

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Міжнародний бізнес

Галузь знань

07 Управління та адміністрування

Спеціальність

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Міжнародний бізнес в економіці США»

(назва теми)

здобувача

Гермаш Дар'ї Сергіївни

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент Аністратенко Н.В.

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: к.е.н., доцент Бурмака М.О.

(підпис)

Київ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Міжнародний бізнес»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

О.О. Євдоченко

(підпис) (ініціали, прізвище)

2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

М.О. Бурмака

(підпис) (ініціали, прізвище)

2024 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Гермаш Дар'ї Сергіївні
(прізвище, ім'я, по батькові)

очної (денної) форми навчання
очної (денної), заочної, дистанційної

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему

«Міжнародний бізнес в економіці США»

Тему затверджено наказом ректора Університету від " _____ " _____ 20__ р

№ _____

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на
матеріалах _____

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1

Теоретичні основи розвитку сучасного бізнес-середовища в умовах світової економіки і США

Розділ 2

Аналіз тенденцій розвитку бізнес-середовища в умовах США

Розділ 3

Недоліки, проблеми і перспективи розвитку державного регулювання бізнес-середовища у США та можливості використання досвіду США для України

Об'єкт дослідження: тенденції розвитку сучасного бізнес-середовища США.

Предмет дослідження: умови, чинники та механізми функціонування бізнес-середовища США з орієнтацією на можливості адаптації досвіду для українського бізнесу.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: визначити сучасний стан, тенденції, проблеми розвитку бізнес-середовища та можливості для використання досвіду США в Україні.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1: розглянути теоретичні основи розвитку сучасного бізнес-середовища в умовах світової економіки і США, розвитку малого та середнього бізнесу та їх роль у вирішенні соціально-економічних та політичних проблем.

У розділі 2: проаналізувати тенденції розвитку бізнес-середовища в умовах США. Визначити особливості та умови ведення бізнесу НАФТА.

У розділі 3: З'ясувати недоліки, проблеми і перспективи розвитку державного регулювання бізнес-середовища у США, визначити напрями застосування закордонного досвіду на українському ринку.

**Завдання підготував
науковий керівник**

Аністратенко Н.В.

(підпис) (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 2024__ р.

**Завдання одержав
здобувач**

Гермаш Д.С.

(підпис) (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 2024__ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 76 сторінок, 12 таблиць, список використаних джерел з 56 найменувань, 3 додатки.

Назва кваліфікаційної бакалаврської роботи «Міжнародний бізнес в економіці США»

Об'єктом дослідження є тенденції розвитку сучасного бізнес-середовища США. Предметом дослідження є умови, чинники та механізми функціонування бізнес-середовища США з орієнтацією на можливості адаптації досвіду для українського бізнесу.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – визначити сучасний стан, тенденції, проблеми розвитку бізнес-середовища та можливості для використання досвіду США в Україні.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

1. Розглянути теоретичні основи розвитку сучасного бізнес-середовища в умовах світової економіки і США, розвитку малого та середнього бізнесу та їх роль у вирішенні соціально-економічних та політичних проблем.
2. Проаналізувати тенденції розвитку бізнес-середовища в умовах США. Визначити особливості та умови ведення бізнесу НАФТА.
3. З'ясувати недоліки, проблеми і перспективи розвитку державного регулювання бізнес-середовища у США, визначити напрями застосування закордонного досвіду на українському ринку.

Практичне значення отриманих результатів: одержані результати можуть бути використані у подальших дослідженнях перспектив розвитку державного регулювання бізнес-середовища у США і застосування закордонного досвіду на українському ринку.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2024

Рік захисту роботи: 2024

Ключові слова: Бізнес-середовище США, НАФТА, тенденції розвитку бізнесу, ринок України.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес»

Гермаш Д.С.

(прізвище, ініціали здобувача вищої освіти)

На тему «Міжнародний бізнес в економіці США»
(назва теми)

1. Обґрунтування актуальності обраної теми, витриманість логічного ланцюга тема-об'єкт-предмет-мета-завдання-висновки, відповідність побудови роботи її назві, взаємозв'язок назв розділів та підрозділів (0-10 балів):

Актуальність роботи обумовлена тим, що передумовою підвищення ефективності і стабільності економіки, використання позитивного потенціалу бізнесу є створення сприятливого бізнес-середовища. Сучасні процеси економічного розвитку бізнес-систем відбуваються під впливом глобального середовища, що потребує постійного моніторингу, аналізу, діагностики та корегувальних дій. Визначення впливу глобального бізнес-середовища на діяльність бізнес-систем дозволяє провести всебічне оцінювання, а також визначити пріоритетні чинники формування залежно від напрямків, сфер діяльності, видів бізнесу. Побудова роботи є логічною, взаємоузгоджені формулювання об'єкта, предмета, завдань, висновків; актуальність обґрунтована та пов'язана з об'єктом дослідження. **10 балів**

2. Рівень аналізу та повноти розгляду теоретичних концепцій, понятійного апарату досліджуваної предметної галузі; якість аналізу бібліографічних джерел; достатність глибини теоретичних досліджень за темою; цінність теоретичних висновків (0-10 балів):

Основні поняття здебільшого визначені, але не завжди наявні критичні зіставлення та узагальнення різних поглядів науковців. **8 балів**

3. Якість та глибина проведених досліджень, застосування аналітичних розрахунків, якісного та кількісного аналізу, відповідність методів і засобів досліджень меті й завданням дослідження, коректність інтерпретації результатів дослідження (0-15 балів):

Проведений аналіз відповідає в цілому вирішенню поставлених завдань; дозволяє дослідити визначену проблему; є окремі недоліки в опрацюванні отриманих результатів. **10 балів**

4. Оцінка результатів досліджень; обґрунтування напрямів, наявність альтернативних підходів до вирішення досліджуваної проблеми, можливість впровадження результатів дослідження, рівень обґрунтування запропонованих рішень (0-15 балів):

В 3 розділі роботи автор дослідив проблеми і перспективи розвитку державного регулювання бізнес-середовища США та можливості використання програм державної підтримки бізнес-середовища США в Україні. В роботі надані рекомендації щодо впровадження цих програм. **15 балів**

5. Чіткість, обґрунтованість, практичне значення, можливість реалізації висновків (0-10 бал.):

Висновки чіткі, обґрунтовані, мають практичне значення та можуть бути реалізовані. **10 балів**

1. Оформлення роботи та дотримання графіку виконання БДР (0-10 балів):

Текст оформлено з дотриманням вимог; дотримано графік виконання роботи; ураховано зауваження наукового керівника. **10 балів**

2. Позитивні сторони дипломної роботи: Автор в роботі дослідив вплив розвитку малого та середнього бізнесу на формування та розвиток бізнес-середовища США; проаналізував програми державної підтримки бізнес-середовища у США та перспективи їх використання в Україні.

3. Недоліки роботи: є окремі недоліки в опрацюванні отриманих результатів.

Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи (0-70 балів): **63 бали**

Допущення КБР до захисту перед ЕК: вважаю, що за своїми характеристиками бакалаврська дипломна робота відповідає необхідним вимогам і може бути допущена до захисту перед ЕК.

Науковий керівник

к.е.н., доцент Аністратенко Н.В.
(посада, учене звання, науковий ступінь)

(підпис)

(прізвище, ініціали)

“ ___ ” _____ 20__ р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ І США	5
1.1. Сутність поняття бізнес-середовища та розвитку бізнесу в ньому в умовах світової економіки та в умовах США	5
1.2. Роль бізнес-середовища у рішенні соціально-економічних та політичних проблем в умовах світової економіки та США	15
1.3. Особливості формування малого та середнього бізнесу, як основи бізнес-середовища США	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ США	33
2.1. Основні тенденції та проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США	33
2.2. Вплив розвитку малого та середнього бізнесу на формування та розвиток бізнес-середовища США	43
2.3. Особливості та умови ведення бізнесу НАФТА (North American Free Trade Agreement, NAFTA)	51
РОЗДІЛ 3. НЕДОЛІКИ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА У США ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ США ДЛЯ УКРАЇНИ	56
3.1. Досвід програм державної підтримки бізнес-середовища у США та перспективи їх використання в Україні	56
3.2. Можливості використання досвіду розвитку бізнес-середовища у США для України	64
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Розвиток бізнес-середовища має важливе значення для сучасної економіки. Як показує досвід багатьох країн, розвиток бізнес середовища, а також малого та середнього бізнесу (МСБ) у ньому, веде до зростання економічного рівня і, зрештою, до підвищення добробуту громадян, створює об'єктивні передумови для динамічного та прогресивного економічного розвитку, що обумовлено його мобільністю та гнучкістю, що дозволяють швидко реагувати на запити ринку та оперативно адаптуватися до умов, що змінилися. Водночас роль бізнес-середовища для розвитку МСБ у багатьох країнах недооцінювалася. Вважалося, що МСБ – це перший етап розвитку великого виробництва, що має перехідний характер.

Актуальність аналізованої проблеми послужила основою визначення теми дослідження: «Міжнародний бізнес в економіці США».

Мета дослідження – визначити сучасний стан, тенденції, проблеми розвитку бізнес-середовища та можливості для використання досвіду США в Україні.

Для досягнення мети дипломної кваліфікаційної роботи необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити сутність поняття бізнес-середовища та розвитку бізнесу в ньому в умовах світової економіки та в умовах США;
- визначити роль бізнес-середовища у рішенні соціально-економічних та політичних проблем в умовах світової економіки та США;
- вивчити особливості формування малого та середнього бізнесу, як основи бізнес-середовища США;
- дослідити практичні аспекти, основні тенденції та проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США;
- вивчити вплив розвитку малого та середнього бізнесу на формування та розвиток бізнес-середовища США;
- дослідити особливості та умови ведення бізнесу НАФТА (North American Free Trade Agreement, NAFTA);
- проаналізувати досвід програм державної підтримки бізнес-середовища у США та перспективи їх використання в Україні;

– визначити можливості використання досвіду розвитку бізнес-середовища у США для України.

Об'єкт дослідження – тенденції розвитку сучасного бізнес-середовища США.

Предмет дослідження – умови, чинники та механізми функціонування бізнес-середовища США з орієнтацією на можливості адаптації досвіду для українського бізнесу.

Теоретична значущість дослідження полягає у визначенні ролі бізнес-середовища для розвитку малого та середнього бізнесу в США.

Під час виконання дипломної кваліфікаційної роботи бакалавра, було використано такі методи дослідження, як аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, узагальнення, методи економічного аналізу.

Інформаційною базою до цієї роботи послужили вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали періодичних видань, дані міжнародних організацій, інтернет-ресурси.

Дипломна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, сформульовано його мету та завдання, визначено предмет та об'єкт дослідження.

У першому розділі розглядаються теорія розвитку бізнес-середовища США, розвиток МСБ та їх роль у вирішенні соціально-економічних та політичних проблем. У другому розділі проведено аналіз тенденцій та проблем розвитку бізнес-середовища в США, визначено особливості та умови ведення бізнесу НАФТА. У третьому розділі проведено комплексний аналіз програм державної підтримки бізнес-середовища у США. Визначено проблеми та напрями застосування закордонного досвіду на українському ринку.

У висновку сформульовано основні положення, висновки та результати роботи.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ І США

1.1. Сутність поняття бізнес-середовища та розвитку бізнесу в ньому в умовах світової економіки та в умовах США

Стан бізнес-середовища відіграє важливу роль у розвитку підприємницької активності. Вплив державного регулювання на розвиток малого та середнього бізнесу варіюється по країнах.

Таким чином, для визначення даного поняття, необхідно аналізувати фактори, які визначають бізнес-середовище, і те, яким чином розвиток бізнес-середовища сприяє розвитку підприємництва відповідної країни, у тому числі, в умовах розвитку сучасної інституційної економіки США.

Більшість науковців, які займаються дослідженням даного поняття, сходяться у думці про те що бізнес-середовище – це сукупність факторів, які сприяють розвитку бізнесу. Основними факторами, що визначають бізнес-середовище, є державне та бюрократичне регулювання, інвестиції, корупція, податковий тягар, законодавче регулювання, права власності та доступ до фінансових ресурсів [15].

Підприємницька активність, як основний фактор розвитку бізнесу у тій чи іншій країні світу, характеризується числом малих та середніх підприємств та питомою вагою приватного сектору у ВВП. Також, для характеристики бізнес-середовища відповідної країни, аналізується взаємозв'язок між розвитком бізнесу та тіньовим сектором економіки [22].

Оцінка впливу державного регулювання на розвиток бізнесу проводиться з використанням з наступних показників: офіційна вартість реєстрації суб'єкта підприємництва (% від доходу на душу населення), тривалість реєстраційного процесу (кількість днів), кількість процедур реєстраційного процесу, мінімальна величина стартового капіталу (% від доходу на душу населення), кількість процедур і днів, необхідних для забезпечення виконання договірних зобов'язань,

офіційна вартість процедури забезпечення виконання договорів (% від боргових зобов'язань). Основними джерелами даних є доповіді Світового банку (World Bank (2004; 2005)) [52-54], Європейського банку реконструкції та розвитку (EBRD (2004)) [28] і статистичних агентств різних країн.

Отже, вважаємо за потрібне підкреслити, що підприємницька активність та регулювання бізнес-середовища широко розглядаються в економічній літературі.

Підприємницька активність є одним з основних джерел сталого економічного розвитку, інновацій та створення робочих місць. Державне регулювання впливає розвиток малого та середнього бізнесу. Жорстке державне регулювання бізнесу сприяє розвитку корупції та тіньового сектору економіки.

Підприємництво або підприємницька діяльність, як основний вид діяльності у бізнес-середовищі тієї чи іншої країни – це економічна діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від виробництва та/або продажу товарів, надання послуг. Таке визначення дається у багатьох економічних словниках [7].

Підприємництво як соціальний феномен у суспільстві виник як закономірний вияв об'єктивних економічних законів.

Кожна людина має певний набір потреб, а з економічної точки зору всі люди з їхніми потребами є покупцями. Усі потреби покупців утворюють попит. Попит задовольняється з допомогою товарів та послуг, які пропонує продавець (безпосередньо чи через посередників). Всі продукти та послуги, які призначені для покупців, утворюють пропозицію. Продавець формує свою пропозицію в розрахунку на прибуток, що виникає при обміні товарів та послуг на гроші покупців за рахунок перевищення отриманих доходів над власними витратами. Споживачі та виробники, попит та пропозиція утворюють модель, яка в економіці називається ринком .

Відповідно до положень мікроекономіки [38], ринок – це деяка модель економічних відносин, що виникають під час обміну товарів та послуг, запропонованих продавцем, за власний кошт, які готовий заплатити покупець, тобто задоволенні попиту з допомогою пропозиції.

Одним з основних законів ринку є закон попиту та пропозиції [38], згідно з яким, як образно висловився А. Сміт [12], «невидима рука ринку» за допомогою цін забезпечує баланс попиту та пропозиції.

Чим вищі ціни на продукти та послуги, тим охочіше продавці продають свої продукти та послуги. Однак зростання цін знижує інтерес покупців і тим самим скорочує попит. Баланс досягається тоді, коли продавці та покупці знаходять точку рівноваги, при якій прагнення продавців продати продукти та послуги зрівноважується можливостями покупців придбати ці продукти та послуги.

Розуміння цього одного з найважливіших законів ринку допомагає підприємцю успішно займатися бізнесом, зумовлює його поведінку на ринку та є основою для побудови бізнес-моделей.

Вміння адекватно визначати потреби споживачів у теперішньому та передбачати їх зміни у майбутньому є найважливішою компетенцією успішного підприємця.

В економічній науці є концепції, в якій йдеться про соціальну роль і відповідальність бізнесу [42], згідно з якою частину своїх продуктів та послуг бізнес спрямовує поза ринковою моделлю на суспільні цілі, які, як правило, пов'язані із забезпеченням стійкості розвитку всього суспільства в цілому: від благодійності стосовно соціально незахищених членів суспільства та вирішення екологічних проблем для майбутніх поколінь до гуманітарних та культурно-естетичних завдань (включаючи розвиток науки та освіти).

Надії на те, що бізнес здатний самостійно і без примусу реалізувати свою функцію соціальної відповідальності, зазвичай не збуваються. Тому суспільство формує ринкові інститути, які змушують бізнес слідувати інтересам суспільства.

Таким чином, розвиток бізнес-середовища, та підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ), які діють на ньому, можна визначати саме так. Однак для розвитку МСБ в умовах відповідного бізнес-середовища є свої особливості. То що це таке малий і середній бізнес, і чим він відрізняється від власне бізнесу?

Щоб дати визначення, необхідно, по-перше, зрозуміти, чому одні підприємства можна зарахувати до малих та середніх, а інші ні. Йдеться про критерії віднесення підприємств до категорії малого та середнього бізнесу.

Часто використовують лише три критерії для віднесення підприємств до малого чи середнього бізнесу: склад засновників, обсяг виручки та чисельний склад працівників. Звісно, у кожній із аналізованих країн, розмір цих критеріїв відповідно є особливим, який відповідає сформованому ринку в середині відповідної держави.

Всю відповідну літературу присвячену питанням підприємництва, підприємницької активності та регулювання бізнесу можна структурувати наступним чином: розвиток підприємництва та економічне зростання, визначення підприємницької активності, витрати та вигоди регулювання бізнесу, підприємницька активність та державне регулювання.

Взаємозв'язок підприємницької активності та економічного зростання можна простежити на прикладі країн з перехідною економікою, оскільки підприємницька активність є одним з основних джерел сталого економічного розвитку, інновацій та створення робочих місць. Макміллан і Вудраф, аналізуючи підприємницьку активність у бізнес-середовищах різних країн, встановили взаємозв'язок між поліпшенням бізнес-середовища та економічним розвитком у США. У той же час, слабкий розвиток підприємницької активності в країнах пост-соціалістичного табору, призвів до зниження темпів економічного зростання (McMillan, Woodruff (2022)) [37].

Незалежними змінними є фактори бізнес-середовища, що впливають на підприємницьку активність. Бізнес-середовище визначається показниками, що характеризують процедуру реєстрації підприємств та забезпечення виконання договорів. Процес реєстрації включає кількість процедур і днів, необхідних для реєстрації підприємства, офіційну вартість реєстрації суб'єкта підприємництва (% від доходу на душу населення) та мінімальну величину стартового капіталу (% від доходу на душу населення). Кількість процедур характеризує весь реєстраційний процес. Це кількість кроків, необхідне створення підприємства. Хабарі можуть прискорити цей реєстраційний етап. Кількість днів – це витрачений час, необхідний для отримання легального статусу. Чим дорожча офіційна вартість реєстрації і чим більша її тривалість, тим нижча ймовірність того, що велика кількість підприємств буде зареєстрована. Мінімальна величина стартового капіталу – це грошова сума, яку необхідно помістити до банку перед початком реєстраційного процесу.

Процедура забезпечення виконання договірних зобов'язань характеризує ефективність, формалізм і корумпованість судової системи. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань є важливим моментом у господарській діяльності суб'єктів, комерційних угодах та доступі до фінансових ресурсів. Країни з високою вартістю процедури врегулювання господарських спорів мають більш високий сектор тіньової економіки та рівень корупції.

Неефективність судової системи є перешкодою для легалізації підприємств тіньового сектору економіки (Ayyagari, Beck, and Demirguc – Kunt (2023)) [21].

Процес забезпечення виконання договірних зобов'язань описується трьома показниками: кількість процедур та днів, необхідних для забезпечення виконання договірних зобов'язань, та офіційна вартість процедури забезпечення виконання договорів (% від боргових зобов'язань).

Перший показник стосується кількості процедур, які встановлюються законодавством, що регламентує діяльність судів, та потребують контактів між сторонами та між сторонами та суддею чи судовими чиновниками. Другий показник характеризує тривалість процедури врегулювання спорів, тобто кількість календарних днів з моменту подання позивачем позову до суду і до моменту оголошення рішення суду або виплати відповідного платежу (також враховуються час розгляду позовів сторін та періоди очікування).

Офіційна вартість процедури забезпечення виконання договорів – це витрати, які несе позивач протягом усієї процедури вирішення спору, включаючи судові витрати та гонорар за юридичні послуги (World Bank (2005) [55]).

Ми передбачаємо що негативний вплив показників, які характеризують реєстраційний процес та процедуру виконання договорів, мають вплив на розвиток підприємницької активності. Рівень економічного розвитку впливає прийняття рішень щодо початку власного бізнесу. Високий показник ВВП на душу населення свідчить про високі потенційні можливості ринку та розвинену інфраструктуру для створення нових підприємств. У цьому аналізі показник ВВП на душу населення виражений у постійних цінах 1995 р. у доларах США.

Якщо рівень економічного розвитку стимулює розвиток підприємництва, то залежність між ВВП на душу населення та підприємницькою активністю буде позитивною.

Основними джерелами даних про бізнес-середовищі та підприємницьку активність є доповіді Світового банку, в яких представлений комплексний огляд регулювання приватного бізнесу в 145 країнах світу (World Bank (2004; 2005) [54,55]). Доповіді складаються з наступних розділів: створення компанії, наймання та звільнення працівників, забезпечення виконання контрактів, отримання кредиту, реєстрація власності та ліквідація компанії.

В історичному контексті, за даними публікацій про малий бізнес [16], у США на початку 2000-х було зареєстровано понад 27 млн компаній, що належать до категорії малого бізнесу. Серед підприємств, що належать до малого бізнесу, приблизно 3/4 мають середньооблікову чисельність менше 50 чол. Персонал приблизно 63% малих підприємств налічує лише 1 – 2 особи, включаючи господаря, тобто, за американською класифікацією, належать до дрібних. Слід зазначити, що кризі 2008 р. у США передувало скорочення сектора малого бізнесу, зниження підприємницької ініціативи, активізація процесів злиття та поглинання компаній. Ринок занедужав, а коли став одужувати, першою ознакою стало пожвавлення малого бізнесу. За даними на кінець 2011 р., від 60% до 80% нових робочих місць, створених в Америці після кризи, належали саме до малого бізнесу.

Успішними власниками, а нерідко й керівниками та працівниками малого бізнесу (як правило, поєднуючи функції в одній особі) стають різні типи людей: і мають різні рівні освіти – від неповної середньої до закінчення аспірантури та докторантури в найбільш престижних університетах; і різняться за віком – від повноліття, що ледь досягли, до військових відставників, що вийшли на пенсію; як чоловіки, і жінки; і значні кошти, що отримали в своє розпорядження, і нічого не мають, крім хваткого розуму, кмітливості і вмілих рук.

Прагнучи досягти своїх підприємницьких цілей, вони готові працювати цілодобово і за кілька днів поспіль залишатися на своїх робочих місцях. Якщо розглядати їхню діяльність з погляду вартісного підходу, то, починаючи займатися власним бізнесом, засновники стартапів безпосередньо можуть і не виробляти

продукт чи послуги, найнявши для цього фахівців, але головне, що вони створюють – це вартість свого бізнесу. Ця вартість утворюється, виходячи з підприємницьких компетенцій, що дозволяють виявити незадоволені потреби або передбачати появу нових потреб, а також розробляти найефективніші способи їх задоволення – тобто таким чином, щоб продукти чи послуги, що пропонуються, мали найвищу цінність для споживачів. Вони приймають він всі ризики, самі отримують всю вигоду від своєї справи. І – щоб не сталося – засновники стартапів самі розпоряджаються своєю долею.

Незадоволені потреби стимулюють креативність підприємців, які, виходячи на нові ринки, змушені знаходити нестандартні та привабливі для споживачів способи реалізації інноваційних ідей.

Важливо також зазначити, що функції, які реалізує керівник малого підприємства, протягом робочого дня, як показують дослідження [16], і за трудомісткістю, і за різноманіттям значно більше ніж функції генерального директора або голови ради директорів (СЕО) компанії, що входить до списку Fortune 500.

На відміну від топ-менеджменту великих компаній генеральний директор стартапу поодиноці реалізує всі функції управління: і вивчає ринок, і домовляється з постачальниками, і організує переговори з інвесторами та партнерами, і веде облік, і розподіляє прибуток, і винаходить, і контролює виробництво, і приймає стратегічні рішення, і керує персоналом, і ставить цілі, і оцінює ризики... і робить усе це день у день.

Власник та менеджер малого бізнесу в одній особі щодня будує плани: за рахунок яких коштів виплатити зарплату, розрахуватися з постачальниками, повернути банківські позички, забезпечити сировиною виробництво та збільшити продуктивність та ін. Вони постійно вирішують проблему, як зробити те, що потрібно, і так, як треба. Щодня власник малого бізнесу знаходиться в пошуку шляху, який дозволить його підприємству досягти поставленої мети.

Перевантаження та ненормований робочий день є зворотною стороною тієї самостійності та незалежності, яку підприємець отримує у вигляді права самому приймати рішення у сфері свого бізнесу. Постійні емоційно-психологічні, а нерідко

і фізичні навантаження властиві власнику стартапу, який починає освоювати «ази» підприємництва.

Тому перше і найважливіше питання, з якого має починатися будь-який малий інноваційний бізнес: а чи має власник і керівник стартапу потреба і реальна компетентність, щоб прийняти на себе відповідальність за долю свого бізнесу. Чи завжди чаша терезів, на яку покладено бізнес-інтереси та цілі, для нього буде переважувати все інше? Чи готовий він відмовитися від розміреного та передбачуваного життя, заради свого неочевидного та повного невизначеності та ризику справи? При цьому слід мати на увазі, що йдеться не стільки прибутку, скільки задоволення інших – більш високих потреб, оскільки потреба в підприємницькому успіху, самореалізація, задоволення амбіцій, визнання в суспільстві лежать на вершині піраміди потреб. Доходи від бізнесу не варто розглядати як мету, вони є мірилом того успіху, яким вимірюється підприємницька підприємливість та удача.

Якщо спочатку підприємець (*entrepreneur, антрепренер*) розглядався лише як власник, власник власного бізнесу, що безпосередньо керує ним і працює в ньому, як правило, на ранніх стадіях життєвого циклу малого підприємства, то згодом підприємець як економічна категорія набув більш широкого тлумачення. *Підприємець* став розглядатися більшою мірою як інтегратор факторів виробництва, здатний не так вкладати свій власний капітал у бізнес (якого, до речі, у нього може і не бути зовсім), скільки залучати зовнішні засоби та ресурси для досягнення поставленої мети (яку незалежно від наявності чи відсутності власних коштів підприємець не тільки бачить дуже ясно, але й для досягнення якої має реальний план та розуміння).

Пізніше позначився зв'язок між поняттями «підприємець» та «підприємливий».

Підприємцями стали вважати людей, які здатні використовувати всі можливості для зростання свого підприємства і справлятися з ризиками, що неминуче виникають. При цьому стали розрізняти *комерсантів, бізнесменів та підприємців*, що виходять на ринки з новими продуктами, послугами чи технологіями, відмінності яких представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Відмінності комерсантів (бізнесменів) від підприємців (антрепренерів) [21]

Порівняльна ознака	Комерсант, бізнесмен	Підприємець, антрепренер
Спосіб діяльності	власник бізнесу, який отримує прибуток на основі розуміння та задоволення існуючих потреб і використовує відомі ресурси та технології	ініціатор створення нового або розвитку (перебудови, модернізації) існуючого підприємства для просування на новому ринку або його сегменті нових продуктів, послуг та технологій, що залучає нові ресурси для виробництва традиційної продукції або змінює технологію виробництва так, що вона більшою мірою задовольняє потреби споживача (як щодо ціни, так і щодо якості)
Джерела отримання прибутку та приклади	прибуток виникає на основі використання знань про неоднорідність кон'юнктури ринків у різні періоди часу (наприклад, випуск додаткової кількості кондиціонерів в очікуванні спекотного літа) або в різних географічних регіонах (закупівля дешевих фруктів у південних регіонах та продаж їх у більш північних)	прибуток суттєво перевищує середньогалузеву за рахунок тимчасової монополії – випередження конкурентів як за технологічними параметрами (якістю) нових, що виводяться на ринок продуктів і технологій (наприклад, збільшення дозволу екрана дисплея при зменшенні розмірів пікселя дозволяє значно підвищити ціну, оскільки підвищує задоволеність споживачів, тобто підвищується рентабельність або норма прибутку), так і за рахунок нових властивостей, або функціональних можливостей (наприклад, вбудовування функції фото- та відеозапису в мобільний телефон підвищує його затребуваність і за рахунок цього збільшує обсяги реалізації та масу прибутку)

Оскільки їхня діяльність у тій чи іншій мірі пов'язана з новими технологічними рішеннями, як правило, підприємців асоціюють з інноваціями та інноваційною діяльністю [18].

До речі, усвідомлення провідної ролі підприємця в інноваційному процесі призвело до виникнення *корпоративного підприємництва* – концепції, згідно з якою великі та середні компанії виявляють ініціативних амбітних співробітників, що володіють організаторськими здібностями та цілеспрямованістю та пропонують їм очолити проекти з розвитку бізнесу, або інтра-пренерів, великими повноваженнями, а окремих випадках – відокремлюючи новий вид діяльності у

самостійне дочірнє мале інноваційне підприємство (*spin out*), де ініціативний співробітник компанії стає його керівником [21].

Отже, нині у науці поняття підприємництва розглядається ширше, ніж малий бізнес. Однак не всякий малий бізнес може бути підприємницьким, мати відношення до інноваційної сфери. Малий інноваційний бізнес на сьогоднішній день, одна із найважливіших компонентів економічної системи будь-якої країни, зокрема США.

Отже, для оцінки бізнес-середовища використовуються показники, що характеризують процес створення компанії та процедуру забезпечення виконання договорів:

- офіційна вартість реєстрації суб'єкта підприємництва (% від доходу на душу населення),
- тривалість реєстраційного процесу (кількість днів),
- кількість процедур реєстраційного процесу,
- мінімальна величина стартового капіталу (% від доходу на душу населення),
- кількість процедур і днів, необхідна для забезпечення виконання договірних зобов'язань, офіційна вартість процедури забезпечення виконання договорів (% від боргових зобов'язань).

1.2. Роль бізнес-середовища у рішенні соціально-економічних та політичних проблем в умовах світової економіки та США

В економічній літературі роль бізнес-середовища аналізується з точки зору можливостей підприємств малого і середнього бізнесу у економіках країн (в тому числі в умовах США) їх підприємницькій активності, що розглядається різними науковцями, як вхід підприємств на ринок і вихід з ринку. В інших науковців, вся увага сконцентрована на динаміці зростання нових підприємств. У роботах Klapper, Laeven, and Rajan (2024) та Djankov (2021) підприємницьку активність визначено як вхід нових підприємств на ринок. У роботі Desai, Gompers, and Lerner (2023) для визначення підприємницької активності розраховуються такі показники: коефіцієнт входу на ринок та виходу підприємств з ринку; середній обсяг підприємства; середньозважена оцінка віку підприємств; асиметрія у розподілі підприємств за розмірами. У роботі Ovaska, Sobel (2024) підприємницька активність характеризується як кількість нових підприємств, кількість патентів та торгових марок.

Останній показник пов'язаний з економічним зростанням, багатством та винаходами у галузі високих технологій. У статті Kaya, Ucdogruk (2022) для визначення підприємницької активності використовується коефіцієнт входу на ринок та виходу підприємств з ринку.

Значна частина досліджень сфокусована на розгляді підприємницької активності як створення нових підприємств. Стаття Geroski (2023) являє собою короткий виклад всієї існуючої економічної літератури про вхід підприємств на ринок. Автор розглядає загальновідомі факти, ґрунтуючись на даних про вхід на ринок потенційних конкурентів та використовуючи конкретні приклади.

При аналізі впливу державного регулювання на розвиток бізнесу виникає питання про те, хто виграє та програє в даній ситуації: споживачі (теорія регулювання на користь суспільства) або держава та лідируючі підприємства в галузях (теорія суспільного вибору). Джанков та ін., з'ясували, що більш жорстке регулювання процедури реєстрації нових підприємств не веде до покращення якості виробленої та реалізованої продукції, розвитку чесної конкуренції, зниження

травматизму на виробництві та рівня забруднення навколишнього середовища (Djankov (2021)).

Трудомісткі процедури, що регламентують початок підприємницької діяльності, вищими темпами стимулюють розвиток корупції та тіньового сектора економік. Тому результати державного регулювання свідчать скоріше на користь теорії громадського вибору, а не теорії регулювання на користь суспільства (Djankov (2021); Fisman, Sarria – Allende (2024)).

Існує класифікація бар'єрів бізнес-середовищ, що перешкоджають розвитку приватного бізнесу. У роботі Robinson, Fairchild (2022) виділено такі категорії бар'єрів для доступу потенційних конкурентів ринку: інституційні і соціальні. Інституційні бар'єри, у свою чергу, поділяються на формальні, культурні та законні. До формальних бар'єрів належать: держава, законодавство, фінансові ринки та кредитні організації.

Дані формальні бар'єри перешкоджають доступу нових підприємств на ринок, якщо на ринку не існує відповідних інституцій, що стимулюють розвиток підприємницької активності. Культурні бар'єри є мовою, сленгом, одягом та етикетом. Законні перешкоди припускають, що загальне сприйняття поведінки суб'єктів господарювання є бажаним, правильним або відповідає нормам моралі та прийнятій системі цінностей та понять у соціумі (Robinson, Fairchild (2022)).

Джанков та ін., використовуючи дані по 85 країнах, визначили наступні показники, що характеризують вплив державного регулювання на розвиток бізнесу: кількість процедур реєстраційного процесу, кількість днів, необхідних для реєстрації, та офіційна вартість реєстраційного процесу (Djankov (2021)). У роботах Klapper, Laeven, and Rajan (2024) та Desai, Gompers, and Lerner (2023) перераховані вище показники використовувалися для оцінки процесу реєстрації нових підприємств. Ця методологія використовувалася також Світовим банком (World Bank (2004; 2005) [54,55]).

Державне регулювання впливає на підприємницьку активність. У статтях Desai, Gompers, and Lerner (2023), Fisman, Sarria – Allende (2004) і Klapper, Laeven, and Rajan (2024) отримано результати, що підтверджують негативний вплив державного регулювання на розвиток бізнесу.

У роботі Klapper, Laeven, and Rajan (2024) досліджувався вплив бізнес-середовища на підприємницьку активність на макро- та мікро-рівнях. Автори використали дані на мікрорівні за низкою розвинених країн та країн з перехідною економікою.

Вони з'ясували, що регулювання перешкоджає входу потенційних конкурентів ринку, особливо у галузях, які спочатку є більш відкритими. Крім того, вони дійшли висновку, що регулювання, яке сприяє розвитку прав на інтелектуальну власність та розвитку фінансового сектора, стимулює створення нових підприємств. Як стверджується у статті Fisman, Sarría - Allende (2024), слабке регулювання входу підприємств ринку практично не впливає кількість і середній розмір підприємств цього ринку на відміну жорсткішого регулювання. У країнах зі слабким регулюванням доступу на ринок спостерігається збільшення кількості підприємств шляхом створення нових, у той час як у країнах з більш жорстким регулюванням збільшення кількості підприємств відбувається шляхом розширення вже існуючих на ринку.

У роботі Desai, Gompers, and Lerner (2023) проаналізовано вплив інституційного середовища (індекс справедливості; захист прав власності; індекс, що характеризує формалізм системи; індекс втручання судової системи; показники, що характеризують процес реєстрації нових підприємств) на підприємницьку активність. У своїй статті автори досліджували бізнес-середовища різних країн. Чим більша справедливість і надійніше захищені права власності, тим більша кількість створюваних підприємств і тим менша кількість підприємств, що залишають ринок; що сильніше формалізм і втручання судової системи, то менше підприємств входять ринку.

Необхідно також згадати роботу Ovaska , Sobel (2024), в якій досліджується підприємницька активність у постсоціалістичних країнах.

Такі фактори, як низький рівень державної корупції, вільний доступ до кредитних ресурсів, «здорова» грошово-кредитна політика, високий рівень прямих іноземних інвестицій, забезпечення виконання договірних зобов'язань, слабке державне регулювання та низькі податки, стимулюють розвиток малого та середнього бізнесу. Автори з'ясували, що перелічені вище фактори більшою чи

меншою мірою впливають на підприємницьку активність (створення нових підприємств, розвиток патентів і торгових марок). Доступ до кредитних ресурсів та корупція у державних органах впливають на створення нових підприємств. Корупція в державних органах більше перешкоджає створенню малих підприємств, ніж великих. Водночас «здорова» грошово-кредитна політика, низький рівень державної корупції та доступ до кредитних ресурсів істотно не впливають на розвиток патентів та торгових марок. Прямі іноземні інвестиції мають більший вплив на розвиток патентів і торгових марок, ніж на створення нових підприємств.

У статті Kaуa, Uсdоgruk (2022) аналізуються фактори, що визначають вхід на ринок і вихід підприємств з ринку та їх варіацію по галузях обробної промисловості. Автори розраховували коефіцієнти входу та виходу підприємств як пропорції вхідних та вихідних підприємств до їх загальної кількості. Визначальні чинники входу ринку та виходу підприємств із ринку – це розмір прибутку, ступінь збагачення, темпи зростання, продуктивність праці, весті і розбіжності у продуктивності, середня ставка зарплати, капіталомісткість і інтенсивність рекламної діяльності. Емпіричні результати показали, що розмір прибутку, ступінь збагачення, темп зростання та капіталомісткість є основними визначальними факторами входу підприємств на ринок, а ступінь збагачення, темп зростання та капіталомісткість впливають на вихід підприємств з ринку.

Таким чином, державне регулювання впливає на кількість малих і середніх підприємств, що створюються. Отже, відповідно до проведеного теоретичного аналізу наукових робіт різних авторів Djankov (2021), Klapper, Laeven , and Rajan (2024) та Desai, Gompers, and Lerner (2023) державне регулювання – визначається за допомогою показників, що характеризують процес реєстрації нових підприємств.

Таким чином, підприємницьку активність, як основний визначальний фактор розвитку бізнес-середовища, можемо розуміти як кількість малих та середніх підприємств та питома вага приватного сектору у ВВП. Крім того, у вказаних нами вище роботах аналізується підприємницька активність і у тіньових секторах економік, які є також частиною бізнес-середовищ різних країн.

Особливе значення для американської економіки має бізнес, створений імігрантами у сфері різних новітніх технологій: оцінюючи загалом дані в історичній ретроспективі, з 1995 по 2022 р. вони заснували приблизно чверть всіх нових компаній у наукомістких галузях [39]. Щороку ці компанії одержують колосальний сукупний прибуток і створюють велику кількість нових робочих місць. Близько 52% імігрантів-власників високотехнологічних компаній приїхали до США, щоб здобути освіту. 40% – для роботи. У середньому від моменту їхнього прибуття в країну до заснування власної компанії проходить близько 13 років.

При обговоренні іміграційної політики найчастіше саме активна підприємницька діяльність імігрантів стає головним аргументом на користь необхідності переглянути державний курс щодо правил видачі іміграційних віз. Створені імігрантами підприємства роблять величезний внесок в американську економіку.

За даними організації «Партнершип фор нью Амерікен економі», у 2018 р. понад 40% з числа 500 найбільших американських компаній, за версією журналу «Форчун», були засновані імігрантами (90 компаній) або їхніми дітьми (114 компаній). Компанії цього списку надали робочі місця для 3,6 млн. американців, а їх сукупні доходи становлять 1,7 трлн. дол. Багато знаменитих на весь світ американські бренди створювалися імігрантами: серед них Ей-ті-ті, «Крафт», «Проктер енд гембл», «Ю Ес стил», «Дюпон», «Голдман Сакс», «Колс», «Нордстром », а також найбільші компанії у сфері інформаційних технологій Google, eBay, Yahoo'w Intel.

Згідно з дослідженнями економіста Р. Фейрлі з Університету Каліфорнії, імігранти мають вищий рівень підприємницької активності, ніж місцеве населення: у 2018 р. щомісяця 0,52% загальної кількості американських імігрантів реєстрували нові підприємства (порівняно з 0,28% серед місцевого населення) [47].

Загалом близько 10,5% імігрантів у США мають свій бізнес. трохи більше від частки власників бізнесу серед корінного населення (9,3%). Підприємницька активність імігрантів США значно зросла з середини 1990-х років. У період з 1996 р. до 2019 р. кількість нових підприємств, створених імігрантами, збільшилася на

50%, тоді як серед корінного населення цей показник упав на 10% (див. Додатки, табл. 1.).

На основі цих даних можна зробити висновок, що рівень підприємницької активності серед іммігрантів варіюється в залежності від країни їх походження. Таким чином, мексиканці лідирують за кількістю створених ними підприємств у США, що не дивно з огляду на їх кількісне переважання серед інших етнічних груп іммігрантів []. Незважаючи на це, вони не є найактивнішими підприємцями ~ лише 8% мексиканських іммігрантів у США мають свій бізнес. І навпаки, серед відносно нечисленних груп іммігрантів (італійці, іранці, бразильці) частка підприємців досягає більше 20%, тобто. вдвічі вище, ніж серед місцевого населення.

Найбільше іммігрантів-підприємців сконцентровано в кількох штатах — у Каліфорнії (30% усіх бізнесменів штату — іноземці), Нью-Йорку (25%), Нью-Джерсі, Флориді та Гаваях (20%). Це з тим, що у цих штатах найвища частка іммігрантів у складі населення

При вивченні підприємницької активності іммігрантів у США слід зазначити, більшість створених ними компаній належить до категорії бізнесу з усіх підприємств, де працюють менше 100 найманих працівників, близько 18% належить іммігрантам.

Згідно з даними досліджень професора Р. Фейрлі, іммігранти створюють підприємства в тих галузях, які американський уряд вважає найбільш перспективними і такими, що швидко розвиваються: наприклад, близько 29% підприємств у сфері охорони здоров'я та соціальних послуг було створено іммігрантами.

В американському імміграційному законодавстві передбачені такі категорії віз, пов'язані з професійною чи підприємницькою діяльністю іноземного громадянина, який бажає працювати у США:

Комерційна віза США (Є).

E-1 (віза міжнародного трейдера) призначена для в'їзду до США громадян іноземних держав для здійснення комерційних операцій біля Сполучених Штатів. Отримання візи E-1 є громадянам іноземних держав, які уклали торговельну угоду зі США.

Е-2 (віза міжнародного інвестора) надається для в'їзду до США громадян іноземних держав для інвестування коштів у підприємства, розташовані на території Сполучених Штатів. Отримання візи Е-2 можливе для громадян держав, які мають договір із США про взаємні інвестиції.

Візи тимчасового робітника (Н).

Н-1В призначена для в'їзду до США фахівців високої кваліфікації для виконання заздалегідь означених робіт. Фахівець, який виїжджає за цією візою, повинен мати профільний диплом вищого навчального закладу не нижче за бакалавр. Лікарі в'їжджають до США виключно за візою Н-1В.

Н-1С оформляється для в'їзду працювати у США молодшого медичного персоналу.

Н-2А. розрахована для виїзду до США іноземних держав, що вирушають на сезонні сільськогосподарські роботи.

Н-2В призначається для іноземних громадян для виконання сезонних робіт, не пов'язаних із сільським господарством.

Н-3 оформляється іноземним громадянам для в'їзду до США для стажування в американських компаніях.

Бізнес-віза США (L).

L-1 дає право на в'їзд до США керівникам та висококваліфікованими фахівцям іноземних компаній у зв'язку з переведенням в компанію, що знаходиться на території США, а також для відкриття дочірніх компаній.

Фактично, у законодавстві США на даний момент не передбачено спеціальної візи, яка надає право на постійне проживання в країні для тих, хто має намір розпочати власний бізнес (на відміну від інших країн, наприклад Канади).

Можливість іммігрувати до США через підприємницьку діяльність надається за програмою ЄВ-5 (так звана віза інвестора). За умовами цієї програми для того, щоб отримати право на постійне проживання, необхідно створити нове комерційне підприємство або вкласти кошти у існуючий бізнес. Обсяг інвестицій має становити від 500 тис . дол, та інвестиційний проект має створити не менше 10 нових постійних робочих місць. Умови програми орієнтовані те що, щоб залучати інвестиції у сільські райони країни чи райони з високим рівнем безробіття.

За даними спільних досліджень інституту Брукінгса та Фонду Рокфеллера, з 2005 по 2021 роки. за допомогою цієї програми вдалося залучити до США 6,5 млрд. прямих іноземних інвестицій та створити понад 130 тис. робочих місць . Враховуючи той факт, що для отримання даної візи потрібно вже мати початковий капітал до початку підприємницької діяльності в США, її не можна назвати орієнтованою на бізнесменів-початківців.

Одним із варіантів започаткування підприємницької діяльності буває створення власного бізнесу фахівцями, які в'їхали за трудовою візою. Наприклад, висококваліфіковані фахівці технічних областей, які приїхали до США за візою типу H-1B, працюючи на запрошення з боку американських компаній, починають створювати свій невеликий бізнес у сфері високих технологій. Проте термін дії візи обмежений ~ не більше шести років. Таким чином, якщо іноземний фахівець, який створив свій бізнес паралельно з роботою в американській компанії, вичерпав термін перебування в країні за цією візою, він буде змушений залишити США та залишити своє підприємство.

Ще однією особливістю діючої візової системи, яка іноді розцінюється як перешкода розвитку підприємництва приїжджими з інших країн, є те, що іноземні студенти американських університетів і коледжів зобов'язані залишити США на строк до двох років після закінчення навчальної програми. У результаті вони позбавлені мотивації до того, щоб розпочати свою справу під час навчання в університеті, як і легальної можливості це зробити відразу після закінчення навчання, оскільки володіння власним бізнесом у їхній ситуації не дає підстав для отримання «зеленої картки».

В даний час в американських правлячих колах йде дискусія про необхідність провести масштабну імміграційну реформу, і одним із ключових її пунктів має стати перегляд чинного законодавства у сфері підприємництва.

Узагальнюючи все вищесказане, можна дійти до висновку про те, що сучасне бізнес-середовище США є потужним важелем для вирішення комплексу економічних, соціальних та політичних проблем. У країнах з ринковою системою господарювання в секторі малого та середнього підприємництва зосереджена

більшість економічно активного населення і виробляється приблизно половина валового внутрішнього продукту.

1.3. Особливості формування малого та середнього бізнесу, як основи бізнес-середовища США

Мале та середнє підприємництво (МСБ) є потужним важелем для вирішення комплексу економічних, соціальних та політичних проблем. У країнах з ринковою системою господарювання в секторі малого та середнього підприємництва зосереджена більшість економічно активного населення і виробляється приблизно половина валового внутрішнього продукту.

МСБ є важливими інвесторами економіки. Наприклад, незважаючи на те, що головними інвесторами у Франції залишаються великі підприємства, не можна не відзначити, що у 2006 р. близько 45% обсягу інвестицій у матеріальні активи припадало на підприємства малого та середнього бізнесу.

У світовій господарській системі загалом на малих та середніх підприємствах зайнято майже 50% працездатного населення. У таких країнах як Японія та Швейцарія на малих підприємствах зосереджена переважна частина робочої сили (близько 67%). У них припадає близько половини зайнятих у приватному секторі економіки, у Канаді — 60% від загальної кількості зайнятих. У США малі та середні підприємства на 60–75% забезпечують створення нових робочих місць.

Характерним, зокрема, США, є чисельне переважання працівників підприємств у загальній кількості зайнятих: з 1988 по 1994 гг. розрив між числом працівників малих та великих підприємств на користь перших становив 6–8 млн. чол., до 2000 р. він скоротився приблизно до 180 тис. чол. У 2001 р., коли в економіці було відзначено спад, на малі підприємства припадало 49,9% від загальної кількості зайнятих у приватному секторі економіки (за винятком галузі сільського господарства), що можна пояснити розоренням певної кількості

підприємств у період спаду. У 2002 р. знову було відзначено перевищення числа працівників підприємств над великими.

Отже, питома вага підприємств у таких країнах, як США, Японія, Німеччина перевищує 95%, а частка малого підприємництва у ВВП перебуває в межах 50-60%.

Це можна побачити з представлених даних у табл. 1.1.

Роль малого середнього підприємництва велика як кількісно, а й функціонально, тобто з тим завданням, що вони вирішують економіки. До класичних для розвинутих країн завдань, які вирішуються суб'єктами малого та середнього підприємництва, належать: згладжування коливань економічної кон'юнктури, що забезпечують особливий механізм збалансування попиту та пропозиції [12].

Таблиця 1.1

Питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва у ВВП країн, на 2022 р. [12]

Країна	Частка у ВВП, %
Великобританія	50-53
Німеччина	50-52
Італія	57-60
Франція	55-62
США	50-52
Японія	52-55
Україна	10-11

Невеликі фірми утворюють свого роду фундамент, на якому виростають вищі «поверхи» господарства і багато в чому визначає архітектуру всієї будівлі. Насамперед це стосується інтегруючої, що пов'язує економіку в єдине ціле роль дрібних компаній. Річ у тім, що у принципі у ринковій економіці наявність платоспроможного попиту певний товар має автоматично народжувати його пропозицію.

Але зворотною стороною ефективного виробництва є його вибірковість: воно економічно виправдане далеко не за будь-яких умов. Велике виробництво переважно орієнтується на масовий щодо однорідний попит, випуск великих партій

стандартної продукції, воно виробляє мілко серійний товар. Лише малі та середні підприємства готові використати будь-яку можливість для бізнесу. Так, спеціалізоване виробництво вигідно при істотно менших серіях, ніж велике, зате виникає лише там, де сформувалися особливі і навіть досить довгострокові потреби. Венчурний (ризиковий) капітал готовий на будь-яку сферу застосування, але лише якщо успіх обіцяє надвисокий прибуток.

Малі та середні підприємства здатні заповнювати «вільні ніші», що утворюються в проміжках між товарною масою, що постачається ринку підприємствами-гігантами. Внаслідок того, що споживачів конкретних товарів на сучасних ринках, як правило, у сотні та тисячі разів більше, ніж постачальників, індивідуальні особливості кожного споживача не можуть бути задоволені. Великі постачальники орієнтуються переважно на усереднені товари та потреби, у тому числі випадає маса незадоволеного чи цілком задоволеного роздрібного попиту. Це і є ніша для малого підприємництва.

Інакше кажучи, майже малого та середнього підприємництва виникла б «клаптева економіка». Деякі потреби ринку задовольнялися б повністю, інші ігнорувалися. Навпаки, постійний пошук нових суспільних потреб та безперервне пристосування до них – основа стратегії малих підприємств.

Не менш важлива роль малих та середніх підприємств у формуванні конкурентних відносин в економіці. Для окремого малого та середнього підприємства зіткнення з монополією найчастіше закінчуються загибеллю. У взаємовідносинах всього малого та середнього бізнесу та великого капіталу ролі розподіляються інакше. Атакуючою стороною найчастіше виступає рій дрібних та середніх фірм. Зупинимося на двох сучасних формах цього процесу.

Велика кількість підприємств малого та середнього бізнесу всередині країни може також припадати на сферу освіти, охорони здоров'я та соціальну сферу (як, наприклад, у Франції). В США, крім сфери послуг, відносно велика кількість малих і середніх підприємств відзначається в обробній промисловості, сільському господарстві та у сфері видобутку природних ресурсів.

Відмінною особливістю сфери малого та середнього бізнесу є провідна роль мікропідприємств. Зокрема, у країнах «Європи-28» вони становлять переважну

більшість не лише від загального числа малих та середніх підприємств (92,5%), а й від усіх підприємств загалом (92,3%), а також перевершують великі фірми за показником частки працівників від загальної кількості зайнятих: на мікропідприємства припадає 39,4%, великі підприємства — 30,3% працівників від загальної кількості зайнятих. При цьому, наприклад, в Італії на мікро-підприємства з кількістю працівників менше 10 осіб. припадає переважна більшість зайнятих — 48%. В США на підприємства без найманих працівників та на мікропідприємства з кількістю працівників від 0,5 до 4 чол. припадає переважна частина підприємств малого та середнього бізнесу в таких галузях, як наукова сфера, надання професійних послуг, сільське господарство та видобуток природних ресурсів.

В останні роки в економічній пресі з'явився новий термін - "джернерика" [33]. Їм позначають зростаючу групу невеликих компаній, котра займається копіюванням продуктів провідних фірм. Спочатку це явище виникло у фармацевтиці, потім поширилося на електроніку та низку інших галузей. Практично будь-які ефективні ліки в наш час представлені на ринку у двох варіантах: оригінальний препарат та його численні копії з тією самою хімічною формулою. Чому дешевшими виявляються препарати малих фірм, а чи не їх могутніх конкурентів?

Основну роль грають два моменти [33]:

- копіюючи вже відомі ліки, «джернерики» не несуть величезних витрат на науково-дослідні роботи, отже мають низькі витрати;

- монополії штучно завищують ціни, а малі фірми цього роблять.

Таким чином, діяльність малих та середніх фірм виступає серйозним обмежувачем свавілля у монополістичному ціноутворенні. Інша помітна тенденція у розвитку сучасної економіки - так зване зниження глибини самостійної переробки продукту. У межах провідних монополій часто співіснують високоефективне масове виробництво, і ділянки дрібного виробництва, що відрізняється низькою продуктивністю праці. Що станеться, якщо частина монополій закриють у себе підсобні виробництва і купуватимуть більш дешеві та якісні деталі (комплектуючі) у малих фірм? Витрати в них впадуть, і вони зможуть продавати свою продукцію

дешевше. По суті, дрібні незалежні виробники конкурують із допоміжними підрозділами великих підприємств та успішно витісняють їх із ринку.

Малий та середній бізнес виступає у ролі скальпеля, що зрізає малопродуктивні підрозділи великих підприємств. Малі та середні підприємства становлять значну силу, здатну впливати на загальну структуру ринку. Якби не було постійного конкурентного тиску з боку малих та середніх підприємств, великим досить було б укласти між собою взаємовигідні угоди. Ніхто не заважав би їм спільно підвищувати ціни, зберігати недосконалі технології тощо. Усьому цьому перешкоджає мале та середнє підприємництво, ефективно стримуючи властиву гігантам тенденцію до застою.

Розвиток конкуренції створює систему сильних мотиваційних стимулів для повнішого використання знань, умінь, енергії та працелюбності населення, що у свою чергу дозволяє більш активно розробляти та використовувати наявні матеріальні, кадрові, організаційні та технологічні ресурси.

Притаманні малому та середньому підприємництву гнучкість та висока пристосованість до мінливості ринкової кон'юнктури сприяють стабілізації макроекономічних процесів у країні.

Мале та середнє підприємництво успішно функціонує на невеликих ринкових сегментах. Якщо великі форми підприємництва сприяють підвищенню загальногосподарської ефективності за рахунок економії на масштабах виробництва, малі підприємства надають господарству гнучкість, мобільність.

Зміна технологій та структури окремих галузей промисловості, прискорюючи процес перерозподілу капіталів із застарілих галузей у найбільш перспективні та швидко розвиваються [19].

Формування диверсифікованої та якісної системи побутових, організаційних та виробничих послуг стимулює розвиток більш гнучких та мобільних організаційно-виробничих структур.

Розвиток інноваційного потенціалу економіки. Малі та середні підприємства сприйнятливі до нових ідей. Тут на одного співробітника припадає в 2,5 рази більше інновацій, ніж одного працівника великого підприємства.

Такі підприємства гнучкіші, швидше переключаються на розробку, апробацію і виробництво нової продукції, від якої великий бізнес найчастіше відмовляється через високий рівень ризику. Темпи освоєння нових видів виробів або послуг у малих та середніх підприємств на 30% вищі, а ефективність (за набагато менших витрат) вища у 8 разів. За оцінками Національного наукового фонду США малі фірми виробляють у 6 разів більше нововведень у розрахунку на одного зайнятого, ніж великі, їм потрібно в середньому 2,2 роки, щоб вийти зі своїм нововведенням на ринок, тоді як великим - 3,5 роки. У малих фірм щодо невисокої витрати виробництва на початковому етапі інноваційного процесу, оскільки, як правило, тривалість цього етапу може вплинути на освоєння та випуск нової продукції.

Розширення бази оподаткування бюджетів усіх рівнів. Більшість податків, що збираються у світі, припадає саме на малі підприємства.

Прискорене освоєння інвестицій. Стрімко розвивається специфічна форма інвестиційної діяльності – лізинг. Лізинг особливо приваблює малі та середні підприємства як вирішення проблеми забезпечення обладнанням. Саме вони стають одержувачами лізингового обладнання, тим самим інвестують кошти в основні фонди.

Таким чином, високі темпи впровадження нововведень, мобільність технологічних змін, швидке зростання сфери послуг, гостра цінова та нецінова конкуренція, що веде, з одного боку, до зниження цін, з іншого боку, до того, що споживач отримує продукцію та послуги вищої якості, можливість для держави отримувати великі кошти у формі податкових надходжень – усе це і є найважливішим внеском малих підприємств в економіку.

Розглядаючи соціальну значимість малих та середніх підприємств, можна виділити такі її складові [40]:

- створення широкого шару дрібних власників (середнього класу) - власників малих та середніх підприємств та їх найманих працівників, загальна чисельність яких є однією з найістотніших якісних характеристик будь-якої країни з розвинутою ринковою економікою. Вони самостійно забезпечують власний

добробут та гідний рівень життя, є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства;

- заняття підприємництвом є не тільки джерелом засобів для існування, а й сприяє розкриттю внутрішнього потенціалу особистості;

- сектор малого та середнього підприємництва здатний створювати нові робочі місця, а отже, може забезпечити зниження рівня безробіття та соціальної напруги в країні. Мале та середнє підприємництво є сектором виживання, що втягує у реформаторський процес людей, які втратили роботу, військовослужбовців, які звільняються в запас, та практично єдиним сектором оздоровлення серйозно «хворих» перехідних (мутуючих) громадських груп. Дрібні власники, сімейний бізнес, малі та середні підприємці все менш залежать від держави і можуть, розширюючи свою діяльність, зменшити гостроту безробіття;

- вирішення молодіжних проблем. Мале та середнє підприємництво відкриває вакансії і для молоді, частина якої, на жаль, зараз знаходить застосування своїм силам у кримінальному середовищі;

- вирішення питань регіонального та муніципального розвитку. Фактори економічної та соціальної напруженості особливо гостро відчуються в регіонах з нерозвиненою інфраструктурою, віддалених від торгово-промислових центрів і шляхів, з сировинною спрямованістю основних виробництв, моноструктурою міст, з сільським господарством, що не забезпечує нагальні потреби.

Розвиток малих міст, селищ немислимо без участі малих та середніх виробничих підприємств. Малі та середні підприємства та створювані на їх основі художні та різні кустарні промисли сприяють зміцненню економіки невеликих поселень, згладжують відмінності між центром та провінцією, вирівнюють інтелектуальний рівень та спосіб життя населення. Розвитку малого та середнього підприємництва в регіонах сприяє фактор, званий «законом радіуса»: чим далі від столиці, тим вище потенційні можливості для розвитку малих підприємств і менше, певною мірою, економічні та політичні ризики. Це, до речі, розуміють закордонні партнери та інвестори. Малий та середній бізнес через свою специфіку має яскраво виражену регіональну орієнтацію. Малі та середні підприємства зазвичай будують свою діяльність, виходячи з потреб та можливостей насичення місцевого ринку,

обсягу та структури локального попиту. У разі розвитку економічної самостійності регіонів мале і середнє підприємництво можна як важливий засіб оптимізації структури регіональної економіки.

Політичний вплив малого та середнього підприємництва за умови його розвиненості також досить великий. В умовах сталого соціального, економічного та політичного розвитку суспільства дрібні підприємці відрізняються найбільшою відданістю принципам демократії, політичної стабільності та економічної свободи. Шар дрібних власників виявляє найбільшу активність і навіть агресивність при виникненні загрози щодо власності, тому що на відміну від великих власників для власників малих підприємств їхня власність найчастіше є єдиним засобом для існування та найважливішим способом виживання. Цей фактор визначає нерозривність зв'язку малого підприємництва з інтересами місцевих та регіональних спільнот, що зумовлює його залежність від національної основи та становить живильне середовище для його патріотичних настроїв. При цьому, як свідчить історичний досвід, патріотичні настрої в середовищі дрібних власників в умовах економічного спаду та політичної нестабільності можуть набувати крайніх форм і підштовхувати їх до підтримки найбільш екстремістських політичних сил.

Отже, формуючи бізнес-середовище, мале та середнє підприємництво має безліч переваг. Це швидке реагування зміну попиту, гнучкість у прийнятті рішень, сприйнятливість до інновацій, у разі успіху – щодо високий дохід. Однак через обмеженість ресурсів нестійкість малих і середніх підприємств набагато вища, ніж середніх і великих підприємств. Тобто очевидно протиріччя малого підприємництва. З одного боку, малі та середні підприємства значно впливають на розвиток ринкових відносин. Малі та середні підприємства мобілізують усі наявні фінансові та виробничі ресурси в країні, стимулюють науково-технічний прогрес, підвищують конкурентоспроможність середовища, формуючи протидію монопольним тенденціям в економіці, сприяють вирішенню соціальних проблем ринкового господарства.

З іншого боку, життєздатність малого та середнього підприємства щодо невисока. Виділене протиріччя притаманне малому та середньому підприємству як обов'язковому структурному елементу будь-якої ринкової системи. Але

водночас є підстави стверджувати, що в умовах розвиненої економіки в якій знаходиться бізнес-середовище США, ця суперечність пом'якшується.

Висновки до розділу 1

Виходячи із результатів дослідження, проведеного у теоретичному розділі, який стосується аналізу існуючих підходів щодо визначення поняття бізнес-середовища, було виявлено що більшість авторів приходять до висновків про те, що бізнес-середовище – це сукупність факторів, які сприяють розвитку бізнесу. Основними факторами, що визначають бізнес-середовище, є державне та бюрократичне регулювання, інвестиції, корупція, податковий тягар, законодавче регулювання, права власності та доступ до фінансових ресурсів. Позитивний вплив деяких факторів, що визначають бізнес-середовище, та підприємницьку активність. Це такі показники: кількість процедур реєстраційного процесу, офіційна вартість та тривалість проходження судової процедури вирішення господарського спору.

Інтерпретувати вплив вищезазначених показників на розвиток бізнесу можна наступним чином: якщо підприємство має фінансові можливості для прискорення реєстраційного процесу та процедури забезпечення виконання договорів за допомогою хабарів, то вищезазначені фактори бізнес-середовища стимулюють розвиток підприємницької активності та одночасно сприяють розвитку корупції та тіньової економіки. Сьогодні у науці поняття підприємництва розглядається ширше, ніж малий бізнес. Однак не всякий малий бізнес може бути підприємницьким, мати відношення до інноваційної сфери. Малий інноваційний бізнес на сьогоднішній день, одна із найважливіших компонентів економічної системи будь-якої країни, зокрема США.

Таким чином, головний висновок проведеного дослідження полягає в тому, що державне регулювання негативно впливає на розвиток підприємницької активності. Жорстке державне регулювання змушує підприємства працювати нелегально і тим самим стимулює розвиток тіньового сектора економіки. Держава має більше уваги приділяти питанням, що стосуються якості вироблених і реалізованих товарів, чесної конкуренції, забруднення навколишнього середовища та забезпечення безпеки трудової діяльності, а не процесу реєстрації підприємницької діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ США

2.1. Основні тенденції та проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в США

У світовій господарській системі загалом, бізнес-середовище Сполучених Штатів Америки, характеризується в сучасних умовах тим, що на малих та середніх підприємствах зайнято майже 50% працездатного населення. У США малі та середні підприємства на 60–75% забезпечують створення нових робочих місць.

Усі малі та середні підприємства у США поділяються на 3 категорії:

- 1) Мікропідприємства – фірми з кількістю працівників до 20 осіб;
- 2) Малі підприємства – від 20 до 100 осіб;
- 3) Середні підприємства – від 100 до 499 осіб.

Крім того, можна окремо виділити ті підприємства, на яких використовується праця найманих працівників та ті, де власник фірми обходиться без залучення найманого персоналу.

На материк у щорічно реєструється близько 600 тис. малих підприємств та ліквідується близько 500 тис. Проте нікого це не жахає, оскільки власники малих та середніх підприємств дуже чуйно та гнучко реагують на динаміку попиту. Зрозумівши, що в іншій сфері чи іншому місці їхні справи підуть краще, вони згортають свій старий бізнес та відкривають новий. Американці в цьому сенсі дуже адаптивні та вміють швидко перебудовуватися.

Особливе місце займає програма фінансового сприяння малому бізнесу у разі надзвичайних обставин (стихійних лих, соціальних заворушень, терористичних актів) та програма державного гарантування оренди та страхування будівельних підрядів, що здійснюються малими підприємствами.

В США критеріями віднесення підприємства до категорії МСБ є: обсяг продажу (зазвичай за даними податкових органів), обсяг активів, кількість працівників, сектор економіки (див. дані табл. 2.1.) [31].

Таблиця 2.1

Розподіл числа МСБ США в залежності від розміру в 2023

року, (кількість,%) * [31]

Розмір підприємства (кількість зайнятих)	Кількість підприємств, тис. од.	%
1-4	615,6	54,9
5-9	225,8	20,1
10-19	139,9	12,5
20-49	90,6	8,1
50-99	28,8	2,6
100-199	13	1,2
200-499	5,97	0,5
>500	2,5	0,2
	1122,3	100

*З урахуванням самозайнятих

До МСБ в США відносяться компанії з кількістю найманих працівників менше 500 і щорічним доходом менше 50 млн дол. До категорії малого бізнесу належать підприємства з чисельністю персоналу до 100 осіб, а також підприємства, керовані індивідуально-зайнятими особами без найму робочої сили.

Як бачим згідно даних табл. 2.1, у 2023 році малі підприємства (до 100 осіб) становили 98,1% від усіх підприємств країни та забезпечували робочими місцями 48,3% робочої сили в країні. При цьому до 76,3% працівників малих підприємств були зайняті у сфері торгівлі та послуг та 23,7% у матеріальному секторі.

Бізнес-середовище Сполучених Штатів Америки, характеризується також тим, що в сучасних умовах, на малий бізнес у США поширюються спеціальні податкові пільги, наприклад, «бонус першого року», коли податок виплачується не з усієї, а з половини оподаткованої суми. Зниження абсолютних та відносних розмірів державних податків сприяє розвитку малого бізнесу, стимулюючи створення невеликих підприємств, посилюючи їх позиції в американській економіці, отже, збільшуючи кількість нових робочих місць.

В бізнес-середовищі Сполучених Штатів Америки існує також поняття «соціальне підприємництво» (social enterprise) у США специфічно відрізняється від визначення цього поняття в європейських та азійських державах. До соціальних

підприємств належить велика група організацій, однак пов'язаних із соціально спрямованої діяльністю. Соціальне підприємство бере на себе функцію безпосередньої роботи над розв'язанням соціальних проблем і завдань за допомогою виробленої продукції, послуг або надання робочих місць соціально незахищеним групам.

Виділяють три основні групи організацій в бізнес-середовищі, які вирішують соціально значущі проблеми:

- Комерційні організації (організація корпоративних благодійних заходів, соціальна відповідальність бізнесу, КСВ).
- Гібридні організації (поєднують у собі соціальну діяльність із отриманням прибутку).
- Не комерційні організації (none profit organization).

У світовій практиці для віднесення підприємств до малих використовують понад 50 критеріїв. У США в бізнес-середовищі, найчастіше застосовуваними є: середня чисельність зайнятих для підприємства працівників; щорічний оборот підприємства за рік та величина активів. Причому у всіх розвинених країнах початковим критерієм є чисельність працівників.

Міжнародна організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої входять економічно високорозвинені країни, підприємства із чисельністю до 19 чол. відносить до «дуже малих», до 99 чол. – до малих; 100-499 чол. – до середніх; більше 500 – до великих. У цій організації головним чинником є середньооблікова чисельність працівників за звітний період [].

Досвід бізнес-середовища США щодо питань пов'язаних із розвитком МСБ, підтверджує, що законодавство може не містити чітких кількісних критеріїв визначення малих та середніх підприємств. Так, може існувати кілька визначень підприємств малого та середнього бізнесу залежно від того, для яких цілей вони розроблялися (для визначення статусу підприємства з юридичної точки зору, ведення статистичного обліку та інших цілей).

У США фінансові установи, урядові та інші організації у своїй діяльності оперують досить широким колом визначень малих та середніх підприємств: національне агентство Статистики для віднесення підприємств до сфери малого та

середнього бізнесу використовує критерії числа працівників на підприємстві та його річний дохід, а Асоціація банків до сфери малого та середнього бізнесу відносить підприємства, у яких обсяг дозволу на видачу позички (тобто максимальна сума, яку підприємство може отримати у вигляді позички) не перевищує 1 млн. дол. (необхідність такого підходу обумовлена тим, більшість постачальників фінансових послуг не ведуть облік кількості зайнятих своїх клієнтів).

Незважаючи на існуючу різноманітність принципів віднесення підприємств до категорії малого та середнього бізнесу, з метою державної підтримки малих та середніх підприємств використовуються окремі законодавчо зафіксовані критерії. У цьому випадку Закон про малий бізнес передбачає використання додаткових критеріїв для віднесення підприємств до категорії малого бізнесу — галузевих стандартів розміру фірми, виражених у вигляді числа зайнятих, або у вигляді середньорічного обсягу грошових надходжень підприємства []. Підприємство вважається малим, якщо значення необхідного стандартом показника не перевищує максимальний рівень, зафіксований за основними групами галузей та їх підгрупами.

Можна відзначити, що у США частка працівників малих та середніх підприємств у загальній кількості зайнятих нижче, а частка працівників великих підприємств вища, ніж у Європі. Це пояснити тим, що у більшість (близько 80%) мікропідприємств перебувають у одноосібної власності, тобто є неінкорпорованими, належать та керуються однією людиною, що при розрахунках впливає на середній розмір малих та середніх підприємств (у Європі цей показник становить близько 50%).

Середня кількість зайнятих одному малому підприємстві США становить 3 людина, аналогічний показник по малим і середнім підприємствам у Європі — 5 людина. Спостерігаються суттєві відмінності між окремими країнами щодо середнього розміру підприємства: він більший у тих країнах, де відносно високий показник ВВП на душу населення, як, наприклад, у Німеччині, Люксембурзі та Нідерландах (середня кількість зайнятих становить 7–8 осіб). Зворотна ситуація спостерігається в Португалії та Греції (4 та 2 чол. відповідно). Приблизно половина

малих і середніх підприємств не мають найманих працівників, тим самим надаючи робочі місця та забезпечуючи дохід лише для самозайнятих та членів сім'ї, які працюють на підприємстві.

Розглядаючи основні тенденції розвитку МСБ у бізнес-середовищі США, слід зауважити, що управління у справах малого бізнесу США [52] досить широко класифікує малий і середній бізнес, відносячи до цієї категорії будь-яке підприємство, чисельність персоналу якого не перевищує 499 осіб. Фірми США (чисельністю до 9 осіб включно) становлять 75,8% (див. дані табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Розподіл числа МСБ США залежно від розміру 2023 року, (кількість, %)

[52]

Розмір підприємства (кількість зайнятих)	Кількість підприємств, тис. од.	%
Усі підприємства	5 016,7	100
МСБ (1-499)	4 998,2	99,6
Мікро (1-9)	3 803,9	75,8
Малі (10-99)	1 108,9	22,1
Середні (100-499)	85,3	1,7
Великі (500+)	18,5	0,4

Кредити МСБ становлять лише 26,5% від усіх комерційних кредитів у США [52]. Починаючи з 2019 року, їх обсяг знижувався і склав на кінець 2021 року 607,6 млрд. дол. США. При цьому кредити бізнесу загалом також знижувалися, починаючи з 2017 року.

Середня відсоткова ставка за кредитами бізнесу суттєво знизилася у 2023 році порівняно з 2021 р. – практично вдвічі. Найбільш високе значення ставки становить 4,43% за кредитами на суму, що не перевищує 100 тис. дол. США. Обсяг кредитів, забезпечених державними гарантіями, також знижувався і склав на кінець 2023 року 18,7 млрд. дол. США (проти 20,6 млрд. дол. у 2019 р.) [31].

Таблиця 2.3

Фінансування підприємств США (включаючи МСБ), 2019-2023 р. р. [31]

Показник	Од. змін.	2019	2020	2021	2022	2023
Кредити бізнесу загалом	млн дол.	2 280 385	2 572 667	2 517 001	2 251 300	2 297 057
Кредити МСБ	%	30,1	27,7	27,6	29	26,5
Обсяг кредитів, забезпечених державними гарантіями	млн дол. США	20,6	16,1	15,4	22,5	18,7
Середня відсоткова ставка для бізнесу за кредитами, що не перевищують 100 тис. дол.	%	8,41	5,69	4,38	4,59	4,43
Середня відсоткова ставка для бізнесу (за кредитами на суму 100 тис. дол. – 1 млн дол.)	%	7,96	5,16	3,82	4,09	3,95
Середня процентна ставка для бізнесу (за кредитами на суму, що перевищує 1 млн. дол.)	%	6,75	4,29	2,99	3,23	3,07

Після кризового 2020 року обсяг венчурних інвестицій у США різко скоротився (-32,9% за 2021 рік) [31].

Проте вже у 2022 році почалося відновлення ринку та у 2023 році обсяги венчурних інвестицій повернулися до докризових показників.

Таблиця 2.4
Венчурне інвестування США, 2019-2023 р. р. [31].

Показник	Одиниця виміру	2019	2020	2021	2022	2023
Венчурні інвестиції (+капітал на розвиток)	млн дол. США	32	30	20	23	30
Венчурні інвестиції (+ капітал на розвиток)	Зростання у % за рік	-	-6	-32,9	16	26,3

Число банкрутств у США різко зросло в період 2020-2021 рр., збільшившись до кінця 2021 року в порівнянні з 2019 роком більш ніж у 2 рази. Починаючи з 2022 та протягом 2023 року, ситуація почала поступово відновлюватися, проте темпи відновлення не були достатніми, щоб компенсувати зростання банкрутств у попередні 2 роки [31].

Таблиця 2.5

Банкрутства підприємств у 2019-2023 р. р. [31]

Показник	Одиниця вимірювання	2019	2020	2021	2022	2023
Банкрутства	Кількість	28 322	43 546	60 837	56 282	47 806
Банкрутства (зміни за рік)	%	-	53,8	39,7	-7,5	-15,1

Управління у справах малого бізнесу США (United States Small Business Administration) щорічно допомагає підприємцям отримати доступ до державного замовлення на суму понад 100 млрд. дол. США, а обсяг портфеля гарантій Управління перевищує 90 млрд. дол. США. Безкоштовні консультації щорічно одержують понад 1 мільйон малих підприємств.

Управління надає підтримку малому бізнесу за багатьма різними напрямками, зокрема, забезпечує доступ до джерел фінансування.

а) SBA не видає кредити підприємцям безпосередньо, але спрощує процедуру їх отримання. SBA надає гарантії в рамках позик, отриманих за продуктами кредитних організацій, розроблених відповідно до вимог SBA.

б) Страхування виконання зобов'язань. SBA може виступати поручителем за контрактами, одним із учасників яких виступає суб'єкт МСБ, та гарантує виконання зобов'язань МП у рамках контракту. Гарантії надаються за контрактами сумою до 5 млн. дол., а в окремих випадках – до 10 млн. дол.

в) Доступ до венчурного капіталу. Венчурне фінансування надається через Інвестиційні компанії для малого бізнесу. Створюються та функціонують ці компанії на приватні гроші, SBA займається лише ліцензуванням та регуляторною

діяльністю, а також надає для SBIC доступ до кредитних коштів на пільгових умовах.

SBA веде освітню роботу серед підприємців шляхом проведення тренінгів за такими напрямками:

- початок своєї справи та управління бізнесом; фінансування бізнесу;
- державне замовлення;
- спеціалізовані тренінги (експорт-орієнтований бізнес, «зелений» бізнес, сучасні медіа-технології у бізнесі тощо).

SBA забезпечує доступ малого бізнесу до державних закупівель, причому основною метою є передача щонайменше 23% державного замовлення малим підприємствам, з яких 5% - компаніям, якими володіють жінки, а 3% - компаніям, якими володіють ветерани збройних сил та компаніям, які діють біля історично мало використовуваних для підприємництва зон.

1) Субконтрактація – SBA веде реєстр великих підприємств, які отримали державне замовлення на суму понад 650 тис. дол. США (понад 1,5 млн дол. США у будівництві) – такі компанії зобов'язані готувати та направляти на погодження до Уряду плани щодо субконтрактації.

2) Пільгові умови для отримання контракту компаніями, якими володіють громадяни з найбільш незахищених верств населення (так звані компанії «8(a)» - за номером пункту закону про мале підприємництво). Ця програма включає семінари і консультації, підпрограму «ментор-протеже», в рамках якої вже досягли успіху підприємці передають свій досвід початківцям.

SBA виступає координатором двох основних програм за даним напрямком – Програми підтримки інноваційних розробок малих підприємств – Small Business Innovation Research (SBIR), та Програми технологічного трансферу малим підприємствам – Small Business Technology Transfer.

Начебто гріх скаржитися: у США МСБ — суттєва частина економіки та одне з основних джерел створення нових робочих місць. У компаніях зі штатом до 500 осіб працюють 60 млн. людей. На малий бізнес (до 20 зайнятих) припадає 18% робочих місць у приватному секторі. Плюс до того у Штатах 21 млн. самозайнятих.

У 2023 році 394 тис. стартапів створили 2,3 млн. нових робочих місць (в середньому по 5,8 кожен).

Але останні десятиліття темп створення нових компаній сильно сповільнився. Скоротилося і кількість нових компаній, і кількість фірм молодше п'яти років.

Тільки після 2022 року, коли звільнені з великих корпорацій працівники зайнялися власним бізнесом, цей тренд потроху розгортався, падіння припинилося.

Однією з головних проблем малого та середнього бізнесу у США є податки. Дуже важко розпочати бізнес через ліцензійні збори, податки на оплату праці та з продажу. Конструкція податків з продажу і на оплату праці одна з найбільш складних у світі.

Податки заплутані до жаху. Сайти, через які можна сплатити податки в електронній формі, дуже складні, а співробітники податкової служби, до яких звертаєшся за порадою, часто плутаються та припускаються помилок, даючи різні відповіді на одне запитання.

Основні проблеми податкової системи — складність, часті зміни та подрібненість у регулюванні. Податки регулюються чотирма рівнями влади: федерація, штат, округ, муніципалітет. Форми податкових декларацій змінюються із частотою двічі на місяць.

Щоб найняти працівника, потрібно пройти реєстрацію у п'яти різних державних агенціях. Багато власників малого бізнесу вважають, що податки встановлені довільно та несправедливо.

Другою проблемою є Державне регулювання. На складнощі з отриманням усіляких дозволів та ліцензій американські бізнесмени скаржаться майже як українські. Процес отримання ліцензій дуже дорогий та повільний, скаржаться підприємці, на це витрачаються місяці. Адміністрація Кентуккі намагається підтримувати малих підприємців, але сайт, на якому можна зареєструвати бізнес, вельми незручний, і весь процес отримання документів, ліцензій, оплати безлічі зборів за них абсолютно бентежить. Потрібно завантажити безліч файлів, які не

позначені логічним чином, і доводиться ходити колами, доки зрозумієш, які форми потрібні, щоб відкрити бізнес у твоїй галузі в штаті Міссурі.

Один із винятків — Техас. У Х'юстоні зробили одне вікно для реєстрації бізнесу та надають малим підприємцям безкоштовні консультації. Разом з університетом Х'юстона мерія відкрила для них безліч навчальних курсів, специфікованих галузями. Інший виняток – Джорджія, де буквально за кілька годин і невелику плату можна створити компанію онлайн, отримавши навіть ідентифікаційний номер платника податків. За кілька годин можна зареєструвати компанію у Неваді.

Набагато гірша справа з регулюванням вже працюючого бізнесу. Безліч регуляцій, як і у випадках сплати податків, діють на локальному рівні. Кожний муніципалітет та округ запроваджує свої вимоги. Будучи державно-сертифікованим будівельним підрядником у Флориді, для роботи в будь-якому муніципалітеті він має знову зареєструватися, сплатити внесок та виконати специфічні місцеві вимоги. Підприємець має ліцензію на будівництво всього будинку від фундаменту до даху.

Але в нього немає права полагодити ваш дах, якщо він почав протікати: це повинні робити покрівельники, які мають ліцензію рівнем нижче за нього. Цей надлишковий контроль створює чималу плутанину і марно витрачає час чиновників і бізнесу.

Третя проблема – це наймання працівників. У цій сфері малий бізнес також має багато претензій до чиновників. Встановлення мінімальної зарплати лише на рівні \$8 на годину підвищує видатки найм одного працівника до \$5500–9500. Окрім оплати, власники бізнесу мають страхувати відповідальність працівника.

Таким чином, існуючі тенденції та проблеми розвитку МСБ у бізнес-середовищі США свідчать про те, що американська економіка багато в чому є взірцем регулювання для багатьох країн світу, однак малий бізнес в сучасних умовах стикається з деякими проблемами. Існують деякі проблеми пов'язані з функціонуванням податкової системи та системою державного регулювання.

У цілому нині роль МСБ в бізнес-середовищі США істотно варіюється залежно від сектора економіки, що головним чином результатом особливостей виробничих процесів у різних галузях. Так, у Європі великі підприємства загалом переважають у добувній промисловості, в енергетичному секторі, у транспортній галузі (зокрема, повітряних та водних перевезеннях, однак у сфері перевезень наземним транспортом домінують малі та середні підприємства), а компанії малого та середнього бізнесу — у оптової та роздрібною торгівлі, будівництві, готельному та ресторанному бізнесі. Про це свідчать відносно низька середня кількість зайнятих на підприємстві та велика частка малих та середніх підприємств у загальній кількості зайнятих.

2.2. Вплив розвитку малого та середнього бізнесу на формування та розвиток бізнес-середовища США

Розглядаючи роль впливу МСБ на розвиток бізнес-середовища, та місце малого та середнього бізнесу в національній економіці США, можна виділити кілька факторів, завдяки яким малий бізнес має особливе значення в економіці даної країни. Так, він не вимагає великих стартових інвестицій, але при цьому забезпечує швидкий оборот ресурсів та високу динаміку зростання. Малий бізнес допомагає впроваджувати інновації, вирішувати проблеми безробіття та реструктуризації економіки. За рахунок меншого масштабу малі підприємства, які за своїм характером ґрунтуються на обліку місцевих потреб, виявляються гнучкішими до змінних економічних умов. Реагуючи на зміни кон'юнктури, «мале підприємництво... фактично сприяє згладжуванню коливань ділового циклу» [12].

Таблиця 2.6

Частка малих та середніх підприємств в економічних показниках США в порівнянні із іншими країнами [12]

Країни	Країни «Європи-28»	Франція	США	Канада	Україна
Частка МСБ у виробництві ВВП	н. д.	41,9%	52%	45%	11,6%
Частка працівників МСБ загалом зайнятих	70%	54,9%	50%	60%	18%
Частка працівників мікропідприємств загалом зайнятих	39% (4)	31,5% (4)	18,3% (6)	н. д.	н. д. (10)
Частка МСБ у кількості підприємств	99,8%	97,4%	99,7% (7)	н. д.	н. д.
Частка малих/мікропідприємств загалом МСБ	93% (4)	94,1% (4)	89%(6)	99,7% (8)	н. д.(10)
Частка малих/мікропідприємств у кількості підприємств	92%(4)	91,6%(4)	н. д.	н. д.	н. д. (10)

Примітки до даних табл. 2.1:

- (1) Дані наводяться з урахуванням визначень мікро-, малих і середніх підприємств, використаних під час збору статистичної інформації відповідних країн.
- (2) Дані щодо підприємств, що входять у Франції в умовну сферу «Промисловість – Торговля – Послуги», яка використовується в статистичному обліку для аналізу та зіставлення відомостей щодо різних підприємств. Для секторів, що входять до цієї сфери, застосовуються єдині поняття числа підприємств, числа зайнятих, обороту та доданої вартості. Ця сфера є основою для реєстру SIRENE («Інформаційної системи для створення реєстру підприємств та обліку їх створення») — національної системи ідентифікації фізичних та юридичних осіб, яка є у Франції головним елементом механізму збору статистичної інформації про підприємства.
- (3) Частка від загального обсягу створюваної країною доданої вартості.
- (4) Мікропідприємства із числом зайнятих до 10 чол.
- (5) Мікропідприємства з кількістю зайнятих до 19 чол.; відсоток від загальної кількості підприємств, що мають найманих працівників.
- (6) Відсоток від загальної кількості підприємств, що мають найманих працівників.
- (7) Малі підприємства із кількістю працівників менше 100 чол.
- (8) Дані малих підприємств відповідно до визначенням, прийнятим у Федеральному законі N 88-ФЗ від 14 червня 1995 р.
- (9) Питома вага доданої вартості малих підприємств у валовому внутрішньому продукті у ринкових цінах.
- (10) Немає даних

Крім цього, вплив МСБ визначається тим що малий та середній бізнес може сприяти соціальній і політичній стабільності в країні, оскільки за своїм економічним станом та умовами життя приватні підприємці близькі до більшої

частини населення і становлять основу середнього класу, що є гарантом такої стабільності.

У промислово розвинених країнах висока частка малих та середніх підприємств у виробництві валового продукту. У США ними припадає близько 45% ВВП (див. дані табл. 2.6) [12].

Частка МСБ у ВВП США, виробленого приватним сектором (за винятком галузі сільського господарства), також залишається відносно стабільною протягом кількох десятиліть і коливається близько рівня, що дорівнює 50%. Американські дослідники виявили, що частка малого бізнесу в економіці залежить насамперед від того, наскільки динамічно розвиваються ті сектори економіки, в яких домінують малі підприємства, насамперед сфера послуг.

При цьому в умовах зростання економіки малі підприємства розширюють свою діяльність, і деякі з них переходять у категорію великих, що може спричинити зниження частки малого бізнесу у ВВП. Однак зростання у тих галузях промисловості, які надають найбільші можливості для створення та розвитку малого бізнесу, сприяють постійному припливу нових фірм у цю сферу та динамічному функціонуванню вже створених підприємств. Таким чином, стійка частка малого бізнесу у ВВП США головним чином пояснюється тим, що, з одного боку, збільшилася частка сфери послуг в економіці, а з іншого боку, у цій сфері знизилася частка малих підприємств, тоді як малі підприємства стали переважати промисловості.

Необхідно відзначити, що відсоток підприємств малого та середнього бізнесу від загальної кількості фірм у зарубіжних країнах, що розглядаються нами, в історичній перспективі залишається високим і досить стійким. У число малих підприємств істотно не змінювалося з часом, це можна пояснити тим, що в процесі свого розвитку, а також під впливом змін, що відбуваються в економіці, деякі малі підприємства ставали великими фірмами, тоді як деякі великі фірми, навпаки, ставали малими підприємствами. Хоча роль малого бізнесу в економіці США в цілому залишалася практично незмінною, проте змінювалося становище найменших підприємств та їх вплив на економіку країни, особливо залежно від фази циклу ділової активності. Так, саме малі підприємства стали тим

«локомотивом», який сприяв подоланню економікою США спаду, який відбувся у 2019 р.

Визнається, що підприємства малого та середнього бізнесу є основною рушійною силою економічного зростання у США. При цьому, питання формування сприятливого бізнес-середовища ставляться до сфери державного управління економікою та входять до блоку завдань формування та розвитку національної інноваційної системи, тобто виходять за рамки даного дослідження. Саме тому основну увагу необхідно зосередити на останніх двох питаннях, які за своєю суттю пов'язані з виділенням ключових факторів успіху інноваційного бізнесу, визначенням компетенцій, необхідних ініціаторам стартапу (власникам, засновникам, власникам, стейкхолдерам малого інноваційного підприємства) та компетентному використанню цих ключових факторів. практиці.

Вихідною передумовою для успішності стартапу є ідея, що лежить в основі його створення, а також бізнес-ідея, або модель комерціалізації цієї ідеї.

Типові проблеми при створенні стартапу, найчастіше, пов'язані з тим, що ідея так і не перетворюється на бізнес-ідею інноваційного проекту.

Підприємці, які починають бізнес у високотехнологічній сфері, як правило, є авторами ідеї та нерідко захоплюються технологічною сутністю ідеї проекту на шкоду пошуку ефективної бізнес-ідеї.

Типовими міфами інноваційної сфери є твердження: «Гарна інновація сама себе продає!», «Головне для споживача – висока технологічність продукту та відмінні параметри функціонування», «Головне – залучити інвестиції в проект, а ринок складеться сам собою» та ін. Досить часто причиною провалу стартапу стає слабка бізнес-ідея, що не дозволяє вийти на необхідний рівень продажів (досягнення точки беззбитковості). У той же час вкрай рідко стартапи провалюються внаслідок сумнівності самої ідеї інноваційного проекту, її науково-технічної чи технологічної неспроможності.

Найбільш значущими джерелами фінансування МСБ в США є домашні банки (50,6%), і інших країн (19%). Приблизно 14% позикових коштів малим підприємствам надають фінансові компанії.

У 2023 році обсяг заборгованості малих підприємств зріс на 5,1%, склавши за підсумками року 89,9 млрд. дол. США. В результаті частка запозичень малих підприємств у загальній структурі бізнес позик склала 17,5% (+1,9% порівняно з результатом 2019 року) [12].

Кредитна активність американських підприємств у II півріччі 2023р. збільшилась на 5,1%. При цьому по малим та середнім підприємствам показник становив 4,2% та 3,2% відповідно.

Таблиця 2.7

Динаміка кредитної активності американських підприємств у 2023 році
(Обсяг отриманих кредитів, млн. дол. США) [31]

Підприємства	I півріччя 2023 р.	II півріччя 2023р.	% (зміна до попереднього періоду)
Великі	39051	41353	5,9
Середні	12682	13088	3,2
Малі	9797	12201	4,2
	61534	64647	5,1

Слід зазначити, що у 2023р. частка МСБ, які зверталися за кредитами, зросла до 25,3% (проти 18% у 2022 р.) від загальної кількості малих та середніх підприємств США.

Цьому сприяло покращення умов кредитування для МСБ – середня ставка за позиками знизилася за підсумками року на 0,5% та становила 5,3%. Незважаючи на те, що базова ставка за кредитами для бізнесу загалом збільшилася з 2,6% до 3%, це компенсувалося зниженням премії за ризик із 3,2% до 2,3% [31].

У 2023 році в США продовжилася тенденція зниження числа банкрутств – 2 на 1000 підприємців. Це значною мірою обумовлено стійким внутрішнім попитом з боку домогосподарств на продукцію та послуги американських підприємств, який за рік зріс на 3,7%.

Таблиця 2.8

Фінансування підприємств в США (включно з МСБ), 2019-2023 р. р. [31]

Показник	Одиниця виміру	2019	2020	2021	2022	2023
Кредити сектору МСБ						

Кредити МСБ	Млрд. дол. США	83,4	83,36	86,43	85,68	89,9
Кредити МСБ	У % від кредитів усім підприємствам	17,4	15,6	17,9	17,5	17,5
Кредити малому бізнесу	Млрд. дол. США	36,17	-	-	-	19,67
Короткострокові позики малому бізнесу	Млрд. дол. США	15,06	-	-	-	6,9
Довгострокові позики малому бізнесу	Млрд. дол. США	21,1	-	-	-	12,76
Позики МСБ, забезпечені державними гарантіями та прямі кредити держави						
Позики МСБ, забезпечені державними гарантіями	Млрд. дол. США	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3
Прямі кредити МСБ від д-ви	Млрд. дол. США	4,4	4,1	5,5	4,7	6
Процентна ставка						
Середня відсоткова ставка	%	7,5	-	6,2	5,8	5,3
Базова процентна ставка для бізнесу	%	6,1	-	3,1	2,6	3
Премія за ризик (для малих підприємств)	%	1,4	-	3,1	3,2	2,3

Обсяг венчурного фінансування у 2023 році збільшився на 23% і склав на кінець року понад 1,3 млрд. дол. США.

Зросли обсяги фінансування проектів на посівній стадії (36%) та стадії зростання (45%), фінансування стартапів (3%).

Система підтримки МСБ в США характеризується великою кількістю програм, що реалізуються як на рівні поза урядом, так і банком розвитку бізнесу (Business Development Bank – BDB).

Таблиця 2.9

Венчурне фінансування, 2019-2023 р. р. [31]

Показник	Одиниця	2019	2020	2021	2022	2023
----------	---------	------	------	------	------	------

	вимірювання					
Венчурні інвестиції (+капітал на розвиток)	Млрд. дол. США	1,8	1,3	0,9	1	1,3
Венчурні інвестиції (+капітал на розвиток)	Млрд. дол. США	-	-27,8	-30,8	11,1	30

Уряд США проголосив 2019 р. роком підприємництва з метою популяризації бізнесу. Крім того, у 2019 році було вжито низку заходів щодо підтримки МСБ із коштів державного бюджету. Крім того, було збільшено страхові виплати співробітникам. У 2019-2020 р. р. було виділено понад 20 млн. дол. США на підтримку молодіжного підприємництва.

Таблиця 2.10

Підтримка стартапів та проектів на стадії зростання (венчурний капітал),
2019-2023 р. р., млн. дол. США

Стадія	2019	2020	2021	2022	2023
Посівна	62,3	50,9	18	18,9	25,7
Стартап	201,6	151,4	211,9	119,6	116,1
Інші ранні стадії	500,2	383,6	225,5	323,9	287,9
Стадія зростання	1067,7	755,5	510	613	915,9
Усього	1831,9	1341,5	965,4	1093,5	1345,7

Отже, сукупні активи, згідно даних табл. 2.10 становили (станом на квітень 2023 р.) 18,4 млрд. дол. США.

Напрями підтримки розвитку бізнесу [12]:

1. Кредитування – надаються підприємцям довгострокові (На окремі цілі – до 30 років) кредити на пільгових умовах (гнучка платіжна схема, можливість відстрочити платежі з основної частини боргу) на різні цілі.

2. Надання доступу до венчурного капіталу – відбувається як безпосередньо через компанію BDB Venture Capital, так і опосередковано через фонди, профінансовані за рахунок BDB. Також часто фінансування ведеться пулом інвесторів, одним із яких виступає венчурна компанія Банку. Основні галузі, які

підтримує BDB VC – енергетика/еко енергетика, медицина, інформаційні технології та комунікації.

3. Сек'юритизація – допомагає отримати доступ до сек'юритизаційної платформи (Multi-Seller Platform for Small Originators - MSPSO) малим і середнім фінансовим організаціям і лізинговим компаніям, які не відповідають критеріям або не мають достатнього обсягу по позиками.

4. Програма Smart-Tech – спеціально розроблена для малого та середнього бізнесу програма з впровадження ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій). У рамках цієї програми підприємець може отримати повний спектр послуг – від вивчення азів ІКТ та оцінки переваг, які його компанія зможе отримати від їх впровадження, до розробки чи доопрацювання веб-сайту, побудови стратегії роботи компанії в інтернеті та впровадження найкращих програмних продуктів для підвищення ефективності роботи.

Як показує практика розвитку МСБ, успішність малого інноваційного бізнесу пов'язана також із організацією власної справи та виконавчої дисципліни. Так, дослідження показали, що більш $\frac{3}{4}$ малих підприємств, ліквідованих чи припинили діяльність протягом перших 3 – 5 років із моменту створення, мали слабкий менеджмент чи помилкові маркетингові стратегії [43].

Таким чином, успішність стартапів багато в чому визначається внутрішньою організацією малого бізнесу. Рішення в галузі організації та діяльності та менеджменту стартапів хоч і є унікальними для кожного з підприємств, проте існують типові помилки та раціональні правила, які підвищують виживання малих інноваційних підприємств на ранніх стадіях розвитку.

2.3. Особливості та умови ведення бізнесу НАФТА (North American Free Trade Agreement, NAFTA)

Найбільшим і амбітним проектом, безумовно, є створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між трьома державами Північної Америки – США, Канадою та Мексикою. Досить сказати, що чисельність населення цих країн перевищує 373 млн. осіб (у ЄС – близько

345 млн.). Сумарний обсяг ВВП НАФТА дорівнює приблизно 7 трлн. USD (у ЄС – 6,3 трлн.). Правова основа ЗВТ - Північноамериканська угода про вільну торгівлю (далі - НАФТА), яка набула чинності 1 січня 1994 року.

На підставі Угоди скорочено середній рівень митного оподаткування та нетарифні бар'єри. Норми Угоди містять також положення щодо ведення бізнесу в зоні вільної торгівлі, інвестицій, послуг, інтелектуальної власності, конкуренції, пересування ділових людей через кордони. Таким чином, проблематика взаємної торгівлі прямо і цілеспрямовано є сусідами з питаннями інвестиційного режиму.

НАФТА передбачає поетапне усунення мит та неторгових обмежень; лібералізацію інвестиційного режиму; забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності; розробку спільної програми боротьби з забрудненням довкілля. Органами НАФТА є: Комісія з вільної торгівлі, Координуючий секретаріат, комітети та робочі групи. У Комісію з вільної торгівлі входять представники держав-учасниць лише на рівні міністрів торгівлі. Комісія спостерігає за здійсненням та подальшою розробкою Угоди, допомагає вирішувати спори, що виникають під час тлумачення Угоди. Вона також спостерігає за роботою понад 30 комітетів та робочих груп НАФТА.

Комісії сприяє Координуючий секретаріат НАФТА (NCS). Він виконує роль робітничого секретаріату при Комісії, а також є офіційним архівом. У секретаріаті працюють канадська, американська та мексиканська національні секції з вирішення спорів.

В рамках комітетів та робочих груп НАФТА здійснюється робота з вироблення норм, спрямованих на вдосконалення створеної зони вільної торгівлі, зокрема щодо походження товарів, митних режимів, торгівлі сільсько-

господарськими товарами, субсидій, державних поставок, транскордонного пересування фізичних осіб.

Міжнародна торгівля всередині ЗВТ відбувається, таким чином, на основі як правил СОТ (Світової організації торгівлі), так і правил

НАФТА. Особливий інтерес представляє механізм вирішення спорів у НАФТА. Угодою передбачено дружнє вирішення спорів між державами за участю відповідного комітету, робочої групи чи консультативного органу. Ряд статей містить спеціальні норми: глава 20 – загальні положення про вирішення спорів; глава 19 – положення щодо спорів з питань компенсаційних мит та антидемпінгових заходів; Глава 11 присвячена арбітражу у разі інвестиційних суперечок. Передбачено окремі процедури вирішення трудових спорів та розбіжностей щодо охорони навколишнього середовища.

Процедури вирішення суперечок є якоюсь сумішшю з правил, які практикуються при вирішенні суперечок у СОТ, і специфічних правил НАФТА, найчастіше породжених англосаксонським правовим менталітетом. На першому етапі вирішення спору проводяться консультації. Якщо протягом 30 днів вони не привели до успіху, будь-яка сторона може вимагати створення арбітражного журі. З висновками журі сторони повинні погодитись. Якщо протягом 30 днів сторони у суперечці не змогли домовитися про прийняття доповіді журі, сторона-позивач має право вдатися до контрзаходів. Контрзаходи виражаються у зупиненні переваг, отриманих другою стороною за договором НАФТА.

У главі 19 Угоди передбачено, що суперечка між двома країнами з питань антидемпінгових та компенсаційних мит розглядається експертами, які представляють ці країни, на основі своїх національних норм та заходів. Таким чином вирішення спору у тристоронньому міжнародному договорі набуває характеру двостороннього механізму (всього розглянуто близько 80 спорів відповідно до глави 19).

Що ж стосується вирішення інвестиційних суперечок, то для цього в НАФТА використовуються процедури "змішаного" арбітражу між інвестором, інтересам яких завдається збитків, та зацікавленим урядом. Процесуально-правовою основою для вирішення таких спорів є загальні правила, встановлені угодами про захист

іноземних інвестицій та Міжнародним центром з вирішення інвестиційних спорів. Зафіксовано також принципи справедливості та прозорості при вирішенні суперечок.

Новацією є можливість надання права приватній особі виступити з позовом безпосередньо проти відповідного уряду у зв'язку з грошовими збитками. Процедури при цьому здійснюються за нормами Конвенції про Міжнародний центр з вирішення інвестиційних спорів та за його регламентом або нормами ЮНСІТРАЛ.

У 1993 році було ухвалено угоду про захист робочих місць та екології у зв'язку з міжнародною торгівлею. Для вирішення подібних спорів була створена тристороння міждержавна комісія. Якщо вона не в змозі вирішити суперечку, вона розглядається арбітражною комісією, що складається з незалежних експертів. Такий механізм свідчить, здається, про появу елементів наднаціонального регулювання у межах НАФТА.

Цікаво, що національні секції НАФТА вирішують аналогічні суперечки, які мають місце у країн-учасниць щодо угод про вільну торгівлю з третіми країнами, тобто. за межами НАФТУ. Так, канадська секція секретаріату НАФТА одночасно розглядає суперечки, які можуть виникнути у зв'язку з канадсько-ізраїльською угодою про вільну торгівлю (глава 8) та канадсько-чилійською угодою про вільну торгівлю.

НАФТА – це угода, яка розрахована на розширення за рахунок приєднання до неї нових учасників. Членство в НАФТА є відкритим для всіх країн, які виявляють бажання приєднатися і здатні прийняти на себе відповідні зобов'язання, включаючи питання праці та навколишнього середовища.

У 1995 році розпочалися переговори про приєднання до НАФТУ Чилі. Ця країна провела істотне зниження тарифів (до середнього 15%-ного рівня), а пізніше, зіткнувшись із протидією США, уклала тимчасову двосторонню угоду про вільну торгівлю з Канадою. Одночасно було укладено чилійсько-канадські двосторонні угоди про співробітництво у галузі охорони праці та навколишнього середовища. Йшли також переговори щодо перегляду двосторонньої угоди про вільну торгівлю між Мексикою та Чилі.

Слід звернути увагу на ще один важливий аспект. У рамках НАФТА діє угода щодо співробітництва у сфері праці. На основі угоди було створено Комісію зі співробітництва у сфері праці. Її завдання – сприяти співпраці з трудових питань між членами НАФТА, сприяти ефективному виконанню національного трудового законодавства. Комісія складається з Ради Міністрів, до складу якої входять міністри праці від кожної з країн-учасниць. Секретаріат Комісії розташований у Далласі (штат Техас). Секретаріат забезпечує адміністративну, технічну та виробничу допомогу Раді, несе відповідальність за здійснення щорічної робочої програми. У національних органах праці кожної країни є відділи, які відповідають за реалізацію Угоди.

Одночасно відповідно до угоди про співробітництво в галузі охорони навколишнього середовища в НАФТА була створена Комісія зі співробітництва у сфері охорони навколишнього середовища. У рамках Комісії працюють Рада, Спільний громадський консультативний комітет та Секретаріат.

Рада – це керівний орган Комісії; він складається з представників лише на рівні міністрів від кожної із трьох країн. Спільний громадський консультативний комітет налічує п'ятнадцять членів по п'ять представників від кожної країни. Він консультує Раду з будь-яких питань у рамках Угоди.

Секретаріат забезпечує адміністративну, технічну та оперативну допомогу Раді та несе відповідальність за здійснення щорічної робочої програми. Він також розглядає скарги, що надходять від неурядових організацій або приватних осіб, у зв'язку з порушеннями законодавства щодо охорони навколишнього середовища. Робочі групи, які включають представників трьох країн, працюють над розвитком регіональних планів дій щодо заборони використання низки хімікатів.

Таким чином, можна говорити про те, що за роки існування НАФТА склалася налагоджена організаційно-правова інфраструктура для реалізації Угоди про вільну торгівлю. Вплив Угоди поширюється на інші сфери економіки та політики Північноамериканський регіон.

Висновки до розділу 2

У світовій господарській системі загалом на малих та середніх підприємствах зайнято майже 50% працездатного населення. Бізнес-середовище США характеризується тим, що малі та середні підприємства на 60-75% забезпечують створення нових робочих місць.

Усі малі та середні підприємства у США поділяються на 3 категорії:

1. Мікропідприємства – фірми з кількістю працівників до 20 осіб;
2. Малі підприємства – від 20 до 100 осіб;
3. Середні підприємства – від 100 до 499 осіб;

Управління у справах малого бізнесу США досить широко класифікує малий і середній бізнес, відносячи до цієї категорії будь-яке підприємство, чисельність персоналу якого не перевищує 499 осіб . фірм США Мікропідприємства (чисельністю до 9 осіб включно) становлять 75,8%.

В США критеріями віднесення підприємства до категорії МСБ є: обсяг продажу (зазвичай за даними податкових органів), обсяг активів, кількість працівників, сектор економіки. До МСБ в США відносяться компанії з кількістю найманих працівників менше 500 і щорічним доходом менше 50 млн дол.

Без стимулювання цілеспрямованого розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСБ) на таких територіях здійснюватиме свою економічну діяльність обмежене коло малих підприємств, націлене на задоволення лише першочергових потреб населення – торгівлю та побутові послуги. Так, уряди розвинених північних країн здійснює ефективну підтримку МСБ завдяки реалізації грамотної політики у цьому напрямі. Тут можна спостерігати всебічну підтримку суб'єктів МСБ різних напрямів економічної діяльності.

РОЗДІЛ 3. НЕДОЛІКИ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА У США ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ США ДЛЯ УКРАЇНИ

3.1. Досвід програм державної підтримки бізнес-середовища у США та перспективи їх використання в Україні

Як бачимо, із проведеного у аналітичному розділі дослідження, в США на сьогоднішній день, оцінюючи їх бізнес-середовище, існують особливі умови ведення бізнесу, особливо що стосується МСБ, оскільки далеко не у всіх сферах підприємництво може бути самодостатнім, тобто існувати самостійно, без участі державного капіталу чи підтримки спеціально створених фондів.

Без стимулювання цілеспрямованого розвитку суб'єктів МСБ на таких територіях здійснюватиме свою економічну діяльність обмежене коло малих підприємств, націлене на задоволення лише першочергових потреб населення – торгівлю та побутові послуги. Так, уряди розвинених північних країн здійснює ефективну підтримку МСБ завдяки реалізації грамотної політики у цьому напрямі. Тут можна спостерігати всебічну підтримку суб'єктів МСБ різних напрямів економічної діяльності. Розглянемо особливості державної підтримки МСБ у США.

Принципи та філософія підтримки малого та середнього бізнесу в США сформувалася в 1953 р., коли була створена Адміністрація у справах малого бізнесу в США (АМБ, US Small Business Administration), що захищає інтереси малого та середнього бізнесу на урядовому рівні. На АМБ покладено обов'язок надавати підприємцям фінансову та консультаційну підтримку, сприяти в отриманні урядових замовлень та укладанні контрактів з великими підприємствами. Представництва цієї організації знаходяться у всіх найбільших містах, що дозволяє поширювати політику підтримки малого бізнесу на всі штати, а не лише на основні економічні центри США.

АМБ розроблено окремий каталог визначення розмірів підприємств. В основу стандартів входять такі критерії: галузева приналежність, середньорічний дохід за певний час (залежно від галузі – за останні 12 календарних місяців, 3 фінансові роки тощо), в окремих галузях – середня зайнятість, середня кількість клієнтів та деякі інші. Крім того, бувають винятки. Наприклад, підприємство є малим у роздрібній торгівлі, якщо середньорічний дохід фірми за останні три фінансові роки не перевищував 5 млн. дол., при цьому близько 11 видів діяльності є винятками з правила; у сільському господарстві середньорічний дохід малого підприємства за останні 3 фінансові роки не повинен перевищувати 500 тис. дол. США крім виробництва великої рогатої худоби.

Відділ АМБ зі стандартизації відповідно до промислової класифікаційної системи визначає критерії віднесення бізнесу до малого, які варіюються за галузями. Як приклад, для оптової торгівлі та промислового виробництва це буде кількість найманих працівників (відповідно не більше 100 та 500 осіб, у промисловості в окремих випадках – до 1,5 тис.).

Маючи можливість надання та гарантування позик та інструментами венчурного капіталу на суму понад 45 млрд. дол. США на додаток до кредитів на випадок надзвичайних лих на суму 5 млрд. дол. США, АМБ є найбільшою фінансовою опорою малого та середнього бізнесу.

Основними завданнями АМБ є:

- допомога в отриманні кредиту та надання гарантій щодо кредитів для бізнесу;
- безпосереднє субсидування та кредитування малого та середнього бізнесу за рахунок коштів власного бюджету;
- технічна та інформаційна підтримка бізнесу;
- збереження та розвиток конкурентного середовища.

На даний момент у рамках програми гарантування кредитів АМБ може гарантувати погашення за рахунок держави 90% кредитних зобов'язань. Це забезпечує продовження термінів кредитування під час видачі банківських кредитів терміном до 5 років, а при наданні прямих позичок – до 15 років.

Особливе місце займає програма фінансового сприяння малому та середньому бізнесу у разі надзвичайних обставин (стихійних лих, соціальних заворушень, терористичних актів) та програми державного гарантування оренди та страхування будівельних підрядів, здійснюваних малими підприємствами.

На малий та середній бізнес у США поширюються спеціальні податкові пільги, наприклад, «бонус першого року», коли податок виплачується не з усієї, а з половини оподаткованої суми. Зниження абсолютних та відносних розмірів державних податків сприяє розвитку малого бізнесу, стимулюючи створення невеликих підприємств, посилюючи їх позиції економіки, отже, збільшуючи кількість нових робочих місць.

АМБ оперує цілою низкою програм, кожна з яких має свою конкретну мету, сегмент дії, клієнтів, умови участі. Щорічно триває процес оновлення та розвитку як уже чинних, так і створення нових напрямків. Найбільш традиційними та великими є підтримка ділової активності жінок і представників національних меншин, розвиток експорт-орієнтованих виробництв, надання допомоги в науково-дослідній роботі, надання послуг адвоката та ін.

Існують дві найбільші програми АМБ - «7а» (кредитування традиційних та перевірених часом програм розвитку малого бізнесу) та «504» (на подальший розвиток та модернізацію діючих малих підприємств).

Мета програми «7а» - надання гарантій малому підприємцю, який з будь-яких причин не має можливості отримати її звичайним шляхом при зверненні до позикодавця (банку). Залежно від мети, строку та суми позики гарантія надається на 75% позики для суми не більше 750 тис. частка. США, на 80% для суми трохи більше 100 тис дол; до 10 років на оборотний капітал та до 25 років на основний капітал; процентна ставка не повинна перевищувати 2,75 пунктів ставки позики.

Мета програми «504» - допомога у розширенні та модернізації вже діючих малих підприємств. Отримавши відповідну інформацію про діяльність компанії, програма «504» надає довгостроковий кредит із фіксованою ставкою фінансування для купівлі нерухомого майна, обладнання, технологій. АМБ надає гарантію під 40% позики, при цьому максимальна сума гарантії не повинна перевищувати 1 млн. дол. США.

Бюджет АМБ на 2019 р. складає 994 млн. дол. США. Приблизно 72% цих коштів призначено для кредитування за програмою «7а», 19,6% направлено на фінансування програми «504». При цьому основні витрати складе не вартість послуг, а допомога в придбанні обладнання, здійсненні будівництва за найнижчими розцінками. Фінансування підприємств, створюваних спільним інвестуванням кількох компаній, становить 7,2% бюджету. На мікрокредитування, яке найчастіше є неприбутковим, відводиться 0,5% бюджету.

Роль муніципальної влади та штатів не менш значна. Яскравий доказ тому діяльність м. Сіетл, шт. Вашингтон. Завдяки продуманій політиці щодо малого бізнесу Сіетл із провінційного містечка перетворився на один із розвинених центрів країни. Адміністрацією м. Сіетл реалізується низка проектів, найбільш сучасним і перспективним з яких є комплекс програм під загальною назвою «Сильне рішення на користь нового століття» (Powerful Solution for a New Century). Ініціаторами проекту є низка бізнесменів та адміністрація м. Сіетл, а також деякі громадські організації. В основі ідеї лежить концепція про необхідність управління ринковими процесами, підтримку прагнення людей працювати та заробляти, сприяти розвитку економічно нестійких підприємств.

В рамках цього проекту адміністрація м. Сіетл вирішила відкрити три програми - «Готовий заробляти» (Ready to Earn), «Центр підтримки бізнесу та розвитку кредитування компаній» (The Business Assistanse Centr and Development Lending Company) і «The Seattle Community Development Partnership».

Програма «Готовий заробляти». Об'єктом програми є підприємства з низьким рівнем доходу. Крім коштів міської скарбниці, у цю програму задіяні добровільні вкладення таких великих компаній, розташованих у м. Сіетл, як Microsoft, Boeing, Medina Foundation та ін.

Програма «Центр підтримки бізнесу та розвитку кредитування компаній». Об'єктом підтримки є працездатне населення, яке має достатнього досвіду роботи, не задоволене своїм справжнім становищем (рівнем доходу, характером роботи тощо) і бажаючий змінити ситуацію. Мета даної програми - об'єднати, координувати зусилля громадських та приватних організацій, спрямованих на підтримку розвитку малого бізнесу переважно у низько дохідних, малорозвинених

регіонах міста за допомогою організації, формування та кредитного обслуговування малих підприємств на етапі створення та розвитку їхньої діяльності.

Програма «Компанія у суспільному розвитку Сіетла». Програма, заснована спільними зусиллями корпорацій та держави, передбачає надання допомоги тим, хто бажає і може будувати житлові будинки, але не має коштів і має кошти більш менш достатні, але потребує консалтингових послуг. Таким чином, дана програма дозволяє створювати робочі місця, надавати нові види послуг, розширити базу оподаткування та отримувати кошти для здійснення нових та інвестиції.

В цілому, незважаючи на вплив світової фінансової кризи, Уряд США продовжує посилювати заходи підтримки малого та середнього бізнесу.

Так, у вересні 2018 р. було підписано закон «Про підтримку малого та середнього підприємництва», вивчення положень якого також може мати практичну цінність. Закон передбачав виділення 30 млрд. дол. США із спеціально створеного урядового фонду на кредитування малого бізнесу. Крім розширення обсягів кредитування, новий закон передбачає скорочення податків для підприємців як малого, так і великого бізнесу, а також розширення можливостей для малого бізнесу у сфері найму персоналу, стимулюючи створення нових робочих місць. Крім цього, цей закон передбачає збільшення фінансування місцевих банків для активізації процесу кредитування бізнесу, а також зниження процентних ставок за кредитами для малого та середнього бізнесу та приватних підприємців.

Законопроект також передбачав розширення практики надання податкових кредитів та часткове звільнення деяких груп підприємців від податків на прибуток [56].

Також малий та середній бізнес отримує підтримку з боку акціонерних комерційних організацій. Державна комісія США у справах малого бізнесу, яка має 68 місцевих відділень по всій країні, допомагає малим підприємствам, гарантуючи їхні кредити та сприяючи підвищенню кваліфікації персоналу.

Малий та середній бізнес підтримує також Національна асоціація незалежних підприємців, до якої входять понад 500 тис. дрібних та середніх підприємств.

Система підтримки малого та середнього бізнесу в США характеризується великою кількістю програм, що реалізуються на рівні уряду.

Підприємництво дедалі більше сприймається як приваблива перспектива. В результаті все більше молодих людей та жінок розпочинають власну підприємницьку діяльність. Фактично 75% нових підприємств створюється жінками.

Дані показують, що за останні 5 років кількість молодих власників МСБ зросла на 70%. В США є програми підтримки експортної діяльності, такі як Служба Комісійної Торгівлі та Програма Бізнес Організацій СМЕ.

У 2019-2023 р. р. було виділено понад 20 млн. доларів США на підтримку молодіжного підприємництва [31].

Розвитку підприємництва сприяє спрощена дозвільна система, низька вартість електроенергії є однією з найнижчих у світі на сьогодні. Найсприятливіші умови для залучення інвестицій:

- доступність ризикового капіталу (venture capital) – сьогодні його в США більш ніж у 2 рази більше на душу населення, ніж у США;
- розвиток наукомістких технологій;
- розгалужена інституційна експортна підтримка;
- велика кількість різних державних – державних та провінційних програм – підтримки та розвитку підприємництва. Деякі товари та послуги оподатковуються лише формально, тобто за нульовою ставкою: молоко, хліб та овочі; худоба фермерських господарств; медичні вироби, пов'язані з безкоштовним чи пільговим медичним обслуговуванням.

В США здійснюється податкова та кредитна підтримка залежно від провінцій та територій, наприклад:

- Компаніям, які мають від 5 до 99 співробітників, зареєстровані понад два роки, мають обсяг продажу понад 500 тис. дол. на рік, - надаються гранти на покриття 50% витрат, пов'язаних із виходом на експортні ринки (застосовується в Сієтлі);
- Для малих підприємств передбачено 50% відшкодування витрат, пов'язаних з такими видами діяльності: оренда павільйонів та інших витрат на виставки,

послуги з перекладу документації, розміщеної на сайті компанії, поштове розсилання рекламних брошур про компанію тощо. (

- Крім того, створено спеціалізовані урядові та профспілкові інвестиційні фонди, такі як «Інвестмент» (інвестиційний портфель 7,2 млрд. дол.) та «Фондс де Солідариті» (інвестиційний портфель 6,2 млрд. дол.), які надають безпосередню фінансову підтримку малому та середньому бізнесу.

За підсумками проведеного аналізу до найбільш дієвих заходів щодо підтримки МСБ, прийнятих у світовій практиці і які можуть бути адаптовані в Україні, можна віднести:

1. Податкові пільги МСБ пріоритетних для економіки країни галузей, а також надання податкових пільг інвесторам, які здійснюють вкладення у малі та середні підприємства. Підвищення податкової самостійності муніципалітетів.

2. Спрощення системи регулювання МСБ та актуалізація норм, що висуваються до МСБ.

3. Забезпечення малого та середнього бізнесу доступу до державного замовлення.

4. Проведення політики заохочення муніципалітетів для реалізації своїх програм підтримки МСБ.

5. Збільшення обсягів державних гарантій (і розміру гарантійного покриття) за інвестиційними кредитами МСБ, зокрема залучення пенсійних фондів для розширення системи гарантійної підтримки.

6. Надання цільових пільгових кредитів (у тому числі інноваційним, експорт-орієнтованим та виробничим підприємствам). А також проведення політики згладжування сезонних циклів щодо сільськогосподарських МСБ.

7. Впровадження спеціальних програм, що заохочують бізнесменів, які вже досягли успіху, передавати свій досвід підприємцям-початківцям в обмін на надання певних пільг.

8. Створення гнучкої системи державної підтримки, що передбачає надання коштів малим та середнім підприємствам в умовах уповільнення економіки та розвиток системи оздоровлення МСБ.

Найбільш поширені заходи державної фінансової підтримки сектора МСБ у США:

- збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій по кредитах МСБ;
- субсидування само зайнятості, зокрема особливих категорій населення, наприклад, інвалідів, субсидування суб'єктів МСБ із корінних нечисленних народів півночі;
- надання особливих умов щодо гарантій для стартапів;
- збільшення державних гарантій щодо експортних операцій;
- збільшення частки прямого фінансування МСБ;
- субсидування відсоткових ставок, податкові пільги, відстрочення платежів.

3.2. Можливості використання досвіду розвитку бізнес-середовища у США для України

Сучасна парадигма управління малими підприємствами МСБ у США інноваційної діяльності виходить з наступних принципів:

- комплексне управління ризиками – облік усіх аспектів та сфер інноваційної діяльності;
- інтегроване управління ризиками – залучення всіх функціональних служб до процесів управління ризиками інноваційної діяльності;
- загально організаційний статус завдань управління ризиками – прийняття рішень та координація дій на найвищому рівні управління підприємством;
- безперервний процес управління ризиками – моніторинг завдань управління ризиками, узгоджене прийняття та вирішення стратегічних і тактичних рішень у сфері управління ризиками, постійний розвиток бази знань організації у сфері управління ризиками.

В результаті аналізу державної підтримки малого та середнього бізнесу в США, були виявлені такі складності та можливості використання їх досвіду у застосуванні в Україні:

1. Адміністративно-бюрократичні бар'єри, що стримують розвиток малих та середніх підприємств в Україні (особливий розмах проблема адміністративно-бюрократичних бар'єрів досягла наприкінці 90-х років минулого століття, коли корупція досягла величезних масштабів і стала фактично просто неконтрольованою і, зрештою, позначилася у серпні 1998 р. дефолтом у період "надмірного" адміністрування на ще не зміцнілому малому підприємстві.

В даний час ця проблема активно вирішується на різних рівнях влади. Так, наприклад, на державному рівні (як, втім, у більшості регіонів та муніципальних утворень) діє міжвідомча комісія з боротьби з адміністративними бар'єрами, багато регіонів запровадили на своїх територіях "Книги обліку інспекторських перевірок" (наприклад, активно працюють міжвідомчі обласні та муніципальні комісії, щоправда, слід зазначити, що в країнах з високим рівнем економічного розвитку, як, наприклад, у США, підприємці також незадоволені "бюрократичними

перешкодами" і навіть за це критикують чиновників, є й люди, які не схвалюють податкову систему, нехай навіть дуже ліберальну, однак, у цьому випадку слід враховувати таке: справа в тому, що в розвинених країнах прями контакти підприємців з державними чиновниками (якщо брати до уваги, що ми живемо у домінування електронних комунікацій), зведені до мінімуму ;

2. Нестача кредитно-фінансових ресурсів (як, наприклад, відсутність будь-яких спеціальних фондів підтримки підприємців тощо);

3. Недостатня державна підтримка розвитку малого та середнього підприємництва досі не дозволяла забезпечити зростання його соціально-економічної ефективності;

4. Україна істотно поступається країнам із розвинутою економікою за загальною чисельністю малих підприємств (частка малого підприємництва у валовому внутрішньому продукті (ВВП) цих країн становить 50-60 %, а в Україні - 10-11 %, тоді як малий бізнес у розвинених країнах є основним творцем додаткових робочих місць Для порівняння: частка малих та середніх підприємств у загальній чисельності зайнятих у 1990-ті роки становила: у США – 60%, у Японії – 78, в Італії – 73, у Франції – 54%, а в Україні разом із індивідуальними підприємцями ця чисельність становить близько 12 млн. людина, тобто менше 19 % від загальної чисельності зайнятих у російській економіці);

5. Галузева структура малого та середнього бізнесу в Україні нерациональна (на торгівлю та громадське харчування припадає близько 25% МСБ, у промисловості – 15,3 %, у будівельному секторі – 14,4 %), а частка інноваційного малого бізнесу неприпустимо низька;

6. Висока частка "тіньового" сектора, що є особливістю українського малого підприємництва, що становить від 30 до 50% реального обороту суб'єктів малого бізнесу;

7. Висока нерівномірність розвитку МСБ в Україні;

8. Інфраструктура підтримки МСБ не поєднана в єдину систему;

9. Неоднозначність нормативно-правових актів, що регулюють мале та середнє підприємництво в Україні. Державні програми у сфері підтримки малого бізнесу не працюють. Насправді ж, розвиток МСБ є набагато складнішу і

комплексну інституційну проблему, від вирішення якої залежить сталий розвиток економіки, людського та інноваційного капіталу України, соціально-економічна безпека її суб'єктів.

На жаль, складно говорити про будь-які реальні істотні зміни, що відбулися в галузі розвитку малого та середнього бізнесу України, так як в цілому ситуація в цій сфері не змінилася і досі залишається плачевною. Уряд недостатньо справляється із завданнями у сфері розвитку МСБ. Отже, необхідні інші підходи до розвитку малого бізнесу в країні. Основне стимулювання треба здійснювати з урахуванням ефективного оподаткування разом із банківською реформою у тому, щоб малих підприємств з'явився доступом до кредитним ресурсам.

На регіональному та муніципальних рівнях потрібні відкриті громадські прийомні за участю представників ЗМІ, куди б підприємці могли прийти і висловити своє незадоволення речей, що склалися. Зрозуміло, що не повинні стояти осторонь політичні та громадські об'єднання підприємців, як це свідчить досвід Італії, Франції, Іспанії.

Отже, у сфері МСБ доцільно вжити таких заходів:

1) Реорганізація МСБ України шляхом розформування підрозділів, відповідальних за підтримку підприємництва, тобто концентрація зусиль МСБ України лише на антимонопольному регулюванні;

2) Розвивати малий і середній бізнес має спеціальне неурядове агентство (наприклад, у Міністерстві торгівлі США діє спеціальна Адміністрація малого бізнесу (SBA). Для нашої країни краще було б орієнтуватися на SBA - як приклад створення високо інтегрованого та дієвого державного органу, який має достатні ресурси і повноваження для ефективною підтримки та розвитку МСБ в Україні.

Вже наявний у нашій країні досвід створення державних органів підтримки МСБ показав, що відсутність достатніх повноважень, фінансових засобів та механізмів взаємодії з іншими відомствами та регіональними адміністраціями, не дозволяє проводити ефективну державну політику щодо МСБ, створення Департаменту підтримки та розвитку підприємництва дозволить вирішити багато проблем МСБ, забезпечивши організацію потужної інфраструктури підтримки МСБ і створивши кращі в країні умови для розвитку МСБ.

На законодавчу підтримку та гармонізацію законодавчих актів у сфері малого бізнесу у США щорічно у Державному бюджеті США виділяється не менше 600 млн. дол. США, які направляються експертним та аналітичним інститутам, громадським експертним Радам, бізнес-аналітикам у галузі МСБ. Підтримка малого бізнесу пов'язана зі стимулюванням інновацій, а також із боротьбою з бюрократизмом та корупцією;

3) Розформування існуючих державних програм підтримки МСБ у зв'язку з неефективністю та корупцією. Не бюрократи повинні когось фінансувати, а професійні комерційні організації;

4) Збільшення підтримки МСБ, але не у вигляді прямих кредитів та грантів;

5) У законі про взаємне страхування треба вирішувати проблему забезпечення малого бізнесу фінансами для розвитку, а вже потім говорити про залучення малих підприємств до страхування. Закон потрібен, але вирішити проблему фінансування малого бізнесу не в змозі;

6) Уряду України необхідно інтенсивніше створювати бізнес-парки та інкубатори, надавати кредитні гарантії, здійснювати субсидування частини процентної ставки. Необхідно створити умови для розвитку спеціальних інвестиційних фондів, зокрема фондів прямих інвестицій, фондів ризикового капіталу.

7) Говорячи про спрощену систему оподаткування, слід зазначити, що акцент робиться на переході малого бізнесу на спрощену систему, де підприємці мають право вибирати між оподаткуванням доходів (обороту) - ставка 6% - та доходів, зменшених на витрати (прибуток) - ставка 15% . Очевидно, що з точки зору забезпечення доходів федерального бюджету та побудови ефективної податкової системи, податок з доходів (податок з обороту) ефективніший, ніж податок на прибуток.

8) Щодо ставки податку з обороту, то вона не повинна перевищувати 5%. Саме за такого рівня податкової ставки можна буде говорити про зниження податкового тягаря малих підприємств, але знову ж таки не йдеться про зменшення розміру сплачуваних податків у кілька разів.

Типова інформація на базі знань з управління МСБ в сучасному бізнес-середовищі, в частині інноваційної діяльності включає:

Опис результатів МСБ у частині реалізації їх інноваційного проекту (характеристики; вимоги до розробки та експлуатації; практика реалізації результатів та/або трансферу інновацій);

Планові документи: (календар робочих та вихідних днів; калькуляція або кошторис витрат; робочий графік (склад та послідовність робіт); графіки виконання суміжних контрактів; план управління якістю);

Накопичена інформація про управління ризиками: (звіти за попередніми проектами; комерційні бази даних; карта знань учасників робочої групи; історія розвитку організації);

Джерела ризику (класифікаційні категорії можливих ризикових ситуацій; опис усіх факторів ризику незалежно від показників впливу, ймовірності та/або частоти; оцінки показників впливу, ймовірності та/або частоти; уточнені оцінки в ході реалізації проекту).

Перелік потенційних ризикових ситуацій: (конкретні випадки попередньої практики інноваційної діяльності; використання загального переліку ризикових ситуацій; необхідна загальна оцінка ризикових ситуацій; уточнена оцінка ризиків у міру реалізації проекту; виявлення ознак ризикових ситуацій; методи виявлення непрямих проявів ознак ризикових ситуацій; гачків»; обов'язкове включення до процесів ідентифікації ознак ризикових ситуацій (контрольних показників та їх нормативних значень);

Встановлення впливу на інші підсистеми в інноваційній діяльності: на бюджет інноваційного проекту; на графік реалізації інноваційного проекту; план ресурсного забезпечення інноваційного проекту; необхідність запровадження додаткових обмежень; виникнення пропозицій щодо вдосконалення інноваційного проекту; зміни у системі управління якістю; та ін.

Для зниження типових ризиків необхідно враховувати стадію життєвого циклу та ситуації, з якими стикається підприємець цих стадіях. Аналіз досвіду роботи стартапів дозволив виділити такі типові ризики стартапів та запропонувати типові підходи до їх зниження (див. Дані Додатку, Табл. 2).

Також, управління ризиками у стартапах підприємств МСБ США базується на розвитку компетенцій та команди малого інноваційного підприємства.

Для того щоб розвивати лідерські якості, існує низка прийомів та методів, основні з яких представлені в даних Додатку, Табл. 3. [39].

На завершення хотілося б відзначити, що суть малого підприємництва полягає в тому, щоб кожній людині надавалася можливість створити собі робоче місце. Причому найчастіше не лише собі, а й кільком десяткам людей. Тому українському уряду необхідно у найкоротші терміни знайти шляхи вирішення проблем, які стоять на шляху гідного розвитку малого та середнього бізнесу в нашій країні.

Висновки до розділу 3

Проаналізувавши недоліки, проблеми та перспективи розвитку бізнес-середовища США та можливості використання даного досвіду в Україні, прийшли до наступних висновків у заключній частині дослідження.

Система підтримки малого та середнього бізнесу в США характеризується великою кількістю програм, що реалізуються на рівні уряду.

В США здійснюється податкова та кредитна підтримка залежно від провінцій та територій, наприклад:

- Компаніям, які мають від 5 до 99 співробітників, зареєстровані понад два роки, мають обсяг продажу понад 500 тис. дол. на рік, - надаються гранти на покриття 50% витрат, пов'язаних із виходом на експортні ринки (застосовується в Сієтлі);
- Для малих підприємств передбачено 50% відшкодування витрат, пов'язаних з такими видами діяльності: оренда павільйонів та інших витрат на виставки, послуги з перекладу документації, розміщеної на сайті компанії, поштове розсилання рекламних брошур про компанію тощо. (Застосовується в Сієтлі).

За підсумками проведеного аналізу до найбільш дієвих заходів щодо розвитку бізнес-середовища нашої країни, та підтримки МСБ, прийнятих у світовій практиці і які можуть бути адаптовані в Україні, можна віднести:

1. Податкові пільги МСБ пріоритетних для економіки країни галузей, а також надання податкових пільг інвесторам, які здійснюють вкладення у малі та середні підприємства. Підвищення податкової самостійності муніципалітетів.
2. Спрощення системи регулювання МСБ та актуалізація норм, що висуваються до МСБ.
3. Забезпечення малого та середнього бізнесу доступу до державного замовлення.
4. Проведення політики заохочення муніципалітетів для реалізації своїх програм підтримки МСБ.

5. Збільшення обсягів державних гарантій (і розміру гарантійного покриття) за інвестиційними кредитами МСБ, зокрема залучення пенсійних фондів для розширення системи гарантійної підтримки.

6. Надання цільових пільгових кредитів (у тому числі інноваційним, експорт-орієнтованим та виробничим підприємствам). А також проведення політики згладжування сезонних циклів щодо сільськогосподарських МСБ.

7. Впровадження спеціальних програм, що заохочують бізнесменів, які вже досягли успіху, передавати свій досвід підприємцям-початківцям в обмін на надання певних пільг.

8. Створення гнучкої системи державної підтримки, що передбачає надання коштів малим та середнім підприємствам в умовах уповільнення економіки та розвиток системи оздоровлення МСБ.

Виходячи з проведеного дослідження удосконалення бізнес-середовища в США, слід розуміти, що сучасні малі та середні підприємства які формують дане середовище, працюють на принципах інноваційного розвитку, що передбачає механізми розвитку стартапу та управління ризиками його розвитку, які мають бути реалізовані по-новому, з урахуванням специфіки стадії життєвого циклу та на основі компетентісного підходу.

Успіх стартапу залежить від компетентності команди, що дозволяє забезпечити розвиток та уникнення ризиків розвитку малого інноваційного підприємства. Ключовим чинником успіху стартапу стає система управління малим інноваційним підприємством. Таким чином, менеджмент та маркетинг стартапу в застосуванні досвіду аналогічних компаній США в Україні, повинні ставати його частиною з моменту створення ідеї та у процесі її реалізації.

ВИСНОВКИ

Виходячи із результатів проведеного дослідження, у першій, теоретичній частині, прийшли до висновків про те, що бізнес-середовище – це сукупність факторів, які сприяють розвитку бізнесу. Основними факторами, що визначають бізнес-середовище, є державне та бюрократичне регулювання, інвестиції, корупція, податковий тягар, законодавче регулювання, права власності та доступ до фінансових ресурсів. Позитивний вплив деяких факторів, що визначають бізнес-середовище, та підприємницьку активність. Це такі показники: кількість процедур реєстраційного процесу, офіційна вартість та тривалість проходження судової процедури вирішення господарського спору.

Інтерпретувати вплив вищезазначених показників на розвиток бізнесу можна наступним чином: якщо підприємство має фінансові можливості для прискорення реєстраційного процесу та процедури забезпечення виконання договорів за допомогою хабарів, то вищезазначені фактори бізнес-середовища стимулюють розвиток підприємницької активності та одночасно сприяють розвитку корупції та тіньової економіки.

Підприємництво або підприємницька діяльність які здійснюються в умовах бізнес-середовища – це економічна діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від виробництва та/або продажу товарів, надання послуг. Таке визначення дається у багатьох економічних словниках. Таким чином, малий і середній бізнес можна визначати саме так.

У світовій практиці для віднесення підприємств до малих та середніх використовується понад 50 критеріїв. Але найчастіше застосовуваними є: середня чисельність зайнятих працівників; щорічний оборот підприємства за рік та величина активів. Мале та середнє підприємництво є потужним важелем для вирішення комплексу економічних, соціальних та політичних проблем. У країнах з ринковою системою господарювання в секторі малого та середнього підприємництва зосереджена більшість економічно активного населення і виробляється приблизно половина валового внутрішнього продукту.

Роль малого середнього підприємництва (МСБ) у розвитку бізнес-середовища, є дуже значною, як кількісно, так і функціонально, тобто з тим завданням, що вони вирішують економіки.

До класичних для розвинених країн завдань, які вирішуються суб'єктами МСБ, відносяться:

- згладжування коливань економічної кон'юнктури, що забезпечують особливий механізм збалансування попиту та пропозиції;
- формування конкурентних відносин економіки країни;
- створення сильних мотиваційних стимулів для повнішого використання знань, умінь, енергії та працьовитості населення;
- стабілізація макроекономічних процесів у країні;
- зміна технологій та структури окремих галузей промисловості;
- розвиток інноваційного потенціалу економіки;
- розширення бази оподаткування бюджетів всіх рівнів;
- прискорене освоєння інвестицій.

Таким чином розвиток МСБ в умовах формування бізнес-середовища, має безліч переваг.

У світовій господарській системі загалом на малих та середніх підприємствах зайнято майже 50% працездатного населення. Бізнес-середовище США характеризується тим, що малі та середні підприємства на 60-75% забезпечують створення нових робочих місць.

Усі малі та середні підприємства у США поділяються на 3 категорії:

1. Мікропідприємства – фірми з кількістю працівників до 20 осіб;
2. Малі підприємства – від 20 до 100 осіб;
3. Середні підприємства – від 100 до 499 осіб;

Управління у справах малого бізнесу США досить широко класифікує малий і середній бізнес, відносячи до цієї категорії будь-яке підприємство, чисельність персоналу якого не перевищує 499 осіб . фірм США Мікропідприємства (чисельністю до 9 осіб включно) становлять 75,8%.

В США критеріями віднесення підприємства до категорії МСБ є: обсяг продажу (зазвичай за даними податкових органів), обсяг активів, кількість

працівників, сектор економіки. До МСБ в США відносяться компанії з кількістю найманих працівників менше 500 і щорічним доходом менше 50 млн дол.

Без стимулювання цілеспрямованого розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва (МСБ) на таких територіях здійснюватиме свою економічну діяльність обмежене коло малих підприємств, націлене на задоволення лише першочергових потреб населення – торгівлю та побутові послуги. Так, уряди розвинених північних країн здійснює ефективну підтримку МСБ завдяки реалізації грамотної політики у цьому напрямі. Тут можна спостерігати всебічну підтримку суб'єктів МСБ різних напрямів економічної діяльності.

Принципи та філософія підтримки малого та середнього бізнесу в США сформувалася в 1953 р., коли була створена Адміністрація у справах малого бізнесу в США (АМБ, US Small Business Administration), що захищає інтереси малого та середнього бізнесу на урядовому рівні. На АМБ покладено обов'язок надавати підприємцям фінансову та консультаційну підтримку, сприяти в отриманні урядових замовлень та укладанні контрактів з великими підприємствами. Представництва цієї організації знаходяться у всіх найбільших містах, що дозволяє поширювати політику підтримки малого бізнесу на всі штати, а не лише на основні економічні центри США.

Основними завданнями АМБ в США є:

- допомога в отриманні кредиту та надання гарантій щодо кредитів для бізнесу;
- безпосереднє субсидування та кредитування малого та середнього бізнесу за рахунок коштів власного бюджету;
- технічна та інформаційна підтримка бізнесу;
- збереження та розвиток конкурентного середовища.

На малий та середній бізнес у США поширюються спеціальні податкові пільги, наприклад, «бонус першого року», коли податок виплачується не з усієї, а з половини оподаткованої суми. Зниження абсолютних та відносних розмірів федеральних податків сприяє розвитку малого бізнесу, стимулюючи створення невеликих підприємств, посилюючи їх позиції економіки, отже, збільшуючи кількість нових робочих місць.

Існують дві найбільші програми АМБ - «7а» (кредитування традиційних та перевірених часом програм розвитку малого бізнесу) та «504» (на подальший розвиток та модернізацію діючих малих підприємств).

Уряд США продовжує посилювати заходи підтримки малого та середнього бізнесу в планах подальшого розвитку та удосконалення бізнес-середовища.

Система підтримки малого та середнього бізнесу в США характеризується великою кількістю програм, що реалізуються на рівні уряду.

В США здійснюється податкова та кредитна підтримка залежно від провінцій та територій, наприклад:

- Компаніям, які мають від 5 до 99 співробітників, зареєстровані понад два роки, мають обсяг продажу понад 500 тис. дол. на рік, - надаються гранти на покриття 50% витрат, пов'язаних із виходом на експортні ринки (застосовується в Сієтлі);

- Для малих підприємств передбачено 50% відшкодування витрат, пов'язаних з такими видами діяльності: оренда павільйонів та інших витрат на виставки, послуги з перекладу документації, розміщеної на сайті компанії, поштове розсилання рекламних брошур про компанію тощо. (Застосовується в Сієтлі).

Найбільш поширені заходи державної фінансової підтримки сектора МСБ в США є:

- збільшення обсягів підтримки у вигляді гарантій по кредитах МСБ;
- субсидування само зайнятості, зокрема особливих категорій населення, наприклад, інвалідів;
- субсидування суб'єктів МСБ з корінних нечисленних народів;
- надання особливих умов щодо гарантій для стартапів;
- збільшення державних гарантій щодо експортних операцій;
- збільшення частки прямого фінансування МСБ;
- субсидування відсоткових ставок;
- податкові пільги, відстрочення платежів.

За підсумками проведеного аналізу до найбільш дієвих заходів щодо розвитку бізнес-середовища нашої країни, та підтримки МСБ, прийнятих у світовій практиці і які можуть бути адаптовані в Україні, можна віднести:

1. Податкові пільги МСБ пріоритетних для економіки країни галузей, а також надання податкових пільг інвесторам, які здійснюють вкладення у малі та середні підприємства. Підвищення податкової самостійності муніципалітетів.

2. Спрощення системи регулювання МСБ та актуалізація норм, що висуваються до МСБ.

3. Забезпечення малого та середнього бізнесу доступу до державного замовлення.

4. Проведення політики заохочення муніципалітетів для реалізації своїх програм підтримки МСБ.

5. Збільшення обсягів державних гарантій (і розміру гарантійного покриття) за інвестиційними кредитами МСБ, зокрема залучення пенсійних фондів для розширення системи гарантійної підтримки.

6. Надання цільових пільгових кредитів (у тому числі інноваційним, експорт-орієнтованим та виробничим підприємствам). А також проведення політики згладжування сезонних циклів щодо сільськогосподарських МСБ.

7. Впровадження спеціальних програм, що заохочують бізнесменів, які вже досягли успіху, передавати свій досвід підприємцям-початківцям в обмін на надання певних пільг.

8. Створення гнучкої системи державної підтримки, що передбачає надання коштів малим та середнім підприємствам в умовах уповільнення економіки та розвиток системи оздоровлення МСБ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безробіття в США // URL: <https://migrant.biz.ua/ssha/robota-ssha/bezrobittia-v-ssha-v-tsyfrakh.html> (дата звернення: 06.04.2024).
2. ВВП США // URL: <https://svspb.net/danmark/vvp.php?l=ssha> (дата звернення: 10.04.2024).
3. ВВП на душу населення в США. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economicoutlook-databases#sort=%40imfdate%20descending> (дата звернення: 21.03.2024).
4. Величко К. Ю., Гребенюк Я. О. США: сучасне глобальне лідерство в системі міжнародних економічних відносин. Механізм забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід : матеріали ІV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Харків, 19 травня 2023 р.). Харків : ДБТУ, 2023. – С. 305–308.
5. Дзяд О. В., Гречин К. О. Результати та перспективи модернізації НАФТА в контексті політики Д. Трампа – Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2019 – с. 88-89.
6. Економіка США // URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_the_United_States (дата звернення: 23.03.2024).
7. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Загальна вартість торгівлі товарами США (експорту та імпорту) у всьому світі з 2004 по 2022 рік. URL: <https://www.statista.com/statistics/218255/total-value-of-us-trade-in-goods-worldwide-since-2004/> (дата звернення: 04.04.2024).
9. Мельник М.І. Теоретико-методологічні підходи дослідження бізнес-середовища // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Структурна трансформація територіальних суспільних систем (Зб. наук. пр.). Вип. 5 (67) / Редкол.: відп. ред. д.е.н., проф. Є.І. Бойко. – Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2017. – С. 423-436.

10. Мицик Л. Еволюція глобального лідерства США в сучасній системі міжнародних відносин. Історія і політологічні дослідження. ДНУ ім. В. Стуса. Вінниця. 2019. № 1(64). С. 29–36.

11. Огляд торговельної політики та підтримки малого середнього бізнесу у Сполучених Штатах Америки. 2022 // URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=537bcb9d-853d-4d7cbc9a064d54baed95&title=Ogliad-Torgovelnai-Politiki-Spoluchenikh-Shtativ-Ameriki> (дата звернення: 04.04.2024).

12. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2023. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814>

13. Столярчук Я., Светлов А. Реалізація глобальних цілей США: континентально-інтеграційний контекст. Міжнародна економічна політика. 2021. № 1. С. 21–40.

14. США — геополітичний лідер однополярного світу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.global-analytik.com/аналітика/сша-геополітичний-лідер-однополярного-світу>

15. США у світовій економіці [Електронний ресурс] –Режим доступу до ресурсу: <https://readbookz.net/pbooks/book-37/ua/chapter-1933/>.

16. Торгівля (Огляд торгівлі США). URL: <https://export.gov.ua/country/109-ssha> (дата звернення: 4.10.2023).

17. Торговельні війни США та Китаю. URL: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0110.html (дата звернення: 01.11.2023).

18. Чому США є винятковою та величною державою? URL: <https://texty.org.ua/articles/107496/chomu-ssha-ye-vynyatkovoyu-i-velychnoyu-derzhavoyu-royasnyuye-istoryk/> (дата звернення: 02.11.2023).

19. Юрчишин В. Чинники і складові структурних змін у світовій економічній системі і наслідки для України – Київ: Заповіт, 2018. – с. 132.

20. American Hegemony Is Here to Stay [Electronic resource] – Access mode: <https://nationalinterest.org/feature/american-hegemony-here-stay13089> Report to the President on the National Export Initiative. Washington, DC: United States Government Printing Office, 2018.

21. Ayygari, M., Beck, T., and Demirguc-Kunt, A. (2023) Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database, World Bank Policy Research Working Paper, pg. 312.
22. Berkowitz, D., DeJong, N.D. (2021) Entrepreneurship and Post-Socialist Growth, William Davidson Institute Working Paper, pg. 406.
23. Brzezinski Z. The grand chessboard: American primacy and its geostrategic imperatives. New York: Basic books, October 1997. – 240 p.
24. Business Environment — Definition, Features & Factors & Examples [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.marketingtutor.net/business-environment/>. — (дата звернення: 11.04.2024).
25. Desai, M., Gompers, P., and Lerner, J. (2023) Institutions, Capital Constraints, and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe, Harvard NOM Research Paper, pg. 59.
26. Djankov, S., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., and Shleifer, A. (2021) The Regulation of Entry, Quarterly Journal of Economics, 117, pg. 1-35.
27. Djankov, S., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., and Shleifer, A. (2022) Courts, NBER Working Paper, pg. 88-90.
28. EBRD (2004) Transition Report 2004, London, European Bank for Reconstruction and Development.
29. Edgcomb, E.E., Thetford, T. (2024) The Informal Economy. Making It in Rural America, FIELD, Aspen Institute.
30. Fisman, R., Sarria-Allende, V. (2024) Regulation of Entry and the Distortion of Industrial Organization, NBER Working Paper, pg. 109.
31. FDIC, USSBA, PwC Money Tree Survey, Venture Carital Association, Adm. Office of US Courts: Business Bankrupcy Filings
32. Green, W.H. (2020) Econometric Analysis, New York, New York University Press.
33. IMF: United States: Financial System Stability Assessment Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/United-States-Financial-Sector-AssessmentProgram-Financial-System-Stability-Assessment-43055> (дата звернення: 11.04.2024)

34. International Monetary Fund // URL: <https://svspb.net/danmark/vvpnadushu.php?l=ssha> (дата звернення: 11.04.2024).
35. Kaya, S., Ucdogruk, Y. (2022) The Dynamics of Entry and Exit in Turkish Manufacturing Industry, Middle East Technical University, Economic Research Center Working Paper, September.
36. Klapper, L., Laeven, L., and Rajan, R. (2024) Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data, June.
37. McMillan, J., Woodruff, C. (2022) The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, *Journal of Economic Perspectives*, 16, 3, pg. 153-170.
38. NAFTA Renegotiation and the Proposed United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) – Congressional Research Service Report - R44981 – 2020 - [Electronic resource] – Access mode: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44981.pdf>. (дата звернення: 11.04.2024)
39. Ovaska, T., Sobel, R.S. (2024) Entrepreneurship in Post-Socialist Economies, West Virginia University, Department of Economics Working Paper, 6.
40. Revenue Statistics 2022. Available at: http://www.keepeek.com/Digital-AssetManagement/ocd/taxation/revenue-statistics-2022_rev_stats-2022-enfr#page29 (дата звернення: 11.04.2024)
41. Revenue Statistics 2023 – the United States. Available at: https://www.oecd.org/tax/revenue-statistics-united-states-2023_rev_stats-2023-enfr#page29.pdf (дата звернення: 11.04.2024)
42. Robinson, J., Fairchild, G.B. (2022) Social and Institutional Barriers to Market Entry.
43. Tax reforms in the United States: Implications for international investment – Investment trends monitor – UNCTAD – 2018 – [Electronic resource] – Access mode: https://unctad.org/system/files/officialdocument/diaeia2018d2_en.pdf. (дата звернення: 11.04.2024)
44. The Distribution of Household Income and Federal Taxes, 2023. Available at: <https://www.cbo.gov/publication/51361> (дата звернення: 11.04.2024)
45. The U.S. Federal Budget. Available at: <http://federal-budget.insidegov.com> (дата звернення: 11.04.2024)

46. The World Bank: Doing Business 2023. Available at: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf> (дата звернення: 11.04.2024)

47. Trade Policy Review Report by the Secretariat. United States / WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/350, 14 November 2016. P. 53. (дата звернення: 11.04.2024)

48. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States / WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/235, 25 August 2018. P. 31. (дата звернення: 11.04.2024)

49. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. United States / WTO. Trade Policy Review Body. WT/TPR/S/307, 11 November 2022. P. 62. (дата звернення: 11.04.2024)

50. United States of America and the WTO // URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm (дата звернення: 11.04.2024)

51. USDA Awards Funds for Fiscal Year 2017 Market Development Programs / New Releases. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service, November 15, 2016 // URL: <https://www.fas.usda.gov/newsroom/usda-awards-fundsfiscal-year-2017-market-development-programs> (дата звернення: 11.04.2024)

52. US Census Bureau, Business Dynamics Statistics <https://www.bls.gov/>

53. World Bank (2003) Improving the Business Environment, Washington, World Bank.

54. World Bank (2004) Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington, World Bank.

55. World Bank (2005) Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth, Washington, World Bank.

56. <http://www.govtrack.us/congress/bill.xpd?bill=h111.5297>

Огляд зарубіжної літератури

1. Ayygari, M., Beck, T., and Demirguc-Kunt, A. (2023) Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database, World Bank Policy Research Working Paper, pg. 312.

This paper describes a new cross-country database on the importance of small and medium enterprises (SMEs). This database is unique in that it presents consistent and comparable information on the contribution of the SME sector to total employment and GDP across different countries. The dataset improves on existing publicly available datasets on several grounds. First, it extends coverage to a broader set of developing and industrial economies. Second, it provides information on the contribution of the SME sector using a uniform definition of SMEs across different countries, allowing for consistent cross-country comparisons. Third, while we follow the traditional definition of the SME sector as being part of the formal sector, the new database also includes the size of the SME sector relative to the informal sector. This paper describes the sources and the construction of the different indicators, presents descriptive statistics, and explores correlations with other socioeconomic variables.

2. Berkowitz, D., DeJong, N.D. (2021) Entrepreneurship and Post-Socialist Growth, William Davidson Institute Working Paper, pg. 406.

A growing body of national-level survey evidence indicates that small-scale entrepreneurial activity has been an important engine of growth in post-socialist economies. Here we use a rich regional data set to obtain a statistical characterization of the relationship between entrepreneurial activity and economic growth within post-Soviet Russia. Russia is a useful laboratory for evaluating links between entrepreneurial activity and growth because of the striking variation in initial conditions, the adoption of policy reforms, and entrepreneurial activity observed across its large number of regions in the early stages of transition. Russia has also experienced striking regional variation in

subsequent growth. Conditional on variations in initial conditions and policy reform measures, we find that regional entrepreneurial activity exhibits a strong and enduring relationship with subsequent growth.

3. Desai, M., Gompers, P., and Lerner, J. (2023) Institutions, Capital Constraints, and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe, Harvard NOM Research Paper, pg. 59.

We explore the impact of the institutional environment on the nature of entrepreneurial activity across Europe. Political, legal, and regulatory variables that have been shown to impact capital market development influence entrepreneurial activity in the emerging markets of Europe, but not in the more mature economies of Europe. Greater fairness and greater protection of property rights increase entry rates, reduce exit rates, and lower average firm size. Additionally, these same factors also associated with increased industrial vintage a size-weighted measure of age and reduced skewness in firm-size distributions. The results suggest that capital constraints induced by these institutional factors impact both entry and the ability of firms to transition and grow, particularly in lesser-developed markets.

4. Djankov, S., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., and Shleifer, A. (2021) The Regulation of Entry, Quarterly Journal of Economics, 117, pg. 1-35.

We present new data on the regulation of entry of start-up firms in 85 countries. The data cover the number of procedures, official time, and official cost that a start-up must bear before it can operate legally. The official costs of entry are extremely high in most countries. Countries with heavier regulation of entry have higher corruption and larger unofficial economies, but not better quality of public or private goods. Countries with more democratic and limited governments have lighter regulation of entry. The evidence is inconsistent with public interest theories of regulation, but supports the public choice view that entry regulation benefits politicians and bureaucrats.

5. Edgcomb, E.E., Thetford, T. (2024) The Informal Economy. Making It in Rural America, FIELD, Aspen Institute.

This FIELD publication, the third in a series, examines the experiences of 29 entrepreneurs living and working in several rural counties in Nebraska. The 81-page report shares the entrepreneurs' motivations, aspirations and struggles to operate viable businesses, and explores how policies and practices could be changed to encourage more growth among rural informal businesses.

6. Fisman, R., Sarria-Allende, V. (2024) Regulation of Entry and the Distortion of Industrial Organization, NBER Working Paper, pg. 109.

We study the distortions of industrial organization caused by market entry regulation. We take advantage of industry heterogeneity in their natural barriers and growth opportunities to test whether industries are affected differently across countries by market entry regulation. First, we consider the impact of entry regulation on the (static) industry structure. We find that regulation has a larger effect in industries with lower natural barriers to entry on both the number of firms and the average size of firms. We find that the effect of entry regulation on industry share is unrelated to differences in natural barriers. Regarding industry dynamics, we find that in countries with high entry regulation, industries respond to growth opportunities through the expansion of existing firms, while in countries with low entry regulation, growth opportunities lead to the creation of new firms; finally, the overall industry response is unchanged with respect to the level of regulation.

7. Kaya, S., Ucdogruk, Y. (2022) The Dynamics of Entry and Exit in Turkish Manufacturing Industry, Middle East Technical University, Economic Research Center Working Paper, September.

Entry and exit are crucial elements of market selection process which leads to the restructuring, adaptation and evolution of an industry. While the importance of entry and exit has been recognised, attention has focused almost exclusively on quantifying barriers to them, rather than on investigating the determinants of entry and exit and measuring the

magnitude of these processes. This paper analyses the entry and exit dynamics of Turkish manufacturing industry defined at the 4-digit ISIC level for the period 1981-1997. While, on the one hand, it focuses on the determinants of entry and exit and their sectoral variation, on the other hand, it verifies the link between entry and exit. This paper employs a dynamic panel data estimation procedure to investigate the relationship between entry and exit and to estimate the models of entry and exit. Our empirical findings suggest that rates of entry and exit are determined by profit margin, growth rate of output, concentration ratio, labor productivity, average wage rate, advertisement intensity, capital intensity and wage and productivity differentials as explanatory variables.

8. Klapper, L., Laeven, L., and Rajan, R. (2024) Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data, June.

Using a comprehensive database of firms in Western and Eastern Europe, we study how the business environment in a country drives the creation of new firms. Our focus is on regulations governing entry. We find entry regulations hamper entry, especially in industries that naturally should have high entry. Also, value added per employee in naturally "high entry" industries grows more slowly in countries with onerous regulations on entry. The consequences of more restrictive entry barriers are seen, not in young firms, but in older firms, who grow more slowly and to a smaller size. Thus the absence of the disciplining effect of entry has real adverse effects. Interestingly, regulatory entry barriers have no adverse effect on entry in corrupt countries, only in less corrupt ones. Taken together, the evidence suggests bureaucratic entry regulations are neither benign nor welfare improving. However, not all regulations inhibit entry. In particular, regulations that enhance the enforcement of intellectual property rights or those that lead to a better developed financial sector do lead to greater entry in industries that do more R&D or industries that need more external finance.

9. McMillan, J., Woodruff, C. (2022) The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, Journal of Economic Perspectives, 16, 3, pg. 153-170.

It was acknowledged that institutional environment plays important role for shaping entrepreneurial behavior in transition economies. The present study investigates

the influence of entrepreneurs' perceptions of institutional environment on their entrepreneurial plans in a large representative sample from a transition economy. The findings reveal that institutional environment has a significant influence on entrepreneurial plans and that firm age and size moderate the effect of institutional environment on entrepreneurial plans. The paper provides recommendations for future research and a discussion of practical implications.

10. Ovaska, T., Sobel, R.S. (2024) Entrepreneurship in Post-Socialist Economies, West Virginia University, Department of Economics Working Paper, P. 6.

Following the disintegration of the Soviet Union in December 1991, the former Soviet republics and many other Eastern European nations were free to move from socialism to capitalism. This transition process required not only changes in the economic systems of these countries, but also changes in personal attitudes and behaviors toward private enterprise. Private sector entrepreneurship, an activity that had been illegal for decades, not only became legal but it also became essential for the creation of wealth and economic progress in these countries. As is pointed out by Havrylyshyn (2001), over the past decade these post-socialist transition economies have followed somewhat different courses, based on different institutional reforms, and the degree of success has varied widely across these countries. While there are many ways in which one could assess the success of the transitional countries, this paper focuses on exploring and explaining the differences in their ability to generate and foster continuing private-sector entrepreneurship. The basis for our focus on entrepreneurship, rather than other measures of transitional success, is that entrepreneurship is increasingly becoming recognized as a key factor contributing to economic growth.

Анотація дипломної бакалаврської роботи

Germash D.S. «International Business in the US Economy». Manuscript.

The work analyzes the theoretical foundations and principles of the concept of the business environment and the development of business in it in the conditions of the world economy and in the conditions of the United States. The role of the business environment in solving socio-economic and political problems is determined. The author identified the peculiarities of the formation of small and medium-sized businesses as the basis of the US business environment.

A separate part of the article is devoted to the peculiarities of the analysis of trends in the development of the business environment in the USA. The author investigated the impact of the development of small and medium-sized businesses on the formation and development of the US business environment. The author also paid attention to the peculiarities of conducting business in the North American Free Trade Agreement, NAFTA.

Having conducted this study, the author identified the shortcomings, problems and prospects for the development of state regulation of the business environment in the USA and the possibility of using the experience of the USA for Ukraine. The problems of applying foreign experience to the Ukrainian market have been identified.

Based on the work, the author formulated the main provisions, conclusions and results of the work.

Key words: business environment, business, economy, USA, NAFTA.

Year: 2024.

Власники бізнесу у США – країна походження [43]

Країна походження	% загальної кількості підприємців	Частка власників бізнесу всередині етнічної групи, %
Корінне населення	82	10
Іммігранти	18	11
Мексика	4	8
Корея	0,9	23
Індія	0,7	9,5
В'єтнам	0,7	14
Китай	0,6	10
Куба	0,6	15
Канада	0,4	14
Філіппіни	0,4	5
Гватемала	0,4	10,6
Колумбія	0,4	13
Бразилія	0,3	21
Іран	0,3	24
Домініканська республіка	0,3	9,2
Польща	0,3	16
Німеччина	0,3	13
Гондурас	0,3	11
Ямайка	0,2	8
Перу	0,2	12
Італія	0,2	20

Таблиця 2.

Типові найбільш поширені ризики та методи їх зниження у стартапі (досвід МСБ в США)

№	Ризики	Методи розвитку
<i>Посівна стадія</i>		
1	Помилковість ідеї, її технологічна нереалізованість	Попередня експертиза, дослідження технологічних можливостей
2	Неефективність використання створюваної технології	Закладання споживчих та вартісних параметрів у ТЗ
3	Відсутність ресурсів для реалізації ідеї	Пошук партнерів та вивчення ресурсних ринків
4	Неспроможність бізнес-ідеї	Залучення експертів та консультантів для розробки та оцінки бізнес-ідеї
5	Відсутність ефективного захисту інтелектуальної власності	Розробка спеціальної стратегії управління інтелектуальною власністю (комплекс заходів)
6	Недостатня компетентність команди	Навчання та виховання
7	Проблеми з фінансуванням	Оптимізація програми розвитку стартапу, виходячи з фінансових можливостей. Пошук альтернативних джерел доходу та робота з інвесторами
8	Недоступність технологічних ресурсів, висока вартість обладнання	Перехід до схем лізингу, оренди, аутсорсингу
9	Проблеми якості та споживчих властивостей нового продукту	Тестування продуктів, облік вимог споживачів (в т.ч. до дизайну та сервісу)
10	Зриви термінів намічених планів щодо розвитку стартапу, низька виконавська дисципліна	Спочатку висока увага до організаційних питань. Формалізація бізнес-процесів
<i>Стадія стартапу</i>		
1	Протидія та складності реєстрації	Попереднє ретельне вивчення вимог закону та підзаконних актів
2	Проблеми з просуванням продукту та технології	Попередні маркетингові дослідження. Пробний продаж. Підготовка ринку до нововведень
3	Консерватизм споживачів	Навчання та просвітництво. PR

4	Не конкурентоспроможність продукту/технології	Постійний конкурентний аналіз. Огляд ринку
5	Набір некомпетентного персоналу	Підвищений
№	Ризики	Методи розвитку
		контроль + Навчання + Виховання
6	Недостатня інвестиційна привабливість, проблеми з фінансуванням	Пошук стратегічних партнерів, оптимізація бізнес-моделі, пошук альтернативних джерел фінансування
7	Конфлікти у колективі. Хвороби зростання	Чіткий розподіл обов'язків та розмежування повноважень. Формалізація бізнес-процесів
8	Порушення строків виконання робіт. Зрив зобов'язань	Тайм менеджмент. Проектне управління
9	Недостатні темпи зростання через складнощі на ринку	Розробка ефективної стратегії маркетингу. Пошук партнерів та створення дилерських мереж
10	Корупція та ін.	PR/GR

Таблиця 3.

Методи розвитку лідерських компетенцій, необхідних підприємцю у
стартапі (досвід МСБ в США) [39]

№	Компетенції та особисті якості підприємця	Методи розвитку
1.	Організаторські здібності	Взяти за жорстке правило: – чітке планування (довгострокове, короткострокове та середньострокове) – має бути неухильною нормою – обов'язково моніторити ситуацію, бути в курсі всіх пов'язаних з реалізацією заходів подій - намагатися максимально попереджати можливі зриви та проблеми
2.	Мовні та комунікативні навички	Відвідування спеціальних тренінгів. Коучинг
3.	Здатність захопити людей	Насамперед, самому бути захопленим та впевненим у правильності ідеї. І тому треба вникати у всі деталі, обмірковувати різні варіанти розвитку подій, мати «запасні» стратегії – тобто. точно знати - що і навіщо ти робиш. Ця якість заснована насамперед на довірі людей, які мають робити те, що підприємець від них хоче. Така довіра може виникнути після кількох успішно реалізованих етапів.
4.	Неординарне мислення, винахідливість	У літературі описано безліч прикладів; можна, вивчаючи їх, налаштуватися такий спосіб прийняття рішень, особливо у критичних ситуаціях. Крім того, існують технології (ТРВЗ). Якщо поставити собі за мету – можна почати мислити неординарно
5.	Здатність/бажання брати на себе відповідальність	Ця якість проявляється, коли настає неминучість цієї відповідальності. Після 2 – 3 таких ситуацій страх перед тим, що твоя помилка дорого обійдеться підприємцю та компанії, перестає домінувати, на перший план виходить бажання максимально ефективно вирішити завдання.
6.	Здатність доводити справу до кінця, досягати поставленої мети	Щодня слідувати запланованим планам, не допускати, щоб ситуація пускалася «на самоплив», неухильно виконувати дані собі та іншим обіцянки

Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної роботи антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



Ім'я користувача:
Міжнародного менеджменту Олійник Вікторія

ID перевірки:
1016206128

Дата перевірки:
23.04.2024 11:03:23 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
23.04.2024 11:08:37 EEST

ID користувача:
100005721

Назва документа: Гермаш Д.С. Міжнародний бізнес в економіці США

Кількість сторінок: 76 Кількість слів: 18471 Кількість символів: 141784 Розмір файлу: 144.87 KB ID файлу: 1015976589

22.2% Схожість

Найбільша схожість: 6.24% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1014772226)

11.4% Джерела з Інтернету

432

Сторінка 78

16.4% Джерела з Бібліотеки

364

Сторінка 82

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

65

ЗГОДА
на обробку персональних даних

Я, Сергій Дар'є Сергійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

народився(лася) «05» листопада 2006 року, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за освітньою програмою «Міжнародний бізнес» кафедри міжнародного менеджменту форми навчання денної ННІ/факультету міжнародної економіки і менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 року № 2297-УІ, шляхом підписання цього тексту, даю згоду Київському національному економічному університету імені Вадима Гетьмана та Міністерству освіти і науки України на:


- обробку моїх персональних даних: прізвище, ім'я, по-батькові, дату народження, місце та форму навчання, з метою забезпечення реалізації адміністративно-правових відносин, відносин у сфері бухгалтерського і податкового обліку пов'язаних зі здійсненням заходів щодо виявлення та запобігання академічному плагіату;
- зберігання кваліфікаційної роботи в електронному архіві Університету (iRKNEU), розміщення її в бібліотечних репозитаріях та в інформаційних базах даних, що використовуються для перевірки робіт на наявність академічного плагіату.

Мої персональні дані, на обробку яких я даю цю згоду, можуть бути передані третім особам тільки у випадках, передбачених законодавством України.

«06» червня 2024 року

(підпис)

(прізвище та ініціали)

 Сергій Д.С.

Супровідна інформація
до кваліфікаційної роботи здобувача вищої освіти
для її передачі до Наукової бібліотеки імені М. В. Довнар-Запольського

Автор (прізвище ім'я, по батькові (повністю), (мовою оригіналу та англ. мовою))	Гермаш Дар'я Сергіївна Hermash Daria Serhiivna
Назва кваліфікаційно роботи (мовою оригіналу та англ. мовою)	Міжнародний бізнес в економіці США International Business in the US Economy
Ключові слова (5-7) (мовою оригіналу та англ. мовою)	Бізнес-середовище, бізнес, економіка, США, НАФТА Business environment, business, economy, USA, NAFTA
Анотація / короткий огляд (500-800 знаків з пробілами для обох анотацій) (мовою оригіналу та англ. мовою)	<p>У роботі аналізуються теоретичні основи та принципи концепції бізнес-середовища та розвитку бізнесу в ньому в умовах світової економіки та в умовах США. Визначено роль підприємницького середовища у вирішенні соціально-економічних і політичних проблем. Автором визначено особливості становлення малого та середнього бізнесу як основи бізнес-середовища США.</p> <p>Окрему частину статті присвячено особливостям аналізу тенденцій розвитку бізнес-середовища США. Автором досліджено вплив розвитку малого та середнього бізнесу на формування та розвиток бізнес-середовища США. Також автор звернув увагу на особливості ведення бізнесу в Північноамериканській угоді про вільну торгівлю НАФТА.</p> <p>Провівши дане дослідження, автор визначив недоліки, проблеми та перспективи розвитку державного регулювання підприємницького середовища в США та можливості використання досвіду США для України. Визначено проблеми застосування зарубіжного досвіду на українському ринку.</p> <p>The work analyzes the theoretical foundations and principles of the concept of the business environment and the development of business in it in the conditions of the world economy and in the conditions of the United States. The role of the business environment in solving socio-economic and political problems is determined. The author identified the peculiarities of the formation of small and medium-sized businesses as the basis of the US business environment.</p> <p>A separate part of the article is devoted to the peculiarities of the analysis of trends in the development of the business environment in the USA. The author investigated the impact of the development of small and medium-sized businesses on the formation and development of the US business environment. The author also paid attention to the peculiarities of conducting business in the North American Free Trade Agreement, NAFTA.</p>

	Having conducted this study, the author identified the shortcomings, problems and prospects for the development of state regulation of the business environment in the USA and the possibility of using the experience of the USA for Ukraine. The problems of applying foreign experience to the Ukrainian market have been identified.
Науковий керівник (прізвище, ім'я, по батькові (повністю) (мовою оригіналу та англ. мовою)	Аністратенко Наталія Володимирівна Nataliya Volodymyrivna Anistratenko
ННІ/Факультет, випускова кафедра (мовою оригіналу та англ. мовою)	Факультет міжнародної економіки і менеджменту Faculty of International Economics and Management Кафедра міжнародного менеджменту Department of International Management
Освітня програма (мовою оригіналу та англ. мовою)	Міжнародний бізнес International business
Мова (основна мова матеріалу)	українська
Рівень вищої освіти (перший (бакалаврський), другий (магістерський))	Перший (бакалаврський)
Дата захисту	11.06.2024 р.