малих бізнес-контрактів; додатковий розгляд «пандусів», щоб дозволити додавати підприємства протягом періоду виконання контракту з кількома присудженнями; і використання малого бізнесу відкладає замовлення для конкуренції серед малих підприємств. Ці зміни допоможуть більшій кількості малих підприємств брати участь у федеральних контрактах, підтримувати стійкий федеральний ринок і забезпечувати найкращі результати федеральних контрактів для американського народу.

2. Покращені можливості технічної допомоги для малих підприємств, які хочуть мати справу з федеральним урядом. Адміністрація малого бізнесу (SBA) оголошує перелік основних удосконалень популярної програми технічної допомоги 7(j), яка тепер називається Empower to Grow (E2G), яка доступна SDB, розташованим у регіонах з високим рівнем безробіття або низьким рівнем доходу. Удосконалена програма E2G запропонує індивідуальне навчання «один-на-один», адаптоване до потреб малого бізнесу, і проведе їх через процес укладення державних контрактів, скликання мережових заходів і зустрічей між державними установами та головними підрядниками. У 2023 фінансовому році програма E2G надала підтримку 6000 малим підприємствам і допомогла 2000 малим підприємствам розширити свою участь у федеральних контрактах. Підприємства малого бізнесу, які пройшли навчання, повідомили про збільшення річного доходу в середньому на 45% [25].

Теперішні дії базуються на важливих кроках, які адміністрація Байдена-Гарріса вже вжила для підтримки малого бізнесу. Вони включають:

1. SBA вперше за 40 років розширила свою програму кредитування, зосереджену на незахищених громадах, і внесла важливі зміни в програму, щоб збільшити кредитування малого бізнесу, який недостатньо обслуговується. Цієї осені SBA видало нові ліцензії кредиторам у програмі Small Business Lending Company (SBLC) вперше за 40 років. Кредитори, які беруть участь у цій програмі, мають послужний список значного кредитування традиційно незабезпечених громад, і кожен з нових кредиторів спеціалізується на наданні капіталу секторам і групам, які стикаються з постійними прогалинами в доступі до капіталу. У 2023 році SBA також



внесла важливі реформи в свої кредитні програми, які підтримали значний прогрес у подоланні перешкод для капіталу, з якими стикаються власники малого бізнесу. У 2023 фінансовому році SBA досягла рекордних успіхів у кредитуванні темношкірих, латиноамериканців, корінних жителів, AAPI (Asian American and Pacific Islander- (азіатські американці та вихідці з тихоокеанських островів), жінок і ветеранів-підприємців, у тому числі 1,5 млрд. дол. США у вигляді кредитів підприємствам, що належать темношкірим, і 3 млрд. дол. США підприємствам, що належать латиноамериканцям. Загальна сума кредитів і загальна сума позик підприємствам, які належать темношкірим, зросла більш ніж удвічі за часів адміністрації Байдена-Гарріса, а загальна сума позик латиноамериканцям подвоїлася, а загальна сума позик збільшилася більш ніж на 80% [25].

2. Міністерство фінансів керує Державною ініціативою малого бізнесу (State Small Business Initiative – SSBCI) на 10 млрд. дол. США [64]. Програма порятунку SSBCI Міністерства фінансів надає фінансування, яке стимулює кредитування та інвестиції в малий бізнес, а також надає важливу технічну допомогу. Наразі казначейство схвалило виділення 7,7 млрд. дол. США 54 штатам і територіям. Крім того, Міністерство фінансів оголосило конкурсну грантову програму в розмірі 75 млн. дол. США для штатів, щоб надати послуги та допомогти дуже малим і незахищеним підприємствам отримати доступ до можливостей, створених президентською програмою «Інвестиції в Америку», яка включає історичні інвестиції, зроблені двопартійним законом про інфраструктуру, законом про зниження інфляції, CHIPS і Закон про науку, а також Американський план порятунку – пропонуючи їм технічну допомогу.

3. Програма підготовки капіталу Агентства розвитку бізнесу меншин (The Minority Business Development Agency’s – MBDA) інвестує в інкубатори та акселератори малого бізнесу. У рамках програми MBDA Capital Readiness Program було виділено 125 75 млн. дол. США 43 некомерційним громадським організаціям, щоб допомогти підприємцям, які потребують, відкрити та розширити свій малий бізнес [74]. Ця програма, що фінансується Американським планом порятунку, є

найбільшою в історії прямими федеральними інвестиціями в інкубатори та акселератори малого бізнесу такого роду.

4. Програма Community Navigators від SBA надає важливу технічну допомогу. У грудні 2023 року SBA опублікувала звіт, у якому виявилось, що його понад 50 грантоотримувачів програми Community Navigators, які фінансуються Американським планом порятунку, вже допомогли отримати понад 270 75 млн. дол. США затвердженого фінансування для малого бізнесу, навчили понад 350 000 власників бізнесу та провели 175 000 годин індивідуальних консультацій [41].

Оскільки термін фінансування закінчується до кінця 2024 року, адміністрація Байдена-Гарріса запропонувала додаткове фінансування програми у своїй пропозиції щодо бюджету на 24 фінансовий рік і закликала Конгрес продовжити програму.

Успішність політики США у сфері підтримки малого та середнього бізнесу визначається впровадженням низки взаємопов'язаних реформ і законодавчих ініціатив, які гармонійно доповнюють одна одну. Ефективність цієї політики обумовлена не існуванням єдиної законодавчої основи чи концентрацією відповідних функцій в одному органі, а результативною реалізацією численних невеликих заходів у різних напрямках.

## **Висновки до розділу 1**

Враховуючи викладене, видається можливим дійти таких висновків:

1. У Сполучених Штатах Америки на законодавчому рівні закріплено положення про те, що малий бізнес в США є запорукою економічного добробуту і національної безпеки американської нації.

2. В Сполучених штатах Америки спеціальним органом у сфері розвитку малого бізнесу є Адміністрація малого бізнесу США, яка підпорядковується безпосередньо президенту США і уповноважена видавати гранти для сприяння створення центрів розвитку малого бізнесу широкому колу визначених заявників. В межах структури Адміністрації функціонує управління розвитку бізнесу ветеранів.

3. Спеціальними об'єктами інфраструктури підтримки і розвитку малого бізнесу в США є: центри розвитку малого бізнесу при вищих навчальних закладах, жіночі бізнес-центри і менторські мережі.

## РОЗДІЛ 2

# АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В США

### 2.1. Індикатори і динаміка розвитку малого та середнього бізнесу США

США є однією з найпотужніших економік світу. Саме цій країні належить лідерство за обсягом ВВП, обсягом інвестицій та іншими показниками. В умовах зростаючої глобалізації економіки ділова активність США є індикатором для світової економіки, визначаючи рух циклічного розвитку та зміну національних економік.

Одним із суб'єктів, що визначають розвиток економіки США, є малий бізнес. Згідно зі Стандартом розміру малих підприємств (запроваджено вперше з 01.10.2000 р.), розробленим на основі Північноамериканської промислової класифікаційної системи та запровадженого SBA, основними критеріями віднесення до розряду малих підприємств є кількість працівників і середня величина річного доходу. В обробній промисловості, наприклад, МСП визначається як таке, що має 500 працівників або менше, тоді як в оптовій торгівлі це, як правило, 100 працівників або менше [66].

Діапазони всередині секторів можуть сильно відрізнятися. Наприклад, у секторі 21, видобуток корисних копалин, видобуток нафти і газу, підприємство, що займається видобутком мідної та нікелевої руд, може мати до 1500 співробітників і, як і раніше, вважатися МСП, тоді як підприємство, що займається видобутком срібної руди, може мати тільки до 250 співробітників.

Малий бізнес є двигуном економічного зростання і створення робочих місць у США. Однак його роль у розвитку американської економіки часто недооцінюється.

Малі підприємства становлять 99% усіх фірм-роботодавців і наймають майже половину американської робочої сил.

Згідно зі статистикою Адміністрації малого бізнесу США (SBA), у США діє 33,3 млн. малих підприємств. За останні 20 років кількість малих підприємств у США зросла вдвічі, як видно з рис. 2.1:

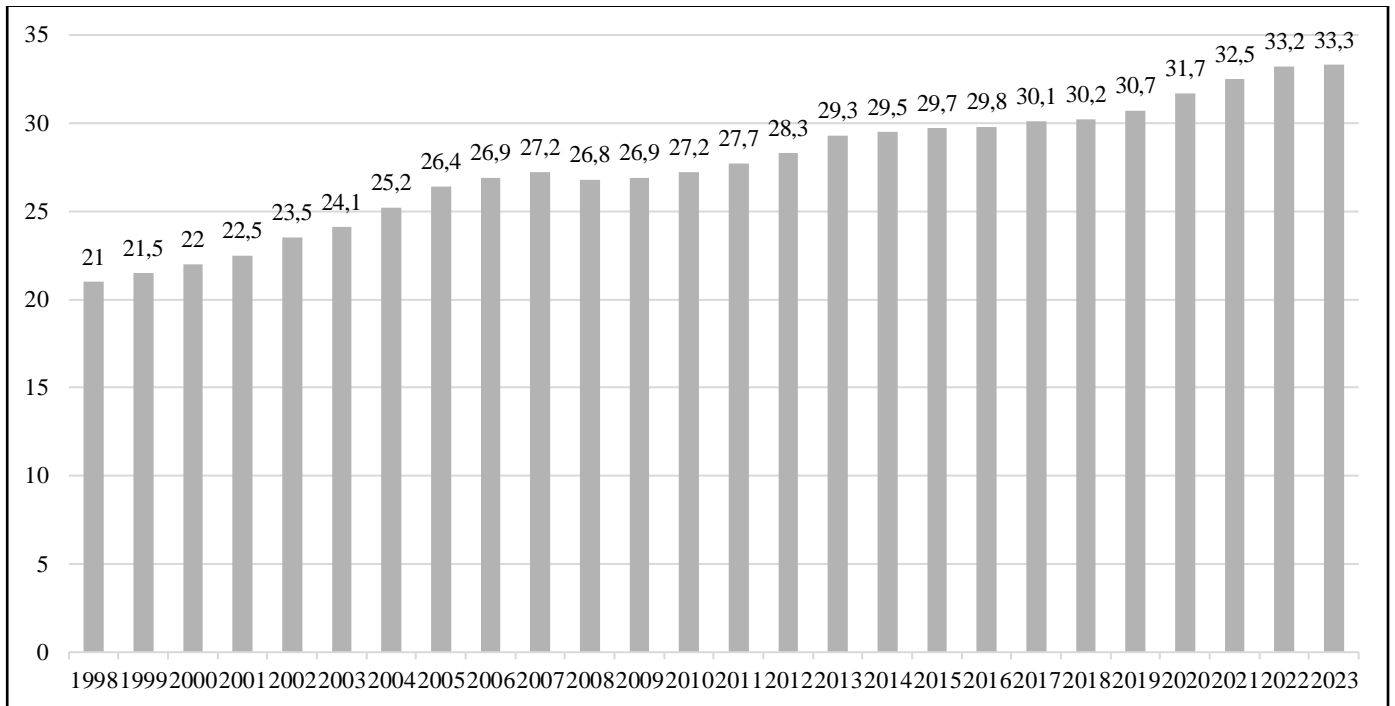


Рис. 2.1. Кількість малих підприємств в США, 1998-2023 рр., (млн. од.).

Примітка. Побудовано автором за даними SUSB, NES.

Збільшення кількості малих підприємств у США у 2023 році свідчить про стійке зростання, оскільки воно відзначає зростання на 0,3% порівняно з попереднім роком і загальне зростання на 12,5% порівняно з 2017 роком.

Оскільки Сан-Франциско, Лос-Анджелес і Сан-Хосе входять до 10 найбільших міст світу, які отримують найбільше інвестицій від венчурних капіталістів, не дивно, що в Каліфорнії найбільше малого бізнесу.

Маючи 4,1 мільйона малих підприємств у Каліфорнії, тут на 35,5% більше малих підприємств, ніж у Техасі, штаті з другим за кількістю малих підприємств у США.

Штати з найбільшою кількістю малих підприємств у США (станом на 2023 рік):

- Каліфорнія – 4,1 млн.
- Техас – 3,2 млн.
- Флорида – 3,1 млн.
- Нью-Йорк – 2,2 млн.

– Іллінойс – 1,3 млн [18].

Відображаючи значну тенденцію в секторі малого бізнесу США, дані показують, що переважна більшість, понад 80%, малих підприємств є індивідуальними підприємствами. З 33,3 мільйона малих підприємств в країні 27,1 мільйона управляються виключно своїми власниками і не наймають додаткового персоналу.

Ця статистика проливає світло на значну кількість індивідуальних підприємців у США. Вона демонструє незалежність і самостійність, характерні для багатьох малих підприємств, ілюструючи їх унікальну роль і внесок в економіку США, навіть без робочої сили.

Зараз галузь професійних та бізнес-послуг лідирує у вакансіях, що є зміною попередньої тенденції, коли освіта та медичні послуги були більш затребуваними. Ця зміна свідчить про гостру потребу в кваліфікованих працівниках у таких сферах, як управління, адміністрування та консалтинг. Шукачі роботи, які вивчають можливості в цій галузі, можуть знайти багатообіцяючі перспективи стабільної роботи. Для підприємств, які працюють у цих секторах, різке зростання кількості вакансій створює проблеми щодо залучення та підтримки кваліфікованої робочої сили, що відображає динамічний характер ринків праці та мінливі потреби галузей.

У той час як галузь професійних і бізнес-послуг наразі лідирує за кількістю відкритих вакансій, прогнозується, що сектор домашнього здоров'я та особистої гігієни зазнає найбільшого зростання робочих місць.

У наступному десятилітті очікується збільшення на 22%, що означає понад 804 000 нових робочих місць. Цей сплеск попиту можна пояснити такими факторами, як старіння населення, яке потребує більшої кількості послуг охорони здоров'я вдома. Тенденція до індивідуальних і орієнтованих на пацієнта моделей догляду також відіграє важливу роль.

Індустрія відпочинку та гостинності, яка зазнала значної втрати робочих місць через пандемію COVID-19, знаходиться на шляху до відновлення. Хоча з лютого 2020 року галузь зіткнулася з дефіцитом 633 000 робочих місць, останні тенденції демонструють позитивну динаміку. У 2023 році галузь додавала в середньому 41 000

робочих місць на місяць. Це зниження порівняно із середнім показником у 2022 році, який становив 88 000 робочих місць на місяць, але це означає постійний прогрес. Незважаючи на ці досягнення, станом на лютий 2020 року зайнятість у сфері дозвілля та гостинності залишається на 223 000 нижчою за рівень до пандемії [57].

Відновлення галузі, спричинене відновленням подорожей і збільшенням попиту на дозвілля, все ще триває, оскільки вона працює над відновленням допандемічного рівня.

Вплив малого бізнесу на ринок праці в США більш суттєвий, ніж прийнято вважати. Незважаючи на те, що в більшості малих підприємств (понад 80%), працюють без будь-якого персоналу, на цих підприємствах все ще працюють 61,6 мільйона людей. Ця цифра становить 45,9% усієї робочої сили США, дивовижна статистика, особливо якщо взяти до уваги, що менше 20% малих підприємств мають будь-яких працівників.

Ці дані показують не лише важливість малих підприємств у створенні робочих місць, але й їх роль у підтримці економіки. Зрозуміло, що зростання малого бізнесу є невід'ємною частиною здоров'я зайнятості в країні та загального економічного успіху.

Незважаючи на те, що більшість малих підприємств у США працюють без працівників, все ще є значний сегмент, який наймає персонал. Зокрема, 16% малих підприємств підпадають під категорію, яка має від одного до 19 працівників. Це дорівнює понад 5,4 мільйонам підприємств [28].

У більшій частині малого бізнесу лише 647 921 підприємство має чисельність працівників від 20 до 499. Ці цифри дають уявлення про розподіл кількості співробітників у малих підприємствах, показуючи, що більшість схиляється до мінімального персоналу або його відсутності, з меншою, але помітною часткою, що використовує більшу кількість працівників.

За даними Адміністрації малого бізнесу, у США налічується 33,2 мільйона малих підприємств [25].

Нижче на рис. 2.2. наведено розподіл підприємств за кількістю працівників.

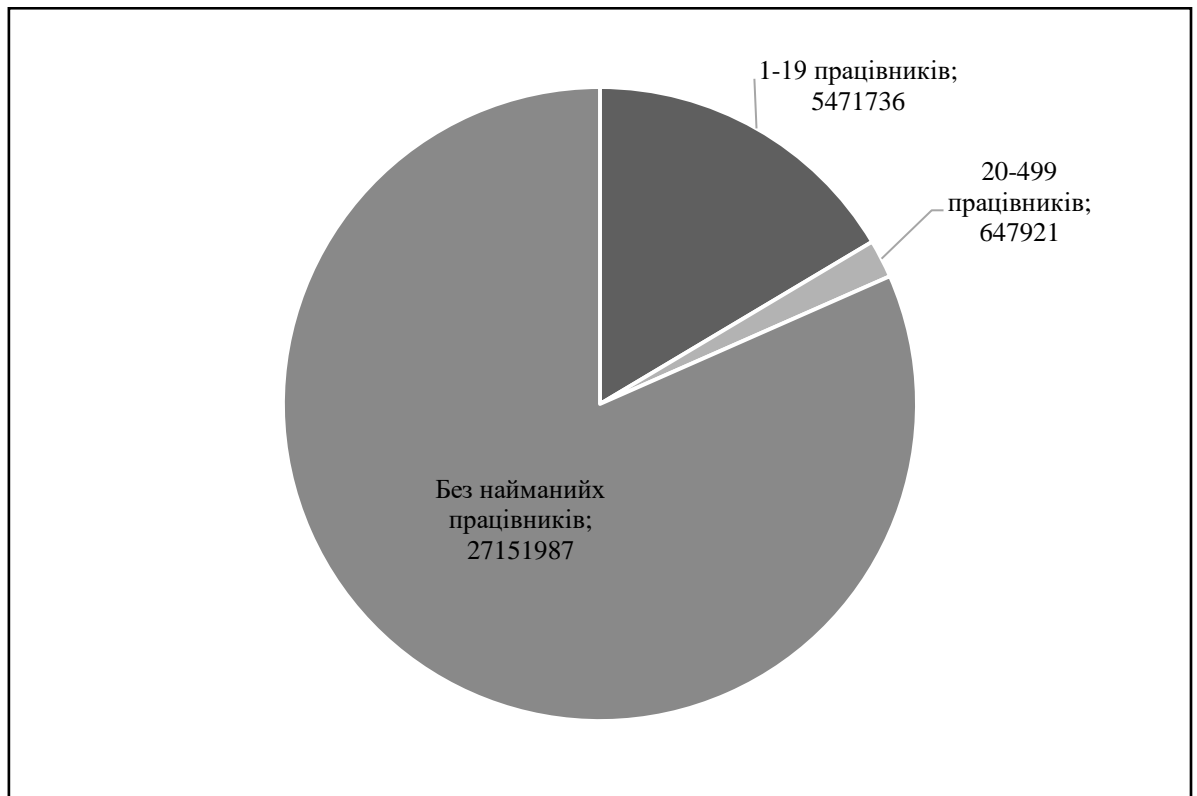


Рис. 2.2. Розподіл малих підприємства США за кількістю працівників у 2023 році, (осіб).

Примітка. Побудовано автором за даними Small Business Administration (SBA).

Власники бізнесу та підприємці можуть бути одними з найбагатших людей у світі, однак середня зарплата власника малого бізнесу лише на 16% перевищує середню середню заробітну плату в країні в 59 428 дол. США і становить 69 119 дол. США [45], (див. Рис. 2.3).

Звичайно, зарплата середньостатистичного власника бізнесу дуже різна. Згідно з даними Payscale, власники малого бізнесу отримують середню зарплату в розмірі 32 000 дол. США, а в середньому – 147 000 дол. США [46].

За минулий 2023 рік відбулося збільшення погодинної оплати праці на 4,6%, що значно вище поточного річного рівня інфляції в 3,2%. Така різниця вказує на те, що зростання середньої заробітної плати не тільки встигає за темпами інфляції, але й перевищує їх.



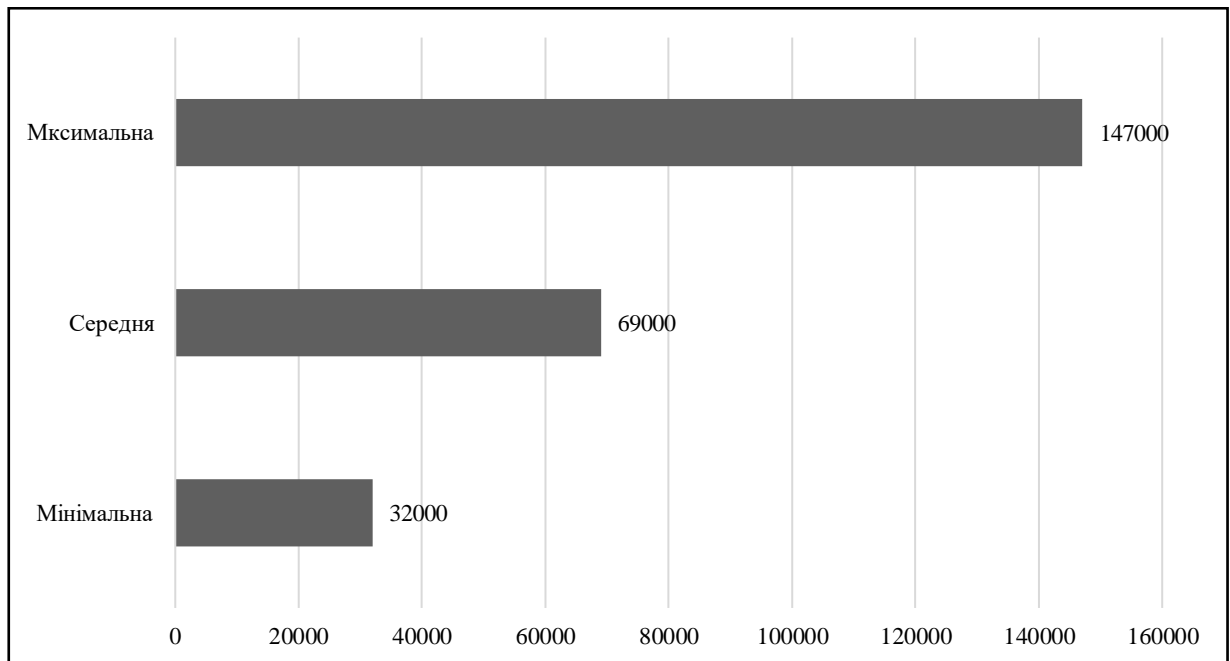


Рис. 2.3. Середня заробітна плата власника малого бізнесу у США, за підсумками 2023 року. (дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними National Labor Relations Board (NLRB).

Ця тенденція свідчить про те, що в середньому реальна купівельна спроможність працівників збільшилася, що є обнадійливим знаком на тлі ширших економічних проблем.

Однак важливо враховувати, що ці цифри є середніми і можуть не відобразити досвід усіх працівників, особливо в галузях, де зростання заробітної плати було нерівномірним. Контекст цього підвищення на тлі глобальних економічних змін і зусиль з відновлення після пандемії підкреслює складний взаємозв'язок між зарплатами, інфляцією та загальним економічним станом.

За рік погодинна оплата зросла на 4,6%. Тим часом річний рівень інфляції в США за останні 12 місяців становить 3,2%, тобто зростання річних доходів було пропорційним зростанню рівня інфляції.

Незважаючи на те, що покоління міленіалів вважається дуже підприємницьким, міленіали володіють лише 13% малих підприємств (див. Рис. 2.4) [35].

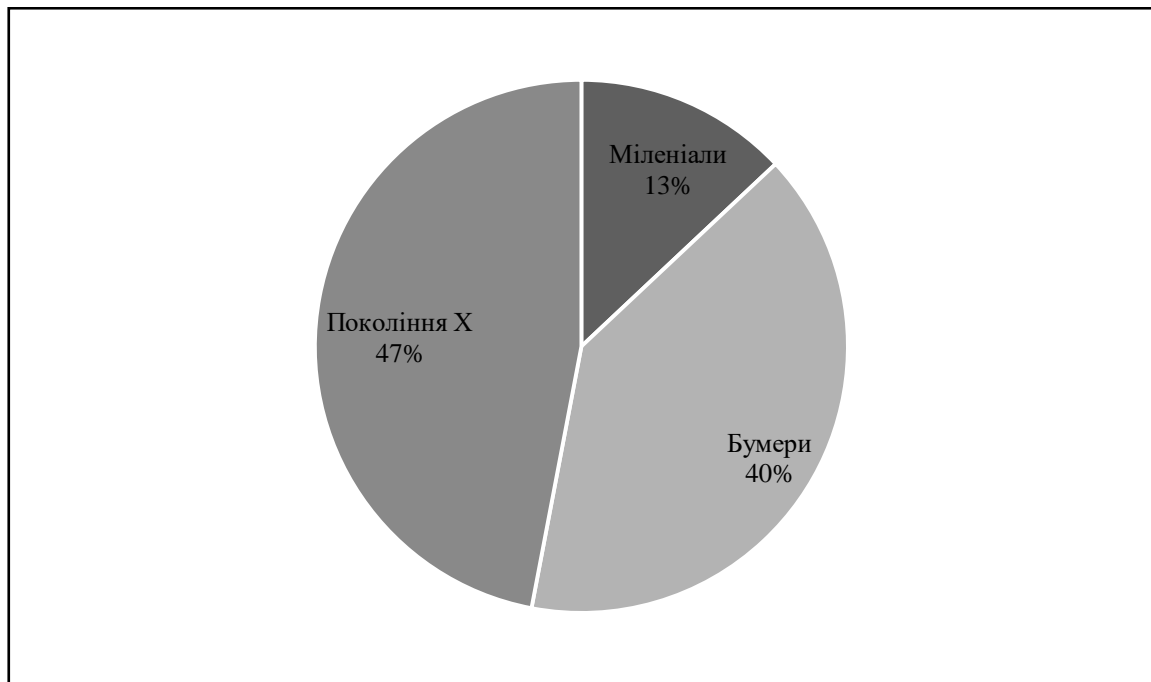


Рис. 2.4. Власники малого бізнесу у США за поколіннями, підсумки 2023 року, (%).  
Примітка. Побудовано автором за даними Deloitte.

Тим часом переважна більшість малих підприємств належать представникам бумерів і покоління X, що свідчить про «розрив поколінь» у власності бізнесу.

Зрозуміло, середній вік для відкриття бізнесу становить 35 років, тому молодшому поколінню може просто знадобитися трохи більше часу, щоб реальність наздогнала їх бажання володіти бізнесом.

Хоча чоловіки все ще володіють більшістю малих підприємств, збільшення відсотка підприємств, якими володіють жінки, на даний момент становить 43,4%, свідчить про позитивний зсув у бік більшої гендерної рівності у підприємництві (див. Рис. 2.5) [25].

Ця зміна відображає ширші суспільні рухи до інклюзивності та руйнування традиційних бар'єрів у світі бізнесу. Зростання жіночого підприємництва підтримується зростаючою кількістю ресурсів і мереж, присвячених підтримці жінок у бізнесі.

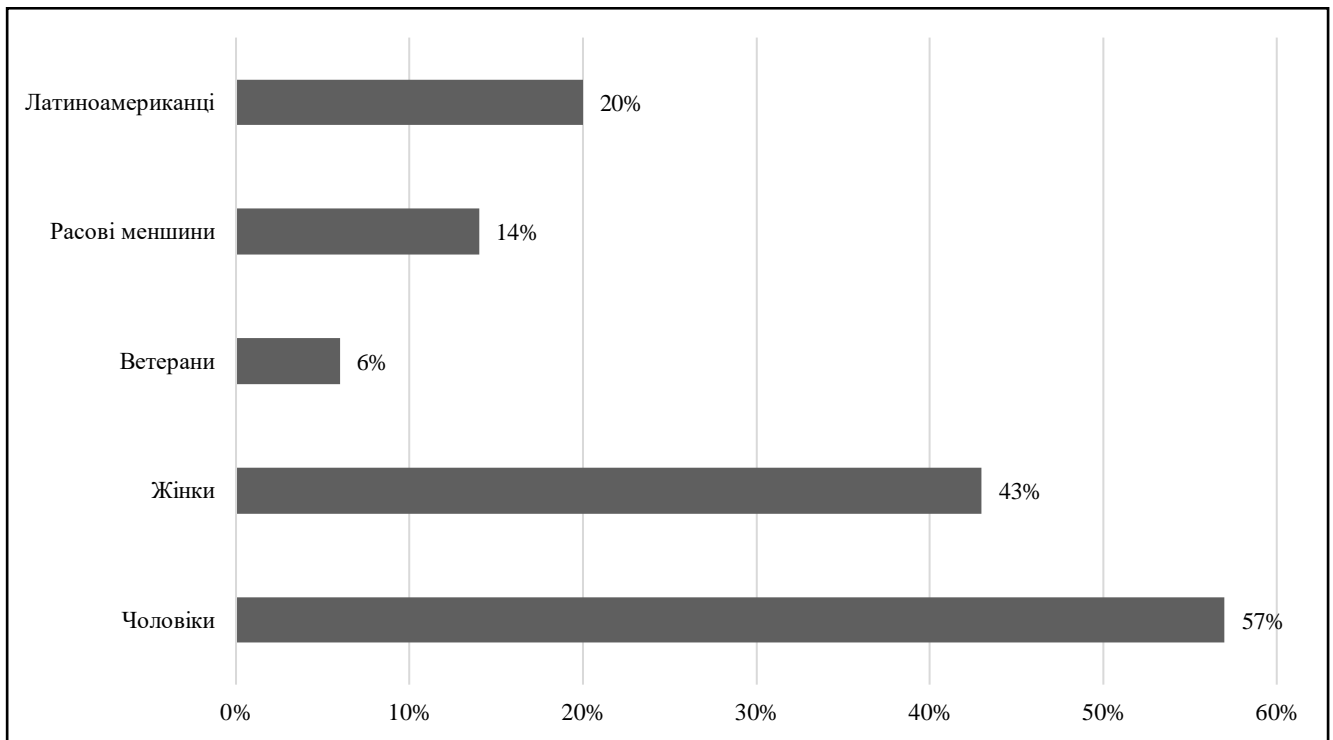


Рис. 2.5. Власники малого бізнесу США за демографічними показниками, 2023 рік.  
Примітка. Побудовано автором за даними Small Business Administration (SBA).

Подібним чином, власність малих підприємств расовими меншинами та ветеранами, хоча й порівняно нижча, є важливим аспектом різноманітних підприємницьких починань у США. 20,4% малих підприємств, що належать расовим меншинам, і 14,5%, якими володіють латиноамериканці, підкреслюють внесок різноманітні культурні перспективи для економіки. Підприємства, які належать ветеранам, становлять 6,1%, також відіграють унікальну роль, часто спираючись на навички та досвід, отримані під час військової служби, для досягнення успіху в бізнесі.

Хоча розрив скорочується, жінки володіють лише 43,4% малих підприємств. Кожен четвертий малий бізнес належить жінкам, що складається з 1,2 мільйона фірм-роботодавців та 10,9 мільйона компаній, які не є роботодавцями.

Расові меншини володіють 20,4% малих підприємств (приблизно 1,1 мільйона компаній у США), з яких латиноамериканці володіють 14,5% [67]. Ветерани є однією з найменш представлених груп, володіючи лише 6,1% малих підприємств у США [73].

41% власників малих фірм мають ступінь бакалавра, 29% – магістра, а 4% – доктора наук. Решта власників малих підприємств мають нижчий рівень освіти – 10% з дипломами молодших спеціалістів і 16% з дипломами про середню освіту або з невизначеною освітою [51], (рис. 2.6):

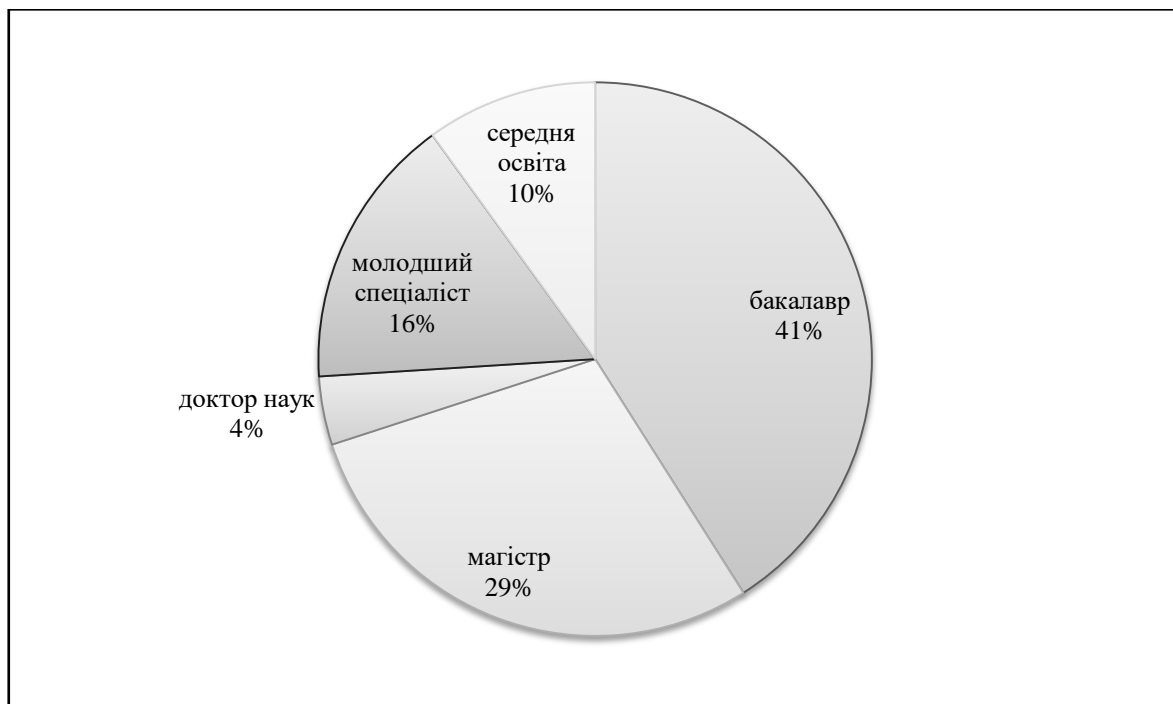


Рис. 2.6. Власники малих підприємств в США за рівнем освіти, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними: <https://cin7.com/blog/small-business-statistics>.

96% власників малого бізнесу у США у 2023 році мали банківський рахунок. З тих власників малого бізнесу, які мають банківські рахунки, 52% використовують лише один банк для цих рахунків, 39% використовують два банки та 10% використовують три або більше банків [56].

Опитування NerdWallet серед понад 300 власників малого бізнесу в США, яке було проведено The Harris Poll з 26 квітня по 1 травня 2023 року, ставилося питання про банківські звички в цілому, а також про вплив банкрутства банків у 2023 році, наприклад Silicon Valley Bank і Signature Bank, про власників бізнесу. 60% власників малого бізнесу стверджували, що недавнє закриття банків не вплинуло на їхній бізнес. Лише 13% власників малого бізнесу відкрили новий банківський рахунок у результаті

нещодавнього банкрутства банку, хоча 25% розглядали можливість перевести свої бізнес-рахунки в інший банк.

Нарахування заробітної плати було затримано внаслідок нещодавнього банкрутства банків для 4% власників малого бізнесу.

Серед власників малого бізнесу, які мають банківські рахунки, 14% мають менше 10 000 дол. США на всіх своїх банківських рахунках. Ще 13% мають від 10 000 до 24 999 дол. США [31].

З іншого боку, 55% мають 50 000 дол. США або більше на всіх банківських рахунках свого підприємства. А 23% мають 250 000 або більше дол. США на депозиті.

Отже, економічне середовище для започаткування малого бізнесу у США є значно менш сприятливим, ніж це було рік тому, а деякі експерти з малого бізнесу радять майбутнім підприємцям підготуватися до дедалі несприятливіших умов.

## **2.2. Частка та роль малого і середнього бізнесу в економіці США**

У той час як великі корпорації часто потрапляють у заголовки, саме малі підприємства формують основу американської економіки. Останні дані Управління малого бізнесу США показують дивовижну цифру: 33,3 мільйона підприємств у Сполучених Штатах кваліфікуються як малий бізнес, що становить 99,9% усіх підприємств США. Це число не лише відображає домінування малих підприємств у бізнес-секторі, але й свідчить про їх значну роль у створенні робочих місць та сприянні економічній стабільності, тенденція, яка залишається актуальною у 2024 році [59].

Вплив малого бізнесу на ринок праці в США більш суттєвий, ніж прийнято вважати. Незважаючи на те, що більшість малих підприємств, понад 80%, працюють без будь-якого персоналу, на цих підприємствах все ще працюють 61,6 мільйона людей. Ця цифра становить 45,9% усієї робочої сили США, дивовижна статистика, особливо якщо взяти до уваги, що менше 20% малих підприємств мають будь-яких працівників. Ці дані показують не лише важливість малих підприємств у створенні

робочих місць, але й їх роль у підтримці економіки. Зрозуміло, що зростання малого бізнесу є невід'ємною частиною здоров'я зайнятості в країні та загального економічного успіху.

На малий бізнес США припадає така галузева частка ринку [29], (рис. 2.7):

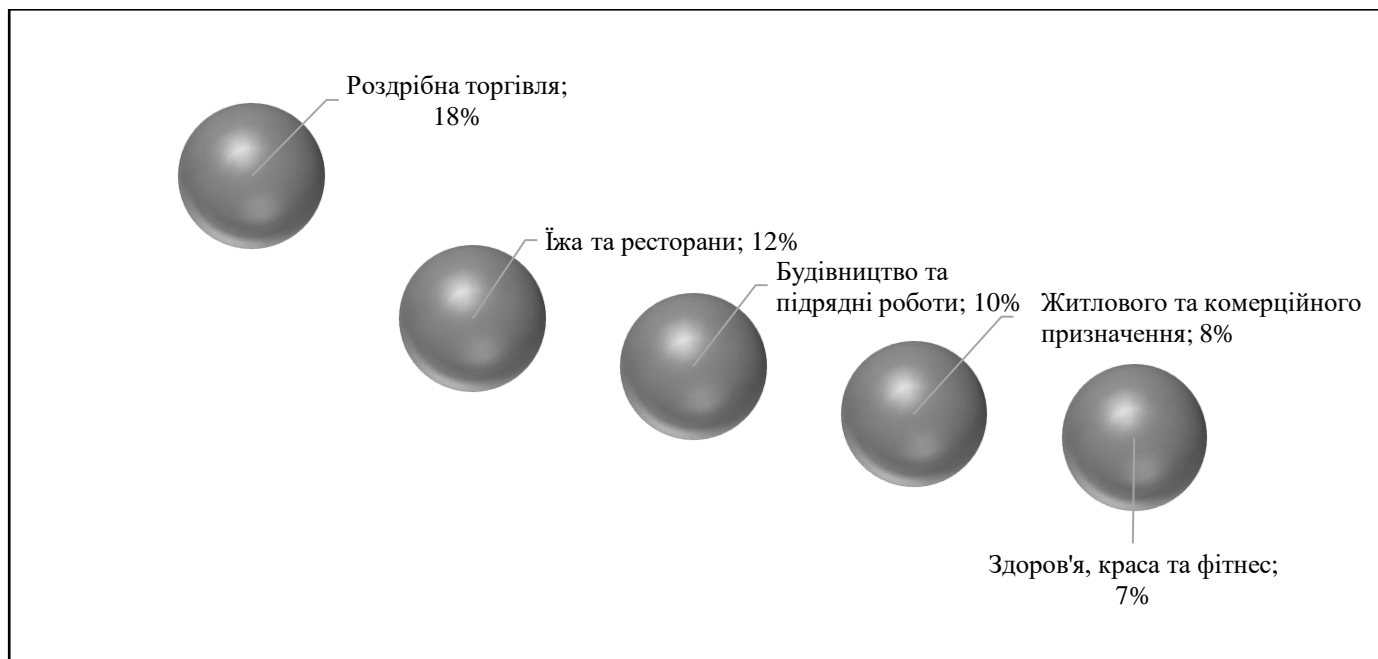


Рис. 2.7. Галузева частка ринку, в якій працює малий бізнес США, 2023 рік.

Примітка. Побудовано автором за даними <https://cin7.com/blog/small-business-statistics/#chapter-1>.

Лише 21% малих підприємств починають з нуля. Більшість (46%) працюють за ліцензією на франшизу, а 35% починають із існуючого бізнесу [29].

Незважаючи на те, що середнім та малим бізнесом керує окремий засновник, ці підприємства є значним джерелом створення робочих місць у США. За останні 25 років малий бізнес створив майже 17 мільйонів чистих нових робочих місць. Це становить приблизно дві третини всіх нових робочих місць, доданих в економіку за цей період. Ця тенденція підкреслює незмінну роль малого бізнесу у зміцненні зайнятості, навіть якщо бізнес продовжує розвиватися. Дивлячись у майбутнє, незмінний внесок малого бізнесу у створення робочих місць залишається життєво важливим аспектом економічного зростання та стійкості.

Після наслідків пандемії ринок праці продемонстрував надзвичайну стійкість, особливо в деяких секторах. У той час як індустрії професійних і бізнес-послуг зробили значний внесок у зростання робочих місць, додавши понад 1 мільйон нових робочих місць за останні 12 місяців, індустрія відпочинку та гостинності виділяється своїми темпами відновлення. Цей сектор продемонстрував найвищий середньомісячний приріст робочих місць, додаючи в середньому 52 000 робочих місць на місяць за останній рік. Цей різкий приріст створення робочих місць відображає не лише відновлення після серйозних наслідків пандемії, але й важливу роль сектора в ширшому економічному відновленні. Загалом з минулого року кількість робочих місць на ринку праці зростає на 5,8 мільйона, перевищивши рівень лютого 2020 року на 240 000 робочих місць, що свідчить про потужну траєкторію відновлення [32].

У березні 2024 року індекс оптимізму малого бізнесу США становив 88,5. Це незначне зниження порівняно зі значенням 89,4 у попередньому місяці [53], (рис. 2.8):

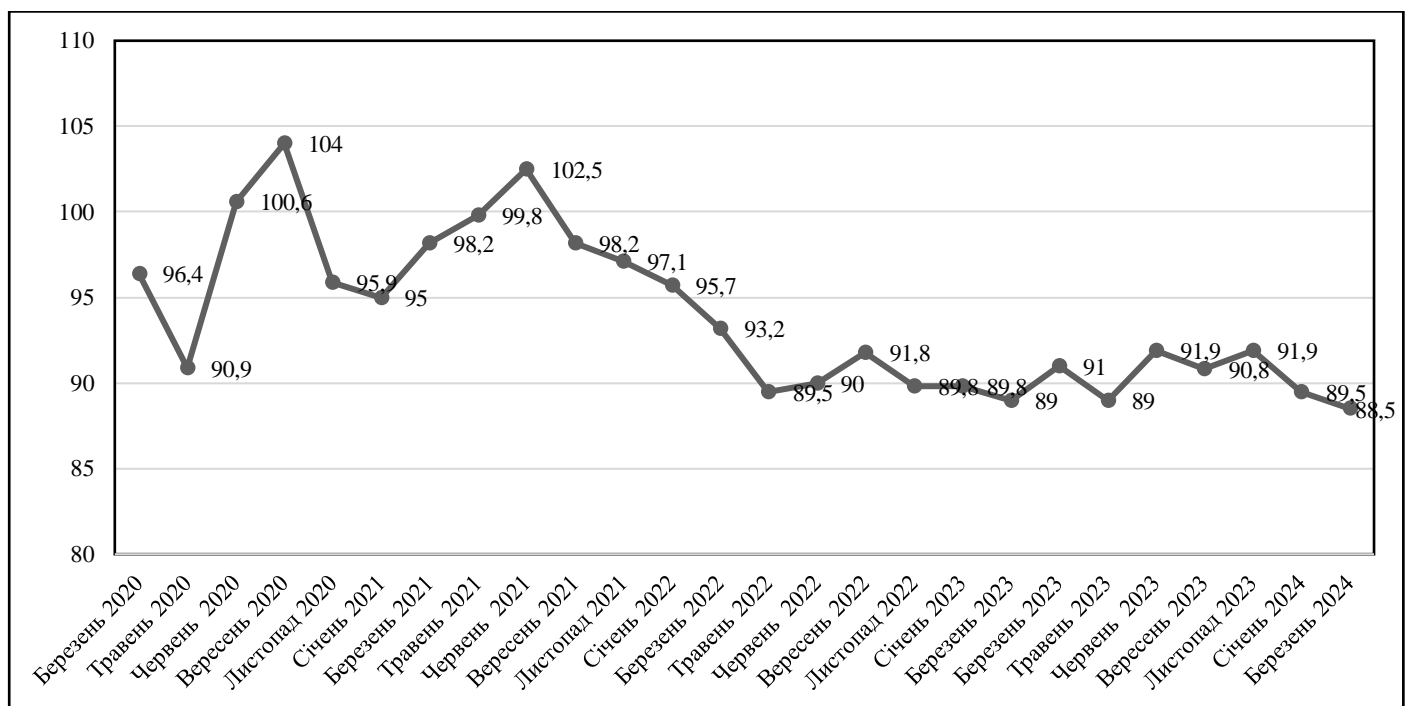


Рис. 2.8. Індекс оптимізму малого бізнесу в США з березня 2020 року по березень 2024 року.

Примітка. Побудовано автором за даними Statista.

Індекс складається з 10 показників, отриманих із запитань, адресованих власникам малого бізнесу:

- 1) плани щодо створення робочих місць;
- 2) плани здійснення капітальних витрат;
- 3) плани збільшення товарних запасів;
- 4) очікувати покращення економіки;
- 5) очікувати зростання реальних продажів;
- 6) поточна інвентаризація;
- 7) актуальні вакансії;
- 8) очікувані умови кредитування;
- 9) зараз гарний час для розширення;
- 10) тенденції прибутків.

Індекс оптимізму малого бізнесу NFIB у березні 2024 року впав до найнижчої позначки за 48-річну історію метрики, оскільки зростаючі грозові хмари на горизонті економіки США загрожують здатності власників малого бізнесу підтримувати прибутки. Це свідчить про зростаючі проблеми підтримки малого бізнесу в економіці США [55].

Таким чином, з листопада 2021 року березень 2024 став критичним з найнижчим рівнем у 88,5.

Звіт NFIB засвідчує постійні проблеми, які завдали шкоди економіці США з початку карантину, пов'язаного з пандемією. Головними з них є інфляція, нестача робочої сили та збої в ланцюжках поставок [55].

Більше половини (52%) малих фірм фінансуються за рахунок кредитних ліній для бізнес-стартапів (Rollovers for Business Startups – ROBS). Іншими поширеними методами фінансування є готівка (19%) та кредити SBA (13%). Менш поширеними методами є строкові кредити (4%) або кредитні лінії (3%) [17, с. 20], (див. Рис. 2.9).



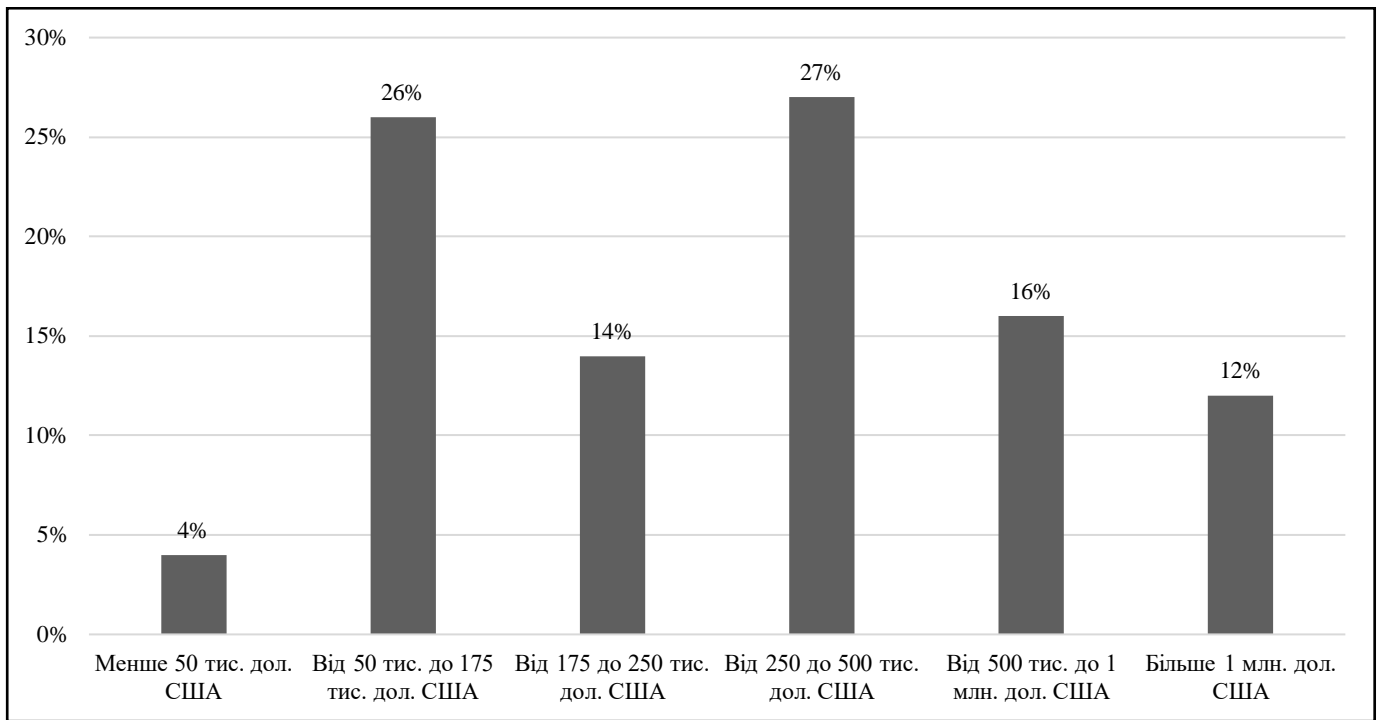


Рис. 2.9. Величина стартового капіталу для заснування малого бізнесу в США та розподіл за питомою вагою власників малого бізнесу залежно від розміру капіталу, 2023 рік, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними <https://cin7.com/blog/small-business-statistics/#chapter-1>.

69% відсотків респондентів повідомили про вищі відпускні ціни на свої товари та послуги, тоді як лише 4 % повідомили про нижчі відпускні ціни, що відображає зниження вартості долара США на тлі шаленої інфляції, яка досягла 9,1 % щорічно в останньому звіті «Індекс споживчих цін» [33].

50% власників бізнесу повідомили про вакансії, які вони не змогли заповнити. Хоча це фактично на один пункт менше в порівнянні з попередніми лютневими результатами опитування, це свідчить про виклики жорсткого ринку праці для власників малого бізнесу. 8% вказали, що вартість робочої сили була для них основною проблемою, тоді як 23% назвали якість робочої сили найбільшою проблемою [29].

39% власників сказали, що збої в ланцюжку постачання суттєво вплинули на їхній бізнес, тоді як 30 % повідомили про помірний вплив, а 23 % повідомили про легкий вплив.

Лише 6 % стверджували, що збої в ланцюзі поставок не вплинули на їхній бізнес.

На частку малого бізнесу припадає 60% продажів продуктів Amazon, що означає 4000 товарів, що продаються невеликими торговцями в США [].

Враховуючи таку конвергенцію факторів, не дивно, що власники малого бізнесу США зберігають такий похмурий прогноз щодо найближчого та середньострокового майбутнього свого бізнесу. Хоча ступінь песимізму значно вищий у березні 2024 року порівняно з попереднім місяцем, він схожий на останні місяці та продовжує календарний рік із постійним погіршенням прогнозів для малого бізнесу та економіки в цілому.

### **2.3. Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США і державно-приватне партнерство**

За останній рік було відкрито понад 180 000 малих підприємств більше, ніж закрито [19].

З березня 2021 року по березень 2022 року було відкрито приблизно 1,4 мільйона нових малих підприємств, згідно з даними Адміністрації малого бізнесу США (SBA) [25]. Це на 447 519 малих підприємств більше, які відкрилися за цей період, ніж закрилися. Це збільшення свідчить про позитивне зростання до володіння бізнесом і перехід до підприємництва після пандемії та величезної втрати робочих місць.

Проте, половина всіх малих підприємств в США зазнає краху. Однак це лише частково окреслює ситуацію. Щоб отримати повну картину, слід зазначити, що 20% підприємств зазнають краху в перший рік, 30% у другий рік і 50% у п'ятий рік. Це показує, наскільки перші п'ять років бізнесу є ключовими для нових підприємств [75], (див. Рис. 2.10).

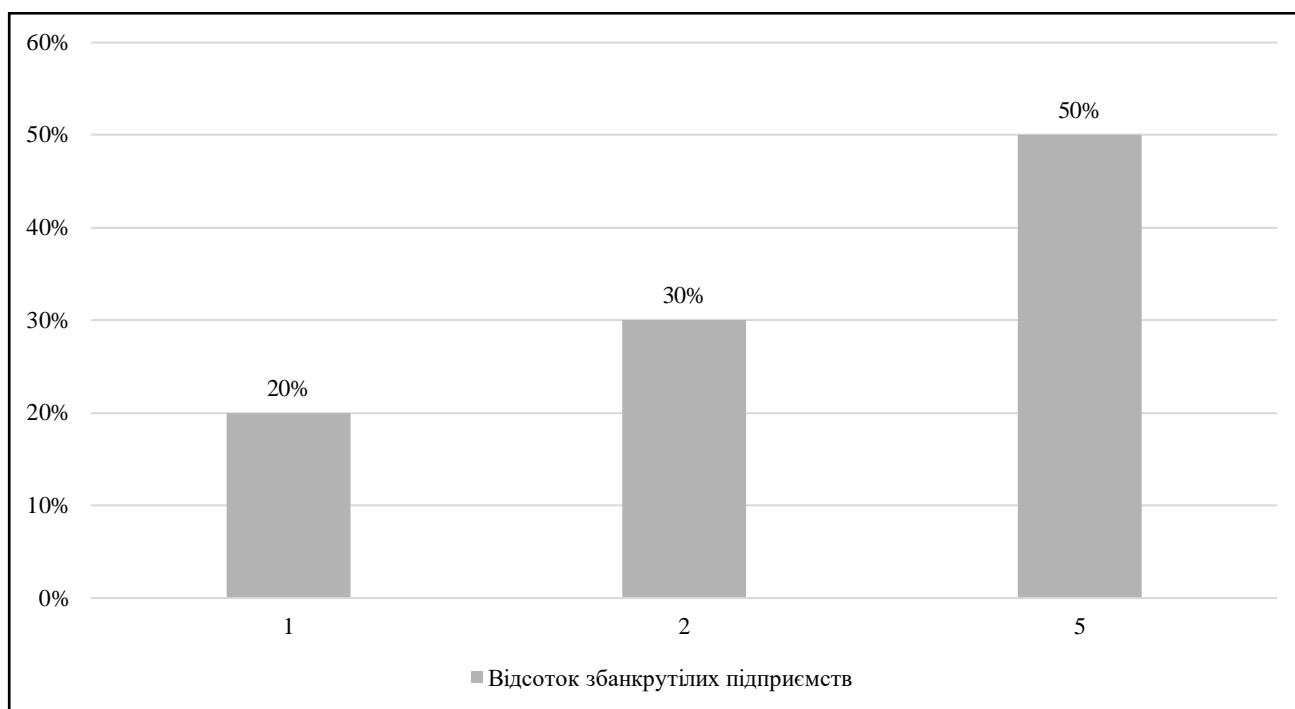


Рис. 2.10. Рівень невдач малого бізнесу США за роками діяльності, 2023 р., (відсоток збанкрутілих малих підприємств).

Примітка. Побудовано автором за даними: Why small businesses fail and how to avoid it. [Electronic resource]. – Access: <https://www.uschamber.com/co/start/strategy/why-small-businesses-fail-and-tips-to-avoid-it>.

Важливим фактором невдачі нових підприємств є фінансові проблеми. Дані показують, що 38% підприємств зазнають краху через вичерпання грошових резервів або нездатність забезпечити додатковий капітал. Це вказує на важливу роль фінансового менеджменту у виживанні та зростанні стартапів і молодих компаній.

Для порівняння, 42% підприємств, які закриваються протягом перших п'яти років, роблять це через неадекватний ринковий попит. Проте проблема капіталу полягає не лише у наявності коштів; йдеться про ефективне управління цими ресурсами, щоб охопити цільовий ринок і залучити його. Для підприємців це означає збалансування між задоволенням ринкового попиту та підтримкою міцного фінансового стану, щоб забезпечити довгострокову стійкість бізнесу.

Після фінансових проблем другою найпоширенішою причиною невдач малого бізнесу є недостатній ринковий попит, на який припадає значна частина закриття. У той час як 38% малих підприємств стикаються з нестачею капіталу, відсутність

потреб ринку є не менш гострою проблемою. Щоб малий бізнес був успішним, необхідно не лише мати достатній капітал для підтримки діяльності на ранніх етапах, але й забезпечити постійний і зростаючий попит на його продукти чи послуги.

При дослідженні показників невдач за галузями, будівельний сектор виділяється з найвищим рівнем невдач бізнесу, 25% у перший рік. Такий високий відсоток невдач у будівництві може впливати з різних факторів, властивих галузі, таких як складність проектів, коливання вартості матеріалів і потреба в кваліфікованій робочій силі. Крім того, чутливість галузі до економічних циклів і змін у попиті на нерухомість може посилити проблеми, з якими стикаються нові підприємства. Ця динаміка ілюструє унікальний тиск у будівельному секторі, який вимагає від компаній орієнтуватися в низці операційних і фінансових проблем із самого початку.

На відміну від інших секторів, підприємства сфери охорони здоров'я та соціальної допомоги демонструють надзвичайну стійкість, маючи найвищі показники виживання. Цю довговічність можна пояснити такими факторами, як постійний попит на медичні та соціальні послуги, незалежно від економічних коливань. Суттєвий характер послуг, що надаються, починаючи від медичного обслуговування і закінчуючи соціальною роботою, забезпечує постійну потребу, сприяючи тривалому життю бізнесу в цьому секторі. Крім того, прогрес у медичних технологіях і все більша увага до здоров'я та добробуту населення сприяють зростанню та сталості цих галузей. Здатність сектору охорони здоров'я та соціальної допомоги адаптуватися до демографічних змін і потреб у сфері охорони здоров'я відіграє важливу роль у його стабільності та тривалому успіху.

Згідно з новими даними Індексу можливостей для малого бізнесу NerdWallet, економічне середовище для започаткування малого бізнесу є значно менш сприятливим, ніж це було рік тому, а деякі експерти з малого бізнесу радять майбутнім підприємцям підготуватися до дедалі несприятливіших умов. починають гірше, ніж зазвичай, – або навіть відкладають свої бізнес-плани.

Індекс фінансування малого бізнесу NerdWallet почав відстежувати дані з багатьох джерел у грудні 2021 року. Той місяць отримав 100 балів, і всі наступні

показники є відносними. Наприклад, показник індексу 80 становить 80% від числа, зареєстрованого в грудні 2021 року.

Індекс NerdWallet Small-Business Opportunity Index оцінює шість типів економічних даних, які відображають доцільність і загальні перешкоди, пов'язані з відкриттям бізнесу:

- 1) середні ставки за кредитами з коротким терміном погашення, позиченими для комерційних цілей;
- 2) труднощі з пошуком кваліфікованих працівників;
- 3) схвалення кредитів SBA для кольорових людей, жінок, ветеранів і сільських підприємств; витрати на оренду офісу;
- 4) загальні економічні умови;
- 5) регуляторні проблеми серед малих підприємств [54].

Загалом індекс можливостей для малого бізнесу NerdWallet стабільно знижувався з базового значення 100 у вересні 2021 року до 78,1 у вересні 2022 року, що відображає погіршення середовища для відкриття малого бізнесу (рис. 2.11):

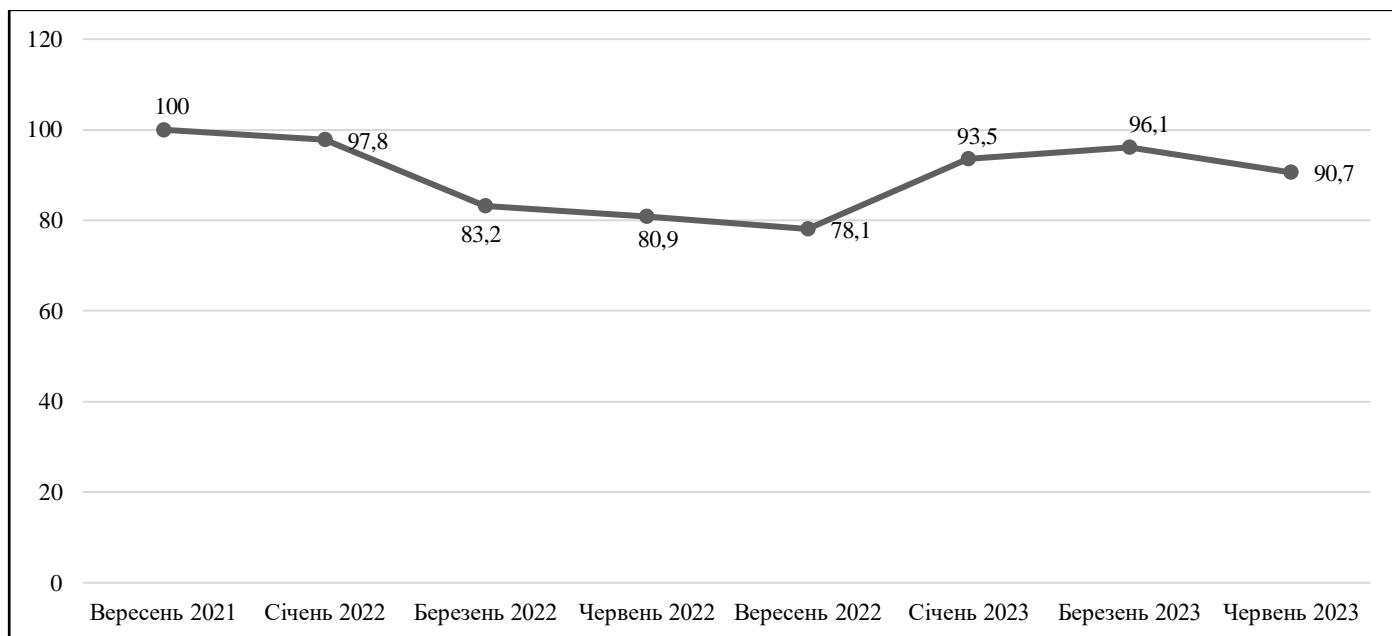


Рис. 2.11. Індекс фінансування малого бізнесу NerdWallet, вересень 2021 р. – червень 2023 рр.

Примітка. Побудовано автором за даними <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/small-business-financing-index-2023>.

Згідно з індексом фінансування малого бізнесу NerdWallet за 2023 рік, це був важкий рік для власників бізнесу, які шукають фінансування. Хоча обсяги кредитів є відносно стабільними, високі процентні ставки та низький оптимізм можуть змусити деяких підприємців не подавати заявку на фінансування.

Малі підприємства США зіткнулися з спадом кредитування і, безперечно, з загрозою неминучої рецесії. Оскільки відсоткові ставки зростають, фінансові установи, як правило, посилюють свої стандарти кредитування. Щоб конкурувати, власники малого бізнесу повинні зосередитися на пошуку кредиторів, готових з ними працювати, навіть якщо отримання фінансування займає трохи більше часу.

Оскільки економічне середовище продовжує розвиватися, малі підприємства стикаються з проблемою адаптації до інфляційного тиску. Відповідно до калькулятора інфляції ІСЦ 1 долар США в листопаді 2022 року еквівалентний 1,03 дол. США в листопаді 2023 року, що вказує на помітне зростання витрат протягом року [33]. Це підвищення впливає на різні аспекти ведення бізнесу, починаючи з оплати праці та матеріальних витрат і закінчуючи комунальними послугами та податком на майно.

Щоб знизити інфляцію, ставки зростають, що робить залучення капіталу для малого бізнесу дорожчим. Приблизно 1 з 4 власників малого бізнесу (24%) стверджує, що пошук бізнес-позик або інших джерел для розвитку або покриття поточних витрат є однією з найбільших проблем зараз. І 82% стверджують, що доступ до таких фондів (наприклад, позик, грантів тощо) є важливим для їхнього успіху; 59% кажуть, що це абсолютно необхідно або дуже важливо [75], (див. Рис. 2.11).

Однією з поширених проблем для 22% власників малого бізнесу є підбір та утримання персоналу.

Слід також зазначити, що малий бізнес потерпає від технологічних викликів: 43% кібератак націлені на невеликі фірми, 57% припадає на фішингові атаки, 33% – на викрадені пристрої та 30% – на крадіжку облікових даних [75].

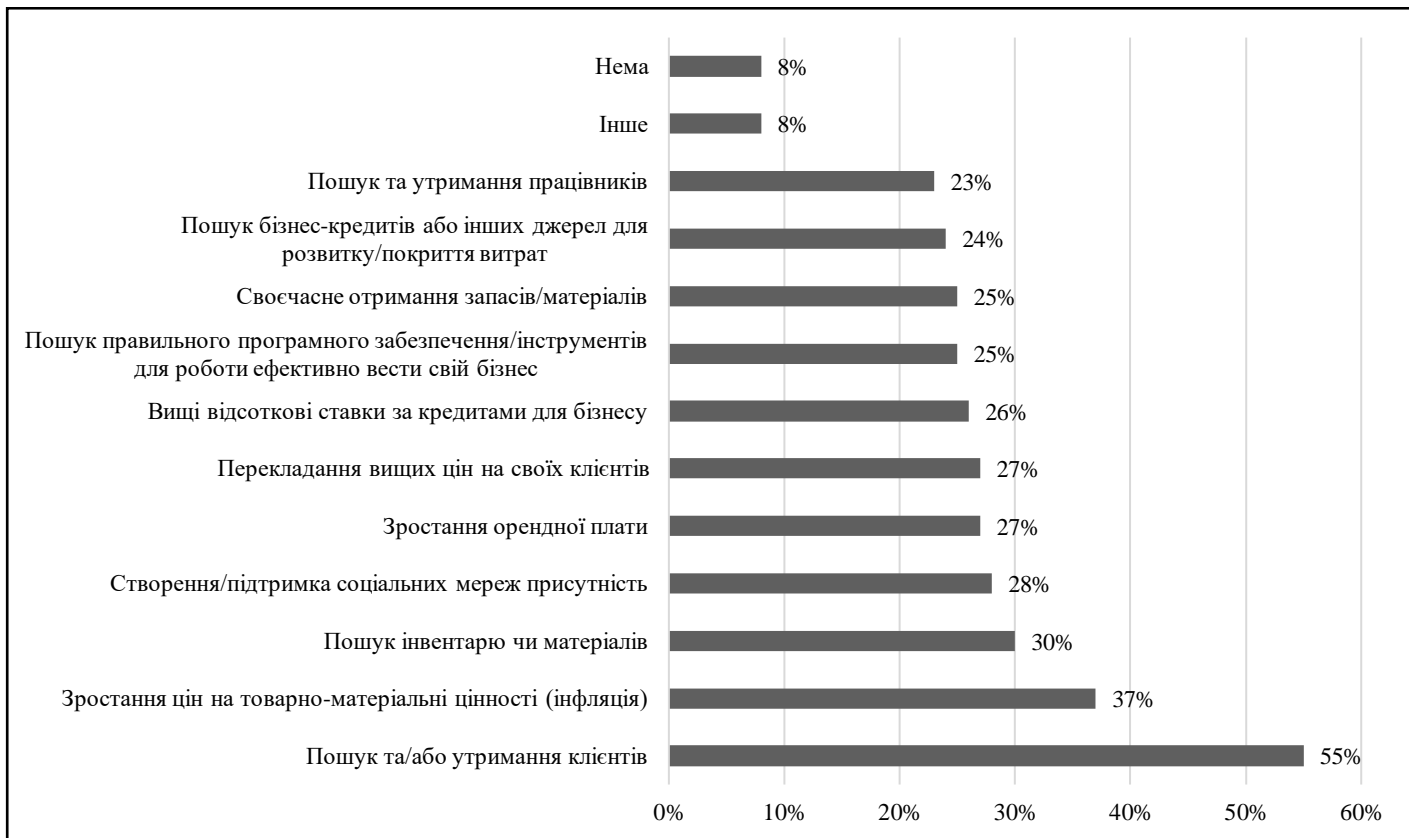


Рис. 2.12. Результати опитування суб'єктів малого бізнесу США:

«Які з наведених проблем належать до найбільших викликів, з якими стикається Ваш бізнес?»

Примітка. Побудовано за даними джерела [75].

У відповідь на зростаючі витрати багато малих підприємств переоцінюють і коригують свої стратегії витрат. Хоча конкретні дані за 2023 рік показали, що більше половини малих підприємств скорочують витрати, ця тенденція, ймовірно, збережеться, оскільки підприємства шукають інноваційні способи підтримки фінансової стабільності.

Це включає в себе впровадження моделей віддаленої роботи для зменшення офісних витрат, пошук більш економічно ефективних варіантів виробництва або постачання та використання таких технологій, як штучний інтелект, для підвищення продуктивності та скорочення часу простою. Ці заходи відображають не лише реакцію на безпосередні виклики інфляції, але й стратегічний зсув до більшої операційної ефективності та стійкості в мінливому економічному кліматі (рис. 2.13):

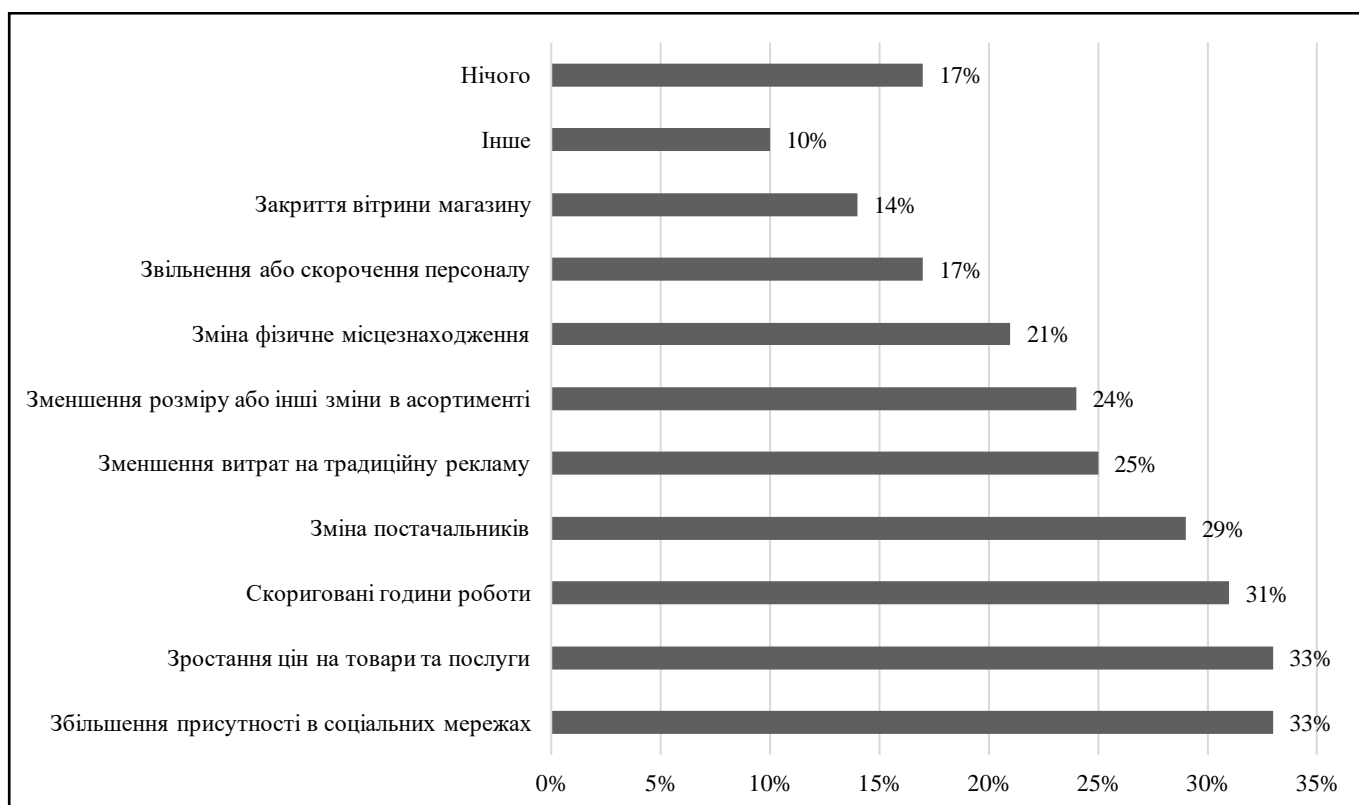


Рис. 2.13. Результати опитування суб'єктів малого бізнесу США:

«Які з наведених нижче заходів Ви вживали разом з Вашим малим бізнесом протягом останніх 12 місяців, щоб впоратися з економічними умовами, що склалися останнім часом?»

Примітка. Побудовано за даними джерела [75].

Фінансові стреси реально впливають на повсякденний бізнес, і власники малого бізнесу вживають заходів. Дійсно, багато хто визнає те, що їхні клієнти вже помітили: 33% нинішніх власників малого бізнесу кажуть, що підвищили ціни на товари та послуги, щоб впоратися з економічною ситуацією за останні 12 місяців.

Примітно, що одна третина (33%) власників малого бізнесу стверджують, що вони збільшили свою присутність у соціальних мережах за останні 12 місяців, щоб впоратися з останніми економічними умовами. Як і на початку пандемії, це може означати, що підприємці схильються до онлайн-бізнесу як способу диверсифікації своєї клієнтської бази.

Незважаючи на все це, у власників малого бізнесу є підстави для оптимізму: 92% американців кажуть, що підтримують (тобто витрачають гроші) малий бізнес.



Цей рівень підтримки особливо виражений серед мілленіалів (віком 26-41 рік) – 96% цього покоління підтримують малий бізнес порівняно з 92% покоління Z (віком 18-25 років), 92% покоління X (віком 42-57 років) і 89% бeбі-бумерів (58-76 років) [29].

Близько половини (52%) американців стверджують, що вони купують у малих підприємств, щоб підтримати місцеві громади. Це обнадійливе відчуття, яке свідчить про те, що вони знають, що потенційний вплив цих доларів сягає далеко за межі власника бізнесу, з яким вони витрачають безпосередньо.

Багато прихильників малого бізнесу навіть готові пожертвувати більше часу та грошей, щоб підтримати ці установи: 30% американців готові довше чекати на обслуговування в малих підприємствах порівняно з великими роздрібними продавцями чи мережевими магазинами, а 30% готові платити більше за покупки на малих підприємствах порівняно з великими роздрібними торговцями та мережевими магазинами.

Ці настрої особливо зосереджені серед мілленіалів, 37% з яких готові платити більше за продукти/послуги, придбані в малому бізнесі, ніж у великих роздрібних торговцях. Серед інших поколінь 33% покоління Z, 27% покоління X і 24% бeбі-бумерів готові зробити те саме.

Ці висновки можуть свідчити про те, що деякі споживачі вважають, що користь від підтримки малого бізнесу варта додаткових потенційних витрат.

Згідно зі звітом власників малого бізнесу Bank of America за 2023 рік, більшість власників малого бізнесу певною мірою відчули на собі вплив проблем із ланцюгом поставок, причому 19% повідомили про втрату клієнтів у результаті цього.

Згідно з тим же звітом Bank of America за 2023 рік, незважаючи на складний економічний клімат, 65% власників малого бізнесу очікують збільшення доходів протягом наступного року [56].

Звіт Bank of America показує, що більше половини опитаних власників малого бізнесу очікують зрештою оцифрувати спосіб, у який їхній бізнес приймає платежі. З іншого боку, із 56% власників бізнесу, які стверджують, що загрози кібербезпеці впливають на їхній бізнес, чверть із них реагують на ці загрози, скорочуючи

використання цифрових інструментів, таких як розрахунок заробітної плати, банківська справа, платежі та зберігання інформації.

Хоча 21,6% малих підприємств усе ще відчували (станом на квітень 2022 року) серйозні негативні наслідки для свого бізнесу в результаті пандемії, ця цифра є покращенням порівняно з 31,8% малих підприємств, які відчули такий вплив на початку пандемії (з серпня по вересень 2020 року), згідно з даними, зібраними Бюро перепису населення [23].

27,5 млрд. дол. США у вигляді позик SBA 7(a) було надано малому бізнесу.

У 2023 фінансовому році SBA надав 27,5 млрд. дол. США через понад 57 300 позик 7(a) малому бізнесу. Майже 70% з них були кредитами на суму 350 000 дол. США або менше, повідомляє SBA [25].

50% мікропозик SBA було надано підприємствам, що належать темношкірим та латиноамериканцям.

У 2023 фінансовому році власники малого бізнесу отримали 87 млн. дол. США у вигляді мікропозик SBA, і 43,5 млн. дол. США із цих позик пішли на підприємства, що належать темношкірим та латиноамериканцям [74].

Програма гарантійних зобов'язань SBA, яка допомагає малим підприємствам (особливо тим, що історично були недостатньо забезпечені громадами) конкурувати за державні контракти, допомогла розподілити 7,3 млрд. дол. США на контракти серед малих підприємств у 2023 фінансовому році. З них 62% від загальної суми за даними Управління гарантійних гарантій SBA.

## **Висновки до розділу 2**

У той час як технологічні гіганти та транснаціональні корпорації часто привертають увагу громадськості, саме малі підприємства формують суть американської економіки. У 2024 року ці підприємства продовжують розвиватися, відображаючи не лише їх постійну роль у створенні робочих місць, але й значний внесок в інновації, економічний динамізм і загальне процвітання країни.

Розвиток МСБ у США в сучасних умовах відбувається досить динамічно, спостерігається щорічний мільйонний приріст малих підприємств. Малий бізнес у США є важливою ланкою в структурі економіки.

Аналіз динаміки його розвитку засвідчив, що щорічно в країні створюються близько 1 млн малих і середніх підприємств. Зайнятість у сфері малого та середнього бізнесу становить понад 50%. Близько третини всіх створених суб'єктів МСБ мають організаційно-правову форму товариств з обмеженою відповідальністю.

У США функціонує понад 30 млн малих і середніх підприємств. Найбільша економіка світу посідає третє місце у світі за якістю управління стартапами і ведення бізнесу. Таке становище малого бізнесу визначається багато в чому наявністю державної підтримки.

Водночас, суб'єкти МСБ у США відчувають низку проблем, які можуть негативно вплинути на подальшу динаміку розвитку бізнесу, зокрема якість робочої сили, оподаткування, державне регулювання тощо.

У кожному з останніх трьох фінансових років адміністрація збільшувала витрати на контракти з малими підприємствами на шляху до цієї мети, причому у 2022 фінансовому році малі підприємства отримали майже 163 млрд. дол. США у федеральних контрактних доларах, 70 млрд. дол. США із яких заробили SDB. Підтримка малого бізнесу та надання підприємцям інструментів для процвітання є ключовою опорою Bidenomics. При президенті Байдені було подано рекордні 16 мільйонів нових бізнес-заявок, у той час як частка темношкірих домогосподарств, які володіють бізнесом, зросла більш ніж удвічі, а частка латиноамериканських домогосподарств, які володіють бізнесом, зросла на 40%.

## РОЗДІЛ 3

### ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ США

#### **3.1. Розвиток інноваційного потенціалу малих та середніх підприємств США і шляхи підвищення їхньої конкурентоспроможності**

Малі та середні підприємства є рушіями економічного зростання, сприяють справедливому розвитку та створюють більше можливостей для інновацій у забезпеченні сталих рішень. Вони також відіграють вирішальну роль у створенні робочих місць, сприяють індустріалізації відсталих сільських районів зменшують регіональні дисбаланси та забезпечують справедливий розподіл національного доходу і багатства. Але виживання на новому глобальному ринку вимагає не лише підвищення продуктивності, але й стійкості та зростання через інновацій на постійній основі. Сталий розвиток бізнесу передбачає самооцінку для виявлення можливостей для вдосконалення, сильних сторін та ідей для майбутнього. можливостей, сильних сторін та ідей для майбутнього організаційного розвитку.

Управління інвестицій та інновацій Адміністрації малого бізнесу США (Small Business Administration's Office of Investment and Innovation – ОІ) керує програмами, які надають спільноті малого бізнесу, що швидко розвивається, доступ до двох речей: фінансового капіталу та коштів на дослідження та розробки для розробки комерційно життєздатних інновацій. Робота базується на державно-приватному партнерстві, яке допомагає малому бізнесу на шляху від ідеї до первинного публічного розміщення акцій (initial public offering – IPO).

Управління інвестицій та інновацій (ОІ) підтримує малий бізнес, який швидко розвивається, за допомогою таких п'яти програм:

1. Інвестиційна компанія малого бізнесу (Small Business Investment Company – SBIC).

З 1958 року місія програми інвестиційної компанії малого бізнесу (SBIC) полягала в стимулюванні та доповненні потоку приватного капіталу та довгострокового боргового фінансування, необхідного американському малому бізнесу для роботи, розширення та модернізувати свій бізнес.

SBA робить це шляхом ліцензування та надання капіталу професійно керованим акціонерним та позиковим інвестиційним фондам як Інвестиційним компаніям малого бізнесу. Капітал SBA надається у формі гарантованої урядом позики фонду, яка відповідає приватно залученому капіталу. Позика, гарантована SBA, у поєднанні з приватним капіталом розширює доступ до фінансування для кваліфікованих малих підприємств і стартапів США, водночас потенційно покращуючи прибутки з поправкою на ризик для приватних інвесторів.

Програма інноваційної компанії малого бізнесу (SBIC) співпрацює з фондами венчурного капіталу, згідно з якими Агентство:

1. Підтверджує, що ці венчурні інвестиції здатні досягати цілей політики SBA щодо інвестування в інноваційні МСП.
2. Інвестує 2 дол. США за кожен 1 дол. США, зібраний венчурним капіталом.
3. Сек'юритизує боргові інструменти SBIC для залучення фіксованої суми фінансування [25].
4. Періодично проводить моніторинг та аудит їх діяльності.

Приєднання до цього державно-приватного партнерства має кілька переваг для SBIC і для уряду. Перша полягає в тому, що Агентство надає так званий терплячий капітал, що означає, що воно надає десятирічні боргові зобов'язання з піврічними виплатами відсотків, щоб мінімізувати невідповідність тривалості капіталу, яку має SBIC. По-друге, це дозволяє швидко розгортати кошти та залучати дві третини капіталу від SBA; низька вартість капіталу збільшує прибутки для приватних інвесторів. Для уряду мотивація полягає в тому, що він використовує інвестиційний досвід і капітал SBIC для безкоштовного надання ризикових кредитів МСП для платників податків.

## 2. Дослідження інновацій малого бізнесу (Small Business Innovation Research - SBIR).

Програма SBIR, заснована в 1982 році, має на меті стимулювати технологічні інновації в економіці США шляхом інвестування федеральних коштів на дослідження та розробки (НДДКР) в інноваційні високотехнологічні малі підприємства США. Статут SBIR вимагає, щоб федеральні агентства з бюджетом на дослідження та розробки понад 100 млн. дол. США резервували 3,2% для конкурентних пропозицій для малого бізнесу [5].

## 3. Трансфер технологій малого бізнесу (Small Business Technology Transfer - STTR).

Заснована через десять років після програми SBIR, STTR схожа на SBIR, за винятком того, що нагороди STTR присуджуються малим підприємствам, які впроваджують технологічні інновації шляхом співпраці з некомерційними науковими та освітніми дослідницькими установами. STTR вимагає від федеральних агенцій із бюджетом, що перевищує 1 млрд. дол США, відкладати 0,45% відсотка свого річного бюджету досліджень і розробок для SBC, які працюють у співпраці з університетами, науково-дослідницькими центрами, що фінансуються з федерального бюджету, та іншими некомерційними науковими та освітніми установами [6].

## 4. Конкурс Фонду акселерації зростання (Growth Accelerator Fund Competition).

SBA створив Growth Accelerator Fund Competition у 2014 році, щоб привернути увагу та фінансування до тих частин країни, де є прогалини в підприємницькій екосистемі. З точки зору операційної підтримки та розвитку, SBA присуджує грошові винагороди в розмірі 50 000 дол. США акселераторам, щоб допомогти своїм організаціям залучити робочу силу та/або забезпечити програмну підтримку для надання та пошуку доступу до капіталу, мереж наставництва та підтримки робочого простору для стартапів:

- Конкурс 2019 року зосереджувався на акселераторах, які працюють з високотехнологічними підприємцями, потенційними дослідниками інновацій малого бізнесу (SBIR) або кандидати на програму Small Business Tech Transfer (STTR) [6].

- Одержувачі нагороди 2020 року зосередили принаймні 60% своєї роботи, пов'язаної з конкурсом, підприємцям, які представляли одну з таких груп: жінки, соціально та економічно незахищені особи або підприємці, які проживають або чий бізнес розташований і працює в штатах з меншою кількістю Нагороди SBIR/STTR або в зоні можливостей.

- Конкурс 2023 року збільшить кількість і успіх орієнтованих на STEM/R&D, перспективних компаній SBIR, інноваторів і підприємців через сприяння партнерству та відносинам між групами зацікавлених сторін ESO.

Одержувачі, які представляють акселератори та інкубатори в 39 штатах і територіях, зосереджено на широкому наборі галузей і секторів, отримавши загалом 3 млн. дол. США на підтримку стартапів і підприємців, які досліджують і розробляють інновації, пов'язані з STEM [10, с. 115].

#### 5. Регіональні інноваційні кластери (Regional Innovation Clusters – RIC).

RIC є географічною концентрацією взаємопов'язаних компаній, університетів та інших організацій з певною галузевою спрямованістю. Ці щільні мережі можуть мати різні назви, але їх мета полягає в тому, щоб використовувати активи регіону для створення економічних можливостей і каталізації інновацій.

Ініціатива SBA RIC спрямована на створення каналів для малого бізнесу, щоб отримати доступ до цих регіональних активів. RIC зосереджені на наданні бізнес-навчань, послуг з комерціалізації та передачі технологій, консультацій, наставництва та інших послуг, які підтримують ріст і розвиток малого бізнесу в регіоні кластера.

Існує кілька державних і федеральних програм та ініціатив для підтримки МСП. По-перше, податковий кредит на НДДКР, який є заходом, призначеним для компаній, які можуть, наприклад, вимагати податкових кредитів для зарплат співробітників, залучених до дослідницької діяльності. Щоб отримати вигоду від податкового кредиту на НДДКР, компанія має бути передкомерційною, і існує низка видів діяльності, які дозволяють податкові претензії, наприклад прототипування, розробка спеціального інструментарію, оцінка альтернатив процесу або покращення якості.

Крім програм SBA, SBIR і STTR, існує низка інших федеральних програм, які забезпечують фінансування стартапів. Ці програми включають програму

дослідження інновацій малого бізнесу Національних наукових фондів (NSF), програму дослідження інновацій малого бізнесу Департаменту енергетики (DOE) та програму дослідження інновацій малого бізнесу Національного інституту охорони здоров'я (NIH).

Програма NSF's SBIR розроблена для підтримки малих підприємств, які розробляють інноваційні технології з потенціалом для комерціалізації. Програма NSF's SBIR надає малим підприємствам можливість отримати федеральне фінансування досліджень і розробок через конкурентний процес .

Програма SBIR DOE розроблена для підтримки малих підприємств, які розробляють інноваційні технології з потенціалом для комерціалізації. Програма SBIR DOE надає малим підприємствам можливість отримати федеральне фінансування досліджень і розробок через конкурентний процес .

Програма SBIR NIH розроблена для підтримки малих підприємств, які розробляють інноваційні технології з потенціалом для комерціалізації. Програма SBIR Національного інституту здоров'я надає малим підприємствам можливість отримати федеральне фінансування досліджень і розробок через конкурентний процес.

Слід вказати також на дві конкретні виробничі програми: Manufacturing Extension Partnerships (MEP) та Manufacturing Innovation Institutes (Manufacturing USA). Метою першої є надання технічної допомоги та можливостей налагодження зв'язків для МСП. Вона була створена федеральним урядом і відрізняється від податкового кредиту на дослідження та розробки, оскільки діяльність, яку можна здійснювати, включає дослідження ринку, маркетинг і продажі, дизайн і розробку продукту.

Manufacturing USA – це справжня дослідницька програма, це державна ініціатива, яку спонсорують науково-дослідні консорціуми, зосереджені на конкретних виробничих технологіях, які включають МСП, але не присвячені їм. Програма винагороджує три основні види діяльності: власне науково-дослідні роботи, перехід технологій і розвиток майстерень. Місія полягає в тому, щоб створити екосистему спеціалізованих експертів і засобів [10, с. 117].



Програма I-Corps спрямована на допомогу МСП та іншим інноваторам. Це командна навчальна програма, яка протягом 7 тижнів не обов'язково передбачає план комерціалізації, але принаймні точний спосіб його побудови. Його можна визначити як навчання підприємництву, яке стимулює перенесення фундаментальних досліджень на ринок.

Існує кілька різних типів програм підтримки для стартапів в США, від акселераторів та інкубаторів до програм фінансування та менторства:

1. Y Combinator – одна з найвідоміших і шанованих програм-акселераторів у світі. Програма, що базується в Кремнієвій долині, надає стартапам початкове фінансування, доступ до мережі досвідчених підприємців і наставництво від партнерів Y Combinator.

2. Techstars ще одна найкраща програма-акселератор із глобальним охопленням. Програма надає доступ до фінансування, наставництва та ресурсів, і вона зосереджена на тому, щоб допомогти стартапам розширити свій бізнес.

3. 500 стартапів – це глобальний початковий фонд і акселератор, який надає доступ до фінансування, наставництва та ресурсів. Програма базується в Кремнієвій долині, але представлена в понад 60 країнах світу [49].

Окрім федерального фінансування, для стартапів доступні кілька програм фінансування місцевих органів влади. Ці місцеві урядові програми міста або округу пропонують позики, гранти або інші форми допомоги. У результаті місцеві органи влади можуть надати цінні можливості для фінансування стартапів. Деякі приклади варіантів фінансування, які пропонують органи місцевого самоврядування, включають позики, гранти, центри розвитку бізнесу, податкові пільги, консультації та навчання, офісні приміщення та інші ресурси.

Найкращий спосіб знайти фінансування та підтримку для свого стартапу – зв'язатися з місцевим Центром розвитку малого бізнесу (SBDC). SBDC – це некомерційні організації, які надають безкоштовні консультації та навчання малому бізнесу. Вони можуть допомогти вам визначити найкращі варіанти фінансування та підтримки для вашого бізнесу, а також можуть допомогти вам підготувати матеріали вашої заявки. Ви також можете знайти інформацію про державне фінансування та

підтримку в Інтернеті. Наприклад, веб-сайт Адміністрації малого бізнесу (SBA) містить вичерпну базу даних державних програм фінансування, а веб-сайт Міністерства торгівлі містить інформацію про програми розвитку бізнесу меншин [25].

Наприклад, Колумбійсько-Гарлемський центр розвитку малого бізнесу (Columbia Harlem Small Business Development Center – CHSBDC) є частиною громади Верхнього Манхеттена з 2009 року. Спочатку керувався Інженерною школою Фонду Колумбії Фу, а зараз знаходиться в Колумбійській школі бізнесу, CHSBDC надає різноманітні послуги допомагати підприємцям розпочинати та розвивати свій бізнес, включаючи індивідуальні бізнес-консультації, навчальні семінари та доступ до капіталу. Він також пропонує допомогу в розробці бізнес-плану, дослідженні ринку та фінансовому аналізі. SBDC Columbia-Harlem обслуговує різноманітні підприємства, від вантажівок з продовольчими товарами до технологічних стартапів, і прагне сприяти економічному зростанню та створенню робочих місць у місцевій громаді. Крім того, Columbia-Harlem Small Business Development Center (SBDC) керує різними державними програмами позик для власників малого бізнесу. Ці кредитні програми включають Програму позик Управління малого бізнесу (SBA) 7(a), яка надає фінансування малому бізнесу, і Програму допомоги позикам у разі лиха SBA, яка пропонує позики під низькі відсотки підприємствам, які постраждали від стихійних лих. Під час пандемії COVID-19 Колумбійська бізнес-школа запустила екстрений кредитний фонд для місцевих малих підприємств через CHSBDC, допомагаючи місцевим компаніям керувати процесом подання заявки на кредит [42].

Причина, яка спонукає федеральний уряд США допомагати малим і середнім підприємствам, зокрема інноваційним, полягає в тому, що вони є найкращим агентом для створення нових видів економічної діяльності та модальностей, які створюють нові економічні шляхи та нове економічне зростання. Інноваційні МСП часто багаті ідеями, але бідні на капітал, і враховуючи їх величезний потенціал, заходи підтримки є фундаментальними.

### **3.2. Адаптація досвіду державного регулювання і підтримки процесів розвитку малого і середнього бізнесу США до умов України**

Запозичення досвіду підтримки малого бізнесу в США, може бути надзвичайно корисним для України з кількох причин.

По-перше, Сполучені Штати мають тривалий досвід у створенні та розвитку програм підтримки МСП, які успішно інтегруються в економічну систему країни. У США функціонує низка ефективних програм та ініціатив, спрямованих на підтримку малого бізнесу.

У контексті розгортання повномасштабного конфлікту між росією та Україною питання становлення та розвитку ветеранського бізнесу в Україні набуло надзвичайної актуальності. Значна частина українців змушена стикатися з проблемами інклюзивності та труднощами працевлаштування, оскільки багато роботодавців не бажають наймати людей з інвалідністю. Одним із можливих рішень цієї проблеми є створення ветеранського бізнесу для осіб, які постраждали від агресивних дій.

Економічна ситуація в Україні після війни вимагатиме невідкладних заходів для відновлення. Аналіз найефективніших підходів до впровадження ветеранських програм у світі свідчить про потенціал, який можна використовувати, дозволяючи поверненим з фронту особам ефективно інтегруватися в суспільство. Проте безслідне копіювання зарубіжного досвіду є неефективним. Ідеальною ситуацією є поступове впровадження ветеранських політик, аналогічних до тих, що діють у США, де кількість ветеранів становить близько 19 мільйонів, і держава забезпечує їм повний спектр гарантованих послуг.

Розглянемо принципи становлення і розширення ветеранського бізнесу в США, зокрема на дипломатичному рівні, як приклад для наслідування в Україні.

У 2023 фінансовому році у США було укладено контракти на суму 9,65 млрд. дол. США для реалізації проектів малими ветеранськими бізнесами США. Це демонструє зростаючу важливість цих підприємств у сфері оборони. У 2022 році

ветеранські бізнеси в США забезпечили надходження на суму 1,14 трлн. дол. США [47].

Кількість ветеранських підприємств, зацікавлених в укладанні контрактів з урядом, відображається в кількості реєстрацій у базі даних Федеральної системи даних про державні закупівлі (the Federal Procurement Data System database) на SAM.gov. (The System for Award Management – SAM). Станом на 19 березня 2024 року ця база даних налічувала понад 61 000 фірм, власниками яких є ветерани, та 36 500 фірм, зареєстрованих як діючі фірми, власниками яких є ветерани з інвалідністю, зацікавлені у співпраці з федеральними установами [51].

За останні фінансові роки федеральні агентства щорічно укладали контракти з малими підприємствами на суму близько 150 млрд. дол. США.

Міністерство оборони США (Department of Defense – DOD) та Ветеранська організація США (Department of Veterans Affairs – VA) є найбільшими джерелами федеральних контрактів як для ветеранських малих підприємств (veteran-owned small businesses –VOSB), так і для малих підприємств інвалідів служби ветеранів (service-disabled veteran-owned small businesses – SDVOSB) [25].

На частку Міністерства оборони припадає понад 42% контрактів, укладених з VOSB, і 39% контрактів, укладених з SDVOSB у 2022 фінансовому році.

Міністерство внутрішньої безпеки (the Department of Homeland Security) було наступним за величиною замовником для обох типів фірм, на частку якого припадало близько 7% (2,4 млрд дол. США) від загальної суми контрактів, укладених з VOSB і 4% (1,5 млрд дол. США) – з SDVOSB [50].

Загалом, уряд США активно підтримує ветеранський бізнес. Постійно впроваджуються нові програми, а ветерани регулярно інформуються про зміни у податковій політиці, пільги для підприємств та інші законодавчі нововведення [73], (див. Рис. 3.1).

Серія онлайн-тренінгів Boots to Business (B2B)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Підприємницька освітня та навчальна програма, яку пропонує Адміністрація малого бізнесу США (Small Business Administration) у рамках Програми допомоги переходу Міністерства оборони (Transition Assistance Program). Курс містить огляд підприємництва та відповідних основ власності на бізнес. Члени дійсної служби (включаючи Національну гвардію та резерв), ветерани всіх часів і подружжя мають право брати участь.</li> </ul>
Women Veteran Entrepreneurship Training Program (WVETP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Навчання для відкриття або розвитку бізнесу. Для жінок-ветеранів та військовослужбовців. SBA надає фінансування для цих спеціалізованих програм навчання підприємству.</li> </ul>
Service-Disabled Veteran Entrepreneurship Training Program (SDVETP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Для ветеранів, поранених під час виконання службових обов'язків, які є або хочуть бути власниками малого бізнесу. SBA надає фінансування для цих спеціалізованих навчальних програм.</li> </ul>
Ресурси для подружжя	<ul style="list-style-type: none"> <li>Підтримка військових підприємців шляхом навчання, консультування та навчання. SBA пропонує ті самі гнучкі ресурси для подружжя, що й для ветеранів-власників бізнесу.</li> </ul>
Veteran Federal Procurement Entrepreneurship Training Program (VFPETP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Тренінг із федеральних закупівель для залучених або зацікавлених компаній. Цей загальнонаціональний тренінг відкритий для компаній, які належать ветеранам та інвалідам.</li> </ul>

Рис. 3.1. Основні проєкти Office of Veterans Business Development як підрозділу SBA станом на 2024 рік.

Примітка. Складено автором за даними [https://veteranfund.com.ua/analytics/facilitating\\_veteran\\_business\\_development](https://veteranfund.com.ua/analytics/facilitating_veteran_business_development).

Однією з ключових ініціатив для підтримки ветеранського бізнесу є програма Veterans Business Outreach Center (VBOC). Ця програма надає широкий спектр послуг для розвитку підприємництва серед військовослужбовців та ветеранів, включаючи бізнес-тренінги, консультації та співпрацю з ресурсними партнерами. VBOC організовує численні тренінги та семінари, які допомагають ветеранам покращувати свої навички та успішно вести підприємницьку діяльність.

У США питаннями ветеранського бізнесу займаються U.S. Small Business Administration, у структурі якої є підрозділ з розвитку бізнесу ветеранів, Institute for Veterans and Military Families при Сіракузькому університеті; некомерційні мережеві організації підприємців-ветеранів і військових, такі як Bunker Labs, Warrior Rising.

Отже, уряд США активно підтримує ветеранський бізнес, що є перспективним напрямком для зміцнення національної економіки. Завдяки новим законам, законодавчим змінам та програмам, ветерани мають можливість вести повноцінне життя, відчувати себе потрібними та забезпечувати фінансову стабільність для себе та своїх сімей.

Розглянемо, як Україна впроваджує закордонний досвід США у розвиток ветеранського бізнесу для своїх військових.

Український ветеранський фонд, Міністерство у справах ветеранів та Міністерство економіки України активно підтримують розвиток ветеранського підприємництва.

У 2024 році планується виділити 205 мільйонів гривень на підтримку ветеранського підприємництва та громадських організацій [22].

Представимо ініціативи та програми, що наразі реалізуються в Україні:

1. Ветеранський бізнес на платформі «Дія». Містить інформацію для ветеранів, їхніх сімей та родин полеглих захисників про розвиток і підтримку ветеранського підприємництва. Програма надає можливість реєстрації фізичних осіб як підприємців, вибору системи оподаткування та реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

2. Програма «20 тисяч». Український ветеранський фонд надає фінансову підтримку ветеранам та членам родин загиблих захисників через цю програму.

3. Гранти від USAID, Mercy Corps, ООН та МХП: ці організації пропонують гранти для підтримки та розвитку ветеранського бізнесу.

4. Програма «ВАРТО» здійснює фінансування бізнесу ветеранів та членів родин загиблих на конкурсній основі. Профінансовано проекти у галузях харчової промисловості, сфери послуг, виробництва засобів для чищення зброї та інтерактивно-пізнавального парку.

5. Програма «ВАРТО+ГО» підтримує громадські об'єднання зі статусом юридичної особи (громадські організації або громадські спілки), діяльність яких спрямована на захист прав і свобод, а також на задоволення суспільних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів ветеранів і членів їхніх сімей.

6. Програма мікрофінансування бізнесу ветеранів та членів їхніх родин надає фінансову підтримку для придбання товарів та обладнання, необхідних для ведення власної справи.

7. Програма «ВАРТО 2.0» спрямована на фінансову підтримку бійців, які мають статус учасників бойових дій, а також їхніх найближчих родичів (матерів, батьків, дружин, чоловіків, дітей) і родин героїв Небесної Сотні. Фінансування можна використовувати для придбання обладнання чи товарів для ведення бізнесу.

Станом на лютий 2022 року в Україні налічувалося 770 тисяч осіб зі статусом учасника бойових дій. Після початку повномасштабного російського вторгнення ця кількість значно зростає. За прогнозами, чисельність ветеранів разом із членами їхніх родин може досягти 5 мільйонів осіб [15, с. 72].

16 лютого 2024 року Міністерство економіки України та благодійна організація «Благодійний фонд «Суперлюди» (Superhumans) уклали угоду про партнерство та співпрацю, що має сприяти реінтеграції ветеранів війни в цивільне життя та залученню їх до створення власного бізнесу [22].

Згідно з підписаною угодою, Мінекономіки сприятиме залученню коштів донорів для фінансування центру Superhumans, створення навчального центру для ветеранів, а також нових центрів протезування та реабілітації у різних регіонах України.

Наразі, аби ветерани мали можливість започаткувати чи розширити свій бізнес, вони можуть стати учасником урядової грантової програми «Власна справа» та отримати від 250 тис. до 1 млн. грн. фінансування.

Загалом від старту ветеранського компоненту цієї програми переможцями стали вже 292 ветерани та члени родин учасників бойових дій, які отримують гранти на 123 млн грн. Подати заявку на грант для ветеранів та членів їхніх сімей можна через портал Дія.

Крім того, вже працюють програми навчання від партнерів, де всі охочі можуть отримати консультації чи дізнатися, як податися на грант, написати бізнес-план, чи як ефективно використати кошти. Також є можливість здобути нову професію чи підвищити навички в 11 Центрах профтехосвіти Державної служби зайнятості, або

отримати ваучери на навчання в різних сферах – від IT-технологій до сільського господарства [11, с. 440].

Для забезпечення успішного розвитку ветеранського підприємництва в Україні важливо розглянути комплексний підхід, який включає в себе державну підтримку суб'єктів підприємництва через реалізацію державних програм кредитування, сприяння розвитку необхідної інфраструктури підтримки, організацію навчальних програм з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, а також надання фінансової підтримки через часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами, гарантування забезпечення виконання зобов'язань за кредитами та надання поворотної фінансової допомоги.

Викликами, які стоять перед ветеранами у процесі розвитку власного бізнесу, є недостатня обізнаність з особливостями підприємницької діяльності, відсутність практичного досвіду, відсутність менторів, проблеми з фінансуванням, відсутність пільгових умов для підприємців, а також необхідність наявності чіткого законодавства, що регулює процеси ведення бізнесу, при складних економічних умовах в країні.

У контексті державної підтримки ініціатив у сфері ветеранського підприємництва можна зазначити внесення у листопаді 2023 року законопроекту «Про ветеранське підприємництво» до Верховної Ради України [8]. Цей законопроект спрямований на створення ефективної екосистеми ветеранського підприємництва, відповідної потребам ветеранів, підвищення його конкурентоспроможності та сприяння сталому розвитку країни.

Стимулювання ветеранського підприємництва планується здійснювати на державному рівні на трьох етапах: під час воєнного часу, після та на етапі економічного розвитку, фокусуючись на напрям діяльності.

Досвід впровадження політик і практик сприяння розвитку ветеранського бізнесу в США залишається недостатньо вивченим, оскільки важливими факторами на шляху до успіху є ризики та виклики, з якими стикаються як ветерани при заснуванні власного бізнесу, так і органи виконавчої влади, що впроваджують необхідні зміни для підтримки ветеранського бізнесу.



Для України американський досвід є одним з найкращих прикладів для орієнтації при розробці власної стратегії сприяння розвитку ветеранського бізнесу, оскільки він включає роботу з ветеранами різних поколінь, використання різних підходів та охоплює значні напрями як фінансової, так і інформаційної підтримки ветеранів.

### **Висновки до розділу 3**

У контексті аналізу тенденцій та перспектив розвитку малого та середнього бізнесу в Сполучених Штатах виокремлюються ключові аспекти, що визначають їхній інноваційний потенціал та конкурентоспроможність. Зокрема, значна увага зосереджується на інтеграції новітніх технологій та підходів до управління, що сприяють створенню ефективних моделей бізнесу та розвитку інноваційних продуктів і послуг.

Державна політика фінансової та інституційної підтримки в США активно сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечуючи доступ до фінансових ресурсів та інформаційно-консультативних послуг. Вдосконалення таких механізмів підтримки відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності та зростання малого бізнесу, сприяючи його інноваційному розвитку та конкурентному виходу на ринок.

Адаптація досвіду державного регулювання та підтримки розвитку малого та середнього бізнесу США до умов України є перспективним напрямком для зміцнення місцевого підприємницького середовища. Врахування найкращих практик та інноваційних підходів до підтримки бізнесу дозволить стимулювати економічний розвиток та підвищувати конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку.

Імплементация досвіду США у сфері підтримки ветеранського малого бізнесу в Україні має значний потенціал для зміцнення економіки та соціальної інтеграції ветеранів. Американська модель, яка включає різноманітні програми фінансової та освітньої підтримки, може бути адаптована до українських реалій з урахуванням місцевих особливостей. Зокрема, програми типу *Boots to Business*, які забезпечують

ветеранів знаннями та навичками для успішного започаткування бізнесу, можуть сприяти підвищенню рівня підприємницької активності серед ветеранів в нашій країні.

## ВИСНОВКИ

В рамках аналізу розвитку малого та середнього бізнесу в Сполучених Штатах Америки слід відзначити, що основною метою державної політики є стимулювання підприємництва та підтримка його розвитку. Інституційно-правові основи цього процесу включають у себе законодавчі акти, програми та ініціативи, спрямовані на забезпечення сприятливого середовища для функціонування та розвитку малого та середнього бізнесу.

У США на законодавчому рівні закріплено положення про те, що малий бізнес в США є запорукою економічного добробуту і національної безпеки американської нації.

Спеціальним органом у сфері розвитку малого бізнесу є Адміністрація малого бізнесу США. Адміністрація малого бізнесу США підпорядковується безпосередньо президенту США і уповноважена видавати гранти для сприяння створення центрів розвитку малого бізнесу широкому колу визначених заявників. В межах структури Адміністрації функціонує управління розвитку бізнесу ветеранів.

Спеціальними об'єктами інфраструктури підтримки і розвитку малого бізнесу в США є: центри розвитку малого бізнесу при вищих навчальних закладах, жіночі бізнес-центри і менторські мережі.

Класифікація малих та середніх підприємств в США базується на різноманітних критеріях, таких як кількість співробітників, обсяг оборотів, сфера діяльності тощо. Ці підприємства відіграють значну роль у економічній структурі країни, забезпечуючи зайнятість, інноваційний розвиток та стабільність національної економіки.

Розвиток МСБ у США в сучасних умовах відбувається досить динамічно, спостерігається щорічний мільйонний приріст малих підприємств. Малий бізнес у США є важливою ланкою в структурі економіки.

Аналіз динаміки його розвитку засвідчив, що щорічно в країні створюються близько 1 млн малих і середніх підприємств. Зайнятість у сфері малого та середнього

бізнесу становить понад 50%. Близько третини всіх створених суб'єктів МСБ мають організаційно-правову форму товариств з обмеженою відповідальністю.

У США функціонує понад 30 млн малих і середніх підприємств. Найбільша економіка світу посідає третє місце у світі за якістю управління стартапами і ведення бізнесу. Таке становище малого бізнесу визначається багато в чому наявністю державної підтримки.

Водночас, суб'єкти МСБ у США відчувають низку проблем, які можуть негативно вплинути на подальшу динаміку розвитку бізнесу, зокрема якість робочої сили, оподаткування, державне регулювання тощо.

У кожному з останніх трьох фінансових років США збільшували витрати на контракти з малими підприємствами, причому у 2022 році малі підприємства отримали майже 163 млрд. дол. США у федеральних контрактних доларах. Підтримка малого бізнесу та надання підприємцям інструментів для процвітання є ключовою опорою *Videnomics*. При президенті Байдені було подано рекордні 16 мільйонів нових бізнес-заявок, у той час як частка темношкірих домогосподарств, які володіють бізнесом, зросла більш ніж удвічі, а частка латиноамериканських домогосподарств, які володіють бізнесом, зросла на 40%.

Взаємодія держави та малого та середнього бізнесу в США ґрунтується на принципах партнерства та взаємовигідності. Держава створює сприятливі умови для підприємництва, надає фінансову та інституційну підтримку, а також розробляє програми та ініціативи для розвитку сектору малого та середнього бізнесу. У свою чергу, підприємці активно взаємодіють з державою, сприяючи вдосконаленню законодавства, реалізації різноманітних проектів та ініціатив, що сприяють розвитку економіки країни.

У контексті аналізу тенденцій та перспектив розвитку малого та середнього бізнесу в Сполучених Штатах виокремлюються ключові аспекти, що визначають їхній інноваційний потенціал та конкурентоспроможність. Зокрема, значна увага зосереджується на інтеграції новітніх технологій та підходів до управління, що сприяють створенню ефективних моделей бізнесу та розвитку інноваційних продуктів і послуг.

Державна політика фінансової та інституційної підтримки в США активно сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечуючи доступ до фінансових ресурсів та інформаційно-консультативних послуг. Вдосконалення таких механізмів підтримки відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності та зростання малого бізнесу, сприяючи його інноваційному розвитку та конкурентному виходу на ринок.

Адаптація досвіду державного регулювання та підтримки розвитку малого та середнього бізнесу США до умов України є перспективним напрямком для зміцнення місцевого підприємницького середовища. Врахування найкращих практик та інноваційних підходів до підтримки бізнесу дозволить стимулювати економічний розвиток та підвищувати конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку.

## СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон Сполучених Штатів Америки «Про малий бізнес» від 30 липня 1953 р.
2. Державна програма США розширення торгівлі (STEP) від 24 травня 2011 року.
3. Закон Сполучених Штатів Америки «Про корпоративну прозорість» (Corporate Transparency Act) від 1 січня 2021 року.
4. Програма гарантування боргового зобов'язання (Surety Bonds) США від 26 вересня 1980 року.
5. Програма підтримки інноваційних розробок малих підприємств США (Small Business Innovation Research, SBIR) від 22 липня 1982 року.
6. Програма технологічного трансферу малим підприємствам (Small Business Technology Transfer, STTR) від 28 листопада 1992 року.
7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» // Відомості Верховної Ради України, 2013. – № 3, ст.23.
8. Проект Закону України «Про ветеранське підприємництво» №10258 від 13.11.2023 р.
9. Берницька Д. І. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід / Д. І. Берницька // Економічний форум. – 2019. – № 2. – С. 4-12.
10. Капітан В.О. Зарубіжний досвід формування державної стратегії розвитку малого бізнесу задля забезпечення зайнятості населення./ В.О. Капітан // Інвестиції: практика та досвід. 2019. – № 4. – С. 115-119.
11. Круглов В. В. Розвиток малого та середнього бізнесу в умовах воєнного стану/ В.В. Круглов// Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної «Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи», Одеса, 23-24 вересня 2022 р. – Одеса, 2022. – С. 440-442.

12. Кувік В. М. Шляхи імплементації зарубіжного досвіду розробки стратегій управління розвитком малого та середнього бізнесу/ М.В. Кувік// Наукові перспективи. 2024. – № 1(43). – С.456-468.

13. Марченко М. О. Деякі аспекти цифрової трансформації малих та середніх підприємств: аналіз зарубіжного досвіду / М. О. Марченко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2022. – № 12. – С. 15-19.

14. Мединська Т. В. Зарубіжний досвід податкового стимулювання бізнесу в умовах COVID-19 / Т. В. Мединська, Т. Я. Андрейків, І. Р. Маланюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. – 2022. – № 2. – С. 179-186.

15. Мініна В. О. Малий та середній бізнес в Україні: адаптація до війни, виклики та шляхи розвитку/ В. О. Мініна // Матеріали науково-практичної конференції «Агропродовольчий сектор України в період війни: виклики та перспективи», 24 травня 2023 року. Одеса: Одеський національний технологічний університет, 2023. – С. 72-76.

16. Стрілець В. Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу / В. Ю. Стрілець // Бізнес Інформ. – 2019. – № 3. – С. 44-50.

17. Umadia K. Sr. The Financial Innovative Business Strategies of Small to Medium Scale Enterprises in Developing Country and Influence for the Global Economy Performance / K. Sr. Umadia, K. Kasztelnik // SocioEconomic Challenges. – 2020. – Вип. 4. – С. 20-32.

18. <https://www.census.gov/programs-surveys/susb.html> – Офіційний сайт Statistics of U.S. Businesses (SUSB).

19. <https://www.census.gov/programs-surveys/susb.html> – Офіційний сайт Статистики бізнесу США (Statistics of U.S. Businesses, SUSB).

20. <https://www.ftc.gov> – Офіційний сайт Федеральної торгової комісії США (Federal Trade Commission, FTC).

21. <https://www.hhs.gov> – Офіційний сайт Департаменте охорони здоров'я та соціальних послуг США (Department of Health and Human Services, HHS).

22. <https://www.me.gov.ua> – Офіційний сайт Міністерства економіки України.

23. <https://www.nlrb.gov> – Офіційний сайт Національної ради з трудових відносин США (National Labor Relations Board, NLRB).
24. <https://www.nsba.biz> – Офіційний сайт Національної асоціації малого бізнесу США (National Small Business Association)
25. <https://www.sba.gov> – офіційний сайт Адміністрації малого бізнесу США США (U. S. Small Business Administration, SBA).
26. <https://www.uspto.gov/patents/apply/patent-center> – Офіційний сайт Американського Офісу Патентів та Товарних Знаків (U.S. Patent & Trademark Office, USPTO).
27. <https://www.whitehouse.gov/omb> – Офіційний сайт Офісу менеджменту та бюджету США (Office of Management and Budget, OMB).
28. 2022 Small Business Profile. [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/2022-Small-Business-Profiles-US.pdf>.
29. 51 staggering small business statistics to know in 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://cin7.com/blog/small-business-statistics/#chapter-1>.
30. Al-Awlaqi, M. A., Aamer, A. M., & Habtoor, N. (2018). The effect of entrepreneurship training on entrepreneurial orientation: Evidence from a regression discontinuity design on micro-sized businesses. The International Journal of Management Education. [Electronic resource]. – Access: <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2018.11.003>.
31. Approval rate of small businesses loans in the United States from September 2019 to March 2023, by lender type. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/754738/small-businesses-loan-approval-rates-usa>.
32. Changes to planned capital expenditures of small businesses in the United States due to COVID-19. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/1221379/us-covid-19-impact-small-business-planned-capital-expenditure>.
33. Consumer Price Index – March 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.bls.gov/news.release/pdf/cpi.pdf>.



34. Congressional Research Service. Small Business Size Standards: A Historical Analysis of Contemporary Issues, April 1, 2022. [Electronic resource]. – Access: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R40860.pdf>.
35. Deloitte. Small Business Technology Trends. [Electronic resource]. – Access: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/connected-small-businesses.html>.
36. Frequently Asked Questions About Small Business. [Electronic resource]. – Access: <https://advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2023/03/Frequently-Asked-Questions-About-Small-Business-March-2023-508c.pdf>.
37. Guidant Financial. 2021 Small Business Trends. 2021. [Electronic resource]. – Access: <https://www.guidantfinancial.com/2021-small-business-trends>.
38. Hakim A. (2020). Small business problems, issues, challenges, and solutions. [Electronic resource]. – Access: <https://www.linkedin.com/pulse/small-business-problems-issues-challenges-solutions-m-atiquil-hakim>.
39. Hughes D. (2023). Rising costs of doing business for small business owners. [Electronic resource]. – Access: <https://www.mustangfinancial.net/mf-blog/rising-costs-of-doing-business-for-small-business-owners>.
40. Liberto D. (2023). Small and midsize enterprise (SME) defined: Types around the world. [Electronic resource]. – Access: <https://www.investopedia.com/terms/s/smallandmidsizeenterprises.asp#citation-4>.
41. Lumen Learning (2022). Small business: Driving America’s growth. [Electronic resource]. – Access: <https://courses.lumenlearning.com/suny-osintrobus/chapter/small-business-driving-americas-growth>.
42. Main K. (2023). Small business statistics of 2023. Forbes Advisor. [Electronic resource]. – Access: <https://www.forbes.com/advisor/business/small-business-statistics>.
43. Mitic I. 57 Essential Small Business Statistics for 2020: Big Business Starts Small. [Electronic resource]. – Access: <https://fortunly.com/statistics/small-businessstatistics>.

44. Monthly number of full-time employees in the United States from April 2022 to April 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/192361/unadjusted-monthly-number-of-full-time-employees-in-the-us>.
45. Number of small business employees in the US in 2023. [Electronic resource]. – Access: <https://www.oberlo.com/statistics/number-of-small-business-employees>.
46. Ohman S. (2023). Small businesses: Strategies for success. [Electronic resource]. – Access: <https://www.linkedin.com/pulse/overcoming-supply-chain-challenges-small-businesses-success-othman>.
47. Rowinski M. 2022. How Small Businesses Drive The American Economy. Forbes. [Electronic resource]. – Access: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2022/03/25/how-small-businesses-drive-the-american-economy/?sh=212e90841699>.
48. SBE Council. 2023. Facts and Data on Small Businesses and Entrepreneurship. [Electronic resource]. – Access: <https://sbecouncil.org/about-us/facts-and-data>.
49. SCORE Business Mentoring. [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/local-assistance/resource-partners/score-business-mentoring>.
50. Single most important problem for small businesses in the United States in March 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/220371/single-most-important-problem-for-small-businesses-in-the-us>.
51. Small and Medium-Sized Enterprises. [Electronic resource]. – Access: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-chapter-chapter-negotiating-8>.
52. Small Business Development Centers (SBDC). [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/local-assistance/resource-partners/small-business-development-centers-sbdc>.
53. Small Business Index in the United States from the first quarter of 2019 to the first quarter of 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/1372765/small-buisness-index-us-health>.

54. Small Business Optimism Index in the United States from March 2020 to March 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/220353/monthly-us-small-business-optimism-index>.
55. Small Business Optimism Index. [Electronic resource]. – Access: <https://www.nfib.com/surveys/small-business-economic-trends>.
56. Small Business Owner Report Materials- 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://about.bankofamerica.com/content/dam/about/report-center/sbor/2024/2024-BankofAmerica-Business-Owner-Report.pdf>.
57. Small business owners' outlook on how long it will take businesses like theirs to recover from COVID-19 in the United States. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/statistics/1224017/us-small-business-owners-outlook-covid-19-business-recovery>.
58. Small business statistics for 2023. [Electronic resource]. – Access: <https://plaky.com/learn/how-to-start-business/small-business-statistics>.
59. Small Business Statistics Of 2024. [Electronic resource]. – Access: <https://www.forbes.com/advisor/business/small-business-statistics>.
60. SME e-commerce. [Electronic resource]. – Access: <https://www.statista.com/study/30619/sme-e-commerce>.
61. Standards for classifying small businesses in different industries. [Electronic resource]. – Access: [https://www.sba.gov/sites/default/files/2022-09/Table%20of%20Size%20Standards\\_NAICS%202022%20Final%20Rule\\_Effective%20October%201%2C%202022.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/2022-09/Table%20of%20Size%20Standards_NAICS%202022%20Final%20Rule_Effective%20October%201%2C%202022.pdf).
62. Startup America. [Electronic resource]. – Access: <https://www.whitehouse.gov/economy/business/startup-america>.
63. State of small business. [Electronic resource]. – Access: [https://www.smallbusinessdigitalalliance.com/wp-content/uploads/2022/09/SBDA\\_STATEOFSMALLBUSINESS.pdf](https://www.smallbusinessdigitalalliance.com/wp-content/uploads/2022/09/SBDA_STATEOFSMALLBUSINESS.pdf).
64. State Small Business Initiative (SSBCI). [Electronic resource]. – Access: <https://home.treasury.gov/policy-issues/small-business-programs/state-small-business-credit-initiative-ssbci>.

65. Strategic Plan. U.S. Small Business Administration. – 2022. [Electronic resource]. – Access: [https://www.sba.gov/sites/default/files/2022-04/FY%202022-2026%20Strategic % 20Plan%20for%20Publication%20%28R2%29.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/2022-04/FY%202022-2026%20Strategic%20Plan%20for%20Publication%20%28R2%29.pdf).
66. Table of size standards. [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/document/support-table-size-standards>.
67. The State of Black Business. [Electronic resource]. – Access: [https://www.aequity.org/product/the-state-of-black-business?gad\\_source=1&gclid=CjwKC\\_AjwouexBhAuEiwAtW\\_ZxwRaEq0blxUH5hkTWplsjne6qsH3Y8aaNK91wAstONtOclcf-TET0BoCdIEQAvD\\_BwE](https://www.aequity.org/product/the-state-of-black-business?gad_source=1&gclid=CjwKC_AjwouexBhAuEiwAtW_ZxwRaEq0blxUH5hkTWplsjne6qsH3Y8aaNK91wAstONtOclcf-TET0BoCdIEQAvD_BwE).
68. The State of Small Business Now. [Electronic resource]. – Access: <https://www.uschamber.com/small-business/state-of-small-business-now>.
69. U.S. Chamber of Commerce (2023). Small business. [Electronic resource]. – Access: <https://www.uschamber.com/small-business>.
70. U.S. Chamber of Commerce (2023). The state of small business now. [Electronic resource]. – Access: <https://www.uschamber.com/small-business/state-of-small-business-now>.
71. U.S. Small Business Administration Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes. [Electronic resource]. – Access: [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size\\_Standards\\_Table.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf).
72. Verizon (2021). SMB data breach statistics. [Electronic resource]. – Access: <https://www.verizon.com/business/resources/reports/dbir/2021/smb-data-breaches-deep-dive/>
73. Veterans Business Outreach Center (VBOC) program. [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/local-assistance/resource-partners/veterans-business-outreach-center-vboc-program>.
74. What SBA Offers to Help Small Businesses Grow. [Electronic resource]. – Access: <https://www.sba.gov/loans-grants/see-what-sba-offers/what-sba-offers-help-small-businesses-grow>.

75. Why small businesses fail- and how to avoid it. [Electronic resource]. – Access: <https://www.uschamber.com/co/start/strategy/why-small-businesses-fail-and-tips-to-avoid-it>.

76. Yale Ledger (2023). Small business success: Challenges and solutions. [Electronic resource]. – Access: <https://campuspress.yale.edu/ledger/small-business-success-challenges-and-solutions/#:~:text=Stiff%20Competition,market%20and%20attract%20new%20customers>.

# ДОДАТКИ