



ENTREPRENEURSHIP IN THE USA

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В США

CONTENTS

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Pg./ctp	
WHAT IS ENTREPRENEURSHIP ?	1	ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?
Tax policy	10	Налоговое регулирование
Regulation	12	Административное регулирование
Start-up costs and capital access	14	Затраты на открытие бизнеса и доступ к капиталу
Legal protection, property rights and economic freedom	15	Правовая защита, права собственности и экономическая свобода
Conclusion	17	Закключение

ENTREPRENEURSHIP IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT	20	РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ
Introduction	24	Введение
Firm Age	30	Возраст компании
Distinction from Small Businesses	31	Отличие от малых предприятий
Employer Status	31	Статус работодателя
Business Applications by Major Industry Groups	35	Заявки на открытие бизнеса по основным отраслям
Startup Trends and Factors Impacting Entrepreneurship	36	Тенденции в сфере стартапов и факторы, влияющие на предпринимательство
Entrepreneurship's Role in Job Creation	38	Роль предпринимательства в создании рабочих мест
First Year Job Creation Rates for Entrepreneurial Firms	39	Показатели создания рабочих мест предпринимательскими компаниями в первый год деятельности
Subsequent Job Creation Conditional on Business Survival	40	Создание рабочих мест в последующие годы при условии сохранения бизнеса
Job Creation by Major Industry Groups	41	Создание рабочих мест по основным отраслям
Identifying High-Growth Entrepreneurial Firms and Likely Employer Firms	41	Выявление быстрорастущих компаний и потенциальных работодателей среди предпринимательских фирм
Knowledge- and Technology-Intensive Firms' Role in Economic Growth	46	Роль наукоемких и технологичных компаний в экономическом росте
Entrepreneurship's Expanding Role in Economic Development Policies	47	Расширение роли предпринимательства в стратегиях экономического развития
Selected Types of Federal Support for Innovative Entrepreneurship	49	Отдельные направления федеральной поддержки инновационного предпринимательства
Policy Considerations	60	Ключевые аспекты регуляторных подходов
Concluding Observations	65	Выводы
Additional CRS Reports	65	Дополнительные материалы Исследовательской службы Конгресса
Author Information	67	Об авторах

HISTORY OF SILICON VALLEY	70	ИСТОРИЯ КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЫ
Understanding the Economic Impact of Venture Capital on the U.S. Economy	81	Оценка влияния венчурного капитала на экономику США
Video Transcript	88	История Кремниевой Долины (Видео)
THE BAYH-DOLE ACT AND ITS IMPACT ON ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION, AND THE U.S. ECONOMY	103	ЗАКОН БЭЙЯ–ДОУЛА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИКУ США
The Legacy of Bayh-Dole's Success on U.S. Global Competitiveness Today	111	Влияние закона Бэйя–Доула на конкурентоспособность США на мировой арене сегодня
The Bayh-Dole Act: Selected Issues in Patent Policy and the Commercialization of a Technology	118	Закон Бэйя–Доула: избранные вопросы патентного регулирования и коммерциализации технологий
An Historical Perspective	122	Исторические предпосылки
The Patent System: A Brief Overview	125	Патентная система: краткий обзор
University-Industry Cooperation	128	Сотрудничество университетов и частного сектора
Small Business	130	Малый бизнес
Bayh-Dole Act and Related Law	134	Закон Бэйя–Доула и смежное законодательство
Implementation and Results	136	Реализация и результаты
Current Issues and Concerns	139	Актуальные вызовы и проблемные вопросы
Recoupment	141	Вопрос о возврате инвестиций государству (компенсации затрат)
Government Rights: Royalty Free Licenses and Reporting Requirements	146	Права государства: безвозмездные лицензии и требования к отчетности
University Research	148	Университетские исследования
Biotechnology and Pharmaceuticals	157	Биотехнологии и фармацевтика
Concluding Observations	162	Общие выводы

THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS IN ENTREPRENEURSHIP SUPPORT	166	РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ И АКСЕЛЕРАТОРОВ В ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
AN OVERVIEW OF SMALL BUSINESS CONTRACTING	178	ОБЗОР ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ
Small Business Procurement Goals	184	Целевые показатели закупок у малого бизнеса
Legislative History of Small Business Procurement Goals	184	Законодательная история целевых показателей закупок у малого бизнеса
Agency-Level Goal-Setting	188	Установление целей на уровне агентства
Small Business Contracting Preferences	194	Преференции малому бизнесу при заключении контрактов
Contract Set-Asides	198	Условия предоставления выделенных контрактов малому бизнесу
Sole-Source Awards	200	Лимиты на предоставление контрактов с единственным поставщиком
Certification and Other Requirements for Small Business Contractors	204	Сертификация и другие требования к подрядчикам из малого бизнеса
Certification Requirements for Government-Wide Contracting Programs	206	Требования к сертификации для участия в программах заключения контрактов со всеми госструктурами
The 8(a) Business Development Program	207	Программа 8(a)
HUBZone Program	208	Программа «Исторически недоиспользуемая бизнес-зона» (HUBZone)
Service-Disabled Veteran-Owned Small Business (SDVOSB) Program	209	Программа закупок у малого бизнеса, принадлежащего ветеранам с инвалидностью, полученной за время службы
Women-Owned Small Business (WOSB) Program	210	Программа малого бизнеса, принадлежащего женщинам
Agency-Specific Contracting Programs	211	Программы заключения контрактов конкретными агентствами
Buy Indian Act Contracting Preferences	211	Преференции при заключении контрактов по Закону о закупках у индейцев
Department of Veterans Affairs Veterans First Program	212	Программа Министерства по делам ветеранов «Ветераны на первом месте»
Department of Transportation Disadvantaged Business Enterprise Program	213	Программа Министерства транспорта для предприятий в неблагоприятном положении

Environmental Protection Agency Disadvantaged Business Enterprise Program	214	Программа Агентства по охране окружающей среды для предприятий в неблагоприятном положении
Small Business Mentor-Protégé Programs and Joint Ventures	215	Программы «ментор-протее» для малого бизнеса и совместные предприятия
Subcontracting Policies	217	Правила предоставления субподрядов
Technical Assistance for Small Business Contract Seekers	219	Техническая помощь соискателям контрактов для малого бизнеса
Procurement Processes and Personnel	221	Процедуры закупок и персонал
The Role of Procurement Officials	222	Роль должностных лиц, отвечающих за закупки
The Role of the Office of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBU) and SBA Personnel	225	Роль персонала OSDBU и SBA
Procurement Center Representatives, Commercial Market Representatives, and Business Opportunity Specialists	226	Представители центров закупок, представители коммерческого рынка и специалисты по возможностям для бизнеса
Select Post-Award Requirements	228	Отдельные требования после присуждения контракта
Subcontracting Plan Reviews	228	Проверки планов субподряда
Prompt Payments	229	Оперативные платежи
Accelerated Payments	230	Ускоренные платежи
Conclusion	231	Заключение
Appendix A. SBA’s Surety Bond Guarantee Program	233	Приложение А. Программа поручительских гарантий SBA
Appendix B. Small Business Size Protests	235	Приложение В. Опротестование размера малого предприятия
Appendix C. Procurement Center Representatives	237	Приложение С. Представители центров закупок (PCR)
Author Information	239	Сведения об авторе



INTRODUCTION

Center for American Entrepreneurship

WHAT IS ENTREPRENEURSHIP?

“The fundamental impulse that keeps the capital engine in motion comes from the new consumers’ goods, the new methods of production and transportation, the new markets ... [The process] incessantly revolutionizes from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact of capitalism.” ~ Joseph Schumpeter

Entrepreneurship is central to the American identity.

ВВЕДЕНИЕ

Центр американского предпринимательства

ЧТО ТАКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?

«Движущая сила капитализма рождается из появления новых товаров для потребителей, новых способов производства и транспортировки, новых рынков... [Этот процесс] непрерывно обновляет экономическую структуру изнутри, неустанно разрушая устаревшее и создавая новое. В этом постоянном созидательном разрушении и заключается подлинная сущность капитализма». ~ Джозеф Шумпетер.

Предпринимательство — краеугольный камень американской идентичности.

The American experiment itself is a profound entrepreneurial undertaking, grounded in the frontier spirit of freedom, adventure, and self-reliance, and a commitment to democratic values of fairness and cooperation.

Сам по себе эксперимент создания Америки представляет собой грандиозное предпринимательское начинание, воплотившее в себе дух свободы первопроходцев, их жажду приключений и веру в собственные силы, равно как и приверженность демократическим идеалам справедливости и взаимного сотрудничества.

Entrepreneurs, past and present, play a prominent role in our popular culture, and the ability to strike out on one's own is woven into our nation's social fabric.

Предприниматели прошлого и настоящего занимают видное место в популярной культуре Америки, а стремление к учреждению собственного бизнеса воткано в самую ткань социальной структуры страны.

Indeed, entrepreneurship seems to be everywhere, but what is it exactly?

О предпринимательстве говорят повсеместно, но что оно представляет собой по существу?

Entrepreneurship is an elusive concept to pin down. Despite widespread interest in the topic and a broad recognition of its importance to the economy, there remains a lack of consensus about how to specifically define entrepreneurship.

Дать точное определение предпринимательству непросто. Несмотря на повышенный интерес к этой теме и общепризнанную важность предпринимательства для экономики, единого понимания этого явления до сих пор не существует.

'Entrepreneur' is an English derivation of the French word 'entreprendre' (to undertake), leaving wide latitude for interpretation and application.

Термин «предприниматель» происходит от французского слова 'entreprendre' (предпринимать), что допускает широкое толкование и применение.

This ambiguity is reflected in modern conceptions of entrepreneurship. Some define it *statically*, as small business owners or the self-employed, while others narrow it to firms that employ people.

Эта неоднозначность отражается и в современных трактовках предпринимательства. Некоторые определяют его статически – как деятельность владельцев малого бизнеса или самозанятых лиц, другие сужают понятие до компаний, нанимающих

Others still follow the "Schumpeterian" *dynamic* view, or the

сотрудников. Есть и сторонники динамического «шумпетерианского» подхода, рассматривающие

creation of something new or improved to seize on a commercial opportunity – especially those innovations of product or process that are substantially different, and the growth-oriented businesses that are organized around them.

Similarly, the study of entrepreneurship covers a wide range of domains, including economics (incentives, markets), management (opportunity, process), sociology (influence, norms), psychology (motivation, biases), anthropology (history, culture), geography (co-location, regionalism), and law (contracts, firm structure).

This span of disciplines reveals that the study of entrepreneurship covers both processes and states of being, firms and individuals, internal organization and external environment, market motivations and extra-rational behavior, and temporal or lifecycle dimensions. In other words, entrepreneurship is a complex phenomenon.

предпринимательство как создание нового или усовершенствованного продукта для реализации коммерческих возможностей, особенно тех инноваций в продуктах или процессах, которые существенно отличаются от существующих, и ориентированных на развитие предприятий, созданных на основе этих инноваций.

Аналогичным образом, изучение предпринимательства охватывает широкий спектр областей, включая экономику (стимулы, рынки), менеджмент (возможности, процессы), социологию (влияние, нормы), психологию (мотивация, предубеждения), антропологию (история, культура), географию (кластеризация размещение, регионализм) и право (контракты, структура фирм). Такое многообразие научных дисциплин свидетельствует о том, что исследования в области предпринимательства затрагивают как процессы, так и состояния; как компании, так и отдельных лиц; как внутреннюю организацию, так и внешнюю среду; как рыночные мотивы, так и иррациональное поведение; а также временные аспекты и стадии жизненного цикла. Иными словами, предпринимательство – явление многогранное и комплексное.

Our preferred definition of entrepreneurship and related concepts encompass these elements in both scope and domain:

- **Entrepreneurship** is the *process* by which individuals or a group of individuals (entrepreneurs) exploit a commercial opportunity, either by bringing a new product or process to the market, or by substantially improving an existing good, service, or method of production. This process is generally organized through a new organization (a start-up company), but may also occur in an established small business that undergoes a significant change in product or strategy (see below on growth).
- An **entrepreneur** is a *person* who organizes the means of production to engage in entrepreneurship, often under considerable uncertainty and financial risk. Entrepreneurs may partner with other entrepreneurs to jointly found companies (co-founders), or with an existing organization (e.g., corporate or university spin-outs).

Наше понимание предпринимательства и связанных с ним понятий включает следующие составляющие, характеризующие как общие параметры, так и специфические контексты:

- **Предпринимательство** – процесс, в ходе которого отдельные лица или группы людей (предприниматели) используют коммерческие возможности, выводя на рынок новый продукт или технологию, либо существенно совершенствуя имеющиеся товары, услуги или методы производства. Как правило, этот процесс реализуется через создание новой компании (стартапа), но может происходить и в рамках действующего малого бизнеса при значительном изменении продукта или стратегии (подробнее о росте – ниже).
- **Предприниматель** – человек, который привлекает и объединяет ресурсы для ведения предпринимательской деятельности, зачастую в условиях существенной неопределенности и финансового риска. Предприниматели могут объединяться с другими предпринимателями для совместного основания компаний (в качестве соучредителей) или партнерствовать с уже существующими организациями (к примеру, с отпочкованиями корпораций или университетов).

- A **start-up** company is a business *organization* that is formed by an entrepreneur or a group of entrepreneurs, which is used to coordinate the process of entrepreneurship under a common ownership structure.
- A defining *characteristic* of start-ups is **growth** – either as a stated business objective or as the result of its success. Fundamentally, what differentiates entrepreneurial ventures from small businesses, and entrepreneurs from small business owners, is a desire or ability to grow – for entrepreneurs, growth is the primary objective, not to be one's own boss or other non-pecuniary factors.
- A second basic feature of startups is that they are **temporary** – the *stage* of “starting up” is one of potentially many in a company's lifecycle (e.g., sustained existence, an acquisition or public offering, decline, or closure), and thus must end. The study and policy priorities of entrepreneurship, entrepreneurs, and start-ups, then, are concerned with the process of establishing and developing growth-oriented companies in their early, formative years.
- **Стартап** — это организация, созданная предпринимателем или группой предпринимателей для координации процессов предпринимательской деятельности в рамках единой структуры собственности.
- Определяющая *характеристика* стартапов – **рост**, заявленный либо как бизнес-цель, либо как результат успешной деятельности. По сути, именно стремление к росту отличает предпринимательские проекты от малого бизнеса, а предпринимателей от владельцев малых предприятий. Для предпринимателя рост – главная цель, а не просто возможность быть самому себе начальником или другие нематериальные факторы.
- Вторая ключевая особенность стартапов – их **временный характер**. Этап «стартапа» – иными словами «запуска» – лишь один из многих в жизненном цикле компании (другие включают устойчивое существование, поглощение или выход на фондовую биржу, спад или закрытие), то есть, данному этапу предопределено закончиться. Таким образом, приоритетные задачи исследований и нормотворчества в области предпринимательства, предпринимателей и стартапов связаны с процессом создания и развития ориентированных на рост компаний на ранних этапах их становления.

In sum, entrepreneurship is the process of starting and developing a company, with the aim of delivering something new or improved to the market, or by organizing the means of production in a superior way. This process is principally organized through the formation of a start-up company, is managed by entrepreneurs, often under considerable personal and financial risk, and is temporary in duration, as a phase I since 1857n a business's lifecycle. A key distinction between start-ups and other small or young businesses is an aspiration (realized or not) to substantially grow. As companies mature out of the start-up phase, they evolve into sustainable businesses, are acquired or sold to public investors, or decay and may eventually shut down, as new companies start up and take their place.

Таким образом, предпринимательство – это процесс создания и развития компании с целью предложить рынку инновационный продукт или значимое улучшение либо организовать производство более эффективным способом. Этот процесс обычно реализуется через создание стартапа, управляемого предпринимателями, часто в условиях значительного личного и финансового риска, и носит временный характер как начальная фаза в жизненном цикле предприятия. Ключевое отличие стартапов от других малых или молодых предприятий – стремление к существенному росту. По мере выхода из стартовой фазы компании либо превращаются в устойчивый бизнес, либо приобретаются или продаются публичным инвесторам, либо угасают и в конечном итоге закрываются, уступая место новым компаниям.

Entrepreneurs Thrive in America— Federal, State Policies Make a Difference for Those Facing Risk

Federal Reserve Bank Of St Louis

By **Thomas A Garrett**

The entrepreneurial spirit is alive and well in the United States. A recent study revealed that the U.S. population is quite entrepreneurial when compared with that of other countries: More than 70 percent of Americans would prefer being an entrepreneur to working for someone else.

This compares with 46 percent of adults in Western Europe and 58 percent of adults in Canada. Another study on entrepreneurial activity found that, of 36 countries studied, the United States was in the top third in entrepreneurial activity and was the entrepreneurial leader when compared with Japan, Canada and Western Europe.

One can argue that the desire of individuals to create new businesses, develop new technologies and venture into the unknown has propelled the United States from a small collection of colonies to one of the greatest economic powers in the world. Entrepreneurship means growth.

Как федеральное и штатное законодательство способствует успеху предпринимателей и готовности идти на риск

Федеральный Резервный Банк Сент-Луиса

Автор: **Томас А. Гарретт**

Предпринимательский дух в Соединенных Штатах по-прежнему является движущей силой американского общества. Недавнее исследование показало, что американцы гораздо более склонны к предпринимательству по сравнению с жителями других стран: свыше 70% опрошенных предпочли бы стать предпринимателями, а не работать по найму.

Для сравнения: в Западной Европе этот показатель составляет 46%, а в Канаде – 58%. Другое исследование предпринимательской активности, охватившее 36 стран, показало, что США заняли место в первой трети рейтинга по уровню предпринимательства и являются лидером по сравнению с Японией, Канадой и странами Западной Европы.

Можно с уверенностью утверждать, что именно стремление людей создавать новые предприятия, разрабатывать новые технологии и осваивать неизведанное превратило Соединенные Штаты из небольшого объединения колоний в одну из величайших экономических держав мира. Предпринимательство означает рост.

Given the relationship between entrepreneurship and economic growth and development, what policies should government—be it local, state or federal—pursue to foster entrepreneurship?

Учитывая связь между предпринимательством, экономическим ростом и развитием, каким должен быть регуляторный механизм – будь то на местном уровне, на уровне штата или на федеральном – для стимулирования предпринимательства?

There are many such policies, each of which fits into one of two categories: active policies and passive policies. Active policies include targeted tax breaks and targeted subsidies. As a result, these policies are often aimed at specific forms of businesses or entrepreneurs.

Существует множество таких инструментов, каждый из которых относится к одной из двух категорий: активные и пассивные методы регулирования. Активные методы включают целевые налоговые льготы и адресные субсидии. Как следствие, эти инструменты часто направлены на конкретные формы бизнеса или определенные категории предпринимателей.

Passive policies, however, include laws and regulations designed to lower the cost of doing business and provide a business atmosphere that encourages entrepreneurship.

Пассивные методы, напротив, включают законы и нормативные акты, направленные на снижение издержек ведения бизнеса и создание деловой атмосферы, благоприятствующей предпринимательству.

This article discusses several policies in the United States that influence entrepreneurship and economic growth. These U.S. policies are compared with and contrasted to policies in other countries as well as to policies in states across America.

В этой статье рассматриваются несколько направлений государственного регулирования в США, влияющих на предпринимательство и экономический рост. Эти подходы сравниваются с практиками, применяемыми в других странах, а также с системами регулирования в различных штатах Америки.

Why Passive Policies Are Important

Community development leaders and interest groups often focus on active policies for entrepreneurs, such as tax breaks for certain types of small businesses or subsidies from various federal agencies, usually in the form of economic development or small business loans and grants.

Government plays a crucial role in promoting entrepreneurship through active policies. However, while small businesses do create economic growth, they are not necessarily entrepreneurial. Only those small businesses that focus on new and sometimes risky opportunities and investments can be considered entrepreneurial. With passive policies, the role of government is to create an environment that is "friendly" to entrepreneurs without regard to specific businesses or groups of individuals. It is this entrepreneurial-friendly environment that will allow any individual or business—regardless of size, location or mission—to expand and to thrive. As will be seen, passive policies in the United States are different from the policies of other countries.

Почему важны пассивные методы регулирования

Руководители в сфере регионального экономического развития и представители групп, объединяющих определенные интересы, часто делают акцент на активных инструментах поддержки предпринимателей – налоговых льготах для определенных категорий малого бизнеса или субсидиях от федеральных ведомств, обычно в форме кредитов для малого бизнеса и грантов на экономическое развитие.

Несомненно, правительство играет важнейшую роль в стимулировании предпринимательства через активные инструменты поддержки. Однако следует понимать: малый бизнес, способствуя экономическому росту, не всегда является предпринимательским по своей сути. Предпринимательскими можно считать только те малые предприятия, которые ориентированы на поиск новых, порой рискованных возможностей и инвестиций. В случае с пассивными методами задача правительства – формировать среду, благоприятную для предпринимателей в целом, без привязки к конкретным компаниям или группам. Именно такая экосистема позволяет любому бизнесу – вне зависимости от размера, местоположения или направления деятельности – развиваться и процветать. Как будет показано далее, пассивные методы регулирования в США существенно отличаются от подходов, принятых в других странах.

Policies That Influence Entrepreneurship

Four policies that have an impact on entrepreneurship are: tax policy, regulation, start-up costs and access to capital markets, and legal protection and property rights. Each policy is discussed through the lens of economic analysis.

Tax Policy

Some minimal level of taxation is required to have a functioning government. While few people would disagree with this statement, disagreement does arise over what constitutes "minimal." Regardless, one fact is clear: A tax on any activity increases the cost of the activity, thereby discouraging the activity.

Entrepreneurship is an activity that requires investment, consumption and income generation to be successful. A sales tax reduces personal consumption, higher personal income taxes reduce the incentive to work, corporate income taxes reduce the incentive to start or expand a business, and capital gains taxes reduce the incentive to invest. A recent study provided estimates on the effect of taxes on economic growth in

Нормативные положения, влияющие на предпринимательство

На развитие предпринимательства влияют четыре основных направления регуляторного воздействия: налоговое регулирование, административные требования, затраты на открытие бизнеса и доступ к рынкам капитала, а также правовая защита и охрана имущественных прав. Рассмотрим каждое из этих направлений с точки зрения экономического анализа.

Налоговое регулирование

Для функционирования государства необходим определенный минимальный уровень налогообложения. С этим утверждением согласится большинство, однако вопрос о том, что считать «минимальным», вызывает серьезные разногласия. При этом очевиден один факт: налог на любую деятельность повышает ее себестоимость, тем самым снижая мотивацию к ней.

Предпринимательство требует инвестиций, потребления и создания дохода для успешного развития. Налог с продаж сокращает потребление, высокие ставки налога на доходы физических лиц снижают стимулы к труду, налоги на прибыль организаций уменьшают мотивацию к созданию или расширению бизнеса, а налоги на прирост капитала ослабляют инвестиционную активность. Недавнее исследование представило оценку влияния налогов на экономический рост в США. Анализируя данные по США, авторы выявили

the United States. Using data on the United States for the period 1977 to 1992, the authors of the study found a negative and statistically significant relationship between state per capita personal income growth and tax collections (and the size of government relative to personal income). Various tax policies, both active and passive, are in place across U.S. states to foster entrepreneurship.

In response to a recent survey from the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, many states said they focus on lowering the overall tax burden through a reduction in tax rates or by expanding exemptions to promote entrepreneurship.

About 10 states have more active tax policies, such as targeted tax credits for business location, research and development, and capital requirements. Several states have also reduced or eliminated their capital gains tax and inheritance tax.

Policy-makers concerned with entrepreneurship should understand that a trade-off exists between entrepreneurial growth and taxes. The benefits of additional government programs funded through taxation must be weighed with the costs of reduced economic growth and entrepreneurial activities. Also, because

явную закономерность: чем выше в штатах налоговые сборы и доля государственного сектора в экономике, тем ниже темпы роста душевого дохода – что подтверждается статистическими данными.

В различных штатах США действуют разнообразные налоговые механизмы – как активные, так и пассивные – направленные на поддержку предпринимательства. Согласно недавнему опросу Центра предпринимательского лидерства Кауфмана, многие штаты стремятся снизить общую налоговую нагрузку через сокращение ставок или расширение системы льгот для стимулирования предпринимательской деятельности.

Около 10 штатов используют более активные налоговые инструменты, такие как целевые налоговые кредиты на размещение бизнеса, исследования и разработки, а также на формирование капитала. Ряд штатов также сократил или полностью отменил штатные налоги на прирост капитала и наследство.

Лицам, ответственным за разработку правил и норм, следует понимать: между предпринимательским ростом и налогообложением существует обратная зависимость. Преимущества дополнительных государственных программ, финансируемых за счет налогов, необходимо соотносить с издержками в виде замедления экономического роста и сокращения

targeted tax breaks foster only certain types of businesses or businesses in certain locations, a more passive tax reduction policy will be less restrictive in terms of the type of entrepreneurial activities that may occur and where these activities occur.

Regulation

Labor market and business regulations can be costly for entrepreneurs. However, when compared with European countries, regulations in the United States are much less restrictive. For example, many European countries place restrictions on the number of hours a business may be open or how late into the evening the business may be open. In addition, there are laws regulating the maximum length of the work week-35 hours per week. There are also more restrictions on the ability of businesses to hire and fire workers in Europe than in the United States.

A less regulated labor market serves the American entrepreneur well.

There are several areas in which states have reduced the costs of regulation on U.S. entrepreneurs, as reported by the Kauffman Center survey. First, nearly all of the states

предпринимательской активности. Кроме того, поскольку целевые налоговые льготы поддерживают лишь определенные виды бизнеса или предприятия в конкретных территориальных зонах, универсальные механизмы снижения налогообложения создают меньше ограничений с точки зрения видов предпринимательской деятельности и мест ее осуществления.

Административное регулирование

Нормативные требования к рынку труда и бизнесу могут существенно увеличивать издержки для предпринимателей. При этом в сравнении с европейскими странами регулирование в США значительно менее жесткое.

Например, во многих европейских государствах действуют ограничения на время работы предприятий, в том числе на продолжительность вечерней работы. Кроме того, существуют законы, регламентирующие максимальную продолжительность рабочей недели – 35 часов. В Европе также действует больше ограничений на возможности компаний нанимать и увольнять сотрудников, чем в США.

Менее зарегулированный рынок труда создает благоприятные условия для американских предпринимателей.

Согласно опросу Центра Кауфмана, штаты предпринимают различные шаги по снижению регуляторной нагрузки на бизнес. Во-первых, практически все штаты, участвовавшие в опросе,

responding to the survey said that reducing the compliance costs of regulation is a goal to help entrepreneurs.

Reducing compliance costs is accomplished by providing one-stop service centers where entrepreneurs can find help; by allowing electronic filing and storage, which reduces paperwork; and by making compliance reporting uniform across a state. Many states recognize that while these improvements might not be large cost reducers, they will have an effect on where a new entrepreneur will locate his or her business.

Reducing regulation outright is another means of fostering entrepreneurship. The Kauffman Center survey reported that five states have reduced the regulatory burden in hopes of fostering entrepreneurship. States have also reduced the cost of doing business through regulatory reform, such as tort reform, utility deregulation and worker compensation adjustments. While some regulation is likely necessary to protect workers and businesses, states should evaluate their regulations to ensure their relevancy. Many regulations are created in a political environment and might be the result of special-interest lobbying rather than a general desire to help the public or businesses.

заявили, что сокращение издержек на соблюдение нормативных требований является одной из целей поддержки предпринимателей.

Это достигается через создание центров комплексного обслуживания, где предприниматели могут получить необходимую помощь; внедрение электронного документооборота, сокращающего бумажную работу; и унификацию отчетности в пределах штата. Многие штаты признают, что хотя эти улучшения могут не приводить к существенному снижению затрат, они влияют на выбор места для открытия нового бизнеса. Упрощение нормативной базы – еще один способ стимулирования предпринимательства.

Согласно исследованию Центра Кауфмана, пять штатов уже снизили регуляторную нагрузку с целью поддержки предпринимательской активности. Штаты также уменьшают издержки ведения бизнеса через реформирование нормативной базы, включая реформу деликтного права, дерегулирование коммунальных услуг и пересмотр системы компенсаций работникам. Хотя определенный уровень регулирования, вероятно, необходим для защиты работников и предприятий, штатам следует регулярно оценивать эффективность существующих норм. Многие правила создаются в политической среде и могут быть результатом лоббирования со стороны заинтересованных групп, а не отражением реальных потребностей общества или бизнеса.

Start-Up Costs and Capital Access

The costs of starting a business are certainly a factor one considers before embarking on any entrepreneurial activity. Start-up costs include the number of procedures and days it takes to form a business entity, the fees required to establish a business, and a minimum level of required capital. According to the World Bank, start-up costs in the United States and European countries are quite different. For example, there are no fee payments in Denmark. In other countries, fees range from \$210 in the United States to \$4,565 in Italy and \$8,115 in Greece. Capital requirements, as a percent of per capita income, vary from none in the United States and the United Kingdom to 145.3 percent in Greece. The average length of time to form a business entity ranges from four days in Denmark and the United States to 115 days in Spain. Given these large start-up costs in some countries, one should not be surprised at the level of entrepreneurship in the United States.

Entrepreneurs cannot operate or expand their ventures without access to capital markets. Unfettered access to adequate capital markets will provide the greatest opportunities for entrepreneurial expansion. Many states have recognized the importance

Затраты на открытие бизнеса и доступ к капиталу

Оценка первоначальных вложений – неизбежный этап перед началом любой предпринимательской деятельности. К таким затратам относятся количество необходимых процедур и время на оформление бизнеса, размер обязательных платежей и требования к минимальному капиталу. По данным Всемирного банка, условия для открытия бизнеса в США и европейских странах существенно различаются.

В Дании, например, регистрационные сборы отсутствуют полностью. В других странах эти платежи варьируются от 210 долларов в США до 4565 долларов в Италии и 8115 долларов в Греции. Требования к минимальному капиталу (в процентах от среднего дохода на душу населения) колеблются от нулевых в США и Великобритании до 145,3% в Греции. Средний срок регистрации компании составляет от четырех дней в Дании и США до 115 дней в Испании. Учитывая такие значительные барьеры для входа на рынок в некоторых странах, высокий уровень предпринимательской активности в США не вызывает удивления.

Предприниматели не могут развивать свои проекты без доступа к финансовым ресурсам. Именно свободный доступ к необходимым источникам финансирования создает наилучшие возможности для предпринимательского роста. Многие штаты признали важность финансирования

of capital to entrepreneurs and have implemented policies to ensure access to capital. The Kauffman Center survey reports that most states implement active policies to provide entrepreneurs with adequate capital through loans.

These loans usually have modest interest rates and reasonable repayment periods. However, while there appear to be adequate capital resources available to entrepreneurs through state governments, there is little done in the way of planning and management of this capital.

So, once entrepreneurs acquire their needed capital, they might not have the experience or education necessary to properly manage it. This is something state and local governments should address.

Legal Protection, Property Rights and Economic Freedom

No entrepreneur can succeed in a society lacking respect for individual property rights and a legal system that protects these rights. Property rights are defined as the right to control, use and obtain the benefits from a good or service. While this sounds reasonable, think of how little entrepreneurship would occur if individuals did not have the right to their property and

для предпринимателей и внедрили соответствующие механизмы поддержки. Согласно исследованию Центра Кауфмана, большинство штатов применяет активные меры, обеспечивая предпринимателям доступ к капиталу через кредитные программы.

Эти займы обычно предоставляются под умеренные процентные ставки и с разумными сроками погашения. При этом, хотя штаты и предоставляют предпринимателям необходимые финансовые ресурсы, вопросы планирования и эффективного использования полученных средств часто остаются без должного внимания. В результате, даже получив необходимое финансирование, предприниматели зачастую не обладают опытом или знаниями, необходимыми для его эффективного использования. Это проблема, которую властям штатов и местным органам управления следует решать целенаправленно.

Правовая защита, права собственности и экономическая свобода

Ни один предприниматель не сможет добиться успеха в обществе, где отсутствует уважение к частной собственности и правовая система, обеспечивающая защиту этих прав. Право собственности – это право контролировать и использовать благо или услугу, а также получать от них выгоду. Хотя это звучит естественно, стоит задуматься, насколько низкой была бы предпринимательская активность, если бы люди не

the profits that they acquire from using this property in the most valued way. Without property rights, there would be little incentive to invest, expand or create because any gains from such endeavors would be transferred to the state. And granting individual property rights without enforcing them by means of a well-established legal system would be pointless. One of the most significant reasons centralized economies like the former Soviet Union collapsed was the lack of individual property rights and a legal system that advocated for these rights.

Property rights and legal protection of these rights are part of a passive policy environment that promotes entrepreneurship. Other policies, such as moderate taxation and regulation, also contribute to the entrepreneurial environment. Economists have quantified a country's active and passive policies through a measure called the Economic Freedom of the World (EFW) index.

This index, ranging from 0 to 10, evaluates a country based on five general criteria: size and scope of government, legal structure and property rights, access to sound money, freedom to exchange goods and services, and the regulation of credit, labor and businesses.

имели прав на свою собственность и прибыль, получаемую от ее наиболее ценного использования. Без прав собственности было бы мало стимулов инвестировать, расширяться или создавать что-то новое, поскольку любые доходы от таких усилий переходили бы государству. А предоставление формальных прав собственности без их реальной защиты эффективной правовой системой не имело бы смысла. Одна из главных причин краха централизованных экономик, таких как бывший Советский Союз, заключалась именно в отсутствии индивидуальных прав собственности и правовой системы, защищающей эти права.

Права собственности и их правовая защита являются частью пассивной системы регулирования, способствующей развитию предпринимательства. Другие элементы, такие как умеренное налогообложение и разумное административное регулирование, также способствуют формированию благоприятной среды для бизнеса. Экономисты разработали количественную оценку активных и пассивных мер государственного регулирования – Индекс экономической свободы мира (EFW). С помощью этого индекса, шкала которого составляет от 0 до 10, можно оценить страны по пяти основным критериям: размер и масштаб государственного сектора, правовая структура и защита прав собственности, доступ к надежной денежной системе, свобода торговли товарами и услугами, а также уровень регулирования кредитного рынка, трудовых отношений и предпринимательской

деятельности.

Not surprisingly, recent research has found that countries with a higher EFW index, such as the United States (8.2), Canada (7.9) and the United Kingdom (8.2), have higher rates of entrepreneurship and growth than more centralized countries, such as Russia (5.0), Ukraine (5.3) and Indonesia (5.8).

While the EFW index allows only cross-country comparisons, it does provide lessons for state and local governments here in the United States. Specifically, the relationship between a country's growth and EFW index suggests that states with greater economic freedom will have higher rates of growth. The earlier discussion of differences across states regarding tax policy, regulation and start-up costs certainly suggests differences across states in terms of growth.

Conclusion

Government can conduct both active and passive policies to encourage entrepreneurship. Although active policies, such as targeted tax breaks and subsidies, are the most commonly discussed, it is passive policy that is important for generating an entrepreneurial-friendly environment. This article has addressed several areas of policy, both active and

Неудивительно, что недавние исследования показали: страны с более высоким индексом EFW, такие как США (8,2), Канада (7,9) и Великобритания (8,2), демонстрируют более высокие показатели предпринимательской активности и экономического роста, чем страны с более централизованной экономикой – Россия (5,0), Украина (5,3) и Индонезия (5,8). Хотя индекс EFW позволяет проводить только межстрановые сравнения, правительства штатов и органы местного самоуправления в США также могут извлечь из него ценные уроки. В частности, связь между экономическим ростом страны и индексом EFW позволяет предположить, что штаты с большей экономической свободой будут иметь более высокие темпы роста. Рассмотренные ранее различия между штатами в налоговом регулировании, административных требованиях и стартовых затратах определенно указывают на различия в темпах роста между ними.

Заключение

Государство может применять как активные, так и пассивные инструменты для стимулирования предпринимательства. Хотя активные инструменты, такие как целевые налоговые льготы и субсидии, обсуждаются чаще всего, именно пассивное регулирование играет ключевую роль в создании благоприятной для предпринимателей среды. В этой статье рассмотрены несколько нормативных подходов – как активных, так и

passive, that encourage entrepreneurship.

Evidence was presented here on cross-country and cross-state differences in entrepreneurship as a result of different active and passive policies.

One point should be clear: Institutions matter. Institutions that lower the cost of doing business, either through tax policy, start-up costs or regulation will encourage entrepreneurship. More broadly, a complete respect for private property rights and a well-functioning legal system that recognizes and protects these rights is vital. States and countries that respect and enforce these institutions will encourage entrepreneurship and be rewarded with greater economic growth.

пассивных – способствующих развитию предпринимательства. Представлены данные о различиях в уровне предпринимательской активности между странами и штатами, обусловленных разными подходами к регулированию.

Один вывод очевиден: институциональная среда – созданные обществом нормы и правила – играют важнейшую роль. Институты, снижающие издержки предпринимательской деятельности – будь то через налоговую политику, упрощение процедуры создания компании или разумное регулирование – способствуют развитию предпринимательства. В широком смысле критически важны уважение к правам частной собственности и эффективная правовая система, которая признает и защищает эти права. Те штаты и страны, где такие институты работают и защищены, создают благоприятную среду для предпринимательства и в результате достигают более высоких темпов экономического роста.



ENTREPRENEURSHIP IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

R48254

October 28, 2024

Julie M. Lawhorn Analyst in Economic
Development Policy

Adam G. Levin Analyst in Economic
Development Policy

Entrepreneurship generally refers to “an action, process, or activity that involves the startup and growth of a new enterprise.”

While the umbrella of what may be considered entrepreneurship is large, in this report, the term refers to the creation and growth of a new business enterprise, especially one that provides economic growth or development. Entrepreneurship may be carried out by an individual business owner starting a new endeavor or within an existing firm that develops a new product, service, or process.

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

R48254

28 октября 2024 г.

Джули М. Лохорн Аналитик по вопросам
экономического развития

Адам Г. Левин Аналитик по вопросам
экономического развития

Предпринимательство обычно трактуется как «действие, процесс или деятельность, связанные с созданием и развитием нового предприятия». Хотя спектр явлений, охватываемых понятием предпринимательства, весьма обширен, в настоящем отчете под этим термином понимается создание и рост нового коммерческого предприятия, особенно такого, которое становится катализатором экономического роста или развития. Предпринимательскую деятельность может осуществлять как индивидуальный предприниматель, начинающий новое дело, так и существующая компания, разрабатывающая новый продукт, услугу или процесс.

In the United States, an average of 4.1 million businesses are started annually. Research indicates that the average annual cohort of startups “creates a total of 3.0 million jobs in the first year after startup and employs 2.6 million workers five years later.”

With recent improvements in data availability and quality, researchers confirm that entrepreneurial firms are responsible for net job growth in the United States. This clarifies previous research, which credited small (but not necessarily young) businesses as driving job growth.

Entrepreneurial firms are also associated with facilitating innovation, technological progress, and the transfer of knowledge. However, not all startups create jobs; a small number of young, high-growth firms and knowledge- and technology-intensive (KTI) firms contribute disproportionately to net job creation and other economic outcomes.

Many view the cumulative impacts of entrepreneurship across various industry sectors as contributing to expanded market competition and the national economic base. Additionally, entrepreneurship development is a core component of many regional economic development plans, due to both its potential to create jobs and contribute to

В Соединенных Штатах ежегодно создается в среднем 4,1 миллиона новых предприятий. Исследования показывают, что среднегодовое поколение стартапов создает в совокупности 3 миллиона рабочих мест в первый год своего существования и обеспечивает занятость 2,6 миллиона человек спустя пять лет. С появлением более качественных и доступных статистических данных исследователи подтвердили, что именно предпринимательские фирмы обеспечивают чистый прирост рабочих мест в экономике США. Этот вывод уточняет результаты прежних исследований, согласно которым главная роль в создании рабочих мест принадлежала малым (но не обязательно недавно созданным, молодым) предприятиям.

Предпринимательские компании также способствуют стимулированию инноваций, технологического прогресса и распространению знаний. Однако не каждый стартап становится источником занятости: основной вклад в рост занятости и другие экономические показатели вносят лишь небольшое число недавно созданных, быстрорастущих фирм, а также наукоемких и технологически интенсивных компаний (КТИ). Многие эксперты полагают, что кумулятивный эффект предпринимательства в различных отраслях способствует усилению рыночной конкуренции и укреплению национальной экономической базы. Кроме того, развитие предпринимательства — ключевой компонент региональных стратегий экономического развития, благодаря как его потенциалу создавать рабочие места, так и общему

other economic activity.

For some practitioners and policymakers, entrepreneurship offers an alternative to traditional business recruitment-based economic development strategies.

Congress and executive agencies have sought to promote business development for decades, and those efforts have traditionally been through broader approaches, arguably focused less directly on entrepreneurship. For example, Congress and executive agencies have long supported small businesses, including through agencies such as the Small Business Administration. Although small businesses and entrepreneurial firms may share certain characteristics, the two are distinct. The defining characteristics of entrepreneurial firms are that they are generally younger and are associated with identifying and exploiting new products, processes, or markets.

Policymakers may seek to distinguish between entrepreneurial firms and small businesses and consider whether to address the two with distinct policy pathways.

In recent decades, federal policies have incorporated support for entrepreneurship in

стимулирующему воздействию на экономическую активность.

Для некоторых специалистов-практиков и законодателей в сфере экономического развития предпринимательство представляет собой альтернативу традиционным стратегиям, основанным на привлечении существующего бизнеса. На протяжении десятилетий Конгресс и исполнительные органы власти предпринимали усилия по стимулированию развития бизнеса, хотя эти меры традиционно носили более широкий характер и, можно утверждать, были менее непосредственно нацелены на поддержку предпринимательства. К примеру, Конгресс и исполнительные органы власти издавна оказывают поддержку малым предприятиям, в том числе через такие организации, как Управление по делам малого бизнеса США (SBA). Несмотря на то, что у малых предприятий и предпринимательских фирм есть определенные общие характеристики, эти две категории различны между собой. Отличительными особенностями предпринимательских фирм являются их относительная молодость и ориентация на выявление и освоение новых продуктов, процессов или рынков. В этой связи законодатели могут стремиться проводить различия между предпринимательскими фирмами и малыми предприятиями и рассматривать целесообразность применения различных регуляторных и нормативных подходов к каждой из этих категорий. В последние десятилетия федеральные нормативные и регуляторные меры все чаще включают поддержку

addition to—or as an alternative to— long-standing economic development programs that have previously focused on infrastructure and business development, particularly small business development.

Due to the job creation and economic impacts associated with young and KTI firms, recent federal policies have further focused on assisting these types of firms.

Congress may be interested in expanding entrepreneurial support activity depending on its priorities and policy objectives (e.g., job creation, innovation, energy transition, national competitiveness, regional diversification).

Congress may also consider focusing on the establishment and growth of particular sets of entrepreneurial firms—such as those more likely to result in especially high growth and employment—or providing support for all entrepreneurs, including those whose activities may contribute to more modest or sustainable economic growth.

Experts suggest that entrepreneurial support policies should be informed by an understanding of the distinct types of

предпринимательства – как в дополнение к традиционным программам экономического развития, так и в качестве возможной альтернативы им. Ранее такие программы были в первую очередь ориентированы на развитие инфраструктуры и бизнеса, особенно малого бизнеса.

Однако в условиях растущего значения недавно созданных и наукоемких и высокотехнологичных (КТИ) фирм как источников создания рабочих мест и экономического роста, в последнее время на федеральном уровне внедряются регуляторные механизмы, уделяющие больше внимания поддержке

именно этих типов предприятий. Конгресс может проявить интерес к расширению мер поддержки предпринимательства – в зависимости от актуальных приоритетов и стратегических задач, таких как создание рабочих мест, стимулирование инноваций, энергетический переход, повышение национальной конкурентоспособности или диверсификация региональной экономики. В частности, внимание может быть сфокусировано на развитии определенных категорий предпринимательских фирм – например, тех, которые с наибольшей вероятностью обеспечат стремительный рост и значительный вклад в занятость. В то же время поддержка может быть направлена и на широкий круг предпринимателей, включая тех, чья деятельность вносит вклад в более умеренный, но устойчивый экономический рост.

Эксперты подчеркивают, что эффективные нормативные механизмы поддержки предпринимательства должны опираться на глубокое

entrepreneurial firms, their unique needs, impact, and likely growth trajectories.

As such, policymakers and practitioners may seek to further analyze specific business formation, business survival, and job creation data and trends, and how they correlate with expanded entrepreneurial activity, if at all.

INTRODUCTION

Entrepreneurship is viewed as an “engine for economic growth” due to its potential to create jobs, contribute to market competition, facilitate innovation, drive technological changes, and transfer knowledge. While the umbrella of what may be considered entrepreneurship is large, it generally refers to the creation and growth of a new business enterprise, especially one that expands economic growth or development. This can occur with the founding of an entirely new business or may take place within an existing business that branches out into new endeavors.

In the United States, an average of 4.1 million businesses are started annually. Entrepreneurial firms (also commonly referred to as “startups” or “young firms”—this report uses those terms, as well as

понимание различий между типами предпринимательских фирм, их индивидуальных потребностей, потенциального влияния и вероятных траекторий развития. В этом контексте законодателям и специалистам-практикам целесообразно проводить более детальный анализ данных о создании и выживаемости предприятий, о динамике занятости и об их взаимосвязи с ростом предпринимательской активности — если такая взаимосвязь действительно прослеживается.

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство часто рассматривается как «двигатель экономического роста» благодаря своему потенциалу создавать рабочие места, усиливать рыночную конкуренцию, стимулировать инновации, продвигать технологические изменения и способствовать распространению знаний. Хотя понятие «предпринимательство» охватывает широкий спектр явлений, в целом оно относится к созданию и развитию нового бизнеса, особенно того, который способствует экономическому росту или развитию. Это может происходить как при открытии совершенно нового предприятия, так и в рамках уже существующего бизнеса, осваивающего новые направления деятельности.

В Соединенных Штатах ежегодно создается в среднем 4,1 миллиона новых предприятий. Предпринимательские фирмы (также известные как «стартапы» или «недавно созданные фирмы» — в настоящем отчете эти термины используются как

“entrepreneurial firms,” interchangeably) contribute to a large share of net job creation. However, not all young firms have employees or create jobs. Most young firms do not create jobs and do not survive the initial startup phase.

взаимозаменяемые) вносят значительный вклад в чистый прирост рабочих мест. Однако не все недавно созданные фирмы имеют сотрудников или создают рабочие места – большинство из них не преодолевает начальную стадию развития и не выживает в долгосрочной перспективе.

Nevertheless, due to the number of new U.S. businesses started annually and entrepreneurship’s potential to grow the economy, Congress has demonstrated consistent interest in entrepreneurship in recent decades. In recent years, for instance, Congress established new programs to support entrepreneurship, such as the Economic Development Administration’s Build to Scale and Regional Technology and Innovation Hubs (Tech Hubs) programs. These and other federal programs reflect an interest in targeting high-growth young firms, perhaps due to their association with higher rates of net job creation. This report summarizes these and other federal policies designed to expand entrepreneurial activity; it does not provide in-depth analysis of individual programs. For additional information on programs considered supportive of entrepreneurial development, see the “Additional CRS Reports” section at the end of this report.

Тем не менее, учитывая масштаб ежегодного запуска новых предприятий и их потенциальную роль в экономическом развитии, Конгресс США на протяжении последних десятилетий проявляет устойчивый интерес к теме предпринимательства. Так, в последние годы были запущены новые программы, направленные на его поддержку, например, инициативы Build to Scale и Regional Technology and Innovation Hubs (Tech Hubs) под эгидой Управления экономического развития США. Эти и другие федеральные программы свидетельствуют о стремлении к поддержке недавно созданных, быстрорастущих фирм, что, вероятно, связано с их высокой результативностью в создании рабочих мест. В настоящем отчете представлены ключевые положения этих и других федеральных регуляторных мер, направленных на развитие предпринимательской активности, без углубленного анализа отдельных программ. Дополнительную информацию о программах поддержки предпринимательства можно найти в разделе «Дополнительные материалы Исследовательской службы Конгресса» в конце настоящего документа.

This report also summarizes several features of entrepreneurial firms, describes recent

Кроме того, в отчете рассмотрены основные характеристики предпринимательских фирм,

findings on job creation rates and other economic impacts, and highlights why entrepreneurship's role has expanded in economic development practice in recent decades.

This report focuses on the economic and business development aspects of entrepreneurship rather than social or other forms of entrepreneurship. It also focuses on the community-level factors that may influence entrepreneurship rather than individual characteristics of entrepreneurs (e.g., training, background, age, and demographics), which may also influence the trajectory, rate, and number of startups.

In addition to its potential for job creation and economic growth, entrepreneurship is also considered a core regional economic development strategy for other reasons. For example, it can provide alternative sources of income and build individual wealth. Often, it is used as a core component of local area redevelopment strategies as well.

This report focuses on aspects of entrepreneurial development policies that target innovative startups for economic growth and development objectives rather than policies that support typical startups and self-employment opportunities.

приведены данные о динамике создания рабочих мест и других экономических эффектах, а также объясняются причины, по которым предпринимательство получило столь важную роль в практике экономического развития последних десятилетий.

Основное внимание уделено экономическим и бизнес-аспектам предпринимательства, а не его социальным или иным формам. Также в центре внимания – факторы на уровне сообществ, способные повлиять на развитие предпринимательской активности, а не личностные характеристики самих предпринимателей (например, образование, возраст или демография), хотя и они, безусловно, влияют на динамику и масштаб стартапов.

Помимо потенциала создания рабочих мест и стимулирования экономического роста, предпринимательство также рассматривается как ключевой инструмент региональной стратегии экономического развития и по другим причинам. Например, оно может обеспечить альтернативные источники дохода и способствовать накоплению личного капитала. Нередко оно становится ключевым элементом программ возрождения городских и сельских территорий. В фокусе настоящего отчета – механизмы развития предпринимательства, ориентированные на инновационные стартапы как средство достижения целей экономического роста, в отличие от более широкой поддержки самозанятости и типовых стартапов.

With respect to data on businesses and business formation, some researchers have stated that “representativeness and timeliness are both crucial and notably difficult to achieve in business statistics.” Federal statistical agencies such as the U.S. Census Bureau (Census) have faced challenges in collecting timely, accurate data on young firms for a variety of reasons, including limited firm-level data and difficulty in connecting firm, individual, community, or global circumstances with their effects on businesses.

Additionally, data from business surveys may be limited due to survey type and issues related to “sampling and representativeness.”

Improvements in longitudinal business databases have provided new, additional insight on business dynamism and entrepreneurship. As noted below, definitions of entrepreneurs are occasionally imprecise and there are several differing ways of measuring when a firm starts and grows. This report summarizes analyses completed by federal agencies and outside groups that have used various data sources, including Census’s Business Formation Statistics, and other sources.

Что касается источников данных о бизнесе и предпринимательской активности, исследователи подчеркивают, что «репрезентативность и актуальность – это одновременно критически важные и чрезвычайно труднодостижимые характеристики деловой статистики». Федеральные статистические службы, такие как Бюро переписи населения США (Census Bureau), сталкиваются с трудностями при сборе своевременных и точных данных о недавно созданных фирмах – в том числе из-за ограниченности информации на уровне отдельных предприятий и сложности установления связей между обстоятельствами на уровне фирмы, личности, сообщества или глобальных событий и их последствиями для бизнеса. Кроме того, данные бизнес-опросов могут быть ограничены особенностями методологии исследования и проблемами выборки и репрезентативности.

Тем не менее, развитие панельных баз данных о предприятиях позволило получить более глубокое понимание динамики развития бизнеса и предпринимательства. Как будет показано далее, определения предпринимательства нередко остаются неточными, и существует несколько подходов к тому, как фиксировать момент создания и роста фирмы. В отчете обобщены результаты анализа, проведенного федеральными ведомствами и внешними экспертными организациями, с использованием различных источников данных, включая «Статистику формирования бизнеса» Бюро переписи и иных источников.

What Is Entrepreneurship?

Entrepreneurship refers to the creation and growth of a new business enterprise. One broad definition of “entrepreneur” refers to “anyone who organizes a new business firm of any variety.” This report follows researchers who use “entrepreneur” to specifically refer to an individual or entity that generates value through the creation or expansion of economic activity or by identifying and exploiting new products, processes, or markets.

Entrepreneurship can take place with the start of an entirely new business, or within an existing business that may seek to expand into new business activities such as creating new products or processes with the intent to grow.

Entrepreneurs are often associated with a new good or service, market approach, or an overall orientation toward seeking out new opportunities. According to certain definitions, entrepreneurial firms are founded to take advantage of opportunity (rather than out of necessity), distinguishing entrepreneurs from business owners that launch enterprises in order to be self-employed. According to some definitions of entrepreneurship (i.e., “Schumpeterian entrepreneurship”), the entrepreneurs that develop new products, processes or markets

Что такое предпринимательство?

Предпринимательство означает создание и развитие нового бизнеса. Одно из широких определений термина «предприниматель» относится к «любому человеку, который организует новый бизнес любого рода». В настоящем отчете используется подход исследователей, которые применяют термин «предприниматель» конкретно к физическому или юридическому лицу, создающему ценность через формирование или расширение экономической деятельности либо через выявление и освоение новых продуктов, процессов или рынков.

Предпринимательство может иметь место при создании совершенно нового бизнеса или в рамках существующего бизнеса, который может стремиться к освоению новых сфер деятельности, такие как создание новых продуктов или процессов с целью роста.

С предпринимателями обычно связывают появление новых товаров или услуг, инновационные рыночные подходы или общую нацеленность на поиск новых возможностей. Согласно некоторым определениям, предпринимательские фирмы создаются для того, чтобы воспользоваться открывающимися возможностями (а не из необходимости), что отличает предпринимателей от владельцев бизнеса, которые создают предприятия, чтобы обеспечить самозанятость. Согласно некоторым определениям предпринимательства (например, «предпринимательство по Шумпетеру»), предприниматели, которые разрабатывают новые

are distinct because they are innovative (sometimes called transformational) entrepreneurs.

In contrast, certain types of entrepreneurs—sometimes referred to as lifestyle or replicative entrepreneurs (or “typical startups”)—generally do not introduce a new product, process, or market and may operate primarily to provide income for their owner(s).

Lifestyle entrepreneurs “provide a family income or support a desired lifestyle. These entrepreneurs typically seek independence and control over their own schedule.

In some cases, lifestyle entrepreneurs sacrifice growth for lifestyle choices. These entrepreneurs generally hire few people.” Examples may include a cleaning business, a local retail store, or a home-based consultant.

Starting a business may provide other benefits for individuals and communities. For example, starting a business may be a way for individuals to create income in places with limited job opportunities from employer firms, including returning citizens and justice-involved individuals. Within its broad definition, entrepreneurship encompasses a range of activities.

продукты, процессы или рынки, отличаются тем, что они являются инновационными (иногда называемыми трансформационными) предпринимателями.

В противоположность инновационным предпринимателям существуют и другие типы предпринимателей – так называемые лайфстайл-предприниматели или репликативные предприниматели (создатели «типичных стартапов»), которые обычно не приносят на рынок новых продуктов, процессов или бизнес-моделей, а действуют преимущественно для обеспечения собственного дохода. Лайфстайл-предприниматели создают бизнес, чтобы обеспечить семейное благополучие или поддержать желаемый образ жизни. Их главные приоритеты – независимость и свобода в планировании своего времени. Нередко такие предприниматели сознательно отказываются от агрессивного роста бизнеса в пользу комфортного стиля жизни и обычно нанимают небольшое число сотрудников. Примерами могут служить клининговая компания, местный розничный магазин или консультант, работающий из дома.

Создание собственного дела может приносить и другие преимущества как отдельным гражданам, так и сообществам в целом. В частности, предпринимательство может стать источником дохода в регионах с ограниченными возможностями трудоустройства, в том числе для лиц, вернувшихся из мест заключения, и людей на различных стадиях взаимодействия с уголовно-правовой системой. В рамках своего широкого определения

In calling for a broad definition of entrepreneurs, some researchers note that entrepreneurs should not be defined by whether they succeed or fail (as they often do fail), or by their original growth plans or intentions (as plans and markets shift). The following sections explore several central aspects of what might be included under the unifying term “entrepreneurship.”

Firm Age

Generally, given entrepreneurship’s focus on new business endeavors, entrepreneurial firms are considered to be businesses that are relatively young. Precisely how young, though, is a matter of some debate. Some researchers characterize startups as firms that are one year old or less; others classify startups as firms that are two years old or less. Often, firms with employees (“employer firms”) may be characterized as young firms (meaning businesses with employees) if they are less than five years old, but that time period may vary from 2 to 10 years depending on the researcher. Certain mature firms may have entrepreneurial characteristics as well—by spinning off new products, processes, or new businesses entirely.

предпринимательство охватывает целый ряд видов деятельности. Выступая за широкое определение предпринимателей, некоторые исследователи подчеркивают, что предпринимателей не следует определять по тому, достигают ли они успеха или терпят неудачу (поскольку они часто терпят неудачу), или по их первоначальным планам роста или намерениям (поскольку планы и рынки меняются). В следующих разделах рассматриваются несколько центральных аспектов того, что может быть включено в общее понятие «предпринимательство».

Возраст компании

Как правило, учитывая, что предпринимательство ориентировано на новые бизнес-проекты, предпринимательскими фирмами считаются относительно молодые предприятия. Однако точный возрастной критерий остается дискуссионным вопросом. В научной среде нет единого мнения о возрастных границах стартапов: одни исследователи считают стартапами только компании с историей до одного года, другие расширяют эту категорию до двух лет. Что касается фирм с наемным персоналом, их обычно относят к категории «молодых» при возрасте до пяти лет, хотя в различных исследованиях этот период может варьироваться от 2 до 10 лет. При этом даже зрелые компании могут проявлять предпринимательские качества – за счет создания новых продуктов, процессов или абсолютно новых направлений бизнеса.

Distinction from Small Businesses

The federal government has long provided support to small businesses. However, while small businesses and entrepreneurial firms may share certain characteristics, the two are distinct.

The defining characteristics of entrepreneurial firms are that they are generally younger and are associated with starting a new business activity, such as a new product or process.

Small businesses in the United States have a technical definition, laid out in regulations issued by the U.S. Small Business Administration (SBA) and capped by either the number of employees or level of receipts. Conversely, the federal government does not provide an official definition of entrepreneurial firms. Although entrepreneurial firms may meet SBA's definition of a small business, they are generally identified as such by their age and by their goals of creating new businesses, products, or processes.

Employer Status

Young firms are both employers (businesses with employees) and nonemployers (businesses with no employees). In the

Отличие от малых предприятий

На протяжении многих лет в США действуют разнообразные инструменты государственной поддержки малого бизнеса. Однако, хотя малые предприятия и предпринимательские фирмы могут иметь определенные общие черты, они все же различаются. Отличительными чертами предпринимательских фирм являются то, что они, как правило, моложе и ориентированы на создание новой предпринимательской деятельности, такой как разработка нового продукта или внедрение нового процесса.

Малые предприятия в Соединенных Штатах имеют четкое определение в нормативных актах, изданных Управлением по делам малого бизнеса США (SBA), согласно которому они классифицируются по численности сотрудников или уровню доходов. В то же время федеральное правительство не дает официального определения предпринимательских фирм. Предпринимательские фирмы, даже соответствуя критериям малого бизнеса по классификации SBA, идентифицируются прежде всего по двум признакам: недавнему времени создания и нацеленности на разработку новых продуктов, процессов или целых направлений бизнеса.

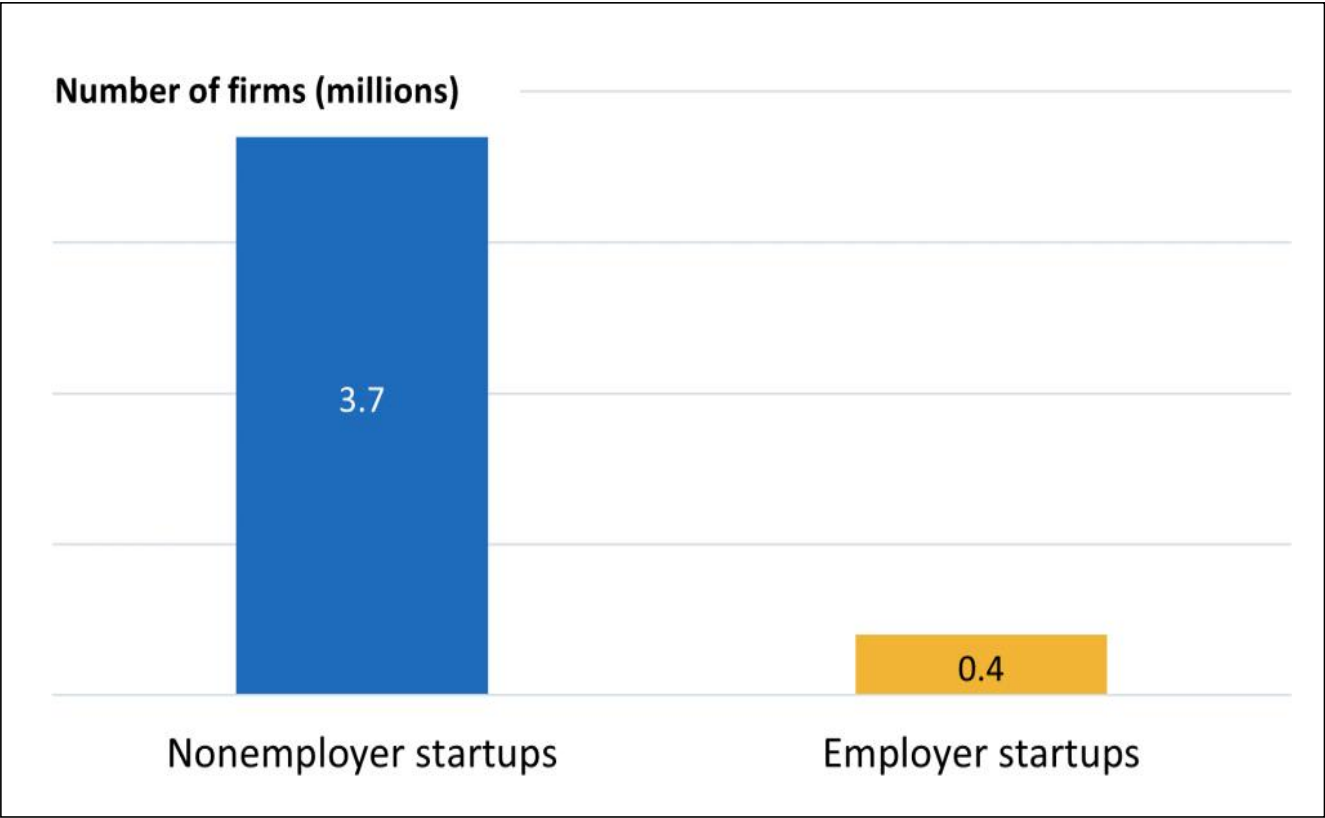
Статус работодателя

Молодые компании могут быть как работодателями (предприятиями с наемными работниками), так и неработодателями (то есть компаниями без наемного

United States, an average of 4.1 million businesses are started annually. The majority of those (3.7 million) are started with no employees (see Figure 1). Overall, the majority of total U.S. firms are also nonemployers. Some researchers and policymakers often focus on employer firms because their dynamics “have a larger impact on productivity and economic growth.” Others argue that nonemployer firms should not be overlooked because nonemployer firms may later create jobs and impact local and regional economies. Nonemployer startup data may also provide insight on early-stage entrepreneurship, entrepreneurial activity, and firm survival trends.

персонала). В США ежегодно создается в среднем 4,1 миллиона новых предприятий, причем большинство из них (примерно 3,7 миллиона) – это бизнесы без наемных работников (см. рис. 1). В целом, преобладающее большинство всех зарегистрированных предприятий в стране также относятся к категории неработодателей. Внимание многих исследователей и законодателей традиционно сконцентрировано на компаниях-работодателях, поскольку их деятельность оказывает наиболее ощутимое влияние на производительность труда и экономический рост в целом. Однако существует и альтернативная точка зрения, согласно которой неработодателей нельзя сбрасывать со счетов, поскольку впоследствии они могут начать создавать рабочие места и стимулировать развитие локальной и региональной экономики. Статистика стартапов без наемного персонала также представляет ценность для понимания начальных этапов предпринимательства, общей деловой активности и тенденций выживаемости новых компаний.

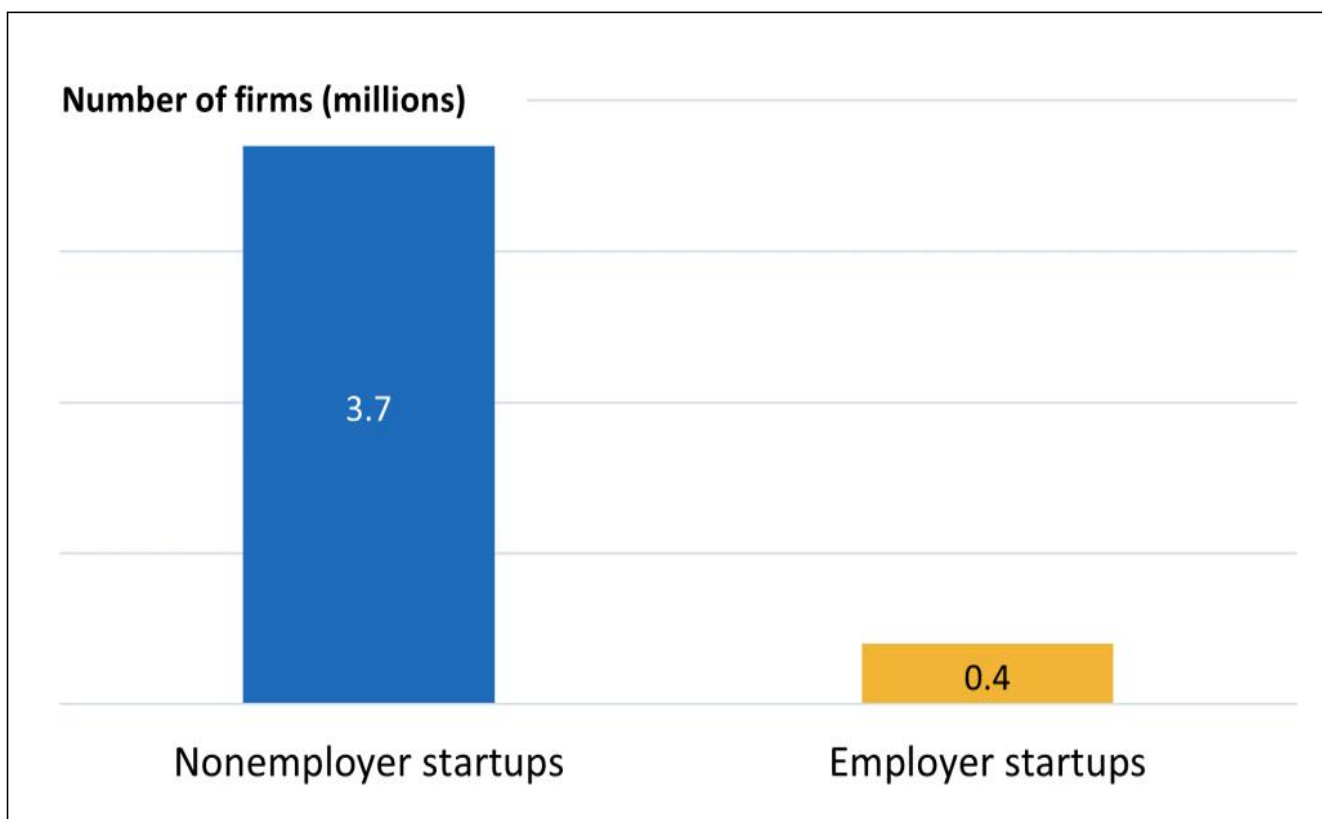
Figure 1. Average Annual Number of Startups by Employer Status, 1995-2018



Source: CRS, using data and figure from Robert W. Fairlie, et al., *The Promise and Peril of Entrepreneurship: Job Creation and Survival Among U.S. Startups* (Cambridge, MA: MIT Press, 2023), p. 103, <https://doi.org/10.7551/mitpress/13873.001.0001>.

Notes: Fairlie, et al. estimate that an average of 4.1 million businesses are started annually. Numbers based on Fairlie’s compilation of administrative data for several startup cohorts that launched between 1995 and 2011. The comprehensive startup data panel is the result of linking data from the U.S. Census Bureau’s Longitudinal Business Database (LBD) (for employer establishments) and confidential and restricted access data from the Integrated Longitudinal Business Database (iLBD) (for nonemployer establishments). The analysis uses the new startup panel dataset to follow “each startup cohort for seven years after startup covering the years 1996 to 2018.”

Рисунок 1. Среднегодовое количество стартапов по статусу работодателя, 1995–2018 гг.



Источник: Исследовательская служба Конгресса (CRS) на основе данных и диаграммы из: Robert W. Fairlie и др., *The Promise and Peril of Entrepreneurship: Job Creation and Survival Among U.S. Startups* (Кембридж, Массачусетс: MIT Press, 2023), с. 103, <https://doi.org/10.7551/mitpress/13873.001.0001>.

Примечания: по оценкам Фэрли и соавторов, ежегодно в США запускается в среднем 4,1 миллиона предприятий. Цифры основаны на обработке административных данных по нескольким группам стартапов, созданным в период с 1995 по 2011 год. Комплексная база данных о развитии стартапов была сформирована путем объединения информации из Панельной базы данных предприятий (LBD) Бюро переписи населения США (для компаний-работодателей) и конфиденциальных, доступных в ограниченном режиме данных из Интегрированной панельной базы данных предприятий (iLBD) (для компаний без сотрудников). Анализ позволяет отслеживать динамику развития каждой генерации стартапов в течение семи лет после их создания, охватывая период с 1996 по 2018 год.

Business Applications by Major Industry Groups

Entrepreneurship occurs in every industry group. Researchers point out that new businesses are often more concentrated in service-oriented and retail businesses, and less concentrated in “industries that favor large-scale establishments and operations.”

New businesses are also less concentrated in sectors with high barriers to entry, such as large financial investments (e.g., certain types of manufacturing).

In an analysis of weekly business applications between 2022 and 2023, Census counted the number of applications by industry sector using a firm’s highest level North American Industry Classification System (NAICS) code. The four leading sectors, in terms of new business applications, were

- retail trade;
- professional scientific, and technical services;
- construction; and
- other services (except public administration).

Census data about the top industry sectors for new businesses reflect levels of all new

Заявки на открытие бизнеса по основным отраслям

Предпринимательская активность наблюдается во всех секторах экономики. Однако, как отмечают исследователи, наибольшая концентрация новых бизнесов приходится на сферу услуг и розничную торговлю, в то время как в отраслях, требующих крупных производственных мощностей и масштабных операций, стартапов гораздо меньше.

Также меньше новых предприятий появляется в секторах с высокими барьерами для входа – например, там, где требуются значительные инвестиции капитала (в частности, в отдельных сегментах обрабатывающей промышленности).

В ходе анализа еженедельных заявок на открытие бизнеса, поданных в 2022–2023 годах, Бюро переписи населения классифицировало компании по основному коду Североамериканской отраслевой классификации (NAICS). Четыре лидирующих сектора по числу заявок на регистрацию новых предприятий включали:

- розничную торговлю;
- профессиональные, научные и технические услуги;
- строительство;
- прочие услуги (за исключением государственного управления).

Статистика Бюро переписи, касающаяся отраслевого распределения новых бизнесов, отражает общее количество заявок, но не делает различий между

business applications and do not distinguish between potentially innovative or successful businesses and others. As noted, not all new businesses will create jobs or contribute to broader economic growth or development (see “Entrepreneurship’s Role in Job Creation” for additional information on the subset of likely employer startups).

потенциально инновационными и успешными компаниями и всеми остальными. Как уже упоминалось, далеко не каждое новое предприятие создает рабочие места или вносит существенный вклад в экономический рост. Более подробные сведения о тех стартапах, которые с наибольшей вероятностью становятся работодателями, можно получить в разделе «Роль предпринимательства в создании рабочих мест».

Startup Trends and Factors Impacting Entrepreneurship

Much research and data over the past Two decades point to a slowdown in some entrepreneurship. For instance, the U.S. establishment entry rate, with some fluctuations, has largely declined since the late 1970s.³³ The establishment entry rate is the count of new establishments (which are individual business locations) in a given year divided by the average count of establishments that year and the previous year. The establishment entry rate in 1978 was 15.1; by 2021, the most recent year for which data is available at the time of publication, it was 10.5.

At the same time the establishment exit rate has stayed fairly level. Economic and social conditions may influence the number, growth rate, and trajectory of startups, and include several potential challenges and

Тенденции в сфере стартапов и факторы, влияющие на предпринимательство

Многочисленные исследования и данные за последние два десятилетия указывают на замедление развития предпринимательства в некоторых сферах. Например, показатель создания новых предприятий в США, несмотря на колебания, в целом снижается с конца 1970-х годов. Этот показатель рассчитывается как отношение числа новых предприятий (отдельных бизнес-единиц) в конкретном году к среднему количеству предприятий за текущий и предыдущий годы. В 1978 году он составлял 15,1, а к 2021 году – последнему, за который на момент публикации были доступны данные – снизился до 10,5.

При этом показатель закрытия предприятий остается относительно стабильным. Количество, темпы роста и траектория развития стартапов во многом определяются экономическими и социальными условиями, создающими как сложности, так и

opportunities. Several challenges to entrepreneurship are cited frequently in academic reports and policy debates. Young firms are especially vulnerable to times of restricted lending, economic recessions, and the periods following economic downturns. Other challenges generally fall into three primary categories:

- ✧ startup expenses and access to capital and credit,
- ✧ demographic trends, and
- ✧ other challenges such as obtaining affordable insurance (both personal and business), finding technical assistance and other business services, navigating regulatory environments, and ensuring adequate broadband coverage, particularly in rural areas.

For additional information on startup trends, see CRS In Focus IF12792, *Is U.S. Entrepreneurship Declining?*

возможности. В научных отчетах и дискуссиях о регуляторных подходах часто упоминаются несколько ключевых препятствий для предпринимательства. Молодые компании особенно уязвимы в периоды ограниченного кредитования, экономических спадов и посткризисного восстановления. Другие препятствия в целом относятся к трем основным категориям:

- ✧ стартовые расходы и доступ к капиталу и кредитам,
- ✧ демографические тенденции,
- ✧ иные сложности, такие как получение доступного страхования (как личного, так и для бизнеса), поиск технической поддержки и других бизнес-услуг, ориентирование в нормативно-правовой среде и обеспечение достаточного охвата широкополосной связью, особенно в сельской местности.

Более детальную информацию о тенденциях в сфере стартапов можно получить в аналитическом обзоре CRS In Focus IF12792 *Is U.S. Entrepreneurship Declining?*

Entrepreneurship's Role in Job Creation

Роль предпринимательства в создании рабочих мест

Job growth is considered one of several dimensions of short-term economic growth, and for decades, entrepreneurship has been correlated with such growth, in part due to young firms' roles in creating jobs. Researchers estimate that "the average annual cohort of 4.1 million startups in the United States creates a total of 3.0 million jobs in the first year after startup and employs 2.6 million workers five years later." Furthermore, a 2022 analysis by Census economists examined net job creation rates (i.e., "how many more jobs created than destroyed relative to overall employment") and found that the rate was "notably higher for young firms compared to old ones."

The share of jobs supported by startups is relatively small—typically less than 5% of total U.S. employment. Meanwhile, in recent years, researchers have observed that employer startups have higher rates of job creation (and job destruction) than mature employer firms, and that employer startups' job creation (and job destruction) activity generally occurs in their initial years. In addition, in recent years, Census has launched new programs designed to provide better statistical coverage of business formation data, which researchers

Рост занятости считается одним из нескольких аспектов краткосрочного экономического роста, и на протяжении десятилетий предпринимательство тесно связано с таким ростом, отчасти благодаря роли молодых компаний в создании рабочих мест. По оценкам исследователей, «среднегодовая генерация из 4,1 миллиона стартапов в США создает в общей сложности 3,0 миллиона рабочих мест в первый год после основания и обеспечивает занятость 2,6 миллиона работников пять лет спустя». Более того, анализ, проведенный экономистами Бюро переписи населения в 2022 году, показал, что показатель чистого прироста рабочих мест (т.е. «превышение количества созданных рабочих мест над ликвидированными относительно общей занятости») «заметно выше у молодых компаний по сравнению со зрелыми».

Доля рабочих мест, обеспечиваемых стартапами, относительно невелика – обычно менее 5% от общей занятости в США. В то же время в последние годы исследователи отмечают, что компании-работодатели на начальном этапе демонстрируют более высокие показатели создания (и сокращения) рабочих мест по сравнению со зрелыми компаниями-работодателями, причем эти процессы в основном происходят в первые годы их существования. Кроме того, в последние годы Бюро переписи населения запустило новые программы для улучшения статистического учета данных о создании бизнеса, которые позволили исследователям доказать, что основными

have used clarify that young employer firms—rather than small employer firms—are the primary job creators of the U.S. economy. Job creation rates of startups also vary by industry sector and other factors.

First Year Job Creation Rates for Entrepreneurial Firms

First year job creation rates for startups vary depending on whether employer and nonemployer startups are both measured. Research suggests that startup job creation and survival rates are lower than official estimates because such calculations generally exclude data on nonemployer startups. A 2023 analysis, for instance, found that startup job creation rates differed based on the definition of an entrepreneurial firm (i.e., the employer status of the firm) by examining data on a cohort of employer and nonemployer startups that launched between 1995 and 2011. The average number of jobs created was lower (0.74 jobs in the first year) when employer and nonemployer firms are measured together, and was higher (2.56 jobs in the first year) when only employer firms were measured.

создателями рабочих мест в экономике США являются именно молодые компании-работодатели, а не малые предприятия-работодатели. Показатели создания рабочих мест стартапами также различаются в зависимости от отрасли и других факторов.

Показатели создания рабочих мест предпринимательскими компаниями в первый год деятельности

Показатели создания рабочих мест в первый год зависят от того, учитываются ли одновременно фирмы-работодатели и предприятия без наемного персонала. Исследования показывают, что реальные показатели создания рабочих мест и жизнеспособности стартапов ниже официальных оценок, поскольку при расчетах, как правило, не учитываются компании без наемных работников. Так, в исследовании 2023 года было выявлено, что уровни создания рабочих мест различаются в зависимости от того, как определяется предпринимательская компания (то есть с учетом наличия наемных работников). Анализ охватывал поколение стартапов – как с наемными работниками, так и без – основанных в период с 1995 по 2011 год. Если рассматривать обе категории одновременно, среднее количество создаваемых рабочих мест составляло 0,74 на стартап в первый год, тогда как для компаний-работодателей этот показатель достигал 2,56.

Subsequent Job Creation Conditional on Business Survival

While young firms contribute proportionately more to net job creation rates than do mature firms, young firms' early stages are often volatile, and young firms have higher rates of job destruction due to firm "exits" (when firms shut down and cease to exist for various reasons, including mergers or acquisitions). Historically, over half of startups close by their fifth year. Although many startups close within five years, this does not necessarily reflect an unsuccessful venture. This is especially true for the most innovative firms. Within several industries—notably technology and pharmaceuticals — a common innovation pattern is for smaller, younger firms to create and develop a product or service, and later sell to a larger, established business to complete the commercialization process at a scale the startup could not manage. Some observers would consider this an entrepreneurial success, especially for the entrepreneur, who likely received a significant payout from the process. Others worry that this model might discourage internal research at larger companies and encourage market consolidation.

Создание рабочих мест в последующие годы при условии сохранения бизнеса

Хотя молодые компании вносят более весомый вклад в чистый прирост занятости, чем зрелые фирмы, ранние стадии их развития часто сопряжены с высокой нестабильностью. Они чаще демонстрируют высокие показатели сокращения рабочих мест из-за прекращения деятельности – ухода с рынка по разным причинам, включая слияния и поглощения. Исторически более 50% стартапов прекращают существование к пятому году работы.

Заккрытие бизнеса в течение первых пяти лет не всегда свидетельствует о неудаче проекта, особенно если речь идет о высокоинновационных компаниях. В ряде отраслей – в первую очередь в сфере технологий и фармацевтики – распространенной инновационной моделью является создание и разработка продукта или услуги небольшой компанией с последующей продажей крупной корпорации, которая завершает коммерциализацию в масштабах, недоступных для стартапа. Многие эксперты считают подобный исход предпринимательским успехом, особенно для самих основателей, получивших значительные выплаты. Вместе с тем существуют опасения, что такая модель ослабляет стимулы к внутрикорпоративным исследованиям в крупных компаниях и способствует усилению концентрации на рынках.

Job Creation by Major Industry Groups

A 2023 analysis of administrative data for several startup cohorts that launched between 1995 and 2011 showed that the average number of jobs created per startup varies by industry.

Startups in accommodations and food services, manufacturing, and management industries averaged higher job creation rates. In contrast, startups in the real estate and agriculture industries created jobs at a rate that was lower than the average rate for all startups.

Создание рабочих мест по основным отраслям

Согласно анализу административных данных 2023 года по группам стартапов, основанных в 1995-2011 годах, средние показатели создания рабочих мест варьируются в зависимости от отрасли.

Наивысшие темпы наблюдаются у стартапов в сферах гостиничного и ресторанного бизнеса, обрабатывающей промышленности и управления. На другом полюсе – стартапы в сфере недвижимости и сельского хозяйства, где уровень создания рабочих мест ниже среднего по всем стартапам.

Identifying High-Growth Entrepreneurial Firms and Likely Employer Firms

Analysts and federal agencies categorize certain businesses as “high-growth” or “likely employer” firms, which could be used to identify certain entrepreneurial firms that may be more likely to create jobs. As noted, young entrepreneurial firms vary in terms of their growth trajectories and employer status.

Certain young firms contribute to a larger share of net job creation, yet not all young firms have employees or create jobs. Most young firms do not create jobs and do not survive the initial startup phase.

Выявление быстрорастущих компаний и потенциальных работодателей среди предпринимательских фирм

Аналитики и федеральные ведомства классифицируют некоторые предприятия как «быстрорастущие» или «потенциальные работодатели», что позволяет выделить стартапы с наибольшим потенциалом создания рабочих мест. Как уже отмечалось, молодые предпринимательские компании сильно различаются по траектории роста и по статусу работодателя.

Некоторые из них вносят значительный вклад в чистое создание рабочих мест, однако большинство недавно созданных фирм не нанимают сотрудников и не преодолевают начальный этап развития.

A small number of high-growth firms contribute most to job creation. Definitions of “high growth” firms vary. The Organization for Economic Cooperation and Development defines high-growth firms as businesses with 10 or more employees with an annualized growth rate of 20% over three years; other studies examine high-growth firms that increased employment by more than 25% per year. Some researchers note that since 2000, high-growth firms have concentrated in certain industries, such as “high tech and energy related industries.” Other researchers find that “younger firms are more likely to be high-growth firms.”

Основная часть новых рабочих мест создается небольшим числом быстрорастущих фирм. Трактовка понятия «быстрорастущая компания» различается в разных источниках. Так, Организация экономического сотрудничества и развития определяет такие компании как фирмы с численностью не менее 10 сотрудников и среднегодовым темпом роста не менее 20% в течение трех лет. Другие исследования ориентируются на прирост более чем на 25% в год. Некоторые аналитики отмечают, что с 2000 года большинство быстрорастущих компаний сконцентрировано в таких отраслях, как высокие технологии и энергетика. По другим данным, недавно созданные компании чаще проявляют характеристики быстрорастущих фирм.

Separately, Census’s Business Formation Statistics (BFS) measures “business initiation” activity based on business applications. (Business applications are applications for an Employer Identification Number that are “made predominantly for business purposes.”) BFS data includes information about the type, location, and number of startups that launch across industry sectors.

Бюро переписи населения ведет программу «Статистика формирования бизнеса» (BFS), которая оценивает предпринимательскую активность на основании заявок на регистрацию бизнеса. Такие заявки – это обращения за идентификационным номером работодателя (EIN), подаваемые преимущественно для деловых целей. Данные BFS содержат информацию о типах, местоположении и числе стартапов, создаваемых в различных секторах экономики.

Census uses certain firm characteristics to classify a subset of business applicants as “high- propensity businesses” (HPBs) if they

На основе определенных характеристик компания может быть отнесена к категории «компаний с высоким потенциалом» (high-propensity businesses, HPB), если она:

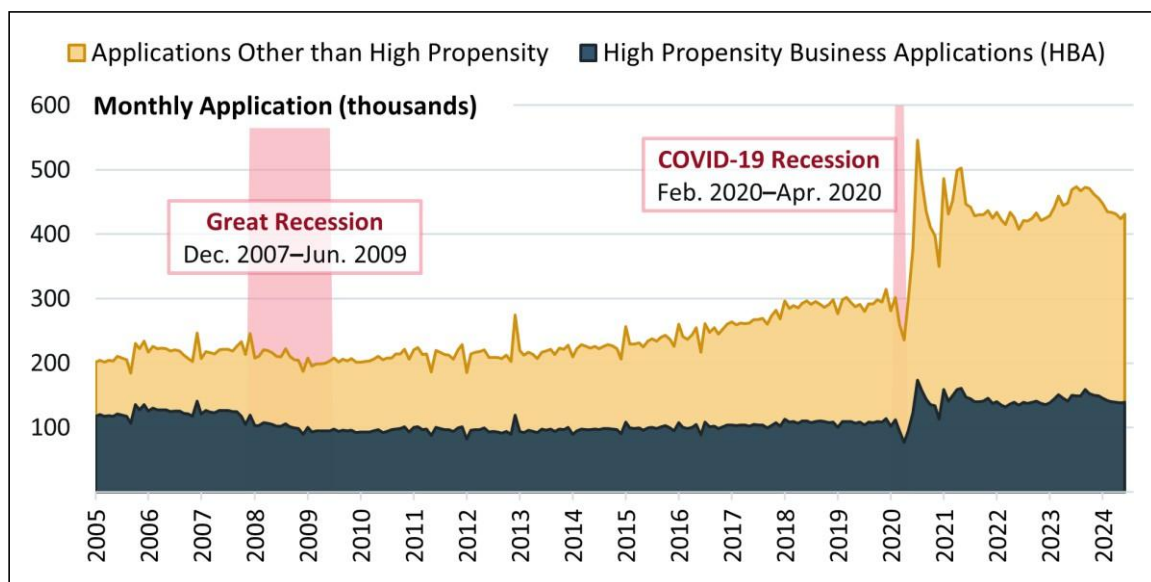
- are organized as a corporate entity,
- indicate a plan to hire employees, purchase a business, or change business organizational type,
- have a date for providing first wages and planned wages, and
- have a NAICS industry code in accommodation and food services (72) or in portions of construction (237, 238), manufacturing (312, 321, 322, 332), retail (44, 452), professional, scientific, and technical services (5411, 5413), educational services (6111), and health care (621, 623).
- зарегистрирована в форме юридического лица;
- указывает намерение нанять сотрудников, приобрести бизнес или изменить организационно-правовую форму;
- указывает дату начала выплат заработной платы и ее предполагаемый размер;
- имеет код отрасли NAICS в следующих категориях: гостиничный и ресторанный бизнес (72), строительство (237, 238), обрабатывающее производство (312, 321, 322, 332), розничная торговля (44, 452), профессиональные, научные и технические услуги (5411, 5413), образование (6111), здравоохранение (621, 623).

Analysts consider HPBs to be “likely employers” and use data on these firms for insight on the job creation potential of startups in certain industry sectors and locations. See Figure 2 for a comparison of the share of HPB applications to all business applications between 2005 and 2024. The number of total business applications increased following the end of the COVID-19 recession, yet the share of HPB applications compared to overall applications is lower for the same period.

Аналитики рассматривают HPB как вероятных работодателей и используют данные об этих компаниях для оценки потенциала создания рабочих мест в разрезе отраслей и регионов. На рис. 2 показана доля заявок HPB от общего числа заявок на открытие бизнеса в 2005–2024 годах. Хотя общее число заявок на открытие бизнеса увеличилось после окончания рецессии, вызванной пандемией COVID-19, доля заявок HPB среди них в этот же период снизилась.

Figure 2. Business Applications and High Propensity Business Applications, 2005–June 2024

Seasonally Adjusted. Figure is interactive in the HTML version of this report.

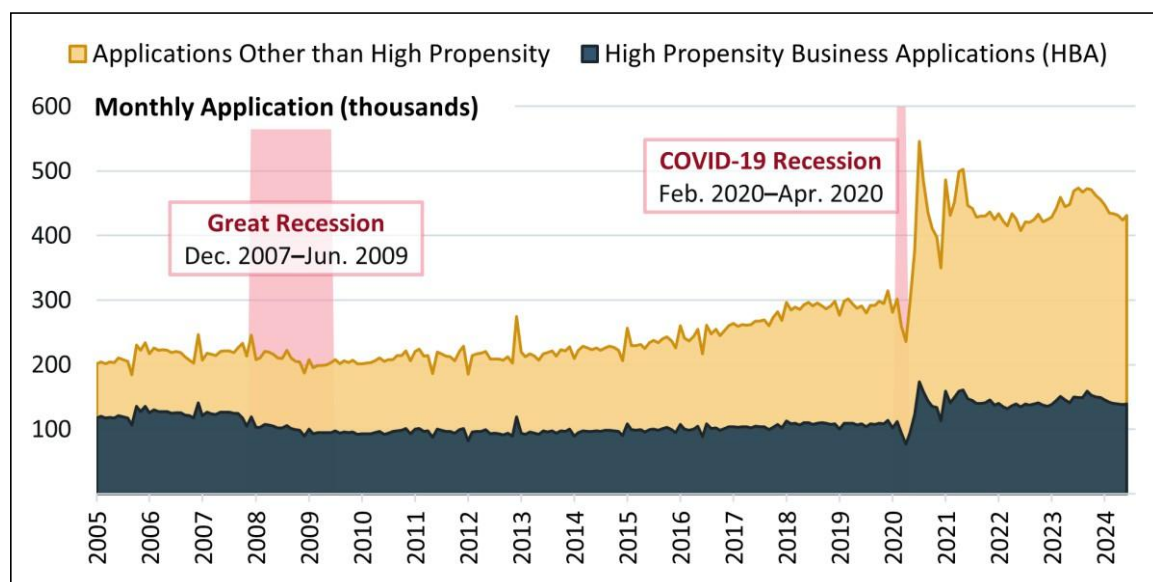


Source: CRS, using data and figure from U.S. Census Bureau (Census), Business Formation Statistics, <https://www.census.gov/econ/bfs/index.html>, and U.S. recession data from the Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://fred.stlouisfed.org/series/USRECDP>. Figure based on Census’s visualization at <https://www.census.gov/library/visualizations/interactive/bfs-visualizations.html>, which notes that the “utilities sector is not seasonally adjusted.”

Notes: Data provided through June 2024.

Рисунок 2. Динамика заявок на регистрацию бизнеса и заявок от компаний с высоким потенциалом (НРВ), 2005 – июнь 2024 года

Сезонно скорректированные данные. В HTML-версии отчета представлена интерактивная версия рисунка



Источник: CRS, на основе данных и графика Бюро переписи населения США, «Статистика формирования бизнеса» (Business Formation Statistics) (<https://www.census.gov/econ/bfs/index.html>), а также данных о периодах рецессии в США Федерального резервного банка Сент-Луиса (<https://fred.stlouisfed.org/series/USRECDP>). График основан на визуализации Бюро переписи населения (<https://www.census.gov/library/visualizations/interactive/bfs-visualizations.html>), где указано, что «данные по сектору коммунальных услуг не корректируются с учетом сезонности».

Примечание: данные представлены по состоянию на июнь 2024 года.

Knowledge- and Technology-Intensive Firms' Role in Economic Growth

The successful development of entrepreneurial firms is generally considered beneficial to regional economies and to the national economic base—particularly when knowledge- and technology-intensive (KTI) firms start up and grow. KTI firms are commonly defined as belonging to “industries that globally invest the largest shares of their output in research and development (R&D).” R&D activities, in some circumstances and contexts, may contribute to scientific and technological advances that are thought to increase productivity, which is a key determinant of long-term economic growth.

KTI firms are often targeted for federal policies designed to meet science, technology, innovation, and national competitiveness goals, as well as economic growth and development objectives. For example, the Small Business Innovation Research (SBIR) and the Small Business Technology Transfer (STTR) programs were designed to enhance national competitiveness and “increase the participation of small innovative companies in federally funded R&D.” For additional examples, including regional innovation strategies, see “Entrepreneurship in Federal

Роль наукоемких и технологичных компаний в экономическом росте

Успешное развитие предпринимательских компаний в целом считается позитивным фактором как для региональной, так и для национальной экономики, особенно если речь идет о наукоемких и высокотехнологичных (КТИ) фирмах. КТИ-компании обычно определяются как предприятия из отраслей, которые в мировом масштабе направляют на научные исследования и разработки (R&D) наибольшую долю от своей выручки.

Исследования и разработки в ряде случаев могут способствовать научно-технологическому прогрессу и, как следствие, росту производительности — ключевого фактора долгосрочного экономического роста.

Компании сектора КТИ часто становятся объектом регуляторных мер на федеральном уровне, направленных на достижение целей в сферах науки, технологий, инноваций и повышения национальной конкурентоспособности, а также устойчивого экономического роста. Например, программы Small Business Innovation Research (Инновационные исследования в малом бизнесе) (SBIR) и Small Business Technology Transfer (Трансфер технологий в малом бизнесе) (STTR) были разработаны с целью повышения национальной конкурентоспособности и увеличения доли малых инновационных компаний в научных исследованиях и разработках, финансируемых из федерального бюджета.

Economic Development and Economic Development Administration (EDA) Policies.” Policymakers and practitioners may face consideration of whether to support the development of young KTI firms in particular.

Some researchers observe that “among innovative firms, young and small firms have higher innovation intensities than mature firms.”

Job quality may be an additional reason that KTI firms may be emphasized in certain federal policies. In 2019, for example, KTI firms employed 16% of U.S. jobs in the science, technology, engineering, and math (STEM) occupations; STEM jobs generally pay higher wages than non- STEM jobs.

Entrepreneurship’s Expanding Role in Economic Development Policies

Entrepreneurship is viewed as an “engine for economic growth” due to the job creation, productivity, innovation, and knowledge spillovers facilitated by certain types of young firms.

State and local economic development practitioners increasingly incorporate

Дополнительные примеры, включая стратегии инновационного развития регионов, приведены в разделе «Предпринимательство в рамках федеральной стратегии экономического развития и программ Управления экономического развития (EDA)». Перед законодателями и специалистами-

практиками часто встает вопрос о целесообразности адресной поддержки молодых КТИ-компаний.

Некоторые исследователи отмечают, что среди инновационных компаний именно недавно основанные и небольшие предприятия демонстрируют более высокую интенсивность инновационной деятельности по сравнению со зрелыми компаниями. Еще одним аргументом в

пользу поддержки КТИ-компаний может быть качество создаваемых ими рабочих мест. Так, в 2019 году КТИ-компании обеспечили 16% всех рабочих мест в США в области STEM (наука, технологии, инженерия и математика), причем такие должности, как правило, отличаются более высоким уровнем оплаты по сравнению с позициями не из сферы STEM.

Расширение роли предпринимательства в стратегиях экономического развития

Предпринимательство все чаще рассматривается как «двигатель экономического роста» – благодаря созданию рабочих мест, повышению производительности, внедрению инноваций и распространению знаний, которые обеспечиваются отдельными категориями молодых компаний.

Специалисты по экономическому развитию на уровне штатов и местного самоуправления все

entrepreneurship into long-term economic development plans as a means of creating jobs.

State and local stakeholders also continue to target high-growth firms because of their association with greater prospects for job creation than typical startups.

Many implement entrepreneurial development activities through business accelerator, incubator, capital access, technical assistance, and network development activities.

Economic development practitioners and policymakers also pursue entrepreneurial development strategies to diversify regional economies and create resiliency from economic shocks and other events.

In their view, long-standing economic development strategies that target large firms or recruit existing businesses from outside areas may not be reliable or sufficient strategies for creating growth or jobs in all communities. In this way, entrepreneurship offers an alternative to business recruitment. Some analysts and practitioners, however, recommend a balance of business recruitment and entrepreneurial development strategies.

активнее интегрируют предпринимательские инициативы в долгосрочные стратегии развития – как инструмент стимулирования занятости.

Заинтересованные стороны на уровне штатов и местного самоуправления также продолжают делать ставку на быстрорастущие компании, поскольку именно они демонстрируют наибольший потенциал по созданию рабочих мест по сравнению с типичными стартапами. Для развития предпринимательского сектора активно используются такие инструменты, как бизнес-акселераторы, инкубаторы, программы по расширению доступа к финансированию, консультационная поддержка и формирование профессиональных сетей. Специалисты-практики и законодатели в сфере экономического развития применяют предпринимательские подходы для диверсификации экономики регионов и повышения их устойчивости к экономическим шокам и внешним воздействиям. С их точки зрения, традиционные модели, ориентированные на привлечение крупных компаний или привлечение существующих бизнесов из других регионов, не всегда обеспечивают стабильный рост и занятость во всех типах сообществ. Таким образом, стимулирование предпринимательства становится полноценной альтернативой политике привлечения внешнего бизнеса. В то же время ряд экспертов и практиков подчеркивает важность сбалансированного подхода, сочетающего развитие местного предпринимательства со стратегиями привлечения внешнего бизнеса.

Selected Types of Federal Support for Innovative Entrepreneurship

Federal policies designed to facilitate innovative entrepreneurship often include those that support the amenities, infrastructure, networks, human and financial capital, technical assistance, and other resources vital for new firm formation.

Numerous federal entities and programs directly and indirectly support entrepreneurship. Assistance programs are primarily provided by the SBA (see “Entrepreneurship in Small Business and SBA Policies”), and smaller programs are also administered by the National Science Foundation (NSF) and the Departments of Agriculture, Commerce, Defense, Energy, and the Treasury.

In addition to loan, grant, and technical assistance programs, federal education, tax, immigration, and intellectual property policies and regulatory actions may affect the level and quality of entrepreneurship as well.

Federal policies designed to facilitate entrepreneurship may use distinct approaches that are informed by overarching policy objectives. For instance, entrepreneurial development policies

Отдельные направления федеральной поддержки инновационного предпринимательства

Федеральные регуляторные механизмы, направленные на содействие инновационному предпринимательству, как правило, включают поддержку инфраструктуры, благоприятной среды, сетевого взаимодействия, человеческого и финансового капитала, экспертной поддержки и других ресурсов, необходимых для создания новых компаний. Множество федеральных ведомств и программ прямо или косвенно содействуют развитию предпринимательства. Основной объем программной поддержки сосредоточен в Управлении по делам малого бизнеса (SBA) (см. раздел «Предпринимательство в системе поддержки малого бизнеса и регуляторных механизмах Управления по делам малого бизнеса (SBA)»), а более узконаправленные инициативы реализуются Национальным научным фондом (NSF), а также министерствами сельского хозяйства, торговли, обороны, энергетики и казначейством. Помимо инструментов в виде кредитов, грантов и технической помощи, на уровень и качество предпринимательской активности также могут оказывать влияние образовательная, налоговая, иммиграционная, патентная политика и регуляторные инициативы на федеральном уровне.

Государственные механизмы по развитию предпринимательства варьируются в зависимости от общих стратегических целей. Так, программы, ориентированные на достижение общенациональных экономических и

designed to advance national economic or innovation objectives (e.g., the SBIR and STTR programs) tend to focus on high-growth or KTI startups. In contrast, policies designed to support community-driven regional economic development objectives (e.g., programs administered by federal regional commissions and authorities) are often broad-based and flexible, making them available to support startups for both innovative and self-employment functions.

инновационных целей (например, SBIR и STTR), как правило, фокусируются на быстрорастущих стартапах и наукоемких и высокотехнологичных компаниях. В то же время программы, призванные поддерживать цели регионального развития, определяемые самими сообществами (например, инициативы федеральных региональных комиссий и ведомств), зачастую имеют более универсальный и гибкий характер, что позволяет использовать их как для поддержки инновационных стартапов, так и в целях содействия самозанятости.

Federal policies designed to facilitate entrepreneurship may be paired with policies to support other objectives, such as small business development, R&D, innovation, energy transition, public health, or economic growth or development.

Федеральные подходы к поддержке предпринимательства интегрируются с другими приоритетными направлениями государственной политики, включая развитие малого бизнеса, поддержку НИОКР, инновации, энергетический переход, здравоохранение, экономический рост и региональное развитие. Например:

For instance

- The Department of Energy's (DOE's) Office of Technology Transitions (OTT) administers several programs designed to assist entrepreneurs to develop and commercialize energy technologies (e.g., the Lab-Embedded Entrepreneurship Programs, Advanced Research Projects Agency-Energy (ARPA-E));
- The Department of Defense's Embedded Entrepreneur Initiative (EEI) provides support for technology commercialization for both defense and commercial markets;

- Управление по технологическим преобразованиям (Office of Technology Transitions, OTT) Министерства энергетики (DOE) реализует ряд программ, направленных на помощь предпринимателям в разработке и коммерциализации энергетических технологий (в частности, программы «Предпринимательские программы, интегрированные в научные лаборатории» и ARPA-E);
- Инициатива Министерства обороны Embedded Entrepreneur Initiative (EEI) обеспечивает поддержку по выводу технологических решений на рынок как в интересах оборонного сектора, так и для гражданского использования;

- The NSF Innovation Corps (I-Corps) is an entrepreneurial training program designed to meet several objectives, including workforce training, innovation, technology transfer, and the commercialization of basic research; and
- The Economic Development Administration's (EDA's) Tech Hubs and Recompete Programs support entrepreneurial development and are designed to meet national economic growth and regional economic development objectives.
- Программа NSF Innovation Corps (I-Corps) – это предпринимательский образовательный курс, объединяющий задачи подготовки кадров, инноваций, передачи технологий и коммерциализации результатов фундаментальных исследований;
- Программы Tech Hubs и Recompete, реализуемые Управлением экономического развития (EDA), направлены на развитие предпринимательства как способ достижения национальных и региональных экономических целей.

The following sections highlight select recent federal entrepreneurial development initiatives that are separate from—or in addition to—small business development initiatives. The initiatives were selected in order to highlight

В следующих разделах представлены отдельные недавние федеральные инициативы по развитию предпринимательства, которые либо дополняют программы в области поддержки малого бизнеса, либо выходят за их рамки. Выборка сделана с целью проиллюстрировать:

- the overlapping nature of certain entrepreneurial and small business development programs,
- the expansion of the EDA's remit into innovation- and entrepreneurship-focused activities,
- the expansion of entrepreneurship activities in policies for economically distressed regions, and
- the types of administrative efforts used to coordinate entrepreneurship strategies at individual agencies and across
- взаимосвязь между некоторыми программами, одновременно направленными на развитие малого бизнеса и предпринимательства;
- расширение полномочий Управления экономического развития за счет включения задач, связанных с инновациями и предпринимательством;
- усиление внимания к предпринимательству в рамках программ, ориентированных на поддержку экономически неблагополучных территорий;
- методы административной координации стратегий в области предпринимательства как внутри отдельных ведомств, так и

agencies.

The following examples are illustrative and do not present a comprehensive review of all federal entrepreneurship policies.

между ними.

Приведенные примеры носят иллюстративный характер и не претендуют на исчерпывающее описание всей системы федеральной поддержки предпринимательства.

Examples of Entrepreneurial Development Strategies

Although there are similar approaches to promoting both small businesses and entrepreneurship, the following are often used for entrepreneurial development purposes to support new firm formation and growth:

- Reducing startup costs and expanding access to capital in varying forms and scales, including equity and venture capital and microcredit;
- Using tax policy, regulation, and legal protection for property rights to support entrepreneurial activity (e.g., tax incentives for R&D investments, subsidies for targeted industries, patent policies);
- Expanding access to places, facilities, technology, and human capital, which may include science parks, workforce training, immigration policies, and university partnerships to expand technology transfer and commercialization, among other policies;
- Developing entrepreneurial ecosystems, as well as individual networks, to connect entrepreneurs to capital, technical expertise, and other non-financial opportunities, which may include business incubators and accelerators; and
- Providing entrepreneurial education and entrepreneurial development programs, which may include management training, business coaching, and other technical assistance or services.

Researchers note that data on outcomes for entrepreneurial development programs is limited for some strategies and mixed for others. For a summary and examples of other select federal entrepreneurial development programs, see CRS In Focus IFI 2793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.

Примеры стратегий развития предпринимательства

Несмотря на наличие схожих подходов к поддержке малого бизнеса и предпринимательства, для стимулирования создания и роста новых компаний обычно применяются следующие инструменты:

- Снижение стартовых издержек и расширение доступа к различным формам и объемам капитала — включая акционерный и венчурный капитал, а также микрокредитование;
- Использование налоговых, регуляторных и правовых механизмов защиты прав собственности (например, налоговые стимулы для инвестиций в НИОКР, субсидии для приоритетных отраслей, патентное регулирование) для содействия предпринимательской активности;
- Расширение доступа к инфраструктуре, технологиям и человеческому капиталу — в том числе через создание научных парков, программ подготовки кадров, совершенствование иммиграционных механизмов и развитие университетских партнерств для трансфера технологий и коммерциализации разработок;
- Развитие предпринимательских экосистем и профессиональных сетей, обеспечивающих доступ к капиталу, техническим знаниям и опыту и иным нефинансовым ресурсам — включая бизнес-инкубаторы и акселераторы;
- Реализация программ предпринимательского образования и развития, включая управленческую подготовку, бизнес-наставничество и предоставление технической поддержки и сопутствующих услуг.

Исследователи отмечают, что для некоторых стратегий данные о результативности программ предпринимательского развития остаются ограниченными, а для других — противоречивыми. Краткий обзор и примеры других федеральных программ поддержки предпринимательства представлены в аналитическом обзоре CRS In Focus IF12793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.

Entrepreneurship in Small Business and SBA Policies

Strategies that are often used to promote entrepreneurship may overlap with, but also be distinct from, strategies used to promote small business development. A key difference between entrepreneurship and small business policies is that small business policies may more frequently focus on promoting existing businesses rather than potential entrepreneurs.

Policies to expand entrepreneurship generally take a more “systemic” approach, meaning they are often designed to create an entrepreneurial ecosystem by building upon opportunities available to entrepreneurs and addressing individual, firm, and community-level challenges.

Entrepreneurial firms and small businesses face similar but distinct opportunities and challenges.

For example, both are likely to need access to capital. However, certain young entrepreneurial firms may be more likely to need different types of capital and capital for different purposes, such as high-tech equipment and research facilities or growth capital. Some observers note, for instance,

Предпринимательство в системе поддержки малого бизнеса и регуляторных механизмах Управления по делам малого бизнеса (SBA)

Стратегии, применяемые для стимулирования предпринимательства, во многом пересекаются с подходами, ориентированными на развитие малого бизнеса, но при этом имеют существенные отличия. Одно из ключевых различий заключается в том, что регуляторные механизмы по поддержке малого бизнеса чаще направлены на уже существующие компании, тогда как меры по развитию предпринимательства — на потенциальных предпринимателей. Нормативные механизмы, ориентированные на расширение предпринимательской активности, как правило, опираются на более «системный» подход, предполагающий создание целостной предпринимательской экосистемы. Такой подход основывается на выявлении и развитии доступных возможностей для предпринимателей, а также на устранении барьеров на уровне отдельных лиц, компаний и сообществ. Предпринимательские фирмы и малые предприятия сталкиваются с рядом схожих, но в то же время различных вызовов и возможностей. Обе категории, например, нуждаются в доступе к капиталу. Однако молодые предпринимательские компании чаще испытывают потребность в разных типах капитала и для разных целей — например, для приобретения высокотехнологичного оборудования, создания исследовательской инфраструктуры или привлечения инвестиций для обеспечения роста.

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

that SBA's 7(a) loan guarantee program provides most of its loans to established businesses rather than to startups.

One reason is that SBA loan programs have guarantees from commercial banks, "which are often reluctant to lend to unproven startups." Additionally, some analysts have called for entrepreneurship policies that provide different incentives based on firm size, even among young firms.

They argue that R&D tax credits may be more effective for large businesses rather than small businesses in terms of facilitating innovation.

In recent decades, federal policies have incorporated support for entrepreneurship in addition to—or as an alternative to—long-standing economic development programs that have previously focused on activities such as small business development and infrastructure. To some degree, this represents an expanded approach to federal economic development. Certain SBA programs launched in recent years appear to delineate the different needs of small businesses and entrepreneurial firms. This includes SBA's Growth Accelerator Fund Competition, which awards grants to entities providing services to startups, particularly those focused on innovation and

Некоторые эксперты, к примеру, отмечают, что большая часть займов по программе кредитных гарантий SBA 7(a) предоставляется уже зарекомендовавшим себя компаниям, а не стартапам.

Одна из причин – в том, что для участия в кредитных программах SBA необходимы гарантии от коммерческих банков, которые, как правило, неохотно кредитуют стартапы с непроверенной деловой моделью. Также звучат предложения в пользу разработки механизмов поддержки предпринимательства, учитывающих различия в масштабах даже среди молодых компаний.

Сторонники этого подхода утверждают, что налоговые льготы на НИОКР оказываются более эффективными для крупных предприятий, чем для малых, с точки зрения стимулирования инноваций.

В последние десятилетия в федеральные регуляторные механизмы все активнее включаются меры поддержки предпринимательства – либо как дополнение к давно существующим программам экономического развития, либо как их альтернативу. Ранее эти программы фокусировались на поддержке малого бизнеса и инфраструктурных проектах. В определенной мере это свидетельствует о том, что федеральные подходы к экономическому развитию становятся более комплексными. Ряд программ SBA, запущенных в последние годы, четко разграничивает потребности традиционного малого бизнеса и предпринимательских компаний. К числу таких инициатив относится программа Growth Accelerator Fund Competition (Конкурсный фонд бизнес-акселераторов), в рамках которой выделяются

R&D. For more information, see CRS In Focus IF12310, The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition, by Adam G. Levin.

гранты организациям, оказывающим услуги стартапам – особенно тем, которые ориентированы на инновации и НИОКР. Дополнительную информацию можно найти в отчете CRS In Focus IF12310 The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition (автор: Адам Г. Левин).

Entrepreneurship in Federal Economic Development and Economic Development Administration (EDA) Policies

Congress has directed federal agencies that have historically focused on various aspects of regional economic development (other than entrepreneurship), such as the EDA, to expand assistance for state and local innovation and entrepreneurship activities. After EDA was established in 1965, the agency's core programs primarily focused on investments in infrastructure, public works, and other services, along with support for planning and technical assistance. In the 2000s and 2010s, legislation expanded EDA programming to include explicit support for innovation and entrepreneurship activities. For example, the America COMPETES Reauthorization Act of 2010 (P.L. 111-358) established the Build to Scale Program (B2S, formerly Regional Innovation Strategies) and the EDA's Office of Innovation and

Предпринимательство в федеральной системе экономического развития и регуляторных механизмах Управления экономического развития (EDA)

Конгресс поручил федеральным ведомствам, ранее сосредоточенным на иных аспектах регионального развития (помимо предпринимательства), таким как EDA, расширить поддержку инициатив штатов и органов местного самоуправления в сфере инноваций и предпринимательства. После основания EDA в 1965 году ее базовые программы были в основном ориентированы на инвестиции в инфраструктуру, общественные работы и сопутствующие услуги, а также на поддержку планирования и оказание экспертной помощи. В 2000-х и 2010-х годах в законодательство были внесены поправки, расширившие полномочия EDA, включив в них непосредственную поддержку инновационной и предпринимательской деятельности. Так, в результате принятия Закона о продлении программы America COMPETES 2010 года (P.L. 111-358) была создана программа Build to Scale (Развитие масштабируемого бизнеса) (B2S, ранее – Regional Innovation Strategies (Региональные инновационные стратегии)) и Управление по

Entrepreneurship (OIE).

Today the EDA's stated mission emphasizes innovation.

EDA continues to administer several programs designed to support certain state, regional, and local entrepreneurship strategies, including several that prioritize KTI firms and innovation outcomes. The longest-running EDA program focused specifically on innovation and entrepreneurship is the B2S program, which supports entrepreneurship, commercialization, capital formation, and related efforts to expand startups, promote company growth, and increase access to risk capital across regional economies. The newest EDA program focused on innovation and entrepreneurship is the Tech Hubs program, which is designed to support technology development, job creation, and expanded U.S. innovation capacity. Other EDA programs that are authorized to support technology and innovation objectives include

- the **STEM Talent Challenge Program**, which funds efforts to expand career pathways and meet employers' needs for a STEM capable workforce; and
- the **Economic Adjustment Assistance Program**, which is a broad-based, flexible economic

инновациям и предпринимательству (OIE) в структуре EDA. Сегодня инновации занимают важное место в официально заявленной цели EDA.

EDA продолжает реализовывать ряд программ, поддерживающих определенные стратегии развития предпринимательства на уровне штатов, региональном и местном уровнях, включая инициативы, ориентированные на наукоемкие и высокотехнологичные компании и достижение инновационных результатов. Самой продолжительной программой EDA, специально нацеленной на инновации и предпринимательство, является программа Build to Scale, направленная на содействие созданию стартапов, их росту, коммерциализации, привлечению капитала и общему укреплению региональных экосистем. Самая новая программа EDA в этой области – Tech Hubs, ориентированная на поддержку технологического развития, создание рабочих мест и расширение инновационного потенциала США. Среди других программ EDA, которые могут использоваться для достижения технологических и инновационных целей, –

- **Программа STEM Talent Challenge** (Развитие кадрового потенциала в сфере STEM), финансирующая проекты по формированию карьерных возможностей и удовлетворению спроса работодателей на квалифицированные STEM-кадры;
- **Программа Economic Adjustment Assistance** (Содействие экономической адаптации) – универсальный, гибкий

development program that can be used for a range of planning and implementation projects, including entrepreneurial development and/or technology-based economic development, though the program was not authorized solely to address entrepreneurship or innovation objectives.

инструмент стимулирования экономического развития, который может использоваться для широкого круга проектов по планированию и внедрению, включая поддержку предпринимательства и/или технологического развития. При этом программа не была специально создана исключительно для поддержки предпринимательских или инновационных инициатив.

Entrepreneurship in Federal Policies for Distressed Areas

Предпринимательство в федеральных механизмах поддержки экономически неблагополучных территорий

Congress and executive agencies have included entrepreneurship as a core component of revitalization policies for economically distressed areas. For instance, entrepreneurship is one of the four authorized implementation activities for EDA's newest program for economically distressed areas, the Recompete Pilot Program. Entrepreneurial training, education, or related activities are explicitly noted in the authorizing statutes for most of the federal regional commissions and authorities.

Конгресс и исполнительные органы власти включили развитие предпринимательства в состав ключевых механизмов экономического возрождения социально и экономически неблагополучных регионов. Так, предпринимательство стало одним из четырех официально утвержденных направлений реализации новой пилотной программы EDA по восстановлению конкурентоспособности – Recompete Pilot Program. Поддержка обучения предпринимательству, образовательных программ и сопутствующих мероприятий прямо закреплена в уставных документах большинства федеральных региональных комиссий и ведомств.

Federal Advisory Committees and Executive Branch Initiatives

Федеральные консультативные органы и инициативы исполнительной власти

Researchers note that numerous federal advisory committees supporting
Researchers note that numerous federal advisory committees supporting

Исследователи отмечают, что за последние десятилетия в США было сформировано множество консультативных органов, поддерживающих развитие предпринимательства. На сегодняшний

entrepreneurship have been established in recent decades. The SBA and the EDA manage two of the active committees focused on entrepreneurship:

- **Invention, Innovation, and Entrepreneurship Advisory Committee (IIEAC).** The SBA's Office of Investment and Innovation established the IIEAC, which focuses on startup and small business innovation ecosystems.
- **National Advisory Council on Innovation and Entrepreneurship (NACIE).** The EDA's OIE manages NACIE, a federal advisory committee that was established to "encourage the development and implementation of policies that cultivate technology commercialization." NACIE's 2024 report, *Competitiveness Through Entrepreneurship: A Strategy for U.S. Innovation*, outlined 10 recommendations, including activities to address barriers to financial and human capital. The report recommended the establishment of a National Innovation Accelerator Network to connect partners and to facilitate access to innovation, commercialization, and capital resources. The report also suggested a national council to develop public-private partnerships and coordinate federal efforts.
- **Консультативный комитет по изобретениям, инновациям и предпринимательству (ПЕАС),** созданный Управлением по инвестициям и инновациям SBA. Комитет занимается вопросами формирования инновационных экосистем для стартапов и малого бизнеса.
- **Национальный консультативный совет по инновациям и предпринимательству (NACIE),** функционирующий в структуре Управления по инновациям и предпринимательству EDA. Совет был создан для содействия разработке и реализации регуляторных механизмов, направленных на стимулирование коммерциализации технологий. В отчете NACIE за 2024 год «Конкурентоспособность через предпринимательство: стратегия инновационного развития США» представлены 10 рекомендаций, включая меры по устранению барьеров, связанных с ограниченным доступом к финансовому и человеческому капиталу. Среди ключевых предложений – создание Национальной сети ускорения инноваций, которая должна объединить партнеров и упростить доступ к ресурсам для внедрения инноваций, их коммерциализации и привлечения инвестиций. Также предложено сформировать национальный координационный совет для развития государственно-частного партнерства и согласования усилий на уровне федеральных органов.

Certain executive branch efforts have also promoted entrepreneurship. As one example, in 2011, the Obama Administration launched a series of entrepreneurship development activities in five key areas through the “Startup America” initiative.

Исполнительная ветвь власти также внесла вклад в развитие предпринимательства.

Так, в 2011 году администрация президента Обамы запустила комплекс мер в рамках программы Startup America, охватывающей пять ключевых направлений поддержки предпринимательства.

Policy Considerations

In evaluating whether or how to promote entrepreneurship, policymakers may also seek to understand the overall economic impact associated with increased levels and different types of startups (e.g., high growth, innovative, typical). Because certain conditions, amenities, and networks are believed to have a role in the startup and growth of new firms—the so-called “entrepreneurial ecosystem”—policymakers may also seek to further tailor entrepreneurial development programs to address certain place-, firm-, or industry-based challenges and opportunities as well (e.g. workforce development). Congress may opt to consider differences between entrepreneurial firms and small businesses, and whether those differences call for distinct or overlapping policy pathways.

Ключевые аспекты регуляторных подходов

При рассмотрении целесообразности и возможных форм стимулирования предпринимательства законодатели стремятся оценить общее экономическое воздействие от роста числа и разнообразия типов стартапов (например, быстрорастущих, инновационных, типичных). Поскольку считается, что на создание и развитие новых компаний влияет совокупность условий, ресурсов и связей — так называемая «предпринимательская экосистема», — законодатели могут также рассматривать возможность дальнейшей настройки программ развития предпринимательства с учетом специфики территории, отрасли или типа компаний (например, в контексте подготовки трудовых ресурсов). Кроме того, Конгресс может учитывать различия между предпринимательскими фирмами и субъектами малого бизнеса, если эти различия требуют разных или взаимодополняющих регуляторных механизмов.

Alternatively, Congress may consider a limited federal role in supporting

Альтернативно, Конгресс может сделать выбор в пользу ограничения участия федерального

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

entrepreneurship and the formation of new businesses. Some observers, for instance, view existing policies as creating too many “typical startups,” which may not necessarily lead to economic growth or development.¹¹⁶ Some outside groups suggest that Congress could minimize federal involvement in entrepreneurial development policies in favor of state and private sector support for startups. Congress seeks to maintain or expand federal involvement in entrepreneurial development, there are several ways to shape the implementation of such efforts through policy. The following sections highlight select policy considerations.

Targeted and Broad-Based Policies

If Congress seeks to support entrepreneurial development for jobs or economic expansion objectives, policymakers may opt to focus assistance on facilitating the growth of particular types of startups, such as young high-growth or KTI firms. Other may argue that innovation occurs in many industries and is not limited to industries with high concentrations of KTI firms. Policies focused solely on the development of KTI firms may overlook innovation opportunities in other fields. Entrepreneurship is viewed as a vehicle for

правительства в поддержке создания новых предприятий. Некоторые эксперты, к примеру, полагают, что действующие регуляторные механизмы избыточно способствуют формированию большого числа «типичных стартапов», которые не всегда обеспечивают реальный экономический рост. Ряд независимых аналитических организаций предлагают сократить федеральное вмешательство в сферу развития предпринимательства, передав приоритет в этой сфере штатам и частному сектору.

Если же целью является сохранение или расширение федеральной поддержки в этой области, у Конгресса есть несколько направлений для выстраивания соответствующих регуляторных механизмов. Ниже представлены отдельные аспекты, заслуживающие внимания.

Целевые и универсальные регуляторные подходы

Если приоритетом является стимулирование занятости или экономического роста, регуляторные инструменты могут быть сфокусированы на поддержку определенных типов стартапов — например, молодых высокотехнологичных или быстрорастущих компаний (в том числе из наукоемкого и высокотехнологичного сектора). Однако другие эксперты указывают, что инновации происходят в самых разных отраслях и не ограничиваются секторами с высокой долей наукоемких и высокотехнологичных компаний. Регуляторные механизмы, сосредоточенные исключительно на наукоемких и

providing alternative sources of income, building individual wealth, and creating social connections at the community level. If Congress seeks to support entrepreneurial development to meet these objectives, policymakers may opt to focus assistance on facilitating the growth of all startups regardless of type or potential for productivity or employment growth.

высокотехнологичных компаниях, могут привести к игнорированию значительного потенциала инноваций в других сферах. Предпринимательство также рассматривается как инструмент создания альтернативных источников дохода, формирования личного капитала и укрепления социальных связей на уровне местных сообществ. Если приоритетом выступают именно эти задачи, меры поддержки могут быть направлены на всестороннюю поддержку всех типов стартапов – вне зависимости от их ожидаемой производительности или способности к созданию рабочих мест.

Equity and Regional Disparities

Congress may seek to review whether and how existing or new regional innovation strategies (RIS) programs—such as EDA’s Tech Hubs program—expand entrepreneurship, including in economically distressed regions or in areas that are not leading technology centers. In doing so, Congress may consider whether, or to what extent, existing or additional resources should be directed to these newer approaches to regional economic development. For instance, recently authorized and expanded RIS policies incorporate entrepreneurship development as one of the core implementation strategies. According to some observers, programs such as the Tech Hubs program

Равенство возможностей и региональные диспропорции

Конгресс может оценить, в какой степени действующие или новые программы региональных инновационных стратегий (RIS) – такие как инициатива EDA Tech Hubs – способствуют развитию предпринимательства, в том числе в экономически неблагополучных регионах или территориях, не входящих в число технологических лидеров. В этой связи может обсуждаться вопрос о том, следует ли и в какой мере направлять имеющиеся или дополнительные ресурсы на эти новые подходы к региональному экономическому развитию. Так, в ряде недавно утвержденных и расширенных регуляторных механизмов в области региональных инновационных стратегий развитие предпринимательства закреплено как одно из основных направлений деятельности. Однако, по мнению некоторых экспертов, таким программам,

have not had funding levels approved that would allow for transformative regional innovation and entrepreneurship at scale.

In response to concerns about geographic diversity and equity in entrepreneurial development policies, Congress may consider place-based or other targeted policies that include criteria or assistance for certain types of regions or entrepreneurs. Some have proposed that facilitating high-growth entrepreneurship may require “supporting a larger and more diverse set of entrepreneurs and investing in targeted ecosystems and policies that close market gaps.” These concerns also underlie discussions regarding entrepreneurial development in remote or economically distressed regions, which may involve assistance that is particular to such circumstances and businesses.

Linking Entrepreneurship and Workforce Development

Workforce training and human capital concerns are often linked with entrepreneurial and economic development. For instance, young and growing KTI firms are likely to seek a workforce with STEM-related skills or access to workforce training

как Tech Hubs, не было выделено финансирование в объемах, достаточных для масштабных трансформаций в сфере региональных инноваций и предпринимательства.

В ответ на обеспокоенность вопросами географического разнообразия и справедливости Конгресс может рассмотреть возможность внедрения территориально-ориентированных или иных целевых регуляторных механизмов — включая критерии или меры поддержки определенных категорий регионов и предпринимателей. Среди предлагаемых решений — содействие развитию высокоэффективного предпринимательства, что может потребовать «поддержки более широкого и разнообразного круга предпринимателей, а также инвестиций в локальные экосистемы и инструменты, устраняющие рыночные барьеры». Подобные подходы актуальны и в контексте развития предпринимательства в отдаленных или экономически отстающих регионах, где могут потребоваться специализированные меры поддержки, адаптированные под локальные условия.

Взаимосвязь между предпринимательством и развитием кадрового потенциала

Вопросы подготовки кадров и развития человеческого капитала тесно связаны с экономическим и предпринимательским развитием. Так, молодые наукоемкие и высокотехнологичные компании, как правило, нуждаются в сотрудниках с квалификацией в сфере STEM или в доступе к

resources. For this reason, policymakers could consider integrated and flexible policy approaches that include support for workforce development strategies in tandem with entrepreneurial development strategies.

ресурсам профессионального обучения. В этом контексте законодателям целесообразно рассматривать интегрированные и гибкие регуляторные подходы, объединяющие развитие трудовых ресурсов и поддержку предпринимательства.

Options to Expand the Research and Evaluation of Entrepreneurship

Возможности для расширения исследований и оценки предпринимательства

Entrepreneurship experts note that “no single indicator can ever adequately cover entrepreneurship.” As such, Congress may also seek to examine multiple indicators of entrepreneurial activity to inform the size, shape, and scale of future policy interventions. A range of social and economic data and metrics may be used depending on the preferred policy objectives and context. For instance, it may be useful to examine whether jobs created by young firms are long-lasting or short-lived, the geographic diversity of startups and new jobs, and the quality of jobs and firms. Policymakers may also further examine how employment or productivity gains are correlated with changing business dynamics (i.e., new firms forming, growing, shrinking, and dying), if at all.

Эксперты подчеркивают, что «ни один показатель не может в полной мере охарактеризовать предпринимательскую активность». Поэтому Конгресс может рассмотреть целесообразность использования нескольких показателей предпринимательской активности при формировании масштаба и направленности будущих регуляторных мер. В зависимости от конкретных приоритетов и контекста могут использоваться различные социально-экономические показатели. Например, имеет смысл проанализировать, насколько долгосрочны создаваемые молодыми фирмами рабочие места, каково географическое распределение новых компаний и рабочих мест, а также каково качество создаваемых рабочих мест и самих фирм. Дополнительно законодатели могут изучить взаимосвязь между динамикой занятости или производительности и изменениями в структуре бизнеса – то есть с процессами появления, роста, сжатия или закрытия компаний, если такая взаимосвязь вообще существует.

CONCLUDING OBSERVATIONS

In response to recent reports about declining business startup rates, economic development practitioners and outside groups have proposed a range of policy instruments to address multiple factors impacting entrepreneurship at the federal, regional, community, and firm levels. Broadly speaking, these often include changes to regulatory actions, tax policies, immigration policies, and financial and technical assistance programs, each with their own merits and limitations. Due to the limited, and occasionally mixed, evaluations of many entrepreneurial development strategies, Congress may seek additional evaluation of such interventions. Congress could review whether to use such interventions to maintain or change the current level of support for entrepreneurial development activities or to focus on increasing the quality of entrepreneurship.

Additional CRS Reports

Federal agencies administer various financial and technical assistance programs to support entrepreneurship, innovation, and regional innovation strategies. For additional information on select federal programs that may support entrepreneurial

[Table of contents](#) ✕ [Вернуться к Оглавлению](#)

ВЫВОДЫ

В ответ на недавние данные о снижении темпов создания новых предприятий специалисты в области экономического развития и независимые аналитические организации предложили ряд регуляторных инструментов для устранения многочисленных факторов, влияющих на предпринимательство на федеральном, региональном, местном и корпоративном уровнях. В целом, эти меры часто включают изменения в нормативном регулировании, налоговой сфере, иммиграционной системе, а также в программах финансовой и экспертной помощи, каждая из которых имеет свои преимущества и ограничения. В связи с ограниченными и иногда противоречивыми оценками многих механизмов развития предпринимательства, Конгресс может посчитать необходимым инициировать дополнительную оценку таких мер. Конгресс может также рассмотреть целесообразность применения таких механизмов для поддержания или изменения текущего уровня поддержки предпринимательских инициатив или сосредоточиться на повышении их качественных характеристик.

Дополнительные материалы Исследовательской службы Конгресса

Федеральные ведомства реализуют различные программы финансовой и экспертной помощи для поддержки предпринимательства, инноваций и региональных инновационных стратегий. Дополнительную информацию об отдельных федеральных программах, которые могут

development activities, see

содействовать развитию предпринимательства,
можно найти в следующих материалах:

- CRS Report R43695, *Small Business Research Programs: SBIR and STTR*.
- CRS Report R45015, *Minority Business Development Agency: An Overview of Its History and Current Issues*.
- CRS Report R41352, *Small Business Management and Technical Assistance Training Programs*.
- CRS In Focus IF12176, *The Small Business Administration's Program for Investment in Microentrepreneurs*.
- CRS In Focus IF12310, *The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition*.
- CRS Report R47495, *Regional Innovation: Federal Programs and Issues for Consideration*.
- CRS In Focus IF12792, *Is U.S. Entrepreneurship Declining?*
- CRS In Focus IF12793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.
- CRS In Focus IF12794, *The Role of Business Incubators and Accelerators in Entrepreneurship Support*.
- Отчет CRS R43695, *Small Business Research Programs: SBIR and STTR*.
- Отчет CRS R45015, *Minority Business Development Agency: An Overview of Its History and Current Issues*.
- Отчет CRS R41352, *Small Business Management and Technical Assistance Training Programs*.
- Обзор CRS IF12176, *The Small Business Administration's Program for Investment in Microentrepreneurs*.
- Обзор CRS IF12310, *The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition*.
- Отчет CRS R47495, *Regional Innovation: Federal Programs and Issues for Consideration*.
- Обзор CRS IF12792, *Is U.S. Entrepreneurship Declining?*
- Обзор CRS IF12793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.
- Обзор CRS IF12794, *The Role of Business Incubators and Accelerators in Entrepreneurship Support*.

Author Information

Julie M. Lawhorn

Analyst in Economic Development Policy

Adam G. Levin

Analyst in Economic Development Policy

Об авторах

Джули М. Лохорн

Аналитик по вопросам экономического развития

Адам Г. Левин

Аналитик по вопросам экономического развития

Acknowledgments

Juan Pablo Madrid, Visual Information Specialist, developed the figures included in this report. Anthony Cilluffo, Analyst in Public Finance; Emily Blevins, Analyst in Science and Technology Policy; Don Marples, Specialist in Public Finance; and Lida Weinstock, Analyst in Macroeconomic Policy provided substantive edits and assistance in shaping the report's development.

Благодарности

Хуан Пабло Мадрид, специалист по визуализации данных, разработал графические материалы для настоящего отчета. Энтони Чилуффо, аналитик по государственным финансам; Эмили Блевинс, аналитик по вопросам научно-технической сферы; Дон Марплс, специалист по государственным финансам; и Лида Вайнсток, аналитик по макроэкономической политике, предоставили содержательные комментарии и помощь в подготовке отчета.

Disclaimer

This document was prepared by the Congressional Research Service (CRS). CRS serves as nonpartisan shared staff to congressional committees and Members of Congress. It operates solely at the behest of and under the direction of Congress. Information in a CRS Report should not be relied upon for purposes other than public understanding of information that has been provided by CRS to Members of Congress in connection with CRS's institutional role.

Уведомление об ограничении ответственности

Настоящий документ подготовлен Исследовательской службой Конгресса США (далее - «Служба»). Служба функционирует в качестве надпартийного вспомогательного органа комитетов и членов Конгресса США, осуществляя свою деятельность исключительно по поручению и под руководством Конгресса США. Информация, содержащаяся в отчетах Службы, предназначена исключительно для информирования общественности о материалах, предоставляемых Службой членам Конгресса США в рамках

CRS Reports, as a work of the United States Government, are not subject to copyright protection in the United States. Any CRS Report may be reproduced and distributed in its entirety without permission from CRS. However, as a CRS Report may include copyrighted images or material from a third party, you may need to obtain the permission of the copyright holder if you wish to copy or otherwise use copyrighted material.

реализации своих функций. Отчеты Службы, являясь документами правительства США, не подлежат защите в соответствии с законодательством США об авторском праве. Допускается воспроизведение и распространение отчетов Службы в полном объеме без получения дополнительного разрешения. Вместе с тем, если отчет содержит изображения или материалы, авторские права на которые принадлежат третьим лицам, для их копирования или иного использования может потребоваться получение разрешения правообладателей.



Eugene Kleiner

founded **KPCB** KLEINER
PERKINS
CAUFIELD
BYERS

Bobby Noyce

founded **intel.**

Julius Blank

founded **Xicor** which sold
to Intersil

Gordon Moore

founded **intel.**

Jean Horni

founded
intersil



Jay Last

founded Amelco
which sold to



C. Sheldon Roberts

founded Amelco which
sold to **TELEDYNE
TECHNOLOGIES
INCORPORATED**

Victor Grinich

founded



HISTORY OF SILICON VALLEY

Global Entrepreneurship Institute

GCASE – Global Community for Advancing Studies on Entrepreneurship

For the past fifty years Silicon Valley has been the world center for venture capital markets, technology investment, and innovation.

The Silicon Valley “model” of conducting deals and supporting entrepreneurial capitalism is widely used around the world.

Silicon Valley is now home to the largest concentration of technology expertise in the world, boasting more than 6,600 technology companies employing more than 254,000 people.

The Electric Spark that Started the Beginning

If venture capital is the engine that runs Silicon Valley, then Arthur Rock may be its James Watt—the guy who figured out how to harness steam. He once said, “I want to build great companies. That’s how I get my kicks. I look for people who want the same thing.”

Rock’s story starts in the spring of 1956 when William Shockley, who co-invented

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

ИСТОРИЯ КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЫ

Глобальный институт предпринимательства

GCASE – Глобальное сообщество по продвижению исследований в области предпринимательства

Уже более полувека Кремниевая долина остается мировым центром венчурного капитала, технологических инвестиций и инноваций. Модель ведения бизнеса, сложившаяся в Кремниевой долине, – от заключения сделок до поддержки предпринимательской деятельности, – сегодня активно используется по всему миру.

Кремниевая долина – это крупнейшее в мире сосредоточение технологического потенциала: здесь работает более 6 600 высокотехнологичных компаний, общее количество сотрудников которых превышает 254 000 человек.

Искра, с которой все началось

Если венчурный капитал – это двигатель Кремниевой долины, то Артур Рок, пожалуй, ее Джеймс Уатт – человек, который придумал, как этот двигатель запустить. Он однажды сказал: «Я хочу строить великие компании. Это то, что приносит мне удовольствие. И я ищу людей, которые хотят того же».

История Рока начинается весной 1956 года. Именно тогда Уильям Шокли, один из изобретателей

the transistor in 1947 while working at AT&T's Bell Laboratories, founded the Shockley Semiconductor Laboratory near Palo Alto, California and Sand Hill Road. транзистора (созданного в 1947 году во время его работы в Bell Labs корпорации AT&T), основал компанию Shockley Semiconductor Laboratory неподалеку от Пало-Альто, Калифорния, рядом с Sand Hill Road – местом, которому предстояло стать Меккой венчурного капитала.

Despite his brilliance as a physicist Shockley was a disaster as a business manager. Eventually, Shockley's core team could not stand it anymore. The renegade engineers—nicknamed the “Traitorous Eight” decided to leave and form a new venture. Однако, несмотря на блестящие научные достижения, Шокли оказался крайне неэффективным руководителем. Его команда быстро потеряла энтузиазм из-за его стиля управления. В конце концов, восемь ключевых инженеров решили покинуть компанию – в истории они получили прозвище «предательская восьмерка».

The eight were Julius Blank, Victor Grinich, Jean Hoerni, Eugene Kleiner, Jay Last, Gordon Moore, Robert Noyce, and Sheldon Roberts. They contacted the New York investment banking firm of Hayden, Stone & Company because Kleiner's father had an account there. В эту группу входили: Юлиус Бланк, Виктор Гринич, Жан Хорни, Юджин Клейнер, Джей Ласт, Гордон Мур, Роберт Нойс и Шелдон Робертс. У отца Клейнера был счет в нью-йоркской инвестиционной фирме Hayden, Stone & Company.

They asked the bank to help them find a corporation interested in hiring the group of them to help establish a semiconductor operation, preferably, on the San Francisco Peninsula. Восемь инженеров воспользовались этой связью для поиска партнера, готового профинансировать их новую компанию по производству полупроводников, которую они планировали открыть на полуострове Сан-Франциско.

This attracted the attention of Rock, an analyst at the investment bank. Rock in turn introduced them to Sherman Fairchild, who at that time was IBM's largest shareholder. Fairchild was interested in redirecting his Это предложение заинтересовало Артура Рока, который в то время работал аналитиком в той самой фирме. Он организовал для инженеров встречу с Шерманом Фэйрчайлдом – на тот момент крупнейшим акционером IBM. Фэйрчайлд хотел

camera company towards the field of electronics and data processing. Together they created Fairchild Semiconductor in Palo Alto in 1957, the first venture to work solely with silicon.

Over the years, the departing “Fairchildren” helped to create the semiconductor industry. Between 1966 and 1969, no less than 27 new chip ventures were formed by Fairchild émigrés.

Two of the eight, Noyce and Moore, started Intel Corporation in 1968 and Rock also funded them with \$2.5 million.

Perkins and Kleiner founded Kleiner Perkins Caufield & Byers, one of the most influential and central venture capital firms in the world today. Together, the Fairchildren established the central philosophy of Silicon Valley—anyone with a good enough idea can get the capital, the workforce and the markets to make it a reality.

Discussions About The Risk Capital Industry In The United States

Frank Knight, a professor of economics at Chicago in 1928, wrote in *Uncertainty and Profits*, “The only risk which leads to a profit is a unique uncertainty. Profits arise out of the inherent, absolute

[Table of contents](#) ✕ [Вернуться к Оглавлению](#)

диверсифицировать свою компанию, занимавшуюся фототехникой, и выйти на рынок электроники и обработки данных. Так в 1957 году в Пало-Альто появилась Fairchild Semiconductor – первое предприятие, сосредоточенное исключительно на производстве микросхем на основе кремния.

В дальнейшем «питомцы Fairchild», покидавшие материнскую компанию, сыграли ключевую роль в становлении полупроводниковой индустрии. С 1966 по 1969 год они основали не менее 27 новых компаний по производству микрочипов. Двое из «восьмерки» – Роберт Нойс и Гордон Мур – в 1968 году создали корпорацию Intel, а Артур Рок поддержал их, вложив в проект 2,5 миллиона долларов.

Перкинс и Клейнер основали Kleiner Perkins Caufield & Byers – одну из самых влиятельных и ключевых венчурных компаний в мире на сегодняшний день. Вместе выходцы из Fairchild заложили основную философию Кремниевой долины: любой, у кого есть достаточно сильная идея, может получить капитал, команду и доступ к рынку, чтобы воплотить ее в жизнь.

Размышления об индустрии рискованного капитала в США

Фрэнк Найт, профессор экономики Чикагского университета, еще в 1928 году писал в своей книге «Неопределенность и прибыль»: «Только в условиях подлинной неопределенности возможно получение значительной прибыли. Истинная прибыль

unpredictability of things.” Alfred R. Berkeley III, vice chairman of NASDAQ, told us that “capital is like oil; it’s stored energy. It’s the fruits of someone else’s labor ready to be put into play in businesses.”

For nearly every entrepreneur, access to private equity capital, or risk capital, is a key ingredient to successful business growth. In the broadest understanding of the stratification of capital, risk capital is money for investment in innovative enterprises or research in which both the risk of loss and the potential for profit may be considerable.

We use the terms risk capital and private equity to refer to the universe of that asset class—which includes angel investments, venture capital, leveraged buyout, and mezzanine financing—that make direct capital investments in high-growth potential ventures.

The one element that binds this diverse group of investors is that they receive some type of equity or stock vehicle when they put money into a venture.

возникает из невозможности точно предсказать будущее развитие событий». Альфред Р. Беркли III, вице-председатель NASDAQ, однажды сказал: «Капитал – как нефть: это накопленная энергия. Это плоды чужого труда, готовые быть пущенными в оборот».

Практически для любого предпринимателя доступ к частному акционерному или рисковому капиталу – это один из ключевых факторов успешного роста бизнеса. В широком понимании рисковый капитал – это деньги для инвестирования в инновационные предприятия или научные исследования, где риск потерь и потенциал прибыли могут быть одинаково значительными.

Мы используем термины «рисковый капитал» и «частный капитал» как обобщающее обозначение класса активов, включающего инвестиции бизнес-ангелов (частных венчурных инвесторов, оказывающих финансовую и экспертную поддержку компаниям на ранних этапах развития), венчурный капитал, сделки выкупа с привлечением заемных средств (leveraged buyout) и мезонинное финансирование. Эти формы предполагают прямое вложение капитала в компании с высоким потенциалом роста. Объединяет эту разнородную группу инвесторов то, что при вложении средств в проект они получают определенный вид долевого участия или акций компании.

Conceived in France

Contrary to most media reports, the venture capital industry did not start in 1996, nor did it die in 2000. Many claim to be the “first venture capitalist,” but the practice dates back as long as humans were exploring, inventing, producing, and selling.

Although Britain already had developed a capital market late in the eighteenth century to fund the industrial revolution, it was the Parisian brothers Jacob and Isaac Pereire who leveraged the studies of the French economists who established Credit Mobilier as the first true entrepreneurial bank in 1852. Their work in France became “a philosophical system around the creative role of capital” and the prototype for the entire banking system in Europe, and it ushered in what we can call finance capitalism.

Born in New York

The model for modern banking crossed the Atlantic after the turmoil of the Civil War. Its beachhead was established in New York by Jay Cooke and the American Credit Mobilier, which helped to finance the transcontinental railroad. Later, J.P. Morgan, who had been exposed to banking

Франция: истоки идеи

Вопреки распространенному в СМИ мнению, индустрия венчурного капитала началась не в 1996 году и не прекратилась в 2000-м. Многие заявляют, что были «первыми венчурными капиталистами», но сама эта деятельность уходит корнями в глубокую историю — к первым попыткам человечества исследовать, изобретать, производить и торговать.

Хотя к концу XVIII века в Великобритании уже сформировался рынок капитала для финансирования промышленной революции, именно парижские братья Жак и Исаак Перейр, опираясь на труды французских экономистов, основали в 1852 году банк Crédit Mobilier — первую по-настоящему предпринимательскую банковскую структуру. Их деятельность во Франции легла в основу «философской системы, построенной на креативной роли капитала» и стала прототипом всей европейской банковской системы. Так было положено начало тому, что впоследствии получило название «финансовый капитализм».

Нью-Йорк: первые шаги

Модель современного инвестиционного банкинга пришла в Америку после потрясений Гражданской войны в США. Ее плацдарм был создан в Нью-Йорке усилиями Джея Кука и компании American Credit Mobilier, которая помогла профинансировать строительство трансконтинентальной железной дороги. Позже Джон П. Морган, имевший опыт

in London, established his bank in New York in 1865 as the “conduit for European investment capital in American industry.” He is recognized as the founder of the “most successful entrepreneurial bank of the nineteenth century,” and it still operates today. One of the first major deals in American history was in 1877 when Thomas Alva Edison formed the Edison Electric Light Company. In 1889, working with the investment bank Drexel, Morgan & Company, Edison established his electrical manufacturing firm, which today is known as General Electric.

работы в лондонских банках, основал в 1865 году в Нью-Йорке собственный банк – став «проводником европейского инвестиционного капитала в американскую промышленность». Его считают основателем «самого успешного предпринимательского банка XIX века», и банк этот действует по сей день. Одним из первых крупных инвестиционных проектов в американской истории стало создание Edison Electric Light Company в 1877 году. В 1889 году, при участии инвестиционного банка Drexel, Morgan & Company, Эдисон основал электротехническую компанию, которая сегодня известна как General Electric.

Nurtured in Boston

The industry was still immature until the end of World War II. Three people stand out among those who put risk capital on a more permanent institutional base: John H. Whitney, a wealthy polo player and angel investor; Georges F. Doriot, a Harvard Business School professor of entrepreneurship; and Ralph E. Flanders, president of the Federal Reserve Bank of Boston. In 1946 Flanders helped Doriot form the American Research and Development Corporation (ARD) in Boston. It used a small pool of risk capital from individuals and institutions to make active investments in selected emerging businesses. Whitney was first to coin the

Бостон: период становления

До конца Второй мировой войны индустрия рискованного капитала оставалась в зачаточном состоянии. Среди тех, кто помог перевести ее на более устойчивую институциональную основу, особенно выделяются три фигуры: Джон Х. Уитни – богатый игрок в поло и бизнес-ангел; Жорж Ф. Дорио – профессор предпринимательства Гарвардской школы бизнеса; и Ральф Э. Фландерс – президент Федерального резервного банка Бостона. В 1946 году Фландерс помог Дорио основать в Бостоне компанию American Research and Development Corporation (ARD). Она аккумулировала небольшой фонд рискованного капитала от частных лиц и организаций и активно инвестировала в перспективные развивающиеся компании. Именно Уитни первым ввел в обиход

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

phrase venture capital. On February 10, 1946, J.H. Whitney & Co. opened their doors with \$10 million of Whitney's own money committed to invest in new business ventures.

Matured in Silicon Valley

Venture capital, which was born in New York and nurtured in Boston, did not really come of age until it moved to California. There it "joined forces with the brash young technologists who were using bits of silicon to create an information revolution as profound as the industrial revolution a century earlier" in Santa Clara County.

With only some 600,000 acres, about the size of Rhode Island, it is hard for some to believe that Santa Clara was seen as the seed farm to the world. But millions have visited Santa Clara, much like the nineteenth-century politicians, journalists, technologists, and revolutionaries, who made obligatory pilgrimages to Manchester, England, to pay homage to the steam revolution and to meditate on the new economy that was then being created. Silicon Valley's investment banking community was firmly established in the late 1960s and early 1970s. It turned entrepreneurs' dreams into mountains of cash on the fertile soils first tilled by

термин «венчурный капитал». 10 февраля 1946 года он открыл компанию J.H. Whitney & Co., вложив \$10 миллионов собственных средств в поддержку новых бизнесов.

Кремниевая долина: достижение зрелости

Хотя венчурный капитал зародился в Нью-Йорке и развивался в Бостоне, по-настоящему зрелой эта индустрия стала только в Калифорнии. Именно там она «объединила силы с дерзкими молодыми технологами, которые с помощью кремниевых чипов создавали информационную революцию – столь же значимую, как промышленная революция столетием ранее» – в округе Санта-Клара.

Хотя площадь округа составляет всего около 600 000 акров – примерно как штат Род-Айленд – многим сложно поверить, что именно он стал «инкубатором идей» для всего мира. Тем не менее, Санта-Клара привлекала миллионы посетителей, стремившихся увидеть центр технологической революции своими глазами – подобно тому, как в XIX веке в английский Манчестер съезжались политики, журналисты и изобретатели, чтобы своими глазами увидеть эпицентр промышленной революции. Инвестиционно-банковское сообщество Кремниевой долины окончательно сформировалось в конце 1960-х – начале 1970-х годов. Оно превращало мечты предпринимателей в реальные денежные потоки – на плодородной почве, впервые возделанной такими новаторами, как Билл Дрейпер.

innovators like Bill Draper.

After he helped run the Marshall Plan in Europe for President Eisenhower, General William H. Draper founded Draper, Gaither & Anderson in 1958, together with Rowan Gaither (founder of the Rand Corporation in Santa Monica, CA) and Frederick L. Anderson (a retired Air Force general). After working three years at his father's firm, William Draper, General Draper's son, founded Draper & Johnson Investments with Pitch Johnson. The Drapers along with Arthur Rock are known as the few who "made Silicon Valley happen."

Educated in the SBIC Program

In 1958 Lyndon Johnson was seeking small-business support for his run as the Democratic presidential nomination, and he pushed the Small Business Investment Company Act of 1958 through the U.S. Senate. The SBIC program gave tax breaks to private investment companies that targeted small businesses and let them leverage their resources with low-interest loans from the U.S. Small Business Administration (SBA).

During the late 1960s the program helped fuel the creation of today's formal venture capital industry by creating hundreds of venture capitalists overnight. These early

Генерал Уильям Х. Дрейпер, руководивший реализацией Плана Маршалла в Европе при президенте Эйзенхауэре, основал в 1958 году компанию Draper, Gaither & Anderson вместе с Роуэном Гейтером (основателем Rand Corporation в Санта-Монике, Калифорния) и Фредериком Л. Андерсоном (отставным генералом ВВС). Проработав три года в фирме своего отца, Уильям Дрейпер (сын генерала) основал инвестиционную компанию Draper & Johnson Investments совместно с Питчем Джонсоном. Именно Дрейперы и Артур Рок стали теми немногими, кто сделал Кремниевую долину реальностью.

Венчурный капитал: Школа SBIC

В 1958 году Линдон Джонсон, стремясь заручиться поддержкой малого бизнеса в своей борьбе за президентскую номинацию от Демократической партии, инициировал принятие Закона о компаниях по инвестированию в малый бизнес. Программа SBIC (Small Business Investment Company) предоставляла налоговые льготы частным инвестиционным компаниям, ориентированным на поддержку малого бизнеса, и позволяла им наращивать свои ресурсы с помощью низкопроцентных займов от Управления по делам малого бизнеса США (SBA). Во второй половине 1960-х эта программа сыграла ключевую роль в становлении современной венчурной индустрии, фактически создав сотни венчурных капиталистов буквально в одночасье. Ранние венчурные фонды,

firms were formed as limited partnerships, with the venture capital company acting as the general partner. The general partners received a management fee and a percentage of the profits earned on a deal. The limited partners, who supplied the funding, were institutional investors such as insurance companies, endowment funds, bank trust departments, pension funds, and wealthy individuals and families.

как правило, создавались в форме ограниченного партнерства, где венчурная инвестиционная фирма выступала в роли генерального партнера. Генеральные партнеры получали вознаграждение за управление и долю в прибыли от сделок, тогда как коммандитные партнеры (инвесторы) – в основном институциональные игроки, такие как страховые компании, эндаумент-фонды университетов, трастовые отделы банков, пенсионные фонды и состоятельные частные лица и семьи – предоставляли основной капитал.

This pattern has pretty much been the same since 1978–1979, when pension funds began investing in venture capital funds after the Labor Department liberalized rules under the Employee Retirement Income Security Act (ERISA). One of the key milestones of the venture capital industry in the United States, the act changed not only the composition of investors in risk capital funds but also increased the total flow of funds into the venture capital industry. Before 1978 new commitments to VC funds had never exceeded \$500 million (in 1993 dollars). In 1979, new commitments exceeded \$1 billion for the first time and averaged over \$4 billion in new commitments per year throughout the 1980s.

Эта модель практически не менялась с 1978–1979 годов, когда пенсионные фонды начали активно инвестировать в венчурные фонды после либерализации правил Министерством труда США в рамках закона ERISA (о безопасности пенсионных накоплений наемных работников). Этот закон стал одной из ключевых вех в развитии венчурной индустрии США: он не только расширил состав инвесторов, но и резко увеличил объем привлекаемого капитала. До 1978 года ежегодные обязательства по инвестированию в венчурные фонды никогда не превышали 500 миллионов долларов (в пересчете на доллары в 1993 году). В 1979 году этот показатель впервые превысил 1 миллиард долларов и в течение 1980-х годов стабильно составлял в среднем более 4 миллиардов долларов в год.

Perfected in the Reagan Era

Things changed with President Ronald Reagan's election in 1980, when the business environment shifted from President Carter's "Days of Malaise" as the Republicans produced political leaders committed to entrepreneurial capitalism. Their thrust took shape under "supply-side economics," which was first envisioned by economic adviser Dr. Arthur Laffer. His winning thesis was simply this: Lower the marginal tax rates. He believed that individuals should keep more of their hard-earned money, which would encourage them to make more.

On August 15, 1981, less than seven months after being sworn in, President Reagan signed the Kemp-Roth bill into law. It was the cornerstone of what would become the most successful economic policy for new business venturing in U.S. history. The bill's treatment of capital gains, a lowering of the top capital gains tax rate from 28 percent to 20 percent, made high risk investments even more attractive, causing a twofold increase in commitments to venture capital funds in 1981. Entrepreneurs then launched a boom that would last, except for a brief eight months following the Gulf War in 1991, until the end of the twentieth century. It was the longest period of economic expansion in the

Расцвет в эпоху Рейгана

Ситуация кардинально изменилась после избрания президента Рональда Рейгана в 1980 году. Вместо атмосферы стагнации времен Джимми Картера – так называемых «дней упадка» – деловая среда преобразилась благодаря республиканцам, продвигавшим идеи предпринимательского капитализма. Их экономическая стратегия была основана на концепции «экономики предложения», которую сформулировал экономист Артур Лаффер. В основе его концепции лежала простая идея: снижение предельных ставок налогообложения стимулирует активность. Люди будут зарабатывать больше, если смогут оставлять себе большую часть заработанного.

15 августа 1981 года, менее чем через семь месяцев после инаугурации, президент Рейган подписал закон Кемпа–Рота – основу того, что станет самой успешной экономической программой для новых предприятий в истории США. Документ предусматривал снижение максимальной ставки налога на прирост капитала с 28% до 20%, что сделало высокорисковые инвестиции еще более привлекательными. В 1981 году это привело к двукратному увеличению вложений в венчурные фонды. Предприниматели запустили экономический бум, который, за исключением восьмимесячной паузы после войны в Персидском заливе в 1991 году, продолжался вплоть до конца XX века.

Это был самый продолжительный период экономического роста в истории страны. С 1983 по

nation's history. Between 1983 and 2003, the Dow Jones Industrial average provided an annual return of 11 percent. For comparison, between 1965 and 1983 its annual return was 1 percent.

According to the U.S. Department of Labor Non-Farm Employment Data, the American economy generated over 27 million new jobs between 1980 and 1995. Over 24 million of these new jobs were created by small- and medium-size entrepreneurs operating high-growth ventures. As Dr. Laffer predicted, even Washington, D.C., prospered well, with the U.S. Treasury revenues increasing 28 percent to more than \$1 trillion in 1990.

2003 год индекс Dow Jones показывал среднегодовую доходность на уровне 11%, тогда как с 1965 по 1983 год этот показатель составлял всего 1%.

По данным Министерства труда США о занятости в несельскохозяйственных секторах экономики, с 1980 по 1995 год американская экономика создала более 27 миллионов новых рабочих мест, причем свыше 24 миллионов из них были созданы малым и средним бизнесом – предпринимателями, управляющими быстрорастущими коммерческими предприятиями. Как и прогнозировал Лаффер, даже федеральное правительство оказалось в выигрыше: доходы Министерства финансов США выросли на 28% и превысили 1 триллион долларов в 1990 году.

At the closing of the last century, MIT economist Lester Thurow had this to say: “In what will come to be seen as the third industrial revolution, new technological opportunities are creating fortunes faster than ever before. The United States has created more billionaires in the past fifteen years than in its previous history—even correcting for inflation and changes in average per capita gross domestic product.”

В конце XX века экономист Массачусетского технологического института Лестер Туроу заявил: «То, что впоследствии назовут третьей промышленной революцией, уже сейчас создает условия для накопления капитала с беспрецедентной скоростью. За последние пятнадцать лет в США появилось больше миллиардеров, чем за всю предыдущую историю страны – даже с учетом инфляции и роста ВВП на душу населения».

Understanding the Economic Impact of Venture Capital on the U.S. Economy

Entrepreneurship, combined with support from venture capital, is a major force driving economic growth in the United States. Thomas McConnell of New Enterprise Associates said, “Venture capital investment is a national phenomenon that helps set the U.S. economy apart from others in the world.” Venture capital financed groundbreaking research and untold improvements in infrastructure and technology. The average venture-backed company employs nearly 100 workers within five years and creates almost twice as many jobs as their nonventure-backed competitors.

In his 2002 presentation before the U.S. Senate Committee on Small Business and Entrepreneurship, Mark Heesen stated it clearly. He said, “Investments by venture capitalists over the past thirty years have built companies that are responsible for nearly 11 percent of the U.S. gross domestic product, have created 12.5 million jobs, and have generated \$1.1 trillion in revenue in the year 2000 alone.”

John Taylor from the NVCA provides more details. A NVCA-supported study found that for every dollar invested in 1970–1999 there was \$6.50 in U.S. revenue during

Оценка влияния венчурного капитала на экономику США

Предпринимательство в сочетании с венчурным капиталом стало одним из главных факторов экономического роста в Соединенных Штатах. Томас Макконнелл из New Enterprise Associates отметил: «Венчурные инвестиции – это уникальное явление национального масштаба, которое выгодно отличает экономику США от других стран». Благодаря венчурному капиталу удалось профинансировать множество революционных исследований и значительно улучшить инфраструктуру и технологии страны. Компании с венчурной поддержкой в среднем нанимают около 100 сотрудников в течение первых пяти лет и создают почти в два раза больше рабочих мест, чем их конкуренты без такого финансирования.

В 2002 году в своем выступлении перед Комитетом Сената США по вопросам малого бизнеса и предпринимательства Марк Хизен выразился предельно четко: «За последние тридцать лет венчурные капиталисты вложили средства в компании, которые сегодня обеспечивают почти 11% ВВП США, создали 12,5 миллиона рабочих мест и принесли 1,1 триллиона долларов дохода только за 2000 год».

Джон Тейлор из Национальной ассоциации венчурного капитала (NVCA) дополняет эту картину конкретными цифрами. Исследование, проведенное при поддержке NVCA, показало: каждый доллар,

2000. And for every \$13,775 of venture capital investment between 1970–1999, there was one job in the year 2000.

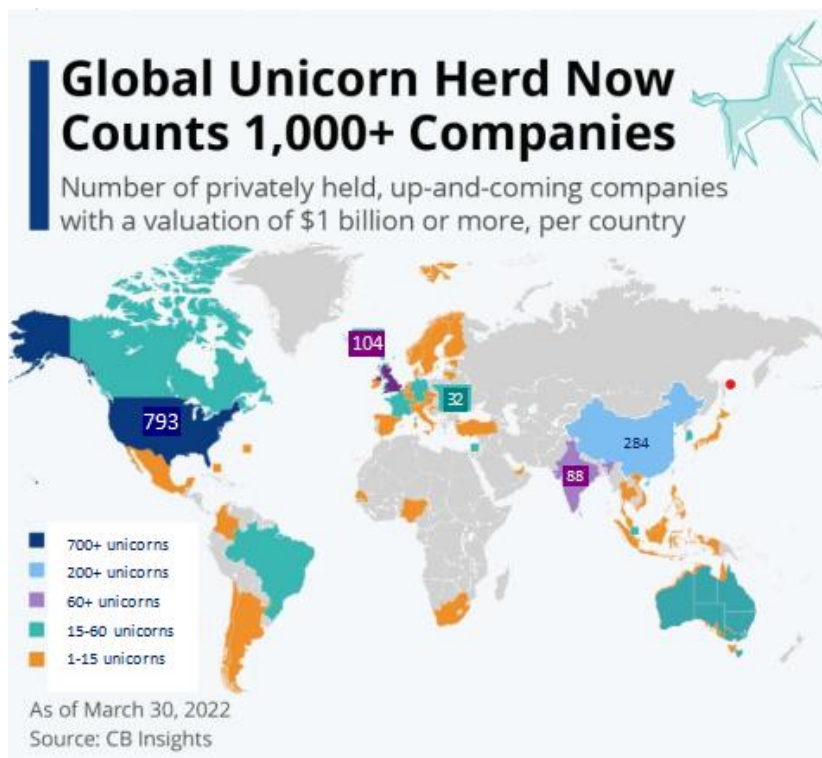
In 2000, U.S. venture-backed firms paid \$58.8 billion in federal taxes, \$7.8 billion in state and local taxes, had net income of \$13.8 billion, exported \$21.7 billion, and invested \$157.3 billion in R&D.

There is no doubt that venture capital will continue to play an increasingly vital role during difficult economic times like we experienced after the Perfect Storm. It is one of the few sources of risk capital available to innovative businesses. In fact, as Heesen adds, “Some of today’s most successful companies were founded in difficult economic environments.”

вложенный в период с 1970 по 1999 год, принес \$6,50 дохода в 2000 году. А каждые \$13 775 венчурных инвестиций за тот же период обеспечили одно рабочее место в 2000 году.

Только в 2000 году американские компании с венчурным финансированием заплатили \$58,8 млрд федеральных налогов, \$7,8 млрд – в виде налогов на уровне штатов и муниципалитетов, получили \$13,8 млрд чистой прибыли, экспортировали продукции на \$21,7 млрд, и инвестировали \$157,3 млрд в НИОКР.

Очевидно, что венчурный капитал продолжит играть критически важную роль в период экономических потрясений – таких, как тот, что последовал за «идеальным штормом» 2008 года. Он остается одним из немногих доступных источников финансирования для инновационных компаний, готовых рисковать. Как подчеркивает Хизен: «Некоторые из самых успешных компаний современности были основаны именно в трудные экономические времена».



Глобальное стадо «единорогов» теперь насчитывает более 1000 компаний

Количество частных перспективных компаний с капитализацией от 1 миллиарда долларов и более по странам

**700+ единорогов
200+ единорогов
60+ единорогов
15–60 единорогов
1–50 единорогов**

По состоянию на 2025 год

2024 Silicon Valley Index: Record-high \$14.3 trillion market cap as income gaps, layoffs, & adjustments signal recalibration

Индекс Кремниевой долины за 2024 год: рекордная рыночная капитализация в 14,3 триллиона долларов на фоне усиления неравенства доходов, массовых увольнений и структурных изменений, свидетельствующих о корректировке экономической модели

Most industries have returned to pre-pandemic levels
Innovation engine is still running hot
Vacancy rates high & rising
Nation's largest income gaps, highest housing prices

Большинство отраслей восстановились до уровня, предшествовавшего пандемии
Инновационная активность остается на высоком уровне
Доля пустующих офисов и коммерческих помещений высока и продолжает расти
Самые большие в стране различия в доходах и самые высокие цены на жилье

"We may not be booming, but we're still growing," says Russell Hancock, CEO of Joint Venture.

«Пусть у нас и не бум, но рост продолжается», – говорит Рассел Хэнкок, генеральный директор Joint Venture.

February 28, 2024 – Joint Venture Silicon Valley's Institute for Regional Studies today released the 2024 Silicon Valley Index, revealing that the region achieved an

28 февраля 2024 года Институт региональных исследований Кремниевой долины Joint Venture опубликовал ежегодный Индекс Кремниевой долины, согласно которому рыночная капитализация

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

unprecedented market cap of \$14.3 trillion. This milestone comes as the regional economy demonstrates resilience despite growing income and wealth divides, coupled with persistent housing challenges for residents.

The data from the regional think tank, established in 1993, confirms the region's economic health and continued growth. Although employment growth showed a slight slowdown, Silicon Valley's workforce rebounded to pre-pandemic levels, gaining thousands of jobs over the past year. At the end of 2023, the unemployment rate for the Silicon Valley metro area stood at 4%, compared to the state's 5.1%.

“We may not be booming, but we’re still growing,” said Russell Hancock, CEO of Joint Venture, and President of the Institute. “We’re a region built on creative destruction and re-invention.”

Even amidst losses in the tech sector, Silicon Valley achieved record-breaking financial gains. The market cap soared to \$14.3 trillion, while venture capital funding reached an astounding \$30 billion. An impressive 220% increase in investments in generative AI companies underscored the region's commitment to technological innovation.

компаний региона достигла беспрецедентной отметки – \$14,3 триллиона. Этот исторический результат демонстрирует устойчивость экономики региона на фоне усиливающегося неравенства в доходах и богатстве, а также постоянных жилищных проблем у местных жителей.

По данным этого регионального аналитического центра, основанного в 1993 году, Кремниевая долина сохраняет экономическую жизнеспособность и темпы роста. Несмотря на некоторое замедление прироста рабочих мест, занятость восстановилась до уровней, предшествовавших пандемии: за последний год было создано несколько тысяч новых вакансий. На конец 2023 года уровень безработицы в агломерации Кремниевой долины составил 4% – против 5,1% в среднем по штату.

«Пусть у нас и не бум, но рост продолжается», – отметил Рассел Хэнкок, генеральный директор Joint Venture и президент Института. – «Наша сильная сторона – в постоянном переосмыслении, обновлении и способности разрушать устаревшие модели бизнеса ради создания новых».

Даже несмотря на спад в технологическом секторе, Кремниевая долина достигла рекордных финансовых показателей. Рыночная капитализация взлетела до \$14,3 трлн, объем венчурного финансирования составил \$30 млрд, а инвестиции в компании, занимающиеся генеративным искусственным интеллектом, выросли на 220% – убедительное свидетельство того, что регион по-прежнему делает ставку на технологические прорывы.

Despite tech companies shedding 7% of their workforce, the sector still constitutes 28% of total employment. Arts, entertainment, and recreation jobs surged, and community infrastructure and services rebounded to pre-pandemic levels, showcasing the region's economic adaptability.

Income disparities persist, with the average Silicon Valley worker earning \$189,000 annually, while the median household income marginally outpaces inflation at \$149,600. Wealth distribution remains imbalanced, with the top 10% holding 70% of collective wealth.

Housing remains a formidable challenge, with Silicon Valley maintaining the nation's highest prices. The median home sale price reached \$1.76 million, further exacerbating the housing shortage as permits decreased by 52%. Of the nine California counties with median home prices exceeding \$1 million, five are in the Bay Area.

"Racial and ethnic disparities persist, from remote work rates to commute times," says Rachel Massaro, Joint Venture Vice President, and Director of Research for the Institute. "The gender wage gap remains alarmingly high, and we're seeing stagnant representation among women as entrepreneurs and in local government," said Massaro.

Хотя технологические компании уволили около 7% сотрудников, отрасль по-прежнему дает 28% всех рабочих мест в регионе. В то же время стремительно выросло число вакансий в сфере искусства, развлечений и досуга, а социальная инфраструктура и услуги вернулись к допандемическому уровню – что подтверждает высокую адаптивность местной экономики. Разрыв в доходах продолжает расти: средний годовой доход работника в Кремниевой долине составляет \$189 000, тогда как медианный доход домохозяйства – \$149,600, лишь незначительно превышая темпы инфляции. Распределение богатства крайне неравномерно: на 10% самых обеспеченных приходится 70% всех активов. Жилищный кризис остается острой проблемой: Кремниевая долина по-прежнему лидирует по самым высоким ценам на жилье в стране. Средняя цена продажи дома достигла \$1,76 млн, а количество выданных разрешений на строительство упало на 52%, что еще больше обострило дефицит. Из девяти округов Калифорнии, где средняя цена жилья превышает \$1 млн, пять находятся в районе залива Сан-Франциско.

«Расовые и этнические различия по-прежнему очевидны – будь то уровень удаленной занятости или время в пути до работы», – говорит Рэйчел Массаро, вице-президент Joint Venture и директор по исследованиям Института. «Разрыв в заработной плате между мужчинами и женщинами продолжает вызывать серьезную обеспокоенность, а участие женщин в предпринимательстве и органах местного самоуправления по-прежнему остается на низком

уровне», – добавляет она.

Key findings from the Index

PEOPLE

- After four consecutive years of decline, Silicon Valley's population ticked upward in 2023. The number of people departing the region fell significantly (52%) over the previous year, and the number of foreign immigrants grew by 37%.
- Silicon Valley's population is aging. The share of residents 65 years or older has grown by 32% since 2012, while the number of children is in decline (down 13 % over the same period).
- The share of residents who are foreign-born reached a historic peak (40%) in 2022. More than half of the Valley's households speak a language other than English at home. Asian residents make up the largest share (39%) of our population.

EMPLOYMENT

- Silicon Valley has a 1.7-million-person workforce, a level of employment 1% higher than 2019 (before the pandemic set in). The unemployment rate is 3.7%, an uptick over the previous low of 2.2% in 2022.

Ключевые показатели Индекса Кремниевой долины

ДЕМОГРАФИЯ

- После четырех лет подряд снижения численности населения, в 2023 году в Кремниевой долине наметился рост. Количество людей, покинувших регион, сократилось более чем наполовину (на 52%) по сравнению с предыдущим годом, а приток иностранных иммигрантов увеличился на 37%.
- Население Кремниевой долины становится старше. С 2012 года доля жителей в возрасте 65 лет и старше выросла на 32%, тогда как число детей сократилось на 13% за тот же период.
- Доля жителей, родившихся за пределами США, достигла рекордного уровня – 40% (по данным на 2022 год). В более чем половине домохозяйств региона используют язык, отличный от английского. Наибольшую этническую группу составляют жители азиатского происхождения – 39%.

РЫНОК ТРУДА

- Численность рабочей силы Кремниевой долины составляет 1,7 миллиона человек – это на 1% выше уровня занятости 2019 года, то есть до начала пандемии. Уровень безработицы составил 3,7%, что выше исторического минимума в 2,2%, зафиксированного в 2022 году.

- Silicon Valley’s 20 largest tech companies shed 7% of their Bay Area workforce in 2023 (approximately 18,800 workers). However, employment in tech at the end of 2023 was more than 37,000 employees above pre-pandemic figures. Jobs in the tech sector now comprise 28% of the workforce.

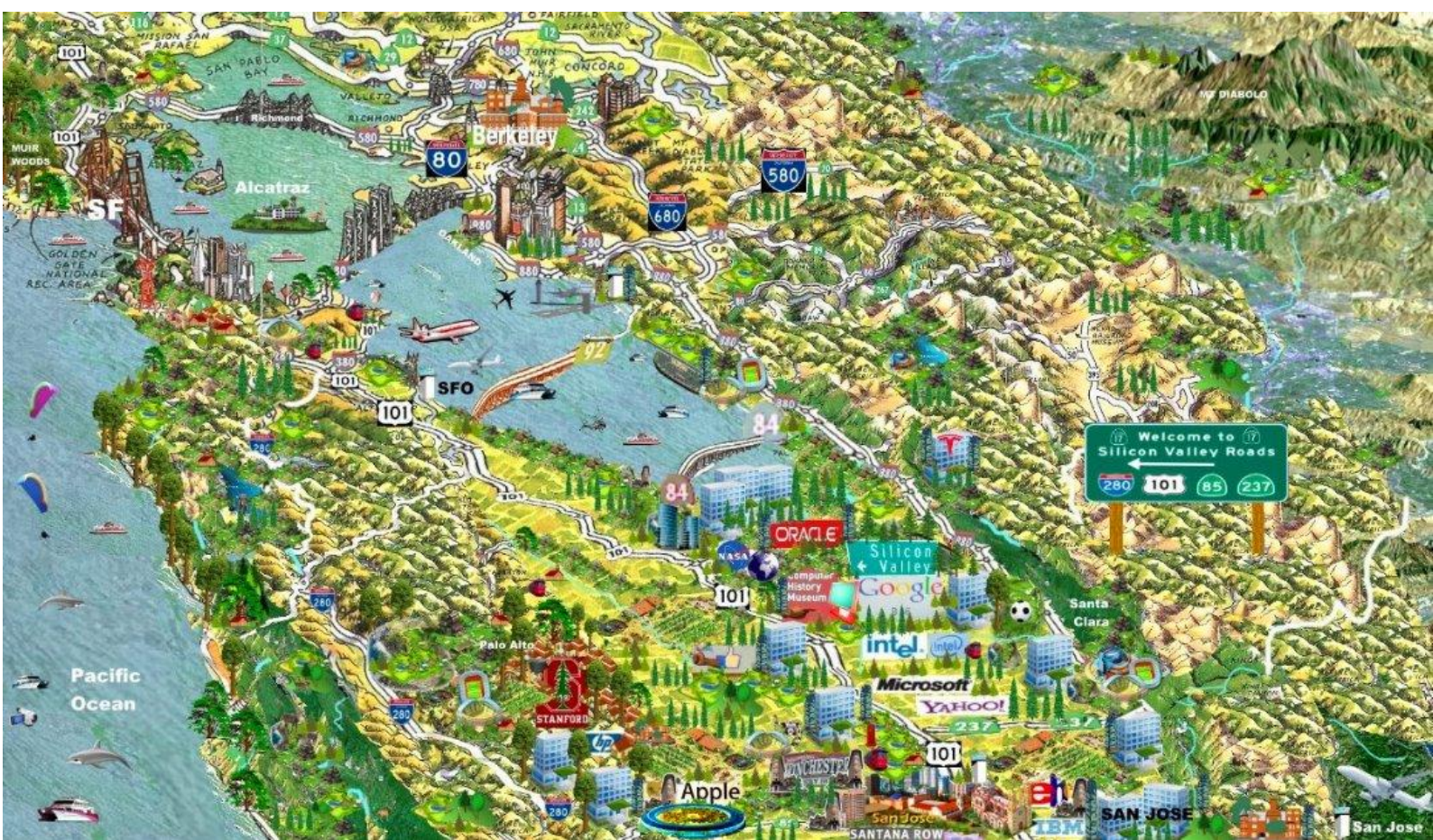
- В 2023 году 20 крупнейших технологических компаний региона сократили 7% своей рабочей силы в районе залива Сан-Франциско (около 18 800 сотрудников). Тем не менее, к концу 2023 года общее число занятых в технологическом секторе превышало допандемический уровень более чем на 37 000 человек. На сегодняшний день рабочие места в сфере технологий составляют 28% от всей занятости в регионе.

THE INNOVATION ECOSYSTEM

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОСИСТЕМА

- Despite employment losses in the tech sector, Silicon Valley and San Francisco’s aggregate market cap hit an all-time high of \$14.3 trillion in February 2024.
- Venture capital funding was low relative to spikes in recent years, but the raw amounts (\$30 billion in Silicon Valley and San Francisco combined) are still staggering.
- A record-high share of venture funding (nearly two-thirds) went into “megadeals” of more than \$100 million each. Silicon Valley is home to 31% of the nation’s “unicorns” (private companies valued at \$1-plus billion); San Francisco has another 26%. Together, the region’s 276 unicorns are worth nearly \$1 trillion.
- Investments in generative Artificial Intelligence companies saw a remarkable 220% increase over the previous year.

- Несмотря на сокращения в технологическом секторе, совокупная рыночная капитализация Кремниевой долины и Сан-Франциско в феврале 2024 года достигла рекордного значения – \$14,3 трлн.
- Объем венчурного финансирования оказался ниже, чем во время недавних всплесков, но по-прежнему внушительен: \$30 млрд в совокупности по Кремниевой долине и Сан-Франциско.
- Рекордно высокая доля венчурных вложений – почти две трети – пришлась на так называемые «мегасделки» (объемом свыше \$100 млн каждая). На Кремниевую долину приходится 31% всех «единорогов» (частных компаний с оценкой выше \$1 млрд) в стране; еще 26% базируются в Сан-Франциско. В целом, 276 «единорогов» региона оцениваются почти в \$1 трлн.
- Инвестиции в компании, занимающиеся генеративным искусственным интеллектом, выросли на рекордные 220% по сравнению с предыдущим годом.



HISTORY OF THE SILICON VALLEY (VIDEO)

<https://www.youtube.com/watch?v=alUQxEldEMM>

The year is 1913, and if you want to send a message to a friend who lives far away, you send a telegraph. But out in Palo Alto, California, a researcher at the Federal Telegraph Company named Lee DeForest has just invented the vacuum tube amplifier. All of a sudden, you can make weak electrical signals as loud as you want, which means long-distance telephone calls and radio broadcasts are now possible.

ИСТОРИЯ КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЫ (ВИДЕО)

<https://www.youtube.com/watch?v=alUQxEldEMM>

1913 год. Если вы хотите отправить сообщение другу, который живет далеко, вы посылаете телеграмму.

Но вот в Пало-Альто, штат Калифорния, исследователь из компании Federal Telegraph по имени Ли ДеФорест изобретает вакуумный усилитель. Теперь слабые электрические сигналы можно усиливать до любого уровня – а значит, междугородная телефонная связь и радиопередачи стали реальностью.

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

DeForest didn't realize it at the time, but he'd also just set in motion a chain of events that would lead to over \$14 trillion worth of startups being created in the San Francisco Bay Area as part of the greatest innovation ecosystem the world has ever seen. But first, right down the road at Stanford University, a professor named Frederick Terman soon begins encouraging his best students to start companies instead of going into academia themselves. He works to connect the students to wealthy individuals and corporations that can help fund their ventures.

Terman had seen firsthand how the boundary-pushing research done at universities like Stanford wasn't being applied practically in people's everyday lives. His desire to bridge that gap and accelerate societal progress births the unique culture of Silicon Valley that mixes innovation with risk-taking. He'd later become known as the father of Silicon Valley, and you can see why.

The first startups and venture investments wouldn't exist without him. Two of his students were William Hewlett and David Packard, the founders of HP, which is worth \$30 billion today.

Fast forward to 1957. Terman's ideas are a hit and have attracted many top military-trained engineers to the region to build or

Сам ДеФорест тогда и представить не мог, что его изобретение запустит цепочку событий, которая в итоге приведет к появлению стартапов на сумму более 14 триллионов долларов в районе залива Сан-Франциско, где возникнет крупнейшая инновационная экосистема в истории человечества. Тем временем неподалеку, в Стэнфордском университете, профессор Фредерик Терман начинает убеждать своих лучших студентов создавать компании вместо академической карьеры. Он активно помогал им находить инвесторов – как состоятельных частных лиц, так и крупные корпорации.

Терман не понаслышке знал, как прорывные исследования, проводимые в университетах вроде Стэнфорда, не находят практического применения. Его стремление преодолеть разрыв между научными исследованиями и их практическим применением и ускорить общественный прогресс породило тот особый дух Кремниевой долины, где новаторство идет рука об руку с предпринимательской смелостью. Позже его прозвали отцом Кремниевой долины – и не зря.

Без него не было бы первых стартапов и венчурных инвестиций. Двое его студентов – Уильям Хьюлетт и Дэвид Паккард – основали компанию HP, которая сегодня стоит 30 миллиардов долларов.

Давайте перенесемся в 1957 год. Идеи Термана уже получили признание и привлекли в регион множество инженеров с военным прошлым – после

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

join companies after World War II. Yes, it's true. These days you have Google employees protesting any involvement between big tech and the military, but many of the foundational companies in the valley were built by ex-military engineers.

Anyway, at the same time, two key things happen. First, the government passes the Small Business Investment Act, which means that anyone can raise an investment fund and receive 100% matching funds from the government. Sounds great, but it comes with strict limits on the size of the fund, which limits the upside.

It spurs a lot of interest in venture funding, but the limited fund sizes means private funds become major players. Second, this happens in tandem with the invention of the transistor, basically a smaller, more reliable and scalable replacement for DeForest vacuum tubes. One of the inventors was William Shockley, who takes Terman's advice and starts the creatively named Shockley Semiconductor Laboratory to commercialize transistors.

However, Shockley is allegedly a terrible boss who doesn't listen to his engineers, and eight of his top engineers leave to form a

Второй мировой многие из них создавали свои компании или присоединялись к существующим. И вот что интересно – сейчас сотрудники Google протестуют против сотрудничества с военными, но многие из компаний, стоявших у истоков Кремниевой долины, были созданы бывшими военными инженерами.

В этот период происходят сразу два ключевых события. Первое: правительство принимает Закон об инвестициях в малый бизнес, который позволяет любому создать инвестиционный фонд и получить 100% государственного софинансирования. Звучит заманчиво, но есть нюанс: строгие лимиты на размер фонда автоматически ограничивают потенциал роста.

Это вызвало бурный интерес к венчурному финансированию, но из-за ограничений на размеры фондов именно частные инвестиции вскоре выходят на первый план. Второе важное событие: изобретение транзистора – более компактной, надежной и масштабируемой альтернативы вакуумным лампам ДеФореста. Один из изобретателей транзистора, Уильям Шокли, по совету Термана открывает Shockley Semiconductor Laboratory, назвав компанию без особой фантазии своей фамилией. Ее цель – коммерческое производство транзисторов.

Проблема в том, что Шокли, по свидетельствам, был ужасным руководителем, который совершенно не слушал своих инженеров. Восемь его лучших

competing company, Fairchild Semiconductor. Fairchild gets \$1.5 million in funding to start the company from investor Arthur Rock, and he names them the Traitorous Eight. This is arguably the first true VC deal, since it's an investment in a company that doesn't have a product or an established business yet.

It's seen as the highest risk investment into a startup to date, but Arthur Rock does the deal because he's realized something that no one else has yet. Making money from investing in startups follows a power law distribution, with many failures and a low number of extremely large outlier successes. Most investors are thinking about a typical normal distribution where there are roughly the same number of failures and successes, but not Rock.

His strategy lays the foundation for all venture funding, even today. Fairchild ends up being so successful that it births additional companies like Intel, AMD, and more. They were basically the PayPal mafia 30 years before Elon Musk and Peter Thiel teamed up.

They also created something called the Integrated Circuit, basically a silicon computer chip that allows multiple

специалистов не выдерживают такого обращения и уходят, чтобы создать конкурирующую компанию – Fairchild Semiconductor. Они получают 1,5 миллиона долларов от инвестора Артура Рока, который в шутку называет их «Предательской восьмеркой». Это, пожалуй, можно считать первой в истории настоящей венчурной сделкой: инвестиция в компанию, у которой еще нет ни продукта, ни налаженного бизнеса.

Такой шаг тогда считался безумно рискованным, но Артур Рок все равно решается на него – потому что он понял то, что тогда не понимал почти никто. Доходность от инвестиций в стартапы подчиняется степенному закону распределения: много провалов, но редкие – и огромные – успехи. Большинство инвесторов тогда мыслили категориями нормального распределения, считая, что будет примерно равное количество удач и неудач. Но не Рок.

Именно его подход заложил основы современной венчурной индустрии. А Fairchild оказалась настолько успешной, что из нее выросли новые компании – Intel, AMD и другие. Они, по сути, сформировали влиятельное сообщество технологических предпринимателей за 30 лет до появления легендарной «команды PayPal», когда Илон Маск и Питер Тиль начали работать вместе.

Они также изобрели то, что получило название «интегральная схема» – по сути, кремниевый чип, позволяющий множеству транзисторов работать как

transistors to work together. Integrated circuits form the basis for all computer chips and lead to a reporter named Don Hoefler deeming the region Silicon Valley in 1971. Now, Arthur Rock had formalized early stage startup investing and understood that outlier success follows a power law distribution.

It took a few years, but in 1972, some other people figured it out too. That year, Don Valentine founds Sequoia Capital, and Eugene Kleiner founds Kleiner Perkins, two iconic VC firms that are still leaders in the industry today, with billions of dollars under management after early investments in Google, Apple, Amazon, Uber, Airbnb, Twitter, YouTube, LinkedIn, Instagram, Nvidia, TikTok. You get the idea.

Initially, Sequoia takes a more hands-off approach, but Kleiner's is slightly different. They'll provide the capital to a visionary founder on the condition that they get to pair them with an experienced and business-minded co-founder. Today, it's extremely rare for a VC to choose your co-founder, but it's the birth of a dynamic that still is very common, where one founder is technical and the other is more focused on the business side.

единое целое. Эти схемы стали основой всех современных компьютерных процессоров, и именно благодаря им журналист по имени Дон Хефлер в 1971 году впервые назвал этот регион Кремниевой долиной. Тем временем Артур Рок уже создал целую методологию инвестирования в молодые компании и первым осознал, что успех в этой сфере подчиняется степенному закону распределения: множество неудач и редкие, но огромные победы.

Понадобилось еще несколько лет, прежде чем это поняли и другие. В 1972 году Дон Валентайн основывает Sequoia Capital, а Юджин Клейнер – Kleiner Perkins. Сегодня обе компании – легенды венчурного рынка, управляющие многомиллиардными активами благодаря своим ранним инвестициям в такие компании, как Google, Apple, Amazon, Uber, Airbnb, Twitter, YouTube, LinkedIn, Instagram, Nvidia, TikTok. Ну, вы поняли.

Изначально Sequoia придерживалась более невмешательского подхода к управлению компаниями, тогда как стратегия Kleiner была иной: они готовы были инвестировать в основателя с революционным видением, но при одном условии – что рядом с ним будет опытный партнер с деловой хваткой. Сейчас сложно представить, чтобы инвестор выбирал тебе сооснователя, но именно тогда родилась популярная модель, где один из основателей отвечает за технологическую часть, а другой – за бизнес.

By the mid-70s, momentum in the Valley is building. Intel, a Fairchild spinoff, commercializes microprocessors, which power the first wave of at-home personal computers, and more and more smart people are following Frederick Terman's vision and choosing entrepreneurship to commercialize breakthrough technologies. Two of those smart people, Steve Jobs and Steve Wozniak, form Apple to build personal computers.

And around the same time, Bill Gates and Paul Allen form Microsoft to build the software for both Apple and their main competitor, IBM. The undeniable success of all three companies, IBM, Apple, and Microsoft, is against the backdrop of capital gains tax reductions in the United States, from 49% to 20%, which encourages a dramatic rise in the money being poured into venture capital, and therefore, the number of startups being formed. While all this was happening, the internet was quietly being created.

In 1969, DARPA launched ARPANET, which allowed Stanford, UCLA, and two other universities to break down and send large data files back and forth via a technique called packet switching, where, for the first time, data being sent could be broken down into small parts, making

К середине 70-х Кремниевая долина набирает обороты. Intel – компания, выросшая из Fairchild – выпускает на рынок микропроцессоры, которые становятся сердцем первых домашних ПК. Все больше талантливых людей следуют видению Термана: выбирают предпринимательство, чтобы превращать прорывные технологии в работающие продукты. Среди них – Стив Джобс и Стив Возняк, которые вместе создают Apple, чтобы сделать персональные компьютеры доступными.

В то же время Билл Гейтс и Пол Аллен основывают Microsoft, чтобы разрабатывать программное обеспечение – как для Apple, так и для их главного конкурента, IBM. Успех всех троих – IBM, Apple и Microsoft – разворачивается на фоне серьезного снижения налога на прирост капитала в США: с 49% до 20%. Это стимулирует резкий рост венчурных инвестиций, а значит – и взрывной рост количества стартапов.

А параллельно со всем этим незаметно рождался интернет.

В 1969 году DARPA запускает проект ARPANET, который позволил Стэнфорду, UCLA и еще двум университетам обмениваться большими объемами данных – используя революционный метод пакетной коммутации. Главная идея: данные теперь можно разбивать на небольшие пакеты и отправлять по сети независимо друг от друга, а затем собирать на

transmission easier and more flexible. It was a fundamental improvement on traditional phone networks, which were built on circuit switching. Researchers Vint Cerf and Bob Kahn use it to create an efficient network called TCP-IP that you might be more familiar with than you think. Your IP address handles the path that data packets take, while TCP ensures they get where they're going and in the right order. VCs are initially more focused on personal computing, but then, in 1989, British CERN researcher Tim Berners-Lee invents the World Wide Web. This fully realizes the vision for what a connected network could be.

It uses TCP-IP, but gives every address a more readable name, like google.com, and lets users create custom-designed pages using a language called HTML that loads when someone pings their address. You have to remember, before this, there was no such thing as a website, a URL, or a web browser. And so, the internet race was on.

VCs, who have already started shifting their focus away from hardware and into software due to it having better margins and therefore lower risk, love the internet's potential. Kleiner Perkins invests in Marc Andreessen's company Netscape, which becomes the dominant browser of the 90s

месте. Это было кардинальным улучшением по сравнению с классической телефонией, основанной на коммутации каналов.

Исследователи Винт Серф и Боб Кан берут этот принцип за основу для создания протокола TCP/IP, который вам наверняка знаком.

Ваш IP-адрес определяет маршрут передачи данных, а TCP отвечает за то, чтобы они дошли в нужном порядке и без потерь.

Изначально внимание венчурных инвесторов было сосредоточено на компьютерном железе, но в 1989 году британский исследователь из CERN Тим Бернерс-Ли изобретает Всемирную паутину – и это полностью меняет правила игры.

Она использует все тот же TCP/IP, но теперь у каждого адреса появляется человекочитаемое имя – например, google.com – а пользователи могут создавать собственные страницы с помощью языка разметки HTML, которые открываются при обращении к адресу. Важно понимать: до этого никаких сайтов, URL-ов или браузеров просто не существовало. С этого момента начинается настоящая гонка за интернет.

Венчурные фонды, уже начавшие переключаться с железа на софт из-за его более высокой рентабельности и меньших рисков, видят в интернете огромный потенциал. Kleiner Perkins инвестирует в компанию Марка Андрессена – Netscape, чей браузер становится безусловным лидером в 90-е. А их IPO в 1995 году – настоящая

and whose 1995 blockbuster IPO sends shares soaring from \$28 to \$75 on the first day, and demonstrates to all investors from Palo Alto to Wall Street just how massive the internet could be. As a result, things go a little crazy.

VCs are able to raise and deploy billions of dollars into new startups. They're betting that the first new company to tackle every problem on the internet will be successful, rather than waiting to find sustainable business models first. It's a speculative bubble to the degree where companies are able to IPO despite burning millions of dollars a year, fueled just on the belief that the internet will transform everything.

But bubbles don't last forever, and by 2000, many internet startups are running out of money. Pets.com spends \$4 million on Super Bowl commercials, but goes out of business just nine months later. The Nasdaq loses 78% of its total value between March 2000 and October 2002.

Trillions are lost from investments in companies that were building things despite ignoring the golden rule, make something people want. Many investors get scarred, and unfortunately for Silicon Valley, funding dries up. But not all companies fail.

Dotcom-era darlings Amazon, Google, PayPal, and eBay survive through extreme

сенсация: акции взлетают с 28 до 75 долларов за один день торгов. Это наглядно демонстрирует инвесторам от Пало-Альто до Уолл-стрит, насколько огромной может стать интернет-индустрия. И тут начинается настоящее безумие.

Венчурные фонды привлекают и вкладывают миллиарды долларов в молодые компании. Инвесторы делают ставку на то, что первопроходец в любой интернет-нише автоматически станет лидером. Никто уже не ждет доказательств устойчивости бизнес-модели. Все строится на одних лишь ожиданиях. Так раздувается спекулятивный пузырь. Компании выходят на IPO, хотя теряют миллионы долларов в год – все держится только на вере в то, что интернет изменит все.

Но ни один пузырь не вечен. К 2000 году многие интернет-стартапы просто остаются без денег. Pets.com тратит 4 миллиона долларов на рекламу во время Супербоула, но закрывается уже через девять месяцев. Nasdaq теряет 78% своей стоимости с марта 2000 по октябрь 2002 года.

Инвесторы теряют триллионы долларов, вложенные в компании, которые игнорировали золотое правило: создавай то, что действительно нужно людям. Многие получают серьезный урок, и, к сожалению, для Кремниевой долины, финансирование иссякает. Но крах терпят не все компании.

Компании-любимцы эпохи доткомов – Amazon, Google, PayPal и eBay – выжили благодаря

determination, a focus on revenue, and restructuring. And the investors who don't get wiped out have gotten a reality check. For the next 20 years, they go back to focusing on business fundamentals as well, not just hype.

And it turns out that the internet does have some interesting business models to be discovered. Facebook, YouTube, and LinkedIn are founded as part of the second wave of internet companies. Despite the carnage, there are some people focused on making things that people want.

In 2005, Paul Graham, Jessica Livingston, Robert Morris, and Trevor Blackwell launch Y Combinator. Unlike most VCs, they decide to exclusively invest very small amounts of capital in exchange for very small equity stakes extremely early in a small number of startups' journeys at the same time as each other. And while they don't require any operational control or veto rights, unlike some VCs at the time, they bring the founders together in person and directly mentor them in a batch format.

This is a new level of risk-taking that takes the power law to its extreme. YC doesn't need control or big equity stakes. They've understood that investing as early as they

невероятной упертости, ориентации на реальные доходы и жесткой реструктуризации. А те инвесторы, которым удалось удержаться на плаву, получили отрезвляющий урок. В последующие 20 лет они вернулись к фундаментальным основам: теперь в центре внимания не просто хайп, но и здоровая бизнес-логика.

Оказалось, что интернет действительно может предложить рабочие бизнес-модели. В этот период появляются Facebook, YouTube и LinkedIn – компании второй волны. И, несмотря на всю разрушительную силу дотком-краха, нашлись те, кто продолжал создавать то, что людям действительно нужно.

В 2005 году Пол Грэм, Джессика Ливингстон, Роберт Моррис и Тревор Блэквелл запускают стартап-акселератор Y Combinator. В отличие от большинства венчурных фондов того времени, они решают инвестировать очень маленькие суммы в обмен на крошечные доли – одновременно в целую группу стартапов на самых ранних этапах. И, в отличие от традиционных венчурных капиталистов, они не требуют контроля над операционной деятельностью компании или права вето, а вместо этого собирают основателей вместе и лично наставляют их в формате групповых программ.

Это совершенно новый уровень принятия риска, который доводит принцип степенного распределения до предела. YC не стремится за крупными долями или влиянием – они поняли, что

do creates an environment where success is binary.

Either they're going to make billions on a startup or nothing. And they only need a few to succeed to make their model work. They call it an accelerator.

And while unorthodox, their founder-friendly model attracts thousands of applications and is a massive success, leading to the creation of Reddit, Dropbox, Stripe, and many more startups. They also pioneered Demo Days, where every startup in their current batch pitches to a large number of investors at once. This creates bidding wars and shifts the leverage in Silicon Valley negotiations from investors to founders.

For the first time, investors have to fight to get into deals instead of founders needing to fight to get capital. And overall, the capital crunch of the dot-com era doesn't last for too long anyway. Netscape's Marc Andreessen and his co-founder on another company, Ben Horowitz, go on to co-found the venture firm, A16Z, and raise millions on the back of the thesis that software is eating the world. Well, so the bigger one is software is eating the world. Yes. Their belief is that it will dominate every industry.

It's a venture firm that's designed like Hollywood talent agency CAA. This

если вкладываться настолько рано, как это делают они, то результат может быть только двух видов: либо стартап «выстрелит» и принесет миллиарды, либо не принесет ничего. И им нужно всего несколько успешных кейсов, чтобы модель работала. Так появился формат, который они называли «акселератором».

Их подход казался нестандартным, но именно он сделал Y Combinator невероятно привлекательным – тысячи заявок, десятки успешных проектов. Среди них – Reddit, Dropbox, Stripe и многие другие. Они также первыми ввели формат Demo Days, когда все стартапы из текущего набора одновременно презентуют свои идеи многочисленным инвесторам. Это создает ажиотаж и конкуренцию между инвесторами, смещая баланс сил – теперь уже основатели выбирают инвесторов, а не наоборот.

Впервые в истории Кремниевой долины инвесторы вынуждены бороться за место в сделке, а не основатели – за доступ к деньгам. Впрочем, финансовый дефицит, последовавший за крахом эры доткомов оказался не таким уж долгим. Марк Андрессен из Netscape и его партнер по другому проекту, Бен Хоровиц, создают венчурный фонд A16Z – и привлекают миллионы долларов, опираясь на тезис, что «программное обеспечение поглощает мир». По сути, это и есть их главная идея: они уверены, что софт в скором времени захватит каждую отрасль.

Фирма A16Z организована по модели голливудского агентства талантов CAA. Такой подход дает

approach gives founders access to a full-stack support system of PR, recruiting, and more, not just capital and without demanding control. Simultaneously, we start seeing more examples of founders no longer being seen as replaceable by so-called professional CEOs.

Instead, Mark Zuckerberg wears pajamas to some pitches, Google plays Sequoia and Kleiner Perkins off each other in a bidding war, and founders like Elon Musk, Adam Neumann, and Travis Kalanick are considered central to the success of their startups. The idea is that the founder has more authority at the startup, and more skin in the game, than any non-founding CEO ever could. This is a complete 180 when you look back at how Steve Jobs had been ousted from Apple 20 years earlier.

By the time A16Z announces their first fund though, the world has already changed. Steve Jobs, now back at Apple, launches the iPhone in 2007 and the App Store soon after. It kicks off the biggest shift in consumer behavior since the launch of the internet and opens the floodgates for apps like Uber, Instagram, and WhatsApp.

This kicks off another round of money pouring into venture capital and, more so than other industries, tech is largely immune to the Great Recession a year later.

основателям доступ не только к деньгам, но и к целой экосистеме поддержки: PR, поиск талантов и многое другое – без давления, без вмешательства в управление. И параллельно мы видим, как меняется отношение к самим основателям: их больше не считают легко заменимыми на «профессионального CEO».

Все изменилось. Марк Цукерберг может прийти на питч в пижаме, Google сталкивает лбами Sequoia и Kleiner Perkins в инвестиционной битве, а такие личности, как Илон Маск, Адам Нойман и Трэвис Каланик, становятся неотделимыми от успеха своих компаний. Логика проста: у основателя всегда будет больше власти и личной заинтересованности, чем у наемного генерального директора. Это полный разворот по сравнению с тем, как 20 лет назад Стива Джобса просто выгнали из собственной компании.

К тому моменту, как A16Z объявляет о запуске первого фонда, мир уже не стоит на месте. Стив Джобс, вернувшийся в Apple, в 2007 году запускает iPhone, а вскоре – и App Store. Это производит революцию в потребительских привычках – самую масштабную со времен появления интернета – и распахивает двери для появления приложений вроде Uber, Instagram и WhatsApp.

Начинается бурный рост венчурных инвестиций, и, в отличие от других отраслей, техносфера почти не ощущает удара Великой рецессии, которая наступает всего год спустя. Инвесторы понимают:

Investors can tell that the opportunity is too big to ignore.

возможность слишком велика, чтобы ее игнорировать.

This time though, the money isn't coming from just US-based investors.

На этот раз деньги приходят не только из США.

The world has become aware of what's happening in Silicon Valley and after seeing success after success, international VC firms like SoftBank begin competing aggressively for hot deals. It isn't just international investors who want in though.

Мир уже внимательно следит за тем, что происходит в Кремниевой долине, и, наблюдая один успех за другим, международные венчурные гиганты, вроде SoftBank, агрессивно включаются в борьбу за «горячими» сделками. И не только зарубежные инвесторы хотят получить свою долю.

The shift to mobile makes it blatantly obvious that Silicon Valley is more than a one-time bubble, and the very technologies that Silicon Valley founders have created make it so much easier for the ideas that power the success of the valley to spread organically around the world.

Массовый переход на мобильные технологии делает очевидным одно: Кремниевая долина — не временный пузырь. Более того, те самые технологии, которые она породила, сами способствуют тому, чтобы идеи и подходы, лежащие в ее основе, начали распространяться по всему миру.

Silicon Valley's move-fast-and-break-things mindset and unique culture combining risk-taking with innovation gains popularity and startup hubs pop up in China, India, Europe, Latin America, and Africa, along with elsewhere in the US too. It's become clear that the success of US tech startups in Silicon Valley isn't because of geography, though the talent density that's accumulated after nearly a century is certainly going to be hard for anyone else to catch up to. But rather, it's because of Frederick Terman's original idea to combine breakthrough technology with people's everyday lives.

Философия «двигайся быстро и ломай правила», а также уникальное сочетание риска и новаторства, которым славится Кремниевая долина, обретают популярность во всем мире. Стартап-хабы возникают в Китае, Индии, Европе, Латинской Америке, Африке и даже в других регионах самих США. Становится понятно: дело не в географии. Да, невероятная концентрация талантов, накопленная за почти сто лет, действительно дает Долине фору. Но в основе лежит оригинальная идея Фредерика Термана: соединять передовые технологии с реальной жизнью людей.

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

And now everyone wants it. The low to zero interest rates of the era mean that investors are more content than ever to deploy capital into high-risk asset classes like startups. And with borrowing costs near zero, investors are willing to take bigger risks on high growth, unprofitable startups, driving up valuations to unprecedented levels.

At times, it borders on feeling like the dot-com bubble again, but this time founders have the leverage. Both the founder-friendly mindset and the free money of the Zerp era come crashing down though. Unlike the dot-com era, where many startups IPO'd before they were ready, the Zerp era has the opposite problem.

Many founders are preferring to keep their startups private for as long as possible to retain control, which is keeping investors from seeing profits for, in some cases, well over a decade. And the high-profile, controversial ousters of Travis Kalanick at Uber and Adam Neumann at WeWork are seen as confirmation to investors who are wondering if founders have too much leverage and are moving too fast, breaking too many things. With interest rates going back up in 2022, the Zerp era officially ends.

Теперь этого хотят все. Низкие или даже нулевые процентные ставки того периода означают, что инвесторы как никогда охотно вкладывают деньги в высокорисковые активы – вроде стартапов. А поскольку стоимость заимствований практически равна нулю, они готовы рисковать еще больше, вливая деньги в быстрорастущие, но убыточные компании, что взвинчивает оценки стартапов до немыслимых высот.

Иногда складывается ощущение, будто мы снова переживаем пузырь доткомов – но теперь вся власть у основателей. Правда, и привилегии для основателей, и щедрые деньги эпохи нулевых процентных ставок (ZIRP) недолговечны. В отличие от начала 2000-х, когда стартапы массово выходили на IPO, не будучи к этому готовы, в новой реальности проблема прямо противоположная.

Многие основатели предпочитают оставаться частными компаниями как можно дольше, чтобы сохранить полный контроль, и из-за этого инвесторам приходится ждать прибыли порой более десяти лет. Громкие и противоречивые увольнения Трэвиса Каланика из Uber и Адама Ноймана из WeWork стали подтверждением опасений инвесторов, которые все чаще задаются вопросом: не слишком ли много власти у основателей? Не заходят ли они слишком далеко, ломая слишком многое? С ростом процентных ставок в 2022 году эпоха ZIRP официально завершается.

However, despite venture funding being down, Silicon Valley itself continues to accelerate. Startups and their founders are more popular than ever. Elon Musk is a legitimate celebrity.

Additionally, Y Combinator's former president, Sam Altman, co-founded OpenAI, and has ushered the largest shift since mobile. But as AI makes it easier to build products with less investment than ever before, what does the future of venture capital look like?

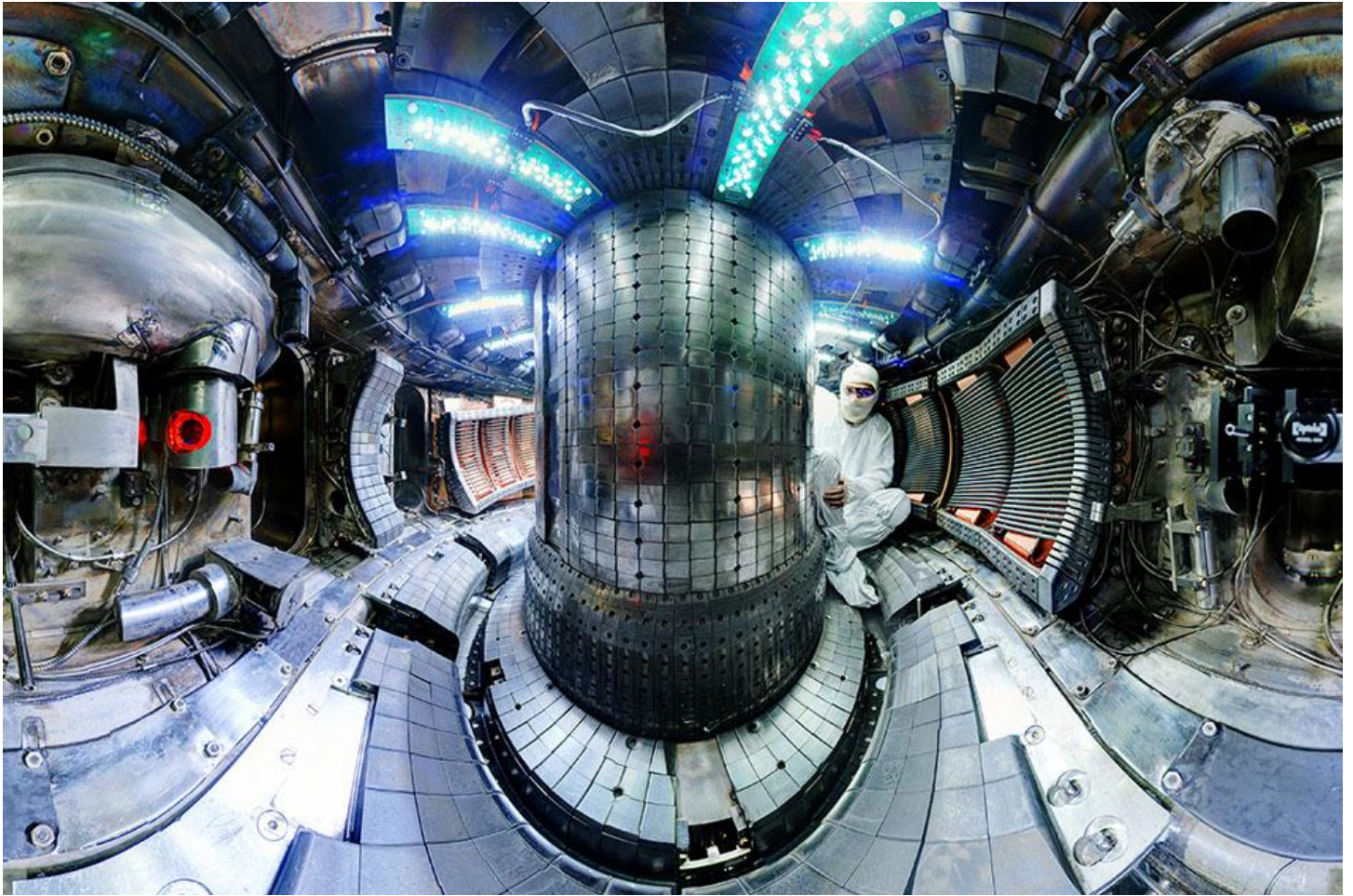
We do know one thing, though.

Despite remote work having proven that successful startups can be built from anywhere, the rise of AI has brought most top talent back to the physical Silicon Valley. But over a longer time period, the trend is clear. The ideas and culture that are coming out of Silicon Valley, creating trillions of dollars in value, and making massive improvements to people's everyday lives, are changing the world and spreading globally.

Тем не менее, несмотря на падение объемов венчурных инвестиций, Кремниевая долина продолжает свой рост. Стартапы и их основатели становятся популярнее, чем когда-либо. Типичный пример - Илон Маск.

Бывший президент Y Combinator Сэм Альтман стал соучредителем OpenAI и запустил крупнейшую технологическую трансформацию со времен мобильной революции. И вот теперь, когда ИИ позволяет запускать продукты с меньшими затратами, чем когда-либо, возникает главный вопрос: каким будет будущее венчурного капитала? Одно мы знаем наверняка.

Несмотря на то что эпоха удаленки доказала: успешные стартапы можно строить из любой точки мира, развитие ИИ снова возвращает лучших специалистов в физическое пространство Кремниевой долины. Но если смотреть в долгосрочной перспективе, тренд очевиден: идеи и культура, рождающиеся в Кремниевой долине, уже создали триллионы долларов стоимости, кардинально изменили повседневную жизнь людей – и теперь распространяются по всему миру.



Massachusetts
Institute of
Technology



THE BAYH-DOLE ACT AND ITS IMPACT ON ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION, AND THE U.S. ECONOMY

ЗАКОН БЭЙЯ–ДОУЛА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИКУ США

Introduction

The Bayh-Dole Act, passed in 1980, revolutionized the way federally funded research is managed and commercialized in the United States. Officially known as the University and Small Business Patent Procedures Act, this legislation allows universities, small businesses, and non-profits to retain intellectual property rights to inventions developed with federal funding. Prior to this act, inventions funded by the government often remained unlicensed and unused, buried in bureaucratic red tape. This essay explores the historical context, provisions, and transformative impact of the Bayh-Dole Act on entrepreneurship, innovation, and the American economy.

Historical Background

Before the Bayh-Dole Act, the federal government retained ownership of inventions created under federally funded research, resulting in minimal commercial

Введение

Закон Бэйя–Доула, принятый в 1980 году, кардинально изменил подход к управлению и коммерциализации научных исследований, финансируемых из федерального бюджета США. Этот документ, получивший официальное название «Закон о патентных процедурах для университетов и малых предприятий», наделил университеты, малые предприятия и некоммерческие организации правом сохранять за собой интеллектуальную собственность на изобретения, созданные при поддержке федеральных грантов. До его принятия большинство подобных разработок оставались невостребованными, погребенными под толщей бюрократических процедур. В этой статье рассматриваются исторические предпосылки, ключевые положения и значительное влияние закона Бэйя–Доула на предпринимательство, инновационную сферу и экономику Соединенных Штатов.

Историческая справка

До введения закона Бэйя–Доула все права на изобретения, созданные в рамках федеральных исследований, автоматически переходили к правительству, что резко ограничивало их

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

application. With more than 28,000 government-held patents by the late 1970s—fewer than 5% of which had been licensed—the need for reform was clear. Senators Birch Bayh and Bob Dole co-sponsored the legislation to empower universities and small entities to take control of their discoveries and bring them to market. This move was aimed at improving technology transfer and encouraging innovation.

коммерческое использование. К концу 1970-х годов на балансе у федеральных ведомств числилось более 28 тысяч патентов – и лишь менее 5% из них были лицензированы. Столь очевидная неэффективность подобной системы сделала реформы неизбежными. Сенаторы Бирч Бэй и Боб Доул выступили с инициативой, позволявшей университетам и малым предприятиям получить контроль над собственными научными открытиями и продвигать их на рынок. Эта инициатива была направлена на совершенствование механизмов трансфера технологий (т.е. внедрения научных разработок в практику) и стимулирование инновационной деятельности.

Key Provisions of the Bayh-Dole Act

The Bayh-Dole Act shifted the ownership of inventions from the federal government to the institutions conducting the research. Key features include the right of universities and non-profits to retain title to inventions, the requirement to report inventions and attempt commercialization, and the government's 'march-in rights' if the invention is not adequately commercialized or if public needs are not met. These provisions aim to balance innovation incentives with public interest protections.

Основные положения закона

С принятием закона права собственности на изобретения перешли от государства к организациям, проводящим научные исследования. Среди ключевых положений: право университетов и некоммерческих структур сохранять права на патенты, обязательство сообщать о новых изобретениях и предпринимать усилия по их коммерциализации, а также так называемые «права на вмешательство» (march-in rights) со стороны правительства – в случае, если изобретение не выводится на рынок или общественные интересы остаются неудовлетворенными. Эти положения обеспечивают тонкий баланс между поощрением инноваций и защитой общественного блага.

Impact on University Technology Transfer

The Act led to the creation and expansion of university technology transfer offices (TTOs).

These offices manage patent applications, licensing agreements, and start-up support. For example, the Massachusetts Institute of Technology (MIT) and Stanford University became leaders in spinning off technology-based companies. According to the Association of University Technology Managers (AUTM), academic institutions executed over 7,000 licenses and options in 2022 alone, many leading to startup formation and product commercialization.

Entrepreneurship and Startups

One of the most visible outcomes of Bayh-Dole has been the dramatic rise in university-affiliated startups. Between 1996 and 2020, more than 13,000 startups were formed based on academic research. Companies like Google (from Stanford), Genentech, and Moderna (from MIT and Harvard collaborations) trace their origins to university research licensed through TTOs. The Act thus catalyzed a culture of entrepreneurship within academia, encouraging faculty and students alike to pursue innovation.

Развитие коммерциализации университетских исследований

Благодаря закону Бэйя–Доула удалось создать и обеспечить стремительный рост офисов трансфера технологий при университетах (ТТО). Эти подразделения занимаются подачей патентов, заключением лицензионных соглашений и поддержкой стартапов. В этой области особенно преуспели Массачусетский технологический институт (MIT) и Стэнфордский университет, ставшие настоящими инкубаторами технологических компаний. По данным Ассоциации менеджеров по университетским технологиям (AUTM), только в 2022 году было заключено более 7000 лицензионных соглашений и опционов, многие из которых привели к появлению новых стартапов и выводу на рынок инновационных продуктов.

Предпринимательство и стартапы

Одним из наиболее значимых результатов принятия закона стал стремительный рост числа компаний, созданных для коммерциализации университетских исследований. С 1996 по 2020 год было создано более 13 тысяч таких компаний. Среди них – Google, разработанный на основе исследований в Стэнфорде, Genentech и Moderna, возникшие в результате сотрудничества Массачусетского технологического института и Гарварда. Благодаря закону Бэйя–Доула удалось сформировать предпринимательскую культуру в академической среде, побуждая и преподавателей, и студентов заниматься прикладными исследованиями и запускать собственные инновационные проекты.

Economic Impact

Bayh-Dole has significantly contributed to the U.S. economy. A 2021 study by the Biotechnology Innovation Organization (BIO) found that academic patent licensing supported up to \$865 billion in gross industrial output and over 4 million jobs between 1996 and 2020. It also boosted local economies by creating high-tech clusters around research universities.

By linking public research with private sector development, Bayh-Dole has turned innovation into a powerful engine of economic growth.

Criticism and Challenges

Despite its successes, Bayh-Dole has faced criticism.

Some argue it has led to the privatization of publicly funded research without sufficient return to taxpayers. Others worry that commercialization pressures may compromise academic freedom or focus. The use of 'march-in rights' has also been contentious, especially in debates about drug pricing. Nonetheless, defenders argue that the benefits of accelerated innovation and public-private collaboration outweigh the drawbacks.

Экономическое значение

Вклад закона в экономику США трудно переоценить. Исследование, проведенное в 2021 году Организацией по инновациям в биотехнологии (BIO), показало, что лицензирование академических патентов обеспечило внушительные 865 миллиардов долларов валового промышленного производства и способствовало созданию более 4 миллионов рабочих мест в период с 1996 по 2020 год. Кроме того, закон стимулировал развитие локальных экономик, способствуя формированию высокотехнологичных кластеров вокруг исследовательских университетов. Закон Бейя-Доула обеспечил эффективное сотрудничество между государственным финансированием исследований и частным сектором, превратив инновации в мощный двигатель экономического роста.

Критика и вызовы

Несмотря на очевидные успехи, закон Бэйя–Доула не избежал критики. Некоторые эксперты полагают, что он привел к чрезмерной приватизации научных разработок, оплаченных из бюджета, без адекватной отдачи для налогоплательщиков. Иные эксперты опасаются, что коммерциализация академической деятельности может ограничить свободу научного поиска или исказить приоритеты исследовательского сообщества. Особенно острые споры вызывает вопрос использования «прав на вмешательство» – в частности, в контексте ценообразования на лекарства. Тем не менее, сторонники закона убеждены: преимущества в виде более динамичного инновационного развития и активного

сотрудничества между наукой и бизнесом перевешивают возможные издержки.

Global Influence

The Bayh-Dole model has inspired similar legislation worldwide.

Countries like Japan, China, South Korea, and several in the EU have adopted versions of the Act to stimulate innovation and tech transfer.

Its global influence underscores its effectiveness as a policy tool for linking research and economic development.

Conclusion

The Bayh-Dole Act of 1980 reshaped the landscape of innovation in the United States by empowering universities and small businesses to commercialize federally funded research. Its influence on entrepreneurship, economic growth, and global innovation policy is profound and ongoing.

While it is not without flaws, the Act remains a cornerstone of America's innovation ecosystem, fostering a legacy of invention, industry collaboration, and opportunity.

Глобальное влияние

Модель, заложенная в законе Бэйя–Доула, вдохновила целый ряд стран на разработку аналогичных инициатив. Япония, Китай, Южная Корея, а также несколько государств Евросоюза приняли собственные законодательные акты, призванные стимулировать инновации и совершенствовать механизмы трансфера технологий. Такое международное распространение идей закона свидетельствует о его эффективности как регуляторного инструмента, связывающего сферу научных исследований с реальным сектором экономики.

Выводы

Принятый в 1980 году закон Бэйя–Доула коренным образом изменил инновационный ландшафт США, предоставив университетам и малому бизнесу реальные права на коммерческое использование разработок, финансируемых из федерального бюджета. Его влияние на развитие предпринимательства, рост экономики и становление глобальных нормативных механизмов в сфере инноваций остается актуальным и сегодня. Несмотря на отдельные недостатки, этот закон по-прежнему остается краеугольным камнем инновационной системы США, способствуя появлению новых технологий, развитию сотрудничества между наукой и бизнесом и открытию широких возможностей для изобретателей.

Results of the Bayh Dole Act

University patenting and licensing efforts under the Bayh-Dole Act have fostered the commercialization of many new technological advances that impact the lives of millions of people across the nation. A recent national survey conducted by AUTM¹³ reports that 67% of university licenses are granted to start-up companies and small businesses, i.e., the type of licensee envisioned by the Act. Many of these companies are in the life sciences--developing products and processes that diagnose disease, reduce pain and suffering, and save lives. Most of the inventions involved were the result of federal funding. While it would be impossible to list all such inventions, a few examples of therapeutic technologies and products originating from federally funded university discoveries include:

- Artificial lung surfactant for use with newborn infants, University of California
- Cisplatin and carboplatin cancer therapeutics, Michigan State University
- Citracal® calcium supplement, University of Texas Southwestern Medical Center
- Haemophilus B conjugate vaccine, University of Rochester
- Metal Alkoxide Process for taxol production, Florida State University

Результаты закона Бэя-Доула

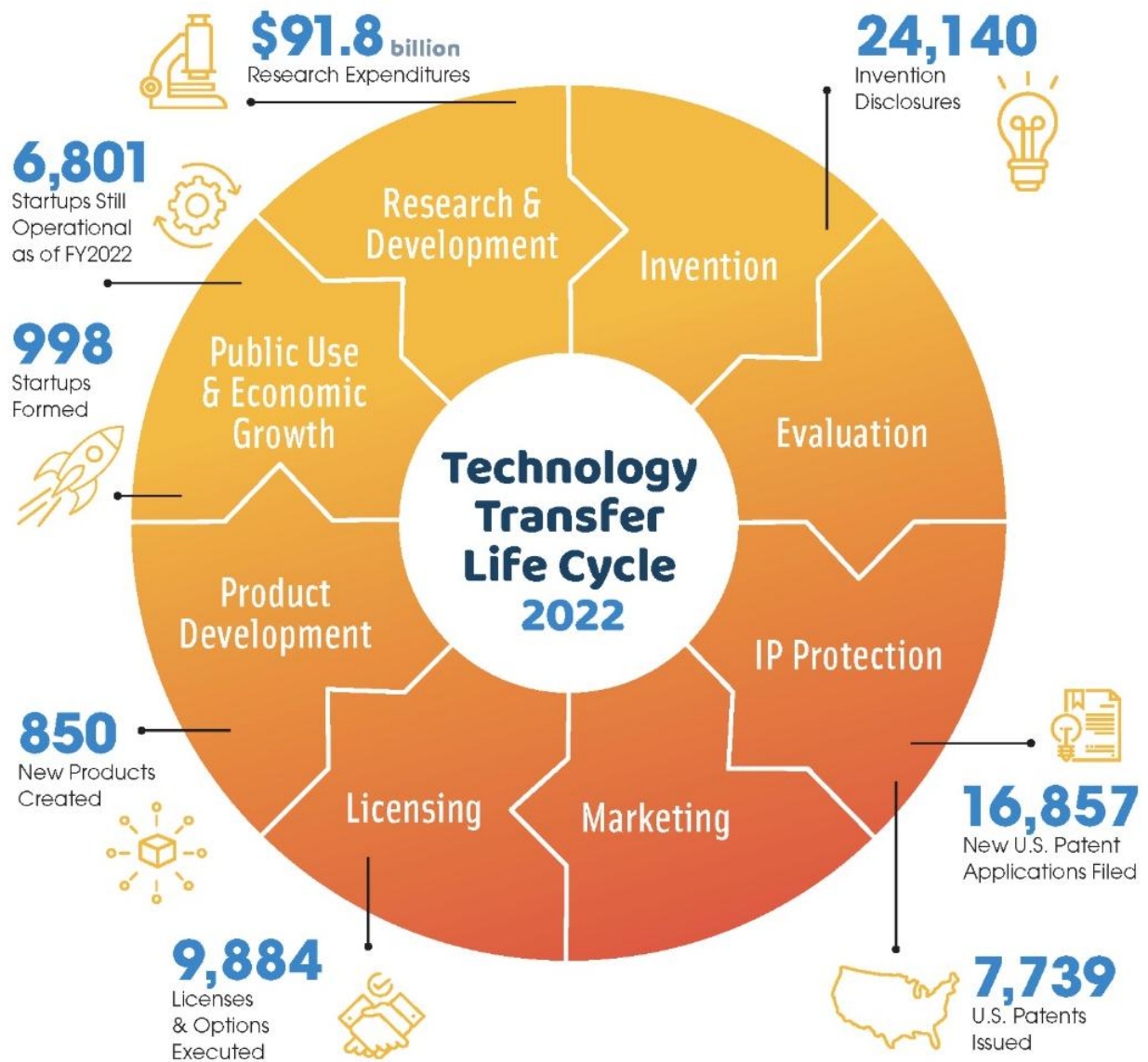
Патентно-лицензионная деятельность университетов, осуществляемая в рамках закона Бэйя–Доула, стала одним из главных факторов успешной коммерциализации новых технологий, которые уже повлияли на жизнь миллионов людей по всей стране. Согласно последнему национальному исследованию, проведенному Ассоциацией университетских менеджеров по трансферу технологий (AUTM), 67% всех лицензий выдаются стартапам и малым предприятиям – именно тем категориям, на которые был нацелен закон. Многие из этих компаний работают в области биомедицины и разрабатывают решения, позволяющие диагностировать заболевания, облегчать страдания и спасать жизни. Подавляющее большинство этих изобретений стало возможно благодаря федеральному финансированию. Ниже приведены лишь некоторые из медицинских технологий и препаратов, возникших на базе университетских исследований, финансируемых государством:

- Искусственный сурфактант легких для новорожденных – Калифорнийский университет
- Противоопухолевые препараты цисплатин и карбоплатин – Мичиганский государственный университет
- Кальциевая добавка Citracal® – Медицинский центр Юго-Западного университета Техаса
- Конъюгированная вакцина против гемофильной инфекции типа В – Университет Рочестера
- Процесс получения таксола с использованием

- Neupogen® used in conjunction with chemotherapy, Memorial Sloan Kettering Cancer Institute
- Lyrica® a drug to combat neuropathic pain and epilepsy, Northwestern University
- TRUSOPT® (dorzolamide) ophthalmic drop used for glaucoma, University of Florida
- KYMRIAH® cell therapy treatment for specific blood cancers, University of Pennsylvania
- Zolgensma® gene therapy for treatment of spinal muscular atrophy, Nationwide Children's Hospital
- металлоалкоксидов – Университет штата Флорида
- Neupogen®, препарат, применяемый в ходе химиотерапии – Мемориальный онкологический центр Слоана-Кеттеринга
- Lyrica®, лекарство от невропатической боли и эпилепсии, Северо-Западный университет
- TRUSOPT® (дорзоламид), глазные капли при глаукоме – Университет Флориды
- KYMRIAH®, клеточная терапия для лечения определенных видов лейкозов – Университет Пенсильвании
- Zolgensma®, генная терапия спинальной мышечной атрофии – Национальный детский госпиталь

Benefiting Society and the Economy

Academic Technology Transfer for 2022



The Legacy of Bayh-Dole's Success on U.S. Global Competitiveness Today

By: Gabrielle Athanasia

Widely considered to be one of the most important pieces of legislation for American innovators and inventors, the Patent and Trademark Law Amendments Act of 1980 - better known as the Bayh-Dole Act- played a key role in renewing American innovation policy in response to the perceived competitiveness challenge from Japan. The lessons of how this legislation came together is once again relevant as we confront today's innovation challenge from China.

The Implications of the Bayh-Dole Act

The Bayh-Dole Act deals with intellectual property arising from federal government-funded research. The Act permits universities, businesses, and non-profit organizations that receive federal funding to pursue ownership of an idea or product they created, rather than forfeiting the rights to that technology or invention to the federal government. In essence, it allows

Влияние закона Бэйя–Доула на конкурентоспособность США на мировой арене сегодня

Автор: Габриэль Афанасия

Закон о внесении поправок в патентное и торговое законодательство 1980 года – более известный как закон Бэйя–Доула – по праву считается одним из важнейших актов в истории американской системы стимулирования инноваций. Он сыграл решающую роль в обновлении национальной стратегии технологического развития, став ответом на усиление конкурентного давления со стороны Японии. Сегодня, когда США вновь сталкиваются с вызовом в сфере инноваций – на этот раз со стороны Китая, – уроки, извлеченные из истории принятия этого закона, обретают новую актуальность.

Что изменил закон Бэйя–Доула

Закон регулирует правила обращения с интеллектуальной собственностью, создаваемой в рамках исследований, финансируемых из федерального бюджета. Он позволяет университетам, компаниям и некоммерческим организациям, получающим государственные гранты, оформлять права собственности на разработанные ими технологии, вместо того чтобы автоматически передавать эти права правительству.

institutions and other grant recipients to hold patents on inventions that stem from government-funded research, enabling them to license the rights to those inventions to private sector partners who can then commercialize them. In this way, Bayh-Dole created an incentive for private sector development and commercialization of federally funded research and development (R&D).

It decentralized technology management to universities and businesses that invented the product with government support.

The Bayh-Dole Act in the Context of International Competition

Beginning around 1950, shortly following World War II, the U.S. began to establish a new national security enterprise to address the imperatives of the Cold War. The Soviet Union's launch of the Sputnik satellite in 1957 further accelerated this mission, leading to the creation (among others) of the National Aeronautics and Space Administration (NASA) and the Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) in 1958. To fast track research ideas to deployment, the Department of Defense revived a system that enhanced the development of government funded research through prototype testing and demonstration to aid

По сути, закон наделяет научные организации правом патентовать свои изобретения и передавать лицензии частным компаниям, которые могут заняться их коммерческим внедрением. Тем самым создаются стимулы для участия бизнеса в разработке и выведении на рынок новых решений, созданных на основе государственных исследований. Благодаря закону контроль над управлением технологиями перешел от государства к университетам и предприятиям, которые и являются непосредственными разработчиками инноваций.

Закон Бэйя–Доула в контексте международной конкуренции

Начиная с 1950-х годов, вскоре после окончания Второй мировой войны, США начали формировать новую архитектуру национальной безопасности, призванную отвечать на вызовы Холодной войны. Запуск Советским Союзом спутника в 1957 году стал тревожным сигналом, ускорившим реализацию этой стратегии. Именно тогда появились такие ключевые институты, как Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) и Агентство передовых оборонных исследовательских проектов (DARPA), основанные в 1958 году. Для того чтобы ускорить путь от научных идей до практического применения, Министерство обороны США возродило систему, которая помогала развивать государственные исследования за счет испытаний прототипов и

in national security missions. But this system was not designed to exploit the broader commercial possibilities of government funded research.

This limitation became more apparent when, leading into the 1970s, the U.S. started to face notable commercial competition from Japan. At the time, the U.S. government had taken the position that any inventions created from federally funded research would belong strictly to the government and would be solely non-exclusively licensed. This not only lessened economic incentives for commercial development but inhibited would-be inventors from pursuing invention since the government would own the rights to whatever they created. During this period, there was no comprehensive government policy regarding the ownership of inventions created by institutions under federal funding. The inconsistencies that arose among funding agencies further limited transfer of government-funded inventions to the private sector.

Meanwhile, Japan's modernization of its industrial production process began to yield tangible gains. Advances in precision machining technologies gave Japanese cars and electronics an edge over the American products in the global market.

To rise to the challenge posed by Japan's

демонстрации их возможностей в целях обеспечения национальной безопасности. Однако эта модель не обеспечивала эффективный трансфер технологий в гражданский сектор экономики.

Эта проблема стала особенно острой в 1970-х годах, когда США начали испытывать нарастающее давление со стороны японской промышленности. В то время позиция федерального правительства заключалась в том, что все изобретения, созданные при государственной поддержке, должны принадлежать государству и могут лицензироваться только на неисключительной основе.

Такая практика сводила к минимуму стимулы для коммерциализации, а потенциальные изобретатели не имели мотивации развивать идеи, зная, что не смогут владеть результатами своего труда. Более того, в стране не существовало единых регуляторных подходов в отношении интеллектуальной собственности, созданной на государственные средства. Разные ведомства по-разному трактовали эти вопросы, что еще сильнее осложняло передачу разработок из университетов и лабораторий в частный сектор.

Тем временем Япония активно модернизировала промышленность, внедряя передовые технологии. Развитие прецизионной обработки и высокоточной сборки дало японским автомобилям и электронике заметное преимущество над американской продукцией на мировом рынке.

В ответ на этот вызов США приступили к

industry, the U.S. launched a range of policy experiments that sought to encourage innovative small firms and start-ups grow and compete in global markets.

A Bipartisan Effort

Adopted in 1980, the Bayh-Dole Act was sponsored by two senators, Sen. Birch Bayh of Indiana, and Sen. Bob Dole of Kansas. The momentum for an overhaul of the federal patent system began in Bayh's home state of Indiana when Norman Latker, Deputy General Counsel of the Department of Health Education and Welfare, realized that billions of dollars of federally funded research were wasted because the government had a monopoly on the patent rights associated with universities' inventions.

While on opposite sides of the political spectrum, Senators Bayh and Dole agreed to collaborate and develop the Dole-Bayh Bill in the 95th Congress (later to become the Bayh-Dole Act in the 96th Congress). In his introduction of the Bill to the Senate floor in September 1978, Senator Bayh explained the necessity of a policy addressing technology transfer: "A wealth of scientific talent at American colleges and universities—talent responsible for the

разработке мер, направленных на поддержку инновационного предпринимательства. В стране появился ряд инициатив, призванных укрепить позиции малых инновационных компаний и стартапов, способных конкурировать на глобальном уровне.

Двухпартийная инициатива

Закон Бэйя–Доула, принятый в 1980 году, стал плодом сотрудничества двух сенаторов – демократа Бирча Бэйя из Индианы и республиканца Боба Доула из Канзаса. Идея реформирования федеральной патентной системы возникла именно в Индиане, когда Норман Лэткер, заместитель главного юрисконсульта Министерства здравоохранения, образования и социального обеспечения, обратил внимание на то, что миллиарды долларов, вложенные в научные исследования, не приносят отдачи из-за монополии государства на патенты, полученные университетами.

Несмотря на разные партийные взгляды, Бэй и Доул объединились для разработки законопроекта, получившего название «Доул-Бэй» и впервые представленного в 95-м Конгрессе. Позднее он был вновь внесен уже в 96-й Конгресс и стал известен как закон Бэйя–Доула. Выступая в Сенате в сентябре 1978 года, сенатор Бэй обосновал необходимость законодательных изменений, касающихся трансфера технологий:

«Огромный научный потенциал американских колледжей и университетов – потенциал, ежегодно дающий многочисленные инновации – попросту

development of numerous innovative scientific breakthroughs each year—is going to waste as a result of bureaucratic red tape and illogical government regulations. The problem, very simply, is the present policy followed by most government agencies of retaining patent rights to inventions...Unless private industry has the protection of some exclusive use under patent or license agreements, they cannot afford the risk of commercialization expenditures. As a result, many new developments resulting from government research are left idle.”

Over a year later on December 12, 1979, the Senate Judiciary Committee unanimously approved and reported S. 414, which was the Bayh-Dole Bill, titled “The University and Small Business Patent Procedures Act”. Amidst the competitive crisis facing U.S. industry, Congress was eager to build partnerships between the public and private sectors. On April 23, 1980, Bayh-Dole once again came to the Senate floor for debate and was approved on a 91-4 vote.

Progress for Bayh-Dole looked promising until the election of 1980, which produced what is now regarded as a major change in history to the American political ecosystem, in the partisan makeup of Congress. In that

растрачивается впустую из-за бюрократических проволочек и нелогичных государственных норм. Суть проблемы – в сложившейся практике, при которой большинство федеральных ведомств сохраняют за собой патентные права на изобретения...

Без гарантированных прав на исключительное использование по патенту или лицензии частный бизнес не станет рисковать капиталом, вкладывая средства в коммерциализацию технологий. В результате множество разработок, профинансированных государством, остаются без применения».

12 декабря 1979 года Комитет по юридическим вопросам Сената единогласно одобрил и передал на рассмотрение законопроект S. 414 под названием «Закон о патентных процедурах для университетов и малых предприятий». На фоне нарастающего кризиса конкурентоспособности американской промышленности члены Конгресса стремились наладить эффективное взаимодействие между научной сферой и частным бизнесом. 23 апреля 1980 года законопроект вновь был рассмотрен в Сенате и одобрен подавляющим большинством голосов – 91 против 4.

Казалось, что путь к реформе был открыт, но выборы 1980 года внесли неожиданные коррективы. Эти выборы стали поворотным моментом в истории американской политической системы: Рональд Рейган победил на президентских выборах Джимми

year, Ronald Reagan defeated Jimmy Carter for the presidency, and the Republicans gained control of the Senate for the first time since 1953. Senator Birch Bayh was defeated in his own race for office.

However, before the election, Congress had adjourned without passing a budget and had to return for a lame duck session, providing one final opportunity for Senator Bayh to pass the Bayh-Dole Bill. At this time, the Bill had no corresponding House counterpart that could lead to the President signing the Bill into law. Once the House passed H.R. 6933 (with Bayh-Dole inserted), the Bill came to the Senate once again in November of 1980. As is mandated by a lame duck session, the Bill would have to pass the Senate through unanimous consent. After a series of sideline discussions and stipulations amongst senators, Bayh-Dole finally passed through the Senate on November 21st. On December 12, 1980, President Jimmy Carter signed the Bayh-Dole Act into law.

A Lasting Impact on U.S. Innovation

Years later, the Bayh-Dole Act continues to have a significant and lasting impact on U.S. innovation and industry. Since it was

Картера, а Республиканская партия впервые с 1953 года получила большинство в Сенате.

Сенатор Бирч Бэй не смог переизбраться и потерял свое место в Конгрессе.

Однако перед выборами Конгресс завершил свою работу, так и не утвердив бюджет, и был вынужден собраться вновь на заключительную сессию уходящего состава – что предоставило сенатору Бэйю последнюю возможность провести свой законопроект. К тому моменту у инициативы не было параллельного законопроекта в Палате представителей, что было необходимо для подписания законопроекта Президентом. После того как Палата представителей одобрила законопроект H.R. 6933 (включив в него положения Бэйя–Доула), он вновь поступил на рассмотрение Сената в ноябре 1980 года. Поскольку сессия проходила в переходный период после выборов, законопроект мог быть принят только путем единогласного согласия Сената. После серии закулисных обсуждений и согласований между сенаторами, закон Бэйя–Доула был окончательно принят 21 ноября. 12 декабря 1980 года президент Джимми Картер подписал его, и документ приобрел статус федерального закона.

Долговременное влияние на инновационную систему США

Спустя десятилетия после его принятия, закон Бэйя–Доула продолжает оказывать мощное и устойчивое влияние на американскую инновационную

enacted in 1980, the Act has led to over \$1.3 trillion in U.S. economic growth, created more than 4.2 million jobs across the country, and contributed to the success of over 11,000 new startup companies from universities throughout America. Bayh-Dole continues to encourage American entrepreneurship today, helping to strengthen the nation's innovative capacity.

As the U.S. faces new challenges to its role as a leading innovator, the bipartisan legacy of Bayh-Dole and its remarkable role in creating new incentives to spur innovation and entrepreneurship stand out as important lessons for the project of renewing America's innovation system.

Gabrielle Athanasia is a Program Coordinator and Research Assistant with the Renewing American Innovation Project at the Center for Strategic and International Studies in Washington, DC.

экосистему. С 1980 года благодаря его реализации удалось обеспечить экономический рост США более чем на 1,3 триллиона долларов, создать свыше 4,2 миллиона рабочих мест и способствовать запуску более 11 000 компаний-спиноффов на базе университетских технологий по всей стране. И сегодня этот закон остается действенным инструментом поддержки предпринимательской активности и укрепления технологической мощи Соединенных Штатов.

На фоне новых глобальных вызовов, с которыми сталкиваются США как лидер в области инноваций, наследие закона Бэйя–Доула – успешный пример эффективной двухпартийной инициативы и действенного стимула для предпринимательства – остается актуальным ориентиром при выстраивании новых механизмов регулирования в инновационной сфере.

Габриэль Афанасия – координатор программы и научный сотрудник проекта Renewing American Innovation в Центре стратегических и международных исследований (CSIS, Вашингтон, округ Колумбия).

CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE

THE BAYH-DOLE ACT: SELECTED ISSUES IN PATENT POLICY AND THE COMMERCIALIZATION OF A TECHNOLOGY

(RL32076)

Summary

Congressional interest in facilitating U.S. technological innovation led to the passage of P.L. 96-517, Amendments to the Patent and Trademark Act (commonly referred to as the Bayh-Dole Act after its two main sponsors).

The act provides patent rights to certain inventions arising out of government-sponsored research and development (R&D) to non-profit institutions and small businesses with the expressed purpose of encouraging the commercialization of new technologies through cooperative ventures between and among the research community, small firms, and industry.

Patents provide an economic incentive for companies to pursue further development and commercialization. Studies indicate that research funding accounts for approximately one-quarter of the costs associated with bringing a new product to

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СЛУЖБА КОНГРЕССА

ЗАКОН БЭЙЯ–ДОУЛА: ИЗБРАННЫЕ ВОПРОСЫ ПАТЕНТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ

(RL32076)

Резюме

Заинтересованность Конгресса в содействии технологическим инновациям в США привела к принятию Закона P.L. 96-517 – поправок к законодательству о патентах и товарных знаках (широко известного как закон Бэйя–Доула, по именам его соавторов). Этот закон предоставляет право собственности на патенты, полученные в ходе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), финансируемых из федерального бюджета, некоммерческим организациям и малым предприятиям. Цель – способствовать коммерческому внедрению новых технологий через кооперацию между научным сообществом, малыми компаниями и частным сектором.

Патенты служат значимым экономическим стимулом для компаний вкладываться в доработку и внедрение технологий. Согласно исследованиям, расходы на фундаментальные исследования составляют лишь около четверти всех затрат на вывод инновационного продукта на рынок.

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

market. Patent ownership is seen as a way to encourage the additional, and often substantial investment necessary for generating new goods and services in the private sector. In an academic setting, the possession of title to inventions is expected to provide motivation for the university to license the technology to companies for commercialization in expectation of royalty payments.

The Bayh-Dole Act has been seen as particularly successful in meeting its objectives. However, while the legislation provides a general framework to promote expanded utilization of the results of federally funded research and development, questions have been raised as to the adequacy of current arrangements. Most agree that closer cooperation among industry, government, and academia can augment funding sources (both in the private and public sectors), increase technology transfer, stimulate more innovation (beyond invention), lead to new products and processes, and expand markets. However, others point out that collaboration may provide increased opportunities for conflicts of interest, redirection of research, less openness in sharing of scientific discovery, and a greater emphasis on applied rather than basic research. Additional concerns have been

Патентообладание рассматривается как способ мотивировать бизнес на дальнейшие – зачастую весьма значительные – инвестиции в создание новых товаров и услуг. В академической среде право собственности на изобретения создает стимул для университетов заключать лицензионные соглашения с частными компаниями для коммерциализации технологий в расчете на получение роялти.

Закон Бэйя–Доула считается одним из наиболее успешных инструментов достижения поставленных целей. Тем не менее, несмотря на общую эффективность, в последнее время все чаще поднимаются вопросы о достаточности существующих механизмов. Большинство аналитиков сходятся во мнении, что расширенное сотрудничество между бизнесом, государством и наукой способно не только привлечь дополнительные источники финансирования, но и ускорить механизмы трансфера технологий в практику, стимулировать инновации (не ограничиваясь изобретениями), способствовать созданию новых продуктов и процессов, а также расширять рынки. Однако звучат и предостережения.

Критики указывают, что такое сотрудничество может привести к росту конфликтов интересов, смещению фокуса исследований в сторону коммерчески выгодных направлений, снижению научной открытости и сокращению доли фундаментальной науки. Особенно остро эти

expressed, particularly in relation to the pharmaceutical and biotechnology industries, that the government and the public are not receiving benefits commensurate with the federal contribution to the initial research and development.

опасения звучат в отношении фармацевтического и биотехнологического секторов, где, по мнению некоторых экспертов, ни государство, ни общество не получают выгоды, соразмерной объему бюджетного участия на ранних этапах исследований.

Actual experience and cited studies suggest that companies which do not control the results of their investments” either through ownership of patent title, exclusive license, or pricing decisions ”tend to be less likely to engage in related R&D. The importance of control over intellectual property is reinforced by the positive effect P.L. 96-517 has had on the emergence of new technologies and techniques generated by U.S. companies.

Практика и результаты исследований показывают, что компании, не контролирующие результаты своих вложений – будь то через патентообладание, эксклюзивную лицензию или ценовую политику, – с меньшей вероятностью занимаются соответствующими исследованиями и разработками. О ключевой роли контроля над интеллектуальной собственностью красноречиво свидетельствуют результаты действия закона P.L. 96-517 на развитие новых технологий и методов, созданных американскими компаниями.

INTRODUCTION

ВВЕДЕНИЕ

Congressional interest in facilitating U.S. technological innovation led to the passage of P.L. 96-517, Amendments to the Patent and Trademark Act, commonly referred to as the "Bayh-Dole Act" after its two main sponsors former Senators Robert Dole and Birch Bayh. Under this 1980 law, as amended, title to inventions made with government support may be provided to the contractor if that contractor is a small business, a university, or other non-profit

Заинтересованность Конгресса в стимулировании технологических инноваций в США привела к принятию закона P.L. 96-517 – поправок к Закону о патентах и товарных знаках, более известного как «Закон Бэйя–Доула», по именам его авторов – бывших сенаторов Роберта Доула и Бирча Бэйя. В соответствии с этим законом, принятым в 1980 году (с последующими поправками), право собственности на изобретения, созданные при финансовой поддержке государства, может быть передано исполнителю – если речь идет о малом

institution.

The legislation is intended to use patent ownership as an incentive for private sector development and commercialization of federally funded research and development (R&D). As a response to congressional efforts to create a unified government patent policy pertaining to inventions made with federal support, the Bayh-Dole Act promotes cooperative activities among academia, small business, and industry leading to new products and processes for the marketplace.

This report discusses the rationale behind the passage of P.L. 96-517, its provisions, and implementation of the law. Observers generally agree that the Bayh-Dole Act has successfully met its objectives.

However, some experts argue that the issues associated with the law's patent policies should be revisited given the current R&D environment. Much of the renewed interest is a result of the legislation's effect on the biotechnology and pharmaceutical industries where critics assert that the private sector is receiving benefits to the detriment of the public interest.

Other analysts, particularly in the defense arena, maintain that the existing rights maintained by the government are too restrictive and prevent industry from

предприятию, университету или иной некоммерческой организации. Цель закона – использовать право на патент как экономический стимул для развития и коммерциализации результатов исследований и разработок (НИОКР), финансируемых из федерального бюджета. Этот акт стал ответом на стремление Конгресса выработать единую политику в области прав на изобретения, созданные за счет государственных средств. Закон Бэйя–Доула поддерживает кооперацию между научным сообществом, малыми предприятиями и частным сектором, открывая путь для появления новых продуктов и технологий на рынке.

В настоящем отчете рассматриваются причины принятия закона P.L. 96-517, его основные положения, а также механизмы реализации. Большинство экспертов сходятся во мнении, что закон в целом достиг поставленных целей. Однако некоторые специалисты указывают, что в свете изменений в сфере НИОКР стоит заново переосмыслить отдельные положения, касающиеся патентного регулирования. Повышенный интерес к теме во многом связан с влиянием закона на биотехнологический и фармацевтический сектор, где, как утверждают критики, частные компании получают непропорционально высокие выгоды при недостаточном учете общественных интересов. Есть и другая точка зрения, в частности со стороны оборонных аналитиков: по их мнению, действующая система государственного контроля за правами слишком жестка и мешает частному сектору гибко реагировать на потребности в области национальной

meeting national needs. Many of these issues and concerns are similar, if not identical to those addressed during the 15 to 20 years of deliberation prior to enactment of the law. These too will be explored to provide a context for current discussions.

безопасности. Многие из этих споров не новы – они перекликаются с дискуссиями, которые велись в течение 15–20 лет до принятия закона. Эти аспекты также будут исследованы в настоящем отчете, чтобы обеспечить надлежащий контекст для современного обсуждения проблематики.

An Historical Perspective

The Rationale

In the late 1970s, the United States Congress was involved in a series of legislative debates over ways to promote private sector development and utilization of federally funded research and development. This was soon followed by expanded congressional interest in additional means to foster technological advancement and commercialization in industry.

During the 1980s and 1990s, various initiatives resulted in laws designed to encourage increased innovation-related activities in the business community and to remove barriers to technology development, thereby permitting market forces to operate. Laws promoting cooperative R&D and/or joint ventures involving the federal government, industry, and academia have been a cornerstone of the majority of these efforts and include legislation that created a

Исторические предпосылки

Мотивация и обстоятельства принятия закона

В конце 1970-х годов в Конгрессе США активно обсуждались возможные механизмы вовлечения частного сектора в использование результатов научных разработок, финансируемых из федерального бюджета. Вскоре этот интерес трансформировался в более широкий курс на стимулирование технологического развития и ускорение коммерциализации в частном секторе.

В 1980–1990-е годы последовали многочисленные законодательные инициативы, направленные на активизацию инновационной деятельности в частном секторе и устранение барьеров, мешающих выводу технологий на рынок. Эти законы позволяли в большей степени задействовать рыночные механизмы, создавали условия для кооперации между государством, бизнесом и наукой и включали: создание системы трансфера технологий из федеральных лабораторий в коммерческий сектор; введение налоговых

system to transfer technology from federal laboratories to the private sector; implemented tax incentives for collaborative work; instituted direct and indirect government support for increased R&D; and changed government patent policy to provide an economic inducement for commercialization of federally funded technology, the subject of this report.

P.L. 96-517, the Bayh-Dole Act, was one of the first of these initiatives. Prior to 1980, only 5% of government owned patents were ever used in the private sector although a portion of the intellectual property portfolio had potential for further development, application, and marketing. The Bayh-Dole Act was constructed, in part, to address the low utilization rate of these federal patents. The House report to accompany H.R. 6933 (the House counterpart to the Senate bill that eventually became the Bayh-Dole Act) noted that, at the time the bill was considered, 26 different agency policies existed regarding the use of the results of federally funded R&D. Generally the government retained title to inventions made with government support whether the research was performed in federal laboratories, in universities, or by individual companies. Licenses to use government patents were then negotiated

стимулов для совместных проектов; прямую и косвенную поддержку НИОКР со стороны государства; а также пересмотр правил патентования с целью создать реальные экономические стимулы для вывода на рынок разработок, профинансированных за счет бюджета.

Закон P.L. 96-517 (Бэйя–Доула) стал одной из первых и наиболее значимых таких инициатив. До его принятия лишь около 5% патентов, находившихся в собственности государства, использовались в частном секторе, несмотря на то, что часть интеллектуального портфолио имела коммерческий потенциал и могла быть доработана, внедрена и выведена на рынок. Одна из задач закона заключалась в том, чтобы исправить ситуацию с крайне низкой степенью практического использования федеральных патентов. В пояснительной записке к законопроекту H.R. 6933 (палатному аналогу сенатской версии закона Бэйя–Доула) отмечалось, что на момент рассмотрения законопроекта в разных федеральных агентствах действовали 26 различных подходов к распоряжению результатами НИОКР, финансируемых из бюджета. Как правило, государство сохраняло за собой права на изобретения, независимо от того, создавались ли они в государственных лабораториях, университетах или частными подрядчиками. В последующем лицензии на использование таких патентов

with firms either on a non-exclusive basis (meaning additional companies could use the technology) or, more rarely, for the exclusive use by one manufacturer. However, it was widely argued that without title (or at least an exclusive license) to an invention and the protection it conveys, a company would not invest the additional, and often substantial time and money necessary to commercialize a product or process for the marketplace.

In 1980, the federal expenditure for research and development totaled \$55.5 billion (in constant 2000 dollars).

The money typically was used to support research and development to meet the mission requirements of the federal departments and agencies (e.g., defense, public health, environmental quality) or to finance work in areas where there was an identified need for research, primarily basic research, not being performed in the private sector. While the government's investment led to many new inventions that have profoundly influenced our society, many in Congress were of the opinion that additional applications could be pursued by the private sector if provided the proper

выдавались фирмам, чаще всего – на неисключительной основе, что позволяло другим компаниям также использовать ту же технологию. Реже допускалась исключительная лицензия для одного производителя. Однако во многих отраслях считалось, что отсутствие права собственности на патент (или хотя бы исключительной лицензии), а значит – и надежной правовой защиты, делало невыгодным вложение средств в коммерциализацию. В результате бизнес не был готов вкладывать значительные средства и время в доведение разработки до рыночного продукта или производственного процесса.

В 1980 году объем федеральных расходов на научные исследования и разработки составил 55,5 миллиарда долларов (в ценах 2000 года).

Эти средства, как правило, направлялись на поддержку НИОКР в рамках выполнения миссий федеральных ведомств – таких как Министерство обороны, службы здравоохранения или охраны окружающей среды, – а также на финансирование тех областей, где была зафиксирована нехватка исследований, прежде всего фундаментальных, не осуществляемых частным сектором. Хотя государственные инвестиции способствовали созданию множества изобретений, оказавших глубокое влияние на общество, многие в Конгрессе считали, что при наличии соответствующих стимулов частный сектор мог бы раскрыть дополнительный потенциал этих разработок.

incentives.

The intent of the new law was to replace this situation with a "single, uniform national policy designed to cut down on bureaucracy and encourage private industry to utilize government financed inventions through the commitment of the risk capital necessary to develop such inventions to the point of commercial application." Expanded technology commercialization was to be accomplished by employing the patent system to augment collaboration between universities (as well as other nonprofit institutions) and the business community to ensure that inventions are brought to market.

The Bayh-Dole Act also provides for the increased participation of small firms in the national R&D enterprise under the assumption that these companies tend to be more innovative than larger companies.

Новый закон был призван изменить сложившуюся ситуацию, предложив «единую, согласованную национальную систему регулирования, направленную на сокращение бюрократии и стимулирование частного бизнеса к использованию результатов исследований, финансируемых государством, за счет вложений рискового капитала в доведение изобретений до коммерческой реализации». Расширение коммерциализации планировалось обеспечить через использование патентной системы как инструмента для укрепления взаимодействия между университетами (и другими некоммерческими организациями) и частным бизнесом, с тем чтобы на рынок попадало больше научных разработок. Закон Бэйя–Доула также предоставил малым предприятиям возможность более активно участвовать в области национальных исследований и разработок, исходя из предположения, что именно такие компании зачастую проявляют большую гибкость и склонность к инновациям, чем крупные корпорации.

The Patent System: A Brief Overview

Патентная система: краткий обзор

The patent system was created to promote invention and innovation. Article I, Section 8, Clause 8 of the U.S. Constitution states: "The Congress Shall Have Power ... To promote the Progress of Science and useful Arts, by securing for limited Times to Authors and Inventors the exclusive Right to their respective Writings and

Патентная система была создана с целью стимулирования изобретательства и технического прогресса. Статья I, раздел 8, пункт 8 Конституции США гласит: «Конгресс имеет право... содействовать развитию науки и полезных искусств, предоставляя авторам и изобретателям на ограниченное время исключительное право на их произведения и открытия». Патенты традиционно

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

Discoveries...." Patents are widely believed to encourage innovation by simultaneously protecting the inventor and fostering competition. They provide the inventor with a right to exclude others, temporarily, from use of the invention without compensation. Patents give the owner an exclusive right for 20 years (from date of filing) to further develop the idea, commercialize a product or process, and potentially realize a return on the initial investment. Concurrently, the process of obtaining a patent places the concept in the public arena. As a disclosure system, the patent can, and often does, stimulate other firms or individuals to invent "around" existing patents to provide for parallel technical developments or meet similar market needs.

Not everyone agrees that the patent system facilitates innovation. Critics argue that patents provide a monopoly which induces additional social costs. Others assert that the patent system is unnecessary due to market forces that already suffice to create an optimal level of innovation. The desire to obtain a lead time advantage over competitors, as well as the recognition that technologically backward firms lose out to their rivals, may well provide sufficient inducement to invent without the need for further incentives.

Some commentators believe that the patent

рассматриваются как один из ключевых механизмов поддержки инноваций – с одной стороны, они защищают права изобретателя, с другой – создают поле для конкуренции, побуждая других игроков разрабатывать альтернативные решения. Патент предоставляет владельцу исключительное право на использование изобретения в течение 20 лет с даты подачи заявки, позволяя продолжить разработку, вывести продукт на рынок и потенциально окупить первоначальные вложения. При этом суть изобретения становится публичной – что, в свою очередь, может побуждать другие компании и исследователей создавать обходные или улучшенные решения, формируя параллельные технические линии развития или удовлетворяя схожие рыночные потребности.

Однако патентная система вызывает и критику. Некоторые утверждают, что патенты создают монополию, которая влечет за собой дополнительные издержки для общества. Другие считают, что рыночные механизмы и без того достаточно сильны, чтобы стимулировать инновации, особенно при наличии давления конкуренции. Желание опередить конкурентов и понимание, что технологическая отсталость приводит к потере рыночных позиций, – все это, по мнению скептиков, может служить достаточной мотивацией для инвестиций в разработку без дополнительных стимулов. Некоторые аналитики указывают, что патентная система может

system encourages industry concentration and presents a barrier to entry in some markets and that cross licensing between companies can result in exploitation of other markets. Still other observers believe that the patent system too frequently attracts speculators who prefer to acquire and enforce patents rather than engage in socially productive activity.

The importance of patents varies among industrial sectors. Patents are perceived as critical in the drug and chemical industries in part because of the ease of replicating the finished product. While it is expensive, complicated, and time consuming to duplicate an airplane, it is relatively simple to chemically analyze a pill and reproduce it. Studies have found that in many other industries the protection offered by patents is diminished by the ability to invent around the patent and limited by the disclosure of vital information in the patent itself. In the aircraft and semiconductor industries, patents have not been the most successful mechanism for capturing the benefits of investments. Instead, lead time and the strength of the learning curve were determined to be more important. Later studies bear this out; secrecy and lead time were deemed to have greater effect than patents in the semiconductor and related

способствовать чрезмерной концентрации частного сектора, затруднять вход на рынок новым игрокам, а практика перекрестного лицензирования между крупными корпорациями — приводить к недобросовестному использованию смежных рынков. Другие критики утверждают, что патенты слишком часто становятся объектом спекуляций, когда правообладатели предпочитают судиться и взыскивать компенсации, вместо того чтобы заниматься общественно полезной деятельностью.

Значение патентов зависит от отрасли. Так, в фармацевтике и химической промышленности патенты считаются крайне важными, в том числе из-за относительной легкости копирования готового продукта. Если создание и воспроизведение самолета требует колоссальных ресурсов и времени, то анализ и воспроизводство таблеток может быть сравнительно простым. Исследования показали, что в ряде других отраслей защита, обеспечиваемая патентами, ограничена двумя факторами: возможностью разработать альтернативу «в обход» существующего патента, а также тем, что сам патент раскрывает ключевые технические детали. В авиационной и полупроводниковой отраслях патенты не являются основным способом возврата инвестиций. Здесь гораздо большую роль играют время выхода на рынок (lead time) и эффект накопленного опыта (кривая обучения). Позднейшие исследования это подтверждают: в таких секторах, как полупроводники, аэрокосмическая и станкостроительная промышленность, большую ценность имеют

equipment industry, as well as the aerospace and machine tool industries, among others.

Patents can provide an economic incentive for companies to pursue further development and commercialization. Studies indicate that research funding accounts for approximately one-quarter of the costs associated with bringing a new product to market. According to The Economist, "A dollar's worth of academic invention or discovery requires upwards of \$10,000 of private capital to bring [it] to market." Patent ownership is seen as a way to encourage the additional, and often substantial investment necessary for new goods and services, particularly in the case of small business. In an academic setting, the possession of title to inventions is expected to provide motivation for the university to license the technology to the private sector for commercialization in anticipation of royalty payments.

University-Industry Cooperation

Changes to the patent laws embodied in the Bayh-Dole Act had as an objective the facilitation of collaborative ventures between and among academia, industry, and government.

In 1980, universities performed 14% of the R&D undertaken in the United States (similar to today); much of this the

коммерческая тайна и скорость внедрения, а не сами патенты.

Тем не менее, в ряде случаев патенты играют важную роль в привлечении инвестиций и продвижении разработок к рынку. Исследования показывают, что научное финансирование покрывает лишь около четверти всех затрат на вывод нового продукта. По данным журнала The Economist, «на каждый доллар, вложенный в научную разработку, требуется более 10 000 долларов частных инвестиций для вывода продукта на рынок». Таким образом, патентообладание рассматривается как ключевой механизм привлечения значительных, а порой и масштабных инвестиций, особенно – в сегменте малых предприятий. В академической среде наличие прав на изобретение дает университетам стимул предоставлять лицензии на технологии частным компаниям с расчетом на получение роялти.

Сотрудничество университетов и частного сектора

Поправки к патентному законодательству, закрепленные в законе Бэйя–Доула, были направлены на развитие сотрудничества между университетами, частным сектором и государством. В 1980 году университеты выполняли около 14% всех научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проводившихся в США – примерно столько же, сколько и сегодня.

fundamental research basic to technological advance.

The work is accomplished as part of the education process and provides training for scientists, engineers, and managers subsequently employed by the private sector.

Universities, however, generally do not have the means of production necessary to take the results of research and generate marketable products. Such activities are carried out by industry. Thus, the emphasis in the Bayh-Dole Act on the promotion of cooperative efforts between academia and the business community. By providing universities with intellectual property ownership with which to pursue and structure collaborative ventures, the legislation is intended to encourage the two sectors to work together to generate new goods, processes, and services for the marketplace. Such joint work allows for shared costs, shared risks, shared facilities, and shared expertise.

Prior to World War II, industry was the primary source of funding for basic research in universities. This financial support helped shape priorities and build relationships. However, after the war, the federal government supplanted the private

Большая часть этой работы представляла собой фундаментальные исследования, лежащие в основе научно-технического прогресса. НИОКР в университетах осуществляются в рамках образовательного процесса и служат основой подготовки будущих ученых, инженеров и управленцев, которые затем находят применение своим знаниям в частном секторе.

Однако у самих университетов, как правило, нет производственных мощностей, чтобы превратить научные разработки в готовые рыночные продукты. Этой задачей занимается бизнес. Именно поэтому закон Бэйя–Доула акцентирует внимание на необходимости развития кооперации между университетами и частными компаниями. Предоставляя университетам право собственности на результаты интеллектуальной деятельности и, тем самым, возможность строить партнерские отношения с бизнесом, закон стимулирует создание совместных проектов, нацеленных на разработку и внедрение новых товаров, услуг и технологических процессов. Такое взаимодействие позволяет партнерам делить затраты, распределять риски, использовать общую инфраструктуру и обмениваться знаниями и опытом.

До Второй мировой войны именно частный сектор был основным источником финансирования фундаментальных исследований в университетах. Это способствовало выстраиванию приоритетов и установлению прочных связей между академической средой и частным сектором.

sector as the major financial contributor and became the principal determinant of the type and direction of the research performed in academic institutions. This situation oftentimes resulted in a disconnect between the university and industrial communities. Because the private sector and not the government typically is involved in commercialization, the difficulties in moving an idea from the research stage to a marketable product or process appeared to have been compounded. Thus, efforts to encourage increased collaboration between and among the sectors through the Bayh-Dole Act were expected to augment the contribution of both parties to technological advancement.

Small Business

Special consideration concerning patent title was given to small businesses in part because of the role these companies were seen as playing in the generation of new jobs and in technological advancement. Early research supported by several federal agencies concluded that small, high technology companies are the source of significant innovation. An often cited 1982 study financed by the Small Business Administration determined that small firms were 2.4 times as innovative per employees as large companies. Similar work

Однако после войны эту роль на себя взяло федеральное правительство, став основным заказчиком и спонсором университетских исследований и, по сути, определяя их направление и содержание. Такой сдвиг ослабил взаимосвязь между университетами и частным сектором. Поскольку именно бизнес, а не государство, занимается коммерциализацией разработок, процесс перехода от научной идеи к рыночному продукту оказался сложным и фрагментированным. Закон Бэйя–Доула был призван изменить ситуацию – через усиление взаимодействия между университетами и компаниями, тем самым увеличив вклад обеих сторон в технологическое развитие страны.

Малый бизнес

Особое внимание в законе было уделено малым предприятиям – с учетом их вклада в создание новых рабочих мест и продвижение технологических новшеств. Ранние исследования, поддержанные рядом федеральных ведомств, показали, что именно малые высокотехнологичные фирмы являются важным источником инноваций. Например, согласно широко цитируемому исследованию, проведенному в 1982 году по заказу Управления по делам малого бизнеса, на каждого сотрудника малой компании приходилось в 2,4 раза больше инновационных разработок, чем в крупных корпорациях.

performed at the time the legislation was being considered found that firms of less than 1,000 employees were responsible for more major innovations than large firms in the years 1953-1966 and for an equal number from 1967-1973. More recent research points to the contribution of small businesses to economic growth "as measured by net new job creation...." According to the National Science Foundation, "U.S. small business is closely associated with the development of new technologies in many of the science-based industries likely to be important to future economic growth."

Commentators argue that small firms act as entrepreneurs and change agents, undertaking innovative activities that stimulate the evolution of new and existing industries. Because these companies often are involved in "leading-edge technical niches," the contribution of this sector to innovation "is most intense in new technologies." Experts claim that small firm innovators are extremely effective at producing technically important innovations "and technically important innovations are more than twice as likely as large firm innovations to be extremely high impact.

Therefore, small companies appear to be dominant in certain high technology

Аналогичные выводы содержались в исследованиях, проведенных в период обсуждения законопроекта: фирмы с численностью менее 1000 сотрудников в 1953–1966 годах создали больше ключевых инноваций, чем крупные компании, а в 1967–1973 годах – примерно столько же. Более поздние данные подтверждают значимый вклад малого бизнеса в экономический рост – прежде всего за счет создания новых рабочих мест. Национальный научный фонд США отмечает: «Американские малые предприятия играют ключевую роль в разработке новых технологий в наукоемких отраслях, которые будут определяющими для будущего экономического роста».

Аналитики подчеркивают, что малые компании выполняют роль инноваторов и агентов перемен, продвигая новые технологические решения и трансформируя целые отрасли. Работая в передовых и узкоспециализированных сегментах, малые фирмы особенно активны в развитии новейших технологий.

Исследователи отмечают, что именно эти компании часто создают технически значимые инновации, которые в два раза чаще, чем разработки крупных корпораций, оказывают прорывное влияние на рынок.

Таким образом, малый бизнес занимает заметные позиции в таких отраслях, как биотехнологии, новые

industries including biotechnology, new materials, information technology and communications. However, certain caveats need to be stated particularly within the context of small business, innovation, and technology development. Over the years, experts have argued that the contribution of small firms to the economy is overstated. [author name scrubbed], writing in Dun's Business Month during the 1980s, maintained that small companies tended to produce fewer goods than larger ones because they are less capital intensive and, on the whole, add less to the gross national product because they offer lower salaries and often do not provide health insurance or pension plans. Professors Zoltan Acs and David Audretsch argued that the relationship between company size and innovation capacity varied by industry. They note that "the evidence also suggests that there tends to be more innovative activity in industries consisting of larger and not smaller firms." One commentator claims that the value of the innovations tended to increase with the size of the innovating firms. Consequently ... the interpretations that small firms are more innovative (or more efficient innovators) than large firms because they have introduced a larger number of innovations relative to their employment is unsound.

материалы, информационные и коммуникационные технологии. Однако следует отметить ряд важных оговорок, особенно когда речь идет о малом бизнесе, инновациях и технологическом развитии. На протяжении многих лет исследователи указывали, что экономическое значение малых предприятий зачастую преувеличивается. Так, один из авторов, выступавший на страницах журнала Dun's Business Month в 1980-х годах, утверждал, что малые фирмы в среднем производят меньше, чем крупные, поскольку требуют меньших капитальных вложений и вносят меньший вклад в ВВП – за счет более низких зарплат и отсутствия пенсионного и медицинского страхования. Профессора Золтан Акс и Дэвид Аудретч отмечали, что связь между размером компании и ее инновационным потенциалом зависит от отрасли. Они писали: «Данные свидетельствуют, что инновационная активность выше в тех секторах, где доминируют крупные компании».

Один из экспертов утверждал, что ценность инноваций растет по мере увеличения размера компании, а значит, говорить о преимуществе малых фирм только на основании соотношения «инноваций на одного сотрудника» – неправомерно. Таким образом, распространенное мнение о том, что малые фирмы более инновационны или эффективнее создают инновации, не имеет достаточных оснований.

Others maintain that there is no conclusive evidence that firm size affects the "success" of R&D.

An important factor affecting the ability of small companies to effect technological advance appears to be the relationship between these firms and large corporations, a concept that is reflected in the provisions of the Bayh-Dole Act: the corporate contribution and that of the innovative entrepreneur are characteristically very different from one another and characteristically play complementary roles. Moreover, the contribution of the two together is superadditive, that is, the combined result is greater than the sum of their individual contributions.

As small firms look to larger companies for additional resources, large firms look for partners as the new technologies developed by smaller companies look more viable. Small businesses tend to be willing to take those technological risks that are not pursued by large firms and may be in a position to quickly exploit market opportunities. However, they may need to depend on large companies to meet large-scale manufacturing and/or market needs. In specific cases, experts note, "an innovative disadvantage of large firms is an innovative advantage for small firms, and vice versa, which can make collaboration

Другие эксперты полагают, что нет убедительных доказательств того, что размер компании как таковой влияет на успех НИОКР.

Одним из ключевых факторов, определяющих инновационную результативность малых предприятий, является их способность к сотрудничеству с крупными корпорациями – идея, заложенная и в закон Бэйя–Доула: «Вклад корпораций и инновационных предпринимателей принципиально различается, но при этом они играют взаимодополняющие роли. Более того, их совместное воздействие имеет мультипликативный эффект – конечный результат превосходит простую сумму индивидуальных усилий». Малые предприятия обращаются к крупным компаниям за дополнительными ресурсами, в то время как крупные фирмы ищут партнеров среди разработчиков перспективных технологий. Малый бизнес обычно готов идти на технологические риски, от которых воздерживаются крупные корпорации, и может оперативно использовать возникающие рыночные возможности. В то же время для масштабного производства или выхода на широкий рынок им часто необходима поддержка крупных компаний. В конкретных ситуациях, как отмечают специалисты, «инновационные слабости крупных компаний оборачиваются сильными сторонами для малого бизнеса, и наоборот, что делает сотрудничество между фирмами разного масштаба привлекательным для обеих сторон».

between two firms of different size desirable for both parties."

Bayh-Dole Act and Related Law

Provisions

Each nonprofit organization (including universities) or small business is permitted to elect (within a reasonable time) to retain title to any "subject invention" made under federally funded R&D.

The institution must commit to commercialization within a predetermined, agreed upon, time frame.

However, the government may keep title under "exceptional circumstances when it is determined by the agency that restriction or elimination of the right to retain title to any subject invention will better promote the policy and objectives of this chapter." Additionally, the government may withhold title if the contractor "is not located in the United States or does not have a place of business located in the United States or is subject to the control of a foreign government," in situations associated with national security, or when the work is related to the naval nuclear propulsion or weapons programs of the Department of Energy.

Закон Бэйя–Доула и смежное законодательство

Основные положения

Каждое некоммерческое учреждение (включая университеты) или малое предприятие имеет право принять (в течение установленного срока) решение о сохранении за собой права собственности на изобретение, созданное при выполнении работ, финансируемых из федерального бюджета. При этом организация обязуется в установленный и согласованный срок приступить к коммерциализации соответствующей разработки.

При этом государство вправе сохранить за собой права на изобретение в «исключительных случаях, если соответствующее агентство сочтет, что ограничение или отмена этого права будет лучше способствовать достижению целей данного закона». Кроме того, правительство может отказать в передаче прав, если подрядчик не зарегистрирован и не ведет деятельность в США, находится под контролем иностранного государства, а также в случае, если работа затрагивает вопросы национальной безопасности – например, связанные с программами ядерных силовых установок для военно-морского флота или программами вооружений Министерства энергетики.

Certain other rights are reserved for the government to protect the public's interests. The government retains "a nonexclusive, nontransferable, irrevocable, paid-up license to practice or have practiced for or on behalf of the United States any subject invention throughout the world.... "

The government also retains "march-in rights" which enable the federal agency to require the contractor (whether the organization owns the title or has an exclusive license) to "grant a nonexclusive, partially exclusive, or exclusive license in any field of use to a responsible applicant or applicants ..." (with due compensation) or to grant a license itself under certain circumstances.

The special situation necessary to trigger march-in rights involves a determination that the contractor has not made efforts to commercialize within an agreed upon time frame or that the "action is necessary to alleviate health or safety needs which are not reasonably satisfied by the contractor...."

The government is "authorized" to withhold public disclosure of information for a "reasonable time" until a patent application can be made. Licensing by any contractor retaining title under this act is restricted to companies which will manufacture

Ряд дополнительных прав сохраняется за государством для защиты общественных интересов. В частности, государство получает «неисключительную, непередаваемую, безотзывную, полностью оплаченную лицензию на использование или поручение использования от имени и в интересах Соединенных Штатов любого изобретения, созданного при выполнении работ, в любой точке мира...». Кроме того, у правительства остаются «права на вмешательство» (march-in rights), которые позволяют федеральному агентству требовать от подрядчика (будь то владелец патента или эксклюзивный лицензиат) предоставить «неисключительную, частично эксклюзивную или эксклюзивную лицензию в любой области применения ответственному заявителю или заявителям» (с соответствующей компенсацией) или самостоятельно предоставить такую лицензию при определенных обстоятельствах. Для применения прав на вмешательство необходимо установить, что подрядчик не предпринял усилий по коммерциализации в согласованные сроки или что «такое действие необходимо для удовлетворения потребностей здравоохранения или безопасности, которые недостаточно обеспечиваются подрядчиком».

Закон также позволяет правительству задерживать публичное раскрытие информации на «разумный срок», пока не будет подана патентная заявка. Лицензирование в рамках закона разрешается только тем компаниям, которые будут выпускать продукцию преимущественно на территории США.

substantially within the United States. Initially, universities were limited in the time they could grant exclusive licenses for patents derived from government sponsored R&D to large companies (5 of the then 17 years of the patent). This restriction, however, was voided by P.L. 98-620, the Trademark Clarification Act of 1984. According to S.Rept. 98-662, extending the time frame for licensing to large firms "is particularly important with technologies such as pharmaceuticals, where long development times and major investments are usually required prior to commercialization."

Implementation and Results

The Bayh-Dole Act appears to have met its expressed goals of using "the patent system to promote the utilization of inventions arising from federally-supported research or development; ... and to promote collaboration between commercial concerns and nonprofit organizations, including universities.... " In one of the earliest studies of the legislation, the General Accounting Office (now the Government Accountability Office, GAO) found agreement among university administrators and small business representatives that P.L. 96-517 had "a significant impact on their research and innovation efforts."

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

Первоначально университеты могли предоставлять эксклюзивные лицензии крупным компаниям лишь на 5 из 17 лет действия патента. Однако это ограничение было отменено законом P.L. 98-620 («Закон о внесении ясности в вопросы товарных знаков») в 1984 году. В пояснительной записке к закону (S.Rept. 98-662) указывалось, что продление сроков лицензирования особенно важно для таких отраслей, как фармацевтика, где для коммерциализации требуются годы исследований и значительные инвестиции.

Реализация и результаты

Можно утверждать, что благодаря закону Бэйя–Доула удалось достичь основных целей: использовать патентную систему для повышения эффективности использования изобретений, созданных в рамках федеральных исследований, и стимулировать сотрудничество между бизнесом и некоммерческими организациями, включая университеты.

При проведении одного из первых исследований закона, выполненного Главным бухгалтерским управлением (ныне – Счетная палата США), было выявлено, что как представители университетов, так и малого бизнеса отмечали «значительное влияние закона на научные и инновационные процессы».

One of the major factors in the reported success of the Bayh-Dole Act is the certainty it conveys concerning ownership of intellectual property.

The Director of Stanford University's Office of Technology Licensing, Katherine Ku, noted that exclusivity is what motivates firms to invest financial and human resources in technology development. It provides an incentive for universities to take the time and effort to pursue a patent and to license those patents in its portfolio. This has led to a significant increase in academic patenting. In 1980, 390 patents were awarded to universities; by 2009, the number increased to 3,088.

Academia has become a major source of innovation for local and regional economic development. In the latest survey (FY2011) performed by the Association of University Technology Managers (AUTM), universities identified a total of 591 new commercial products were marketed as a result of academic R&D. In addition, the survey indicated the creation of more than 671 new companies to commercialize university research with 6,051 new licenses/options granted primarily to small businesses.

Since 1980, more than 8,778 new firms have been established to develop and market academic R&D, with "3,927

Одним из ключевых факторов, обеспечивших успех закона, стало то, что благодаря ему университеты и компании получили ясность в вопросе владения интеллектуальной собственностью.

Как отмечала директор Офиса по лицензированию технологий Стэнфордского университета Кэтрин Ку, именно возможность получения исключительных прав мотивирует компании вкладываться в разработку и внедрение новых технологий. Это также стало стимулом для университетов заниматься патентованием и лицензированием собственных разработок. В 1980 году вузы получили 390 патентов; к 2009 году это число выросло до 3 088.

Сегодня университетская наука играет значительную роль в формировании инновационной экономики на местном и региональном уровнях. По данным опроса Ассоциации менеджеров университетских технологий (AUTM) за 2011 финансовый год, академические учреждения вывели на рынок 591 новый коммерческий продукт. Кроме того, за этот период было создано более 671 новой компании для коммерциализации университетских разработок, а количество новых лицензионных соглашений и предварительных договоров составило 6 051 – подавляющее большинство из них были предоставлены малым предприятиям. С 1980 года для разработки и коммерциализации университетских исследований было создано более 8 778 компаний-спиноффов, из которых 3 927

startups still operating as of the end of FY2011."

However, several analysts argue that "Bayh-Dole was only one of a number of important factors behind the rise of university patenting and licensing activity." In a study of the technology transfer and patenting activities of the University of California, Stanford University, and Columbia University, Professor David Mowery and his colleagues concluded that increased federal funding for basic biomedical research, expanded research in biotechnology, specific court rulings, and government policies augmenting what can be patented all contributed to the rise in academic intellectual property activities. According to their assessment, the Bayh-Dole Act had "little impact on the content of academic research." The pursuit of patenting and licensing at universities has expanded because of changes in biomedical and biotechnology R&D, not because of the act. Later work by Professor Mowery follows this approach, arguing that "the emphasis on the Bayh-Dole Act as a catalyst to these interactions [increased university-industry cooperation and technology transfer] also seems somewhat misplaced, ignoring as it does the long history, extending to at least the earliest

продолжали свою деятельность по состоянию на конец 2011 финансового года.

Тем не менее, некоторые эксперты утверждают, что «закон Бэйя–Доула был лишь одним из нескольких факторов, повлиявших на рост патентной и лицензионной активности университетов». Так, профессор Дэвид Моуэри и его коллеги в исследовании, посвященном деятельности по трансферу технологий и патентованию в Калифорнийском университете, Стэнфорде и Колумбийском университете, пришли к выводу, что рост был обусловлен не столько самим законом, сколько: увеличением государственного финансирования биомедицинских исследований, расширением работ в области биотехнологий, рядом решений судов, и изменениями в патентном регулировании, расширившими перечень объектов, подлежащих патентованию. По их мнению,

сам закон Бэйя–Доула «оказал незначительное влияние на содержание академических исследований». Оживление патентной активности в университетах они связывают, прежде всего, с изменениями в самой структуре научных исследований, а не с законодательной реформой.

В последующих публикациях профессор Моуэри продолжает эту линию, подчеркивая, что роль закона как катализатора сотрудничества между университетами и частным сектором может быть преувеличена.

Он указывает, что традиции трансфера знаний между университетами и частным сектором

decades of the 20th century, of collaboration and knowledge flows between universities and industry in the United States."

Some experts criticize this assessment and point out that the act had the most significant impact on universities that were not actively engaged in patenting prior to its passage. Proponents of this position argue that as a result of the Bayh-Dole Act, in part, "university patenting increased particularly rapidly during the second half of the 1980s and early 1990s." This growth in patenting has been concentrated in "middle-tier" schools, not just the top research universities. Researchers who take this position suggest that the Mowery et al. study focused solely on universities that were previously involved in patenting and licensing and may not have fully considered patent problems that existed before the legislation was implemented.

Current Issues and Concerns

While the Bayh-Dole Act provides a general framework to promote expanded utilization of the results of federally funded research and development, questions have been raised as to the adequacy of current arrangements.

Most experts agree that closer cooperation

восходят в США к началу XX века.

Однако другие эксперты считают такую оценку односторонней. Они указывают, что закон особенно повлиял на те университеты, которые до его принятия не занимались патентованием системно. Сторонники этой позиции отмечают, что рост патентной активности университетов резко ускорился во второй половине 1980-х и в начале 1990-х годов, в том числе – за счет так называемых «университетов среднего звена», а не только ведущих научных центров. Они предполагают, что исследование Моуэри и его коллег было сфокусировано лишь на тех университетах, которые уже имели опыт патентования и лицензирования, и не учло проблемы, с которыми сталкивались менее активные участники до принятия закона.

Актуальные вызовы и проблемные вопросы

Несмотря на то что закон Бэйя–Доула создал базовую нормативную основу для расширенного использования результатов НИОКР, финансируемых из федерального бюджета, все чаще звучат вопросы об эффективности действующих механизмов. Большинство экспертов сходятся во мнении, что укрепление взаимодействия между государством,

among government, industry, and academia can augment funding sources (both in the private and public sectors), increase technology transfer, stimulate more innovation (beyond invention), lead to new products and processes, and expand markets.

However, others point out that cooperation may provide an increased opportunity for conflict of interest, redirection of research, less openness in sharing of scientific discovery, and a greater emphasis on applied rather than basic research.

The successes of the Bayh-Dole Act and the visibility of the results of its implementation have generated certain concerns, many of which are associated with the role of the university in research, as well as biomedical and biotechnology R&D, particularly as related to the availability and cost of pharmaceuticals. Several of these issues are discussed below. However, it is important to place the Bayh-Dole Act in context. The law is one significant factor in expanded industry, university, small business collaboration, but not the only one. Therefore, it may be difficult to assess what concerns are the direct result of the Bayh-Dole Act and which arise from the overall research environment.

частным сектором и университетским сообществом способно расширить доступ к финансированию (как частному, так и государственному), активизировать механизмы трансфера технологий, стимулировать инновации за пределами узкого понимания «изобретения», ускорить создание новых продуктов и процессов, а также открыть новые рыночные ниши. Однако есть и обратная сторона: некоторые эксперты указывают, что такая модель сотрудничества повышает риск конфликта интересов, может привести к смещению фокуса исследований, снижению открытости в научном обмене и чрезмерной ориентации на прикладные задачи в ущерб фундаментальной науке.

На фоне широкого резонанса и высокой заметности результатов закона Бэйя–Доула был сформулирован ряд критических замечаний. Многие из них касаются не столько самого закона, сколько трансформации роли университетов в науке, особенно в контексте биомедицинских и биотехнологических исследований – и, в частности, вопросов доступности и стоимости лекарственных препаратов. Некоторые из этих проблем рассматриваются ниже. Однако важно понимать, что закон Бэйя–Доула – это лишь один из факторов, способствующих расширению партнерств между наукой, бизнесом и государством, но далеко не единственный. Поэтому бывает непросто определить, какие из возникающих проблем напрямую связаны с самим законом, а какие обусловлены более широким контекстом научной и экономической среды. Рост затрат на проведение

The rising costs associated with the performance of research and development, the availability of venture capital, increased R&D outsourcing by large firms, and expanded federal funding for biomedical research all contribute to increased interaction among the parties. Additional legislative initiatives including the research and experimentation tax credit, the National Cooperative Research Act, the small business technology transfer program, the advanced technology program, and cooperative R&D agreements established by the Stevenson-Wydler Technology Innovation Act all facilitate joint R&D activities leading to the commercialization of new technologies for the marketplace.

Recoupment

Over the years, several legislators have suggested that the government "recoup" its investments from firms using federally supported research and development after profits are generated. This is particularly true in the area of pharmaceuticals. Such arguments are similar to those that were identified and considered as part of the original legislative debate over patent policy and cooperative R&D. The concept of recoupment is based upon the argument

НИОКР, активизация венчурного капитала, передача исследований и разработок на аутсорсинг крупными корпорациями, а также резкое увеличение федерального финансирования биомедицинской науки – все это усилило взаимодействие между участниками инновационной экосистемы. Важную роль сыграли и другие законодательные инициативы: налоговый вычет на научные исследования, Национальный акт о кооперативных НИОКР, программа передачи технологий для малого бизнеса (SBIR/STTR), программа передовых технологий, а также соглашения о сотрудничестве, предусмотренные Законом Стивенсона–Видлера о технологических инновациях. Все они способствовали созданию условий для совместной исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, направленной на коммерциализацию новых технологий.

Вопрос о возврате инвестиций государству (компенсации затрат)

На протяжении последних десятилетий ряд законодателей высказывал мнение о том, что государство должно иметь возможность «возмещать» вложенные средства – особенно в тех случаях, когда частные компании получают прибыль от использования результатов, созданных за счет федерального финансирования. Такие предложения чаще всего звучат в отношении фармацевтической отрасли. По сути, эти идеи восходят к аргументам, которые обсуждались еще во время подготовки первоначальной редакции закона и касались патентного регулирования и совместных НИОКР.

that the government should be reimbursed for research and development expenses provided to a contractor if the resulting product is brought to the market and generates profits. Proponents of this approach also maintained that providing the contractor with a limited time monopoly on the results of federally funded R&D through assignment of patent rights should be balanced by compensation for the government's initial investment. In the debate over related legislation, then-Senator Robert Dole stated on the floor of the Senate on April 23, 1980, the provision for recoupment was intended to insure that "the Government's investment, paid for by the taxpayers of this country, is returned to the Federal coffer." During the same debate, Senator Birch Bayh argued that a payback provision means that, "in the final analysis, the taxpayer will not be out the cost of the research and they also will have the benefit of the product."

Such suggestions are based on several factors. In addition to funding research performed by individual companies, under certain circumstances, the government furnishes the private sector ownership of the intellectual property resulting from this public investment. Patent protection gives firms monopoly rights on these innovations for a specified amount of time.

Концепция компенсации затрат (recoupment) основывается на логике: если подрядчик коммерциализирует продукт, созданный при поддержке государства, и получает прибыль, то он должен компенсировать расходы, понесенные налогоплательщиками. Сторонники этой идеи считают, что предоставление подрядчику исключительных патентных прав на результаты госфинансируемых исследований – своего рода временной монополии – должно уравниваться обязанностью частично возместить государственные вложения. В ходе обсуждения соответствующего законопроекта 23 апреля 1980 года сенатор Роберт Доул заявил с трибуны Сената, что механизм компенсации затрат необходим, чтобы «государственные инвестиции, оплаченные налогоплательщиками, возвращались в федеральную казну». Сенатор Бирч Бэй, в свою очередь, подчеркнул, что: «Такая норма позволит налогоплательщикам не только не нести расходы на исследования, но и получить выгоду от появления готового продукта».

Эти предложения опираются на несколько ключевых аргументов. Помимо прямого финансирования исследований, государство в ряде случаев также передает компаниям право собственности на интеллектуальную собственность, созданную в результате вложения бюджетных средств. Патенты, как форма правовой охраны, предоставляют компаниям временную монополию на использование изобретения. Предоставляя

By providing patent protection to the results of federally funded research, a company receives an individual benefit based upon public investments. Thus, proponents of recoupment assert that the monopoly power of patents should be modified by this "public subsidization." They contend that the public has a right to a return on its investment.

However, it is argued that "this right is not preserved under the patent system, which ascribes solely to the patent holder all proprietary rights and interests in the patented product or process."

To date, Congress has weighed these issues and decided that, in the case of patent and technology policies, the benefits to the nation brought about by increased innovation are paramount. The passage of the Bayh-Dole Act represented a determination that, with respect to certain types of organizations, the economic incentive to realize a return on investment provided by a patent is necessary to stimulate companies to provide the often substantial financial commitment to turn federally funded R&D into marketable technologies and techniques. This is suggestive of the idea that the promise of a

патентную защиту результатам исследований, финансируемых из федерального бюджета, компания получает индивидуальную выгоду, основанную на общественных инвестициях. Таким образом, компания получает прямую рыночную выгоду от результатов, профинансированных за счет бюджета. Сторонники компенсации затрат утверждают, что монопольный характер патентов должен быть «сбалансирован» с учетом того, что разработки были субсидированы из государственных средств. Они настаивают на том, что общество вправе рассчитывать на возврат своих инвестиций. Однако, как отмечают критики, «это право не защищено в рамках патентной системы, которая закрепляет за патентообладателем все имущественные права и интересы на запатентованный продукт или процесс».

На сегодняшний день Конгресс рассмотрел эти вопросы и пришел к выводу, что в сфере патентного регулирования и технологических нормативов приоритет должен отдаваться тем выгодам, которые страна получает от роста инновационной активности.

Принятие закона Бэйя–Доула свидетельствует об убежденности законодателей в том, что для определенных категорий организаций экономический стимул в виде права на патент необходим для того, чтобы компании решились на крупные инвестиции в развитие результатов федеральных НИОКР до уровня рыночных технологий и прикладных решений. Иначе говоря, именно надежда на значительную отдачу от

large return on investment "is precisely the tool sanctioned by the Constitution to promote the progress of science." The decision was based on several determinations deriving from the rationale for federal support of basic research, the importance of technological progress to the nation, and the critical role of private sector commercialization in technological advancement.

It is now widely accepted that "from one-third to one-half of all [U.S.] growth has come from technical progress, and that it is the principal driving force for long-term economic growth and the increased standards of living of modern industrial societies." Technological advancement can clearly contribute to the resolution of those national problems which are amenable to technological solutions. Such progress is achieved through innovation, the process by which industry provides new and improved products, processes, and services. An invention becomes an innovation when it has been integrated into the economy such that the knowledge created results in a new or improved good or service that can be sold in the marketplace or is applied to production to increase productivity and quality. It is only through commercialization, a function of the business sector, that a significant stimulus

вложений – это тот инструмент, который, как подчеркивалось в Конгрессе, «Конституция США специально закрепляет для содействия прогрессу науки». Решение Конгресса основывалось на ряде ключевых допущений: обоснованности государственной поддержки фундаментальных исследований, значимости технологического развития для страны и определяющей роли частного сектора в коммерциализации и научно-техническом прогрессе.

Сегодня в научно-экономическом сообществе преобладает понимание, что «от одной трети до половины всего экономического роста США обеспечивается за счет технического прогресса, который является основной движущей силой долгосрочного развития и повышения уровня жизни в индустриальных странах». Технологии способны давать реальные решения для многих социально-значимых проблем – от здравоохранения до экологии.

Однако такие результаты становятся возможными только через инновации – то есть через превращение научных открытий в востребованные продукты, процессы и услуги. Изобретение становится инновацией лишь тогда, когда знания, стоящие за ним, воплощаются в виде конкретного продукта, выходящего на рынок, или внедряются в производственный процесс, повышая эффективность и качество. А для этого необходима коммерциализация – функция, которую выполняет бизнес.

Именно через нее наука дает ощутимый импульс

to economic growth occurs. Thus, there is congressional interest in accelerating development and commercialization activities in the private sector through the Bayh-Dole Act as well as other legislation.

Actual experience and cited studies suggest that companies which do not control the results of their investments "either through ownership of patent title, exclusive license, or pricing decisions "tend to be less likely to engage in related R&D. This likelihood is reflected in the provisions of the Bayh-Dole Act (as well as other laws). Providing universities, nonprofit institutions, and small businesses with title to patents arising from federally funded R&D offers an incentive for cooperative work and commercial application. Royalties derived from intellectual property rights provide the academic community an alternative way to support further research and the business sector a means to obtain a return on their financial contribution to the endeavor. While the idea of recoupment was considered by the Congress in hearings on the legislation, it was rejected as an unnecessary obstacle, one which would be perceived as an additional burden to working with the government. It was thought to be particularly difficult to

экономике. Именно поэтому Конгресс заинтересован в ускорении разработок и их рыночного внедрения через закон Бэйя–Доула и ряд других законодательных инициатив.

Практика и результаты исследований показывают, что компании, не контролирующие результаты своих вложений – будь то через патентообладание, эксклюзивную лицензию или контроль над ценообразованием, – с меньшей вероятностью занимаются сопутствующими исследованиями и разработками.

Это понимание отражено в положениях закона Бэйя–Доула (как и других законодательных актов). Предоставление университетам, некоммерческим организациям и малому бизнесу прав на патенты, созданные при государственной поддержке, создает стимулы к сотрудничеству и выводу технологий на рынок. Роялти, получаемые от использования интеллектуальной собственности, становятся для академической среды дополнительным источником финансирования исследований, а для бизнеса – способом вернуть инвестиции. Хотя идея компенсации затрат обсуждалась в ходе парламентских слушаний, Конгресс отклонил ее как ненужное и обременительное требование, способное только отпугнуть партнеров от работы с государством.

Кроме того, механизм возмещения сочли чрезмерно сложным в администрировании. Вместо этого было

administer. Instead, Congress accepted as satisfactory the anticipated payback to the country through increased revenues from taxes on profits, new jobs created, improved productivity, and economic growth. For example, as discussed above, from 1980, when the Bayh-Dole Act was passed, through 2010, 8,107 new spin-off companies were created, and, in 2010 alone, 657 new products were introduced into the market by these firms. The emergence of the biotechnology industry and the development of new therapeutics to improve health care are other prominent indications of such benefits. To date, these benefits have been considered more important than the initial cost of the technology to the government or any potential unfair advantage.

Government Rights: Royalty Free Licenses and Reporting Requirements

As discussed above, the government retains certain rights under the Bayh-Dole Act to protect the public interest. The act states that the government is provided a "nonexclusive, nontransferable, irrevocable, paid-up license to practice or have practiced for or on behalf of the United States any subject invention throughout the world...." This license, commonly known as a "royalty free license," has been the subject

принято, что вклад в экономику – через налоговые поступления, создание новых рабочих мест, рост производительности и общую динамику ВВП – и будет считаться формой возврата вложенных государством средств. Так, по данным за 1980–2010 годы, было создано более 8 107 новых компаний-спиноффов, основанных для коммерциализации университетских исследований, и только в 2010 году ими было выведено на рынок 657 новых продуктов. Появление биотехнологической отрасли и разработка новых методов терапии – еще два ярких примера этих выгод. До сих пор эти достижения считаются более весомыми, чем стартовые затраты государства или возможные риски получения «нечестного преимущества».

Права государства: безвозмездные лицензии и требования к отчетности

Как обсуждалось выше, закон Бэйя–Доула сохраняет за государством определенные права для защиты общественных интересов. Закон устанавливает, что правительству предоставляется «неисключительная, непередаваемая, безотзывная, полностью оплаченная лицензия на использование или поручение использования от имени и в интересах Соединенных Штатов любого изобретения, созданного при выполнении работ, в любой точке мира...». Такая лицензия, часто называемая «безвозмездной лицензией», не раз становилась

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

of some discussion including whether or not this permits government purchasers to obtain discounts on products developed from federally funded R&D, particularly pharmaceuticals.

A July 2003 GAO report addressed this issue and concluded that the license entitles the government to practice or have practiced the invention on the government's behalf, but "does not give the federal government the far broader right to purchase, 'off the shelf' and royalty free (i.e. at a discounted price), products that happen to incorporate a federally funded invention when they are not produced under the government's license."

The study goes on to say that rights in one patent do not "automatically" permit rights in subsequent, related patents. Because the government apparently holds few licenses on the biomedical products it purchases (generally through the Veteran's Administration and the Department of Defense), federal officials indicated that procurement costs were best reduced by use of the Federal Supply Schedule and national contracts. Government licenses are used primarily in the performance of research in the biomedical area.

A related issue is that of tracking the

предметом обсуждения – особенно в контексте того, дает ли она право государственным заказчикам получать скидки на продукцию, созданную в рамках федеральных НИОКР (в первую очередь на лекарства). В отчете Счетной палаты США (GAO) за июль 2003 года этот вопрос был подробно проанализирован. В документе делается вывод, что лицензия действительно дает государству право «использовать или поручить использовать» изобретение от его имени. При этом «лицензия не предоставляет федеральному правительству более широкого права приобретать готовые коммерческие продукты (off-the-shelf) без выплаты роялти или по сниженной цене, даже если они основаны на изобретениях, финансировавшихся из федерального бюджета, – в тех случаях, когда они не произведены по лицензии, выданной самим правительством».

В исследовании также подчеркивается, что получение прав на один патент не означает автоматического распространения этих прав на последующие, связанные патенты. Поскольку федеральное правительство имеет относительно немного лицензий на биомедицинские продукты (закупаемые, в основном, через Министерство по делам ветеранов и Министерство обороны), чиновники указывают, что наиболее эффективным способом снижения закупочных расходов остаются Федеральный график поставок и система национальных контрактов. Правительственные лицензии, как правило, применяются для проведения НИОКР в области биомедицины.

С этим связан другой важный вопрос –

government's interest in patents resulting from federally funded research and development.

In an August 1999 study, GAO noted that federal contractors and grantees were not meeting the reporting requirements associated with the Bayh-Dole Act, making it difficult to identify and assess what licenses the government retained, among other things. Two years later, in a follow-up report, GAO stated that four of the five agencies had taken steps to insure improved compliance with the law including several new monitoring systems, although more needed to be done. Of particular interest is iEdison, created by the NIH, which electronically tracks federal inventions and is used by other agencies in addition to NIH.

University Research

A question often posed is whether or not patent ownership rights provided by P.L. 96-517 have interfered with the traditional operating procedures of academia. A fear is that private sector funding of university R&D has led to conflicts of interest by scientists performing the research, particularly when academics have equity positions in the relevant companies. There

отслеживание участия государства в патентах, созданных за счет федеральных НИОКР. В исследовании Счетной палаты (август 1999 года) подчеркивалось, что многие подрядчики и грантополучатели не соблюдали требования по отчетности, предусмотренные законом Бэйя–Доула, что затрудняло в том числе и оценку того, какими лицензиями фактически располагает государство. В последующем отчете, опубликованном через два года, Счетная палата отметила, что четыре из пяти федеральных ведомств предприняли шаги к повышению прозрачности – включая внедрение новых систем мониторинга, однако необходимость дальнейших улучшений сохранилась. Особое внимание привлек портал iEdison, разработанный Национальным институтом здравоохранения США (NIH), – он позволяет отслеживать изобретения, финансируемые из федерального бюджета, в электронном виде и используется не только Национальным институтом здравоохранения, но и другими ведомствами.

Университетские исследования

Одним из часто обсуждаемых вопросов является – повлияли ли предоставленные законом P.L. 96-517 патентные права на традиционные академические принципы и подходы к исследовательской деятельности. Существует обеспокоенность, что усиленное участие частного сектора в финансировании университетских НИОКР может приводить к конфликту интересов среди ученых, особенно когда они одновременно владеют долями в

are concerns that industry agendas will distort or supplant the basic research and educational responsibilities of academia. Complaints have also been expressed that the free exchange of ideas and scientific discovery are constrained as a result of both the university and the business community's interest in protecting their competitive positions.

The issue of conflict of interest is a complex one particularly when trying to determine what direct role the Bayh-Dole Act has in generating such concerns and what are the results of other factors that have led to increased industrial funding of university research. As noted above, laws that provide tax incentives for private sector financing of university basic research and facilitate technology transfer and cooperative R&D among government, industry, and academia, as well as changes in the way companies obtain the basic research necessary for product development shape the environment within which academic research is pursued. Thus, as argued by Katherine Ku, it is necessary to evaluate criticisms of the Bayh-Dole Act and to understand that the success of the law has made many in government uncomfortable despite the clear guidelines for technology transfer it established.

коммерческих компаниях, заинтересованных в результатах этих исследований. Также высказываются опасения, что приоритеты бизнеса могут искажать научные цели университетов, вытесняя их образовательную и фундаментально-исследовательскую миссию. Критике подвергается и тот факт, что свободный обмен идеями и результатами может ограничиваться стремлением как университетов, так и компаний защитить свои конкурентные позиции.

Проблематика конфликта интересов довольно сложна, особенно если речь идет о попытке отделить последствия самого закона Бэй-Доула от последствий более широких сдвигов в финансировании бизнесом университетской науки. Как отмечалось выше, другие законодательные меры — включая налоговые стимулы для бизнеса, поддерживающего университетские исследования, а также меры по развитию механизмов трансфера технологий и совместных НИОКР между государством, бизнесом и академической средой — также формируют ту экосистему, в которой сегодня осуществляется университетская наука.

Как отмечает Кэтрин Ку, необходимо учитывать не только критику самого закона, но и понимать, что именно его успех — в частности, во введении четких правил трансфера технологий — стал источником дискомфорта для части государственного аппарата.

Senior Research Scholar Mildred Cho and her coauthors assert that the Bayh-Dole Act has created opportunities for conflict of interest for university faculty members because academic-industry partnerships can offer direct financial rewards to individual faculty members in the form of consulting fees, royalties, and equity in companies while simultaneously funding these faculty members' research.

This, it is argued, has resulted in situations where the researcher's ties to private sector interests may not be evident and may adversely affect "the quality, outcome, and dissemination of research." Other studies indicate that obligations to industry "pose a threat to scientific integrity." Some commentators maintain that private sector funded research tends to generate conclusions favorable to industry; however, the factor that is primarily associated with the withholding or delay of information is the involvement of the scientist in bringing his research to market in a product, not the industrial financing itself.

Data collected by Professor David Blumenthal and his colleagues also support the assessment that involvement in commercialization activities is related to delays in publication. This study indicated that approximately 20% of life science

Старший научный сотрудник Милдред Чо и ее соавторы подчеркивают, что закон Бэйя–Доула создал предпосылки для конфликта интересов у преподавателей университетов, поскольку партнерство с частным сектором может приносить им прямое финансовое вознаграждение – в виде гонораров за консультации, долей в компаниях или роялти, – одновременно с финансированием этими же компаниями их научной деятельности.

Это, по их мнению, приводит к ситуациям, в которых участие исследователя в бизнесе остается непрозрачным, а это может негативно повлиять на качество, результаты и распространение научных данных.

Ряд исследований указывает, что коммерческие обязательства «представляют угрозу научной честности». Некоторые эксперты отмечают, что НИОКР, финансируемые частным сектором, чаще приводят к выводам, выгодным частному сектору. Однако ключевым фактором задержек публикаций и сокрытия информации, как правило, оказывается не сам факт внешнего финансирования, а вовлеченность ученого в процесс коммерциализации собственных исследований.

Данные, собранные профессором Дэвидом Блюменталем и его коллегами, подтверждают, что участие в коммерциализации связано с задержками публикаций.

Согласно их исследованию, примерно 20% ученых в сфере биологических наук хотя бы раз откладывали

researchers delayed publication of their studies more than six months at least once for reasons associated with patents and commercialization considerations. Almost 9% of faculty refused to share research or materials with other university scientists in the past three years. However, the authors conclude that "withholding of research results is not a widespread phenomenon among life-science researchers." A survey of industry-university research centers by Professor Wesley Cohen and his colleagues found that over half of the centers permitted firms to request publication delays and 35% of the institutions allowed researchers to delete information prior to publication. At those centers with a mission to improve industrial products and processes, 63% allowed publication delays and 54% permitted the deletion of information.

Delays in publication and the free flow of information from academia, according to Professor Richard Florida, "may well discourage or even impede the advancement of knowledge, which retards the efficient pursuit of scientific progress, in turn slowing innovation in industry."

Professor Florida also points to concerns over the increasing number of academic institutions taking equity positions in and/or

публикацию более чем на полгода – по причинам, связанным с патентами или коммерческими планами.

Около 9% преподавателей в течение трех последних лет отказывались делиться результатами своих исследований или материалами с другими коллегами по университету. Тем не менее, авторы подчеркивают: «утаивание результатов не является массовым явлением среди биомедицинских исследователей». В другом исследовании, проведенном профессором Уэсли Коэном и его коллегами, отмечается, что более половины центров, основанных на партнерстве между университетами и частным сектором, позволяли компаниям запрашивать отсрочку публикации. При этом 35% учреждений допускали удаление части информации до выхода публикации. А среди тех центров, которые нацелены на улучшение коммерческих продуктов и процессов, 63% разрешали отсрочку публикации, а 54% – удаление части содержания перед выходом статьи.

По мнению профессора Ричарда Флориды, задержки в публикации и ограничение свободного обмена научной информацией в академической среде «могут серьезно тормозить или даже препятствовать развитию научного знания, что замедляет поступательное движение научного прогресса, а в итоге – сдерживает инновации в частном секторе».

Профессор Флорида также выражает обеспокоенность по поводу того, что все больше университетов становятся совладельцами компаний или создают у себя стартап-инкубаторы.

incubating spin-off companies. These actions "simply tend to distract the university from its core missions of conducting research and generating talent." Florida concludes that publication delays and greater secrecy in the research process resulting from implementation of the Bayh-Dole Act have shifted the university away from the pursuit of its traditional goals.

Other experts, including Robert Barchi, Provost of the University of Pennsylvania, maintain that the Bayh-Dole Act has not generated a significant set of issues concerning conflicts of interest and publication delays primarily because of the importance of academic freedom to the faculty. Publications are the basis for promotion and tenure and methods to respect reasonable intellectual property protection have been established. Similarly, as noted by Professor Pam Samuelson, conflicts of interest would jeopardize tenure thus regulations are in place to instruct faculty what is required of them.

Research conducted by Professors Pierre Azoulay, Waverly Ding, and Toby Stuart indicates that patenting is often accompanied by a flurry of publication activity ... academic scientists who patent are more productive than otherwise

Такая практика, по его словам, «отвлекает университет от его ключевых функций – проведения фундаментальных исследований и подготовки высококвалифицированных специалистов». В итоге, – заключает Флорида, – последствия реализации закона Бэйя–Доула в виде задержек публикаций и повышенной закрытости исследовательского процесса фактически отвернули университет от выполнения его подлинной академической миссии.

Другие эксперты, в том числе Роберт Барчи, проректор Пенсильванского университета, считают, что благодаря закону Бэйя–Доула не возникло серьезных проблем, связанных с конфликтом интересов или задержками публикаций – прежде всего в силу важности академической свободы для профессорско-преподавательского состава. Публикации по-прежнему являются основой для карьерного роста и получения постоянной должности, а в университетской среде сформировались устойчивые механизмы обеспечения разумного баланса между защитой интеллектуальной собственности и свободой научной деятельности. Как отмечает профессор Пэм Самуэльсон, потенциальный конфликт интересов может поставить под угрозу получение постоянной позиции, поэтому в научной среде действуют четкие нормативы, разъясняющие преподавателям их обязательства. Исследования, проведенные профессорами Пьером Азулаем, Уэверли Дингом и Тоби Стюартом, свидетельствуют о том, что регистрация патентов часто сопровождается

equivalent scientists that are not listed as inventors on patents, but that publication quality appears relatively similar in the two groups.

In response to these issues, many universities have hired professional technology managers to work with faculty and to address patents. Universities with extensive research capabilities and resources were the first to create offices of technology transfer; after passage of the Bayh-Dole Act these offices were established with much greater frequency. These university technology transfer offices have established guidelines to cover industry-university relationships, with education and publication remaining academic priorities. The financial rewards derived from patenting often are only a small portion of the total amount of R&D funding for academic institutions and what substantial money does flow into individual institutions tends to be the result of one "blockbuster" patent. University technology managers report that the major reason for patent licensing is commercialization, not profit, particularly since the cost of a patent, which can run approximately \$10,000, is so high.

всплеском научной публикационной активности: академические ученые, имеющие патенты, в среднем оказываются более продуктивными, чем их коллеги с сопоставимыми достижениями, но не являющиеся изобретателями, – при этом качество публикаций в обеих группах остается примерно одинаковым.

В ответ на эти вызовы многие университеты привлекли профессиональных менеджеров по технологиям для работы с преподавателями и решения патентных вопросов. Университеты с обширными исследовательскими возможностями и ресурсами первыми создали офисы трансфера технологий; после принятия закона Бэйя–Доула такие подразделения стали появляться значительно чаще. Эти университетские офисы трансфера технологий разработали руководящие принципы для регулирования отношений между академической средой и частным сектором, при этом образование и публикация результатов исследований остались главными академическими приоритетами. Доходы от патентования зачастую составляют лишь незначительную долю в общем объеме финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в университетах, а крупные поступления, как правило, обусловлены единичными «блокбастерными» патентами. По словам менеджеров по технологиям, главная цель лицензионной деятельности – это не извлечение прибыли, а практическая коммерциализация разработок, особенно с учетом высокой стоимости одного патента, которая может достигать 10 000

While the Bayh-Dole Act focused universities on "commercially relevant technologies and closer ties between research and technological development," the costs of patenting are such that "most university licensing offices barely break even."

долларов. Хотя благодаря закону Бэйя–Доула университеты сориентировались на развитие коммерчески перспективных технологий и сближение науки с прикладным развитием, высокие издержки на патентование привели к тому, что «большинство университетских отделов лицензирования едва выходят на самоокупаемость».

University limitations on outside research, expeditious publication obligations mandated for certain federally funded R&D, and conflict of interest provisions also help to preserve a balance between federal policies like the Bayh-Dole Act that promote industry-university cooperation and concerns over excessive control of the research environment by the business community.

Ограничения, действующие в университетах в отношении проведения исследований по заказу сторонних организаций, требования к оперативной публикации результатов по ряду исследований, финансируемых из федерального бюджета, а также положения о предотвращении конфликта интересов помогают сохранять баланс между федеральными нормативами вроде закона Бэйя–Доула, поощряющими сотрудничество между наукой и бизнесом, и опасениями по поводу чрезмерного влияния коммерции на научную среду. Так, Национальный институт здоровья (НИН) требует от получателей грантов обязательно публиковать результаты исследований, финансируемых из бюджета. Кроме того, положения налогового законодательства обязывают вузы и научные учреждения незамедлительно распространять результаты научных работ, чтобы сохранить свой налоговый статус некоммерческой организации. НИН также разработал патентные нормативы, обеспечивающие открытый доступ к патентам, созданным за счет федеральных средств, — они могут свободно использоваться другими учеными в исследовательских целях без получения лицензии.

For example, NIH requires grant recipients to publish the results of their government funded R&D. This is augmented by tax code regulations necessitating prompt dissemination of actual research results in order for a university or research institution to retain its tax exempt status. NIH also has policies and guidelines promoting the availability of patents arising from federal funding for use by other scientists for research purposes without acquisition of a license.

Critics argue that the Bayh-Dole Act is distorting the traditional role of the university to the detriment of future technological development. Professor Florida maintained that because universities are seen as "engines" of growth, they focus on applied rather than fundamental research.

This has led to unrealistic national and local policies and practices that encourage the commercialization of academic research while ignoring the real value of universities as the "nation's primary source of knowledge creation and talent." Mildred Cho also asserted that university research is "skewed" toward marketable products and not basic research. Studies by researchers Dianne Rahm and Robert P. Morgan et. al. indicated the greater the faculty interaction with industry the more the applied research.

According to an article in Fortune magazine, the Bayh-Dole Act has had "unintended consequences" in that "universities have evolved from public trusts into something closer to venture capital firms. What used to be a scientific community of free and open debate now often seems like a litigation scrum of data-hoarding and suspicion."

Критики, однако, утверждают, что из-за закона Бэйя–Доула происходит искажение традиционной роли университета, что подрывает перспективы долгосрочного технологического прогресса. Так, профессор Флорида отмечает, что поскольку университеты все чаще рассматриваются как «двигатели» экономического роста, они сосредотачивают усилия на прикладных, а не на фундаментальных исследованиях. Это, по его мнению, привело к нереалистичным национальным и местным стратегиям, в которых чрезмерно акцентируется коммерциализация академической науки, в то время как настоящая ценность университетов – как «главного источника создания знаний и талантов страны» – остается в тени. Милдред Чо также утверждает, что университетские исследования все чаще «смещаются» в сторону рыночных продуктов, а не фундаментальной науки. Исследования, проведенные Дианой Рам и Робертом П. Морганом с соавторами, показывают: чем активнее преподаватели взаимодействуют с частным сектором, тем выше доля прикладных исследований. В статье журнала Fortune говорится, что закон Бэйя–Доула имел «непредвиденные последствия»: «университеты, некогда бывшие общественными институтами, все больше напоминают венчурные фонды, а научное сообщество, прежде характеризовавшееся свободной и открытой дискуссией, все чаще превращается в арену судебных тяжб, где царят утаивание данных и подозрительность.»

Other experts disagree. A study of 3,400 faculty at six major research institutions by Professors Jerry Thursby and Marie Thursby found that "the basic/applied split in research did not change over the period 1983-1999 even though licensing had increased by a factor greater than 10." Data collected by the National Science Foundation appear to support this assessment. According to NSF, in 1980, basic research comprised 66.6% of academic R&D endeavors while applied research and development were 33.4% of the total. In 2009, the percent of academic R&D expenditures devoted to basic research increased to 74.6% while applied research and development declined to 25.4% of the total.

Commentators claim that the Bayh-Dole Act encourages the type of research that is attractive to faculty. James Severson, President of the Cornell Research Foundation, testified before the House Committee on the Judiciary that Today, the protection and commercialization of academic research is one way for universities to attract, retain, and reward talented faculty who wish to see the results of their research programs benefit society. A commitment to the protection of research results is important for universities to develop closer ties to

Однако с этим мнением согласны далеко не все эксперты. Так, исследование 3400 преподавателей шести ведущих исследовательских университетов, проведенное профессорами Джерри и Мари Терсби, показало, что соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями не изменилось за период с 1983 по 1999 год, несмотря на более чем десятикратный рост числа выданных лицензий.

Эту оценку подтверждают и данные Национального научного фонда США (NSF): если в 1980 году доля фундаментальных исследований в структуре академических НИОКР составляла 66,6 %, а прикладных исследований и разработок – 33,4 %, то к 2009 году доля фундаментальных исследований выросла до 74,6 %, а прикладных – снизилась до 25,4 %.

Аналитики отмечают, что закон Бэйя–Доула стимулирует тот тип исследований, который особенно привлекателен для университетских преподавателей. Джеймс Северсон, президент Исследовательского фонда Корнеллского университета, заявил на слушаниях в Юридическом комитете Палаты представителей: «Сегодня защита и последующая коммерциализация академических исследований – это способ для университетов привлекать, удерживать и мотивировать талантливых преподавателей, которые хотят, чтобы результаты их научных программ приносили реальную пользу обществу». Приверженность защите результатов исследований важна и для

companies, and to attract additional funds to support research programs.

As noted by Terry Young, Assistant Vice Chancellor for Technology Transfer at Texas A&M University, the act requires funds generated by licensing to be used for future education and research necessary to "deliver 'real world' products to the public." Assessing the legislation, the Biotechnology Industries Association, contends that "without the Bayh-Dole Act, few licensing agreements would be executed between private companies and federally supported research institutions, and the enormous investment our government makes in medical research would be wasted."

Biotechnology and Pharmaceuticals

Many of the current concerns about the Bayh-Dole Act primarily arise out of its application to the biotechnology and pharmaceutical industries. Congressional interest in providing lower cost drugs, particularly to seniors, has focused attention on the role the act has had on the development of new pharmaceuticals for the marketplace. Certain critics maintain that the price of many therapeutics derived from federally funded R&D are excessive considering the government's financial contribution.

развития сотрудничества с бизнесом, и для привлечения дополнительных средств на научные программы. Как подчеркивает Терри Янг, помощник проректора по трансферу технологий Техасского университета А&М, закон требует, чтобы доходы от лицензирования направлялись на развитие образования и научных исследований, необходимых для того, чтобы создавать для общества практически применимые продукты. По мнению Ассоциации биотехнологической индустрии, без закона Бэйя–Доула количество лицензионных соглашений между частными компаниями и организациями, работающими за счет федерального финансирования, было бы минимальным – а огромные государственные инвестиции в медицинские исследования оказались бы потрачены впустую.

Биотехнологии и фармацевтика

Большинство сегодняшних споров вокруг закона Бэйя–Доула связаны с его влиянием на биотехнологическую и фармацевтическую отрасли. Обсуждая меры по снижению цен на лекарства – особенно для пожилых граждан, – Конгресс все чаще обращается к вопросу о том, какую роль сыграл закон в коммерциализации новых препаратов. Некоторые критики утверждают, что стоимость лекарств, созданных с участием федерального финансирования, завышена, учитывая наличие доли государства в их разработке. Другие, напротив, считают, что сам закон не оказывает значительного влияния на уровень цен. Так,

Others argue that the Bayh-Dole Act does not significantly affect pharmaceutical prices and point to a July 2001 study by NIH that found only 4 of the 47 FDA approved drugs generating \$500 million a year were developed in part with NIH funded technologies. Although the government generally does not directly support pharmaceutical research aimed at product development, legislative attempts have been made to require cost controls or recoupment on drugs generated, in part, with federal funds. This is in sharp contrast to congressional and executive branch efforts, particularly in the defense arena, to make it easier for firms to acquire and utilize intellectual property associated with federally financed R&D.

Overall support for biological and medical sciences has grown significantly since the passage of the Bayh-Dole Act.

As measured in constant 2000 dollars, total (federal and non-federal) spending for academic R&D in these areas has increased from \$4.6 billion in 1980 to \$22.1 billion in 2008. Funding for university R&D in the life science, particularly biological and medical sciences, comprises by far the largest portion of academic research support. In 2008, 52.1% of total R&D expenditures at academic institutions went

исследование Национального института здоровья (НИИ) от июля 2001 года показало, что только 4 из 47 одобренных Управлением по контролю за пищевыми продуктами и медикаментами (FDA) лекарств с годовым объемом продаж более 500 миллионов долларов были разработаны хотя бы частично на базе технологий, финансируемых НИИ. Хотя правительство, как правило, не оказывает прямой поддержки фармацевтическим исследованиям, направленным на создание конкретных продуктов, в Конгрессе периодически предпринимались попытки ввести меры по контролю цен или компенсации затрат на лекарства, созданные с использованием федеральных средств. Это контрастирует с усилиями, особенно в сфере обороны, направленными на то, чтобы упростить компаниям доступ к интеллектуальной собственности, связанной с исследованиями, финансируемыми из федерального бюджета.

Поддержка биомедицинских и биологических наук с момента принятия закона Бэйя–Доула значительно возросла.

В пересчете на постоянные цены 2000 года, общий объем (федерального и нефедерального) финансирования академических НИОКР в этих сферах вырос с 4,6 млрд долларов в 1980 году до 22,1 млрд в 2008. Наука о жизни (life sciences), особенно биология и медицина, сегодня занимает самую большую долю университетских исследований: в 2008 году на нее пришлось 52,1 % от всех академических расходов на НИОКР. Для сравнения, в 1980 году – в год принятия закона

to finance the medical and biological sciences. When the Bayh-Dole Act was passed in 1980, 40.5% of the research spending at universities was in these areas. Expanded support for university R&D in this arena appears to be important in relation to findings by the late Professor Edwin Mansfield showing that academic research was particularly significant in the development of new products and processes in the pharmaceutical and medical device industries.

Interest and activity in the biomedical and biotechnology sectors has sparked some concern over the effects of the Bayh-Dole Act on research in these areas. According to information provided by the Boston Consulting Group, in the years between 1990 and 1999, new gene patents granted increased from about 400 to 2,800 while the number granted to universities expanded from 55% to 73% during that time period. Another study "estimated that in the U.S. over 3,000 new DNA-related patents have issued every year since 1998, and more than 40,000 such patents have been granted."

Similarly, the number of U.S. biotechnology patents granted continues to grow. The focus on intellectual property has led critics to charge that the Bayh-Dole Act encourages the patenting of fundamental

— эта доля составляла 40,5 %. Рост государственного и частного интереса к университетским разработкам в этой сфере подтверждается и результатами исследований профессора Эдвина Мэнсфилда, показавшими, что академическая наука сыграла ключевую роль в создании новых продуктов и процессов в фармацевтике и производстве медицинских устройств.

Активизация исследований и коммерческой активности в области биомедицины и биотехнологий вызвала обеспокоенность тем, как закон Бэйя–Доула влияет на научные исследования в этих областях. По данным Boston Consulting Group, в период с 1990 по 1999 год количество выданных патентов в области генетики выросло с примерно 400 до 2800, при этом доля университетских патентов среди них увеличилась с 55% до 73%. Другое исследование показало, что с 1998 года в США ежегодно выдается более 3 000 патентов, связанных с ДНК, а общее их число уже превысило 40 000. Параллельно растет и количество биотехнологических патентов в целом.

Из-за такого смещения фокуса на права интеллектуальной собственности некоторые критики обвиняют закон в том, что он поощряет патентование фундаментальных исследований, мешая тем самым дальнейшим открытиям.

research which, in turn, prevents further biomedical innovation. Law professors Rebecca Eisenberg and Arti Rai argue that due to the legislation, "proprietary claims have increasingly moved upstream from the end products themselves to the groundbreaking discoveries that made them possible in the first place." While patents are designed to spur innovation, Rai and Eisenberg maintain that certain patents hinder the process. From their perspective, by permitting universities to patent discoveries made under federal funding, the Bayh-Dole Act "draws no distinction between inventions that lead directly to commercial products and fundamental advances that enable further scientific studies." These basic innovations are generally known as "research tools."

Current law, as reaffirmed by court decisions, permits the patenting of research tools.

However, there have been efforts to encourage the widespread availability of these tools. Marie Freire testified that the value to society is greatest if the research tools are easily available for use in research. She asserted that there is a need to balance commercial interests with public interests.

To achieve this balance, NIH has developed guidelines for universities and companies

Профессора права Ребекка Айзенберг и Арти Рай утверждают, что с принятием закона «права собственности стали переноситься с конечных продуктов на базовые научные открытия, сделавшие их возможными». Хотя патенты сами по себе призваны стимулировать инновации, некоторые из них, по мнению Айзенберг и Рай, наоборот, сдерживают прогресс. Закон, считают они, «не делает различия между изобретениями, которые сразу ведут к созданию коммерческих продуктов, и фундаментальными достижениями, открывающими путь к дальнейшим научным исследованиям». Эти базовые открытия чаще всего называют «исследовательскими инструментами» (research tools).

Действующее законодательство, подтвержденное судебной практикой, допускает патентование исследовательских инструментов. Однако предпринимаются усилия, направленные на то, чтобы обеспечить их широкую доступность. Мари Фрейре заявила, что общественная ценность таких инструментов максимальна тогда, когда они легко доступны для научного использования. Она подчеркнула, что необходимо соблюсти баланс между коммерческими интересами и интересами общества. Для достижения этого баланса Национальный институт здоровья (НИН) разработал методические рекомендации для университетов и

receiving federal funding that make clear research tools are to be made available to other scientists under reasonable terms. In addition, the U.S. Patent and Trademark Office recently made changes in the guidelines used to determine the patentability of biotechnology discoveries. компаний, получающих федеральное финансирование, в которых четко указано, что исследовательские инструменты должны предоставляться другим ученым на разумных условиях. Кроме того, Ведомство по патентам и товарным знакам США (USPTO) недавно внесло изменения в свои методические указания, определяющие патентоспособность биотехнологических разработок.

Studies by Professors John Walsh, Ashish Arora, Wesley Cohen, and Charlene Cho found that although there are now more patents associated with biomedical research, and on more fundamental work, there is little evidence that work has been curtailed due to intellectual property issues associated with research tools. Scientists are able to continue their research by "licensing, inventing around patents, going offshore, the development and use of public databases and research tools, court challenges, and simply using the technology without a license (i.e., infringement)." Согласно исследованиям профессоров Джона Уолша, Ашиша Ароры, Уэсли Коэна и Шарлин Чо, хотя число патентов в биомедицинских исследованиях, включая фундаментальные работы, действительно возросло, нет убедительных доказательств того, научная деятельность сокращается из-за проблем с интеллектуальной собственностью, связанных с исследовательскими инструментами. Ученые продолжают работать, используя такие стратегии, как «получение лицензий, создание альтернативных технических решений в обход патентов, перенос исследований в другие страны, развитие и применение открытых баз данных и исследовательских инструментов, судебные споры – или просто использование технологии без лицензии (то есть с нарушением прав)». По словам авторов, владельцы патентов в частном секторе часто сознательно не препятствуют такому несанкционированному использованию в академической среде (за исключением случаев, связанных с диагностикой в клинических исследованиях) – отчасти потому, что это повышает ценность самих запатентованных разработок.

Concluding Observations

The discussion surrounding changes to the patent laws in the 1980s, and the debate over technology transfer since the late 1970s, acknowledged many of the issues currently being explored. As a result of expressed concerns, certain safeguards were built into the activities authorized by the Bayh-Dole Act. As discussed previously, march-in rights, the government's retention of an irrevocable license to patents generated under federally funded R&D, publication requirements, and commercialization schedules, among other things, all are incorporated into the process to protect the public interest.

While there is a potential for creating an "unfair" advantage for one company over another, this is balanced against the need for new technologies and techniques and their contribution to the well-being of the nation. Despite arguments that title should remain in the public sector where it is accessible to all interested parties, the earlier lack of exclusivity appeared to interfere with the further development and commercialization of federally funded R&D. During the 1980s, Congress determined that the dispensation of patent rights to universities, small businesses, and nonprofit institutions and cooperative efforts took precedence,

Общие выводы

Обсуждение изменений патентного регулирования в 1980-х годах и дискуссии о механизмах трансфера технологий, ведущиеся с конца 1970-х, уже затрагивали многие вопросы, которые исследуются и сегодня. В ответ на высказанные тогда опасения в закон Бэйя–Доула были включены определенные защитные механизмы для охраны общественных интересов.

Как отмечалось выше, к ним относятся: права государства на вмешательство, сохранение за правительством безвозмездной лицензии на патенты, созданные с использованием федеральных средств, требования к публикации результатов, графики коммерциализации и иные инструменты, обеспечивающие баланс между частной выгодой и общественным благом.

Хотя есть мнение, что право собственности на изобретения должно оставаться в государственной сфере, где они доступны всем заинтересованным сторонам, практика показала, что отсутствие исключительных прав серьезно тормозило развитие и коммерциализацию результатов исследований, финансируемых из федерального бюджета. В 1980-х Конгресс принял решение о передаче патентных прав университетам, малым предприятиям и некоммерческим организациям, исходя из того, что появление новых продуктов и процессов, способствующих улучшению здоровья и благосостояния страны, принесет больше общественной пользы.

projecting the greater good generated by new products and processes that improve the country's health and welfare.

Lawmakers anticipated the economic benefits through increased revenues from profits, wages, and salaries. The government receives a significant payback through taxes on profits and society benefits from new jobs created and expanded productivity. The importance of patent ownership has been reinforced by the positive effects studies have demonstrated. P.L. 96-517 is reported to have had on the emergence of new technologies and new techniques generated by American companies.

There remain areas of concern, as discussed above, that Congress may decide to pursue. Some argue, particularly with respect to pharmaceuticals and biotechnology, that under the Bayh-Dole Act companies are receiving too many benefits at the expense of the public. Others, particularly in the defense arena, assert that the existing rights retained by the government under the act are too restrictive and are an impediment to meeting federal needs. But the impact of the legislation is still seen as significant. As summed up by Howard Bremer, who was patent counsel to the Wisconsin Alumni Research Foundation from 1960 through 1988: One important factor, which is often

Ожидалось, что экономическая отдача проявится через рост прибыли, зарплат и налоговых поступлений.

Государство получит компенсацию затрат через налоговую систему, а общество – через новые рабочие места и рост производительности. Исследования подтверждают, что право собственности на патенты стало важным стимулом для появления новых технологий и методов, разработанных американскими компаниями, – в том числе благодаря закону P.L. 96-517.

Тем не менее остаются направления, вызывающие озабоченность и, возможно, требующие дальнейшего рассмотрения со стороны Конгресса. Некоторые критики, особенно в контексте фармацевтики и биотехнологий, считают, что в рамках закона Бэйя–Доула частные компании получают чрезмерные выгоды за счет общества. Другие – в особенности в оборонной сфере – утверждают, что существующие ограничения на стороне государства, напротив, слишком жесткие и мешают удовлетворять федеральные потребности. Тем не менее, влияние закона остается значительным. Как подытожил Говард Бремер, патентный советник Научно-исследовательского фонда выпускников Университета Висконсина (Wisconsin Alumni Research Foundation) в 1960–1988

overlooked, is that the success was achieved without cost to the taxpayer. In other words, no separate appropriation of government funds was needed to establish or manage the effort. In fact, it has been estimated that the economic benefits flowing from the universities' licensing activities adds about \$41 billion to the United States economy.

Significant as that dollar amount is, it should not be overlooked that university inventions, arising, as most of them do, from basic research, have led to many products which have or exhibit the capability of saving lives or of improving the lives, safety and health of the citizens of the United States and around the world. In that context their contribution to society is immeasurable.

гг.: «Один из важных моментов, который часто упускается, заключается в том, что весь успех был достигнут без каких-либо затрат для налогоплательщиков. То есть правительству не понадобилось выделять отдельное финансирование для запуска или управления этой системой. По оценкам, лицензионная деятельность университетов ежегодно приносит экономике США около 41 миллиарда долларов».

И хотя эта сумма сама по себе впечатляет, нельзя забывать и о том, что университетские изобретения, основанные, как правило, на фундаментальных исследованиях, дали миру множество продуктов, способных спасать жизни, улучшать здоровье, безопасность и качество жизни людей не только в США, но и во всем мире. В этом смысле их вклад в общество – по-настоящему бесценен.

The Corporate Innovation Ecosystem: Understanding the Players, Tensions, and Key Strategic Questions

Why is corporate innovation so difficult? A broad coalition of players, inside and outside of your organization, must be aligned for real innovation to take hold—and the different constituencies don't always share the same motivations and incentives. Use this map and the discussion questions below to engage the players, start conversations, and build a shared understanding of common goals, so that you can work together to make meaningful progress.

THE CORE

The core business is the source of profits and power. When it's doing well, there's little hunger for real innovation. When it's struggling, the first impulse is to cut costs rather than invest in new products and services. Without long-term support from executives in the core, innovation efforts fail.

1 CEO and Leadership Team

At some companies, a sole C-level executive is the key innovation cheerleader. Innovation groups benefit from broader support throughout the core business, though it's best to avoid creating a 20-person innovation committee that can find plenty of reasons to kill promising projects.

2 Business Units

Business units tend to want incremental ideas that can deliver revenue in the short-term, rather than disruptive innovations that might undercut the current offering.

3 IT, 4 Finance, 5 HR, and 6 Marketing

Some of these functions can slow the momentum of innovation teams, dwelling on risks or following "standard procedure." Some may feel they should own innovation. It's best to start cultivating allies early rather than late.

7 Corporate Development

"Buying innovation" through acquisitions is something many companies prefer over organic innovation, though the price can be steep and integration can be a challenge.

8 Research and Development

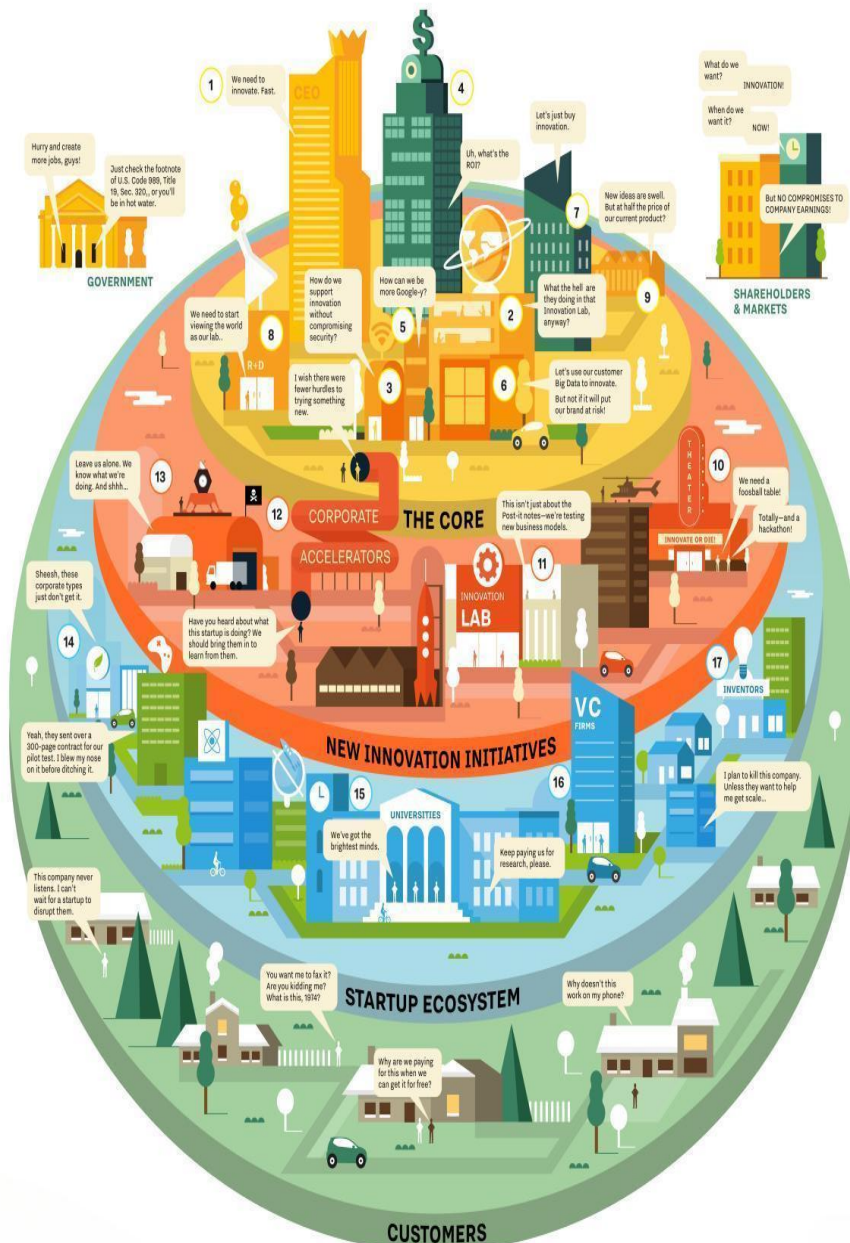
Companies with long-standing R&D groups sometimes feel frustrated. Should all ideas about the future of the business come from R&D? These groups can also be insular and reluctant to source solutions from outside the company. But R&D done right can attract top talent and create competitive advantage.

9 Sales and Support

Sales can be a rich source of insights about customer problems, which innovation groups would be wise to address. The sales and support teams can also gripe about selling something that's tough to support, priced too low, or relies on a different business model.

DISCUSSION QUESTION:

What incentives can you put in place for these constituencies to embrace new ideas and help launch them, rather than poking holes and withholding resources?



NEW INNOVATION INITIATIVES

Innovation initiatives tend to sit at the edge of the business, without the same resources or attention as the core.

10 Innovation Theater

Coming soon...the splashiest spectacle you've ever seen! Watch the CEO pass out trophies. Marvel as a visiting keynote speaker shares the secrets to brilliant ideas in 60 minutes or less. It can be exciting the first time around, but will people return for the sequel?

11 Innovation Labs and Incubators

At their best, innovation labs create a new place for exploring new technologies, building prototypes, and collaborating with customers. At their worst, they're Disney-esque showcases intended to impress visitors and prospective hires.

12 Corporate Accelerators

With the right structure and marketing, accelerators can attract startups working in your industry, and potentially spark investments, pilot tests, and partnerships.

13 Skunk Works

Insulated from near-term demands, this crew can focus on "blue sky" projects with major potential. The risk? Insufficient support from the core business when it's time for launch.

DISCUSSION QUESTIONS:

What is the expected outcome from your innovation initiative, over what timeframe? What resources will you need?

STARTUP ECOSYSTEM

With so many meetings, it can be tough for executives to escape the building. Innovation teams seek to change that dynamic by creating new ways to connect with 14 startups, 15 university researchers, 16 venture capitalists, and even 17 solo inventors who may supply winning solutions to a crowdsourcing competition.

DISCUSSION QUESTIONS:

How can you reduce the friction of working with outsiders, and position your company as the "collaborator of choice" in your industry?

CUSTOMERS

At most companies, sales and marketing departments feel like they "own" the customer relationship, but a growing number of companies embracing the concepts of "lean startup," "design thinking," or "customer co-creation" are allowing more employees to interact with customers. Even when this doesn't result in new revenue, it can strengthen customer loyalty, which is always a win.

DISCUSSION QUESTIONS:

What barriers exist to bringing customers into the innovation process? How can you quickly test new concepts with them?



October 23, 2024

23 октября 2024 г.

THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS IN ENTREPRENEURSHIP SUPPORT

РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ И АКСЕЛЕРАТОРОВ В ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Business incubators and accelerators are entrepreneurship support programs designed to help startup businesses develop and grow. Incubators and accelerators are operated by a variety of entities, including for-profit businesses, institutions of higher education, and local governments.

Бизнес-инкубаторы и акселераторы — это программы поддержки предпринимательства, оказывающие помощь стартапам в их развитии и росте. Эти программы могут осуществляться различными субъектами, включая как коммерческие предприятия, так и высшие учебные заведения и органы местного самоуправления.

Depending on operator and model, they may offer their services for free, or in exchange for a fee or an equity stake. The role of incubators and accelerators in supporting startups has gained attention as certain participating businesses have gone on to achieve multibillion dollar market capitalizations.

В зависимости от управляющей организации и модели деятельности они могут предлагать свои услуги бесплатно, за плату или в обмен на долю участия. Роль инкубаторов и акселераторов в поддержке стартапов привлекла внимание после того, как ряд компаний, участвовавших в этих программах, достиг рыночной капитализации в миллиарды долларов.

Some analysts trace the founding of the first business accelerator in the United States to 2005. The number of accelerators has grown since; the U.S. International Trade

По мнению ряда аналитиков первый бизнес-акселератор в Соединенных Штатах был основан в 2005 году. К 2023 году, согласно оценкам Управления международной торговли США (ИТА), в

Administration (ITA) estimated that by 2023 there were at least 150 accelerators in the country. Worldwide, one study found that accelerator-related investment in startups grew from less than \$5 billion in 2014 to \$50 billion 2018. (Similar data on incubators is not available.)

стране насчитывалось по меньшей мере 150 акселераторов. В мировом масштабе, по данным одного из исследований, инвестиции в стартапы, которые можно отнести к результатам деятельности акселераторов, возросли с менее чем 5 млрд долл. в 2014 году до 50 млрд в 2018 году. (Аналогичных данных по инкубаторам не имеется.)

The federal government operates several programs that support business incubators and accelerators. This In Focus identifies the commonly-accepted features of incubators and accelerators, reviews several studies about the impact of incubators and accelerators, summarizes select federal programs supporting incubators and accelerators, and presents possible considerations for Congress.

Федеральное правительство реализует несколько программ поддержки бизнес-инкубаторов и акселераторов. В данном обзоре рассматриваются общепринятые характеристики инкубатора и акселератора, анализируется ряд исследований об их воздействии на экономику, приводятся примеры отдельных федеральных программ поддержки инкубаторов и акселераторов, а также предлагаются возможные вопросы для рассмотрения Конгрессом.

Defining “Incubators” and “Accelerators”

There is no universal standard of what is considered a business incubator or accelerator. The federal government likewise does not offer common definitions of the terms. However, practitioners and researchers commonly point to certain qualities as being characteristic of the types of programs considered to be incubators and accelerators.

Incubators are designed to support entrepreneurs in the very early stages of

Что является «инкубатором» или «акселератором»

Не существует единого мнения, что считать бизнес-инкубатором или акселератором. Федеральное правительство также не предоставляет общепринятых определений этих терминов. Тем не менее, практики и исследователи обычно указывают на ряд характерных черт, присущих таким программам.

Инкубаторы предназначены для поддержки предпринимателей на самых ранних стадиях

business development. Often at this stage, an entrepreneur may have only an idea for a business, and has not yet created a business model or developed the idea into a so-called “minimum viable product.” Unlike accelerators, startups often participate in an incubator for several years, and the incubator may sometimes provide physical workspace. In addition, incubators may provide additional business services such as legal consultations and networking opportunities. Incubators may sometimes provide some seed capital, although they are generally less likely to do so than accelerators.

Accelerators are intended to boost the growth of startups that are further developed than those participating in business incubators. Accelerators are usually cohort-based programs (meaning a number of startups participate at the same time and on the same schedule), run for a fixed term (usually several months), provide intensive mentoring, and often culminate in a “demo” day, where entrepreneurs present their business to potential investors, the media, and other audiences. Unlike incubators, accelerators often provide a small stipend or seed investment in exchange for some equity in a startup—usually around 5% to 7%.

развития бизнеса. Часто на этом этапе у предпринимателя есть только идея, и он еще не имеет бизнес-модели и не довел свою идею до уровня «минимально жизнеспособного продукта». Стартап может находиться в инкубаторе (в отличие от акселератора) несколько лет; иногда инкубатор даже предоставляет ему физическое рабочее пространство.

Кроме того, инкубатор может оказывать стартапу дополнительные бизнес-услуги, такие как юридические консультации и возможности для установления деловых контактов. В отдельных случаях инкубаторы предоставляют молодой компании стартовый капитал, хотя, как правило, делают это реже, чем акселераторы.

Акселераторы предназначены для ускорения роста стартапов на более поздней стадии развития. Они, как правило, ориентируются на групповое участие (нескольких стартапов одновременно и по одному графику), устанавливают определенную продолжительность программы (обычно несколько месяцев), предоставляют интенсивное обучение и часто завершаются «демонстрационным днем», на котором предприниматели представляют свой бизнес потенциальным инвесторам, СМИ и другим заинтересованным лицам. В отличие от инкубаторов акселераторы нередко предоставляют небольшую стипендию или стартовые инвестиции в обмен на долю участия в стартапе — обычно от 5 до 7 процентов.

How Effective Are Incubators and Accelerators?

Researchers have attempted to study the various impacts of incubators and accelerators on startups. These studies frequently assess certain outcomes of startups that participate in an incubator or accelerator, including survival rates (meaning whether a startup remains in business after a certain period), amount of financing raised, and number of employees hired. Although much of the research finds high-level benefits to startups from participating in incubators and/or accelerators, some findings are mixed—perhaps due to the relative newness of the concept of incubators and accelerators.

Fewer studies have focused on the effectiveness of incubator participation as compared to accelerator participation, though research done in a 2015 study found that incubators have a “significant positive impact on firm job creation.” In reviewing literature from other research conducted on incubators, the same study concluded that while positive, the findings on job creation and revenue growth were generally modest.

Other research found that the effect of incubators on startups was nuanced, and depended on their geographic location and surrounding business environment. For example, a 2020 study noted that incubators

Насколько эффективны инкубаторы и акселераторы?

Рассматривая результаты участия стартапов в инкубаторах и акселераторах, исследователи часто стремятся определить уровень выживаемости (т.е., продолжает ли компания свое существование после истечения определенного срока), объем привлеченного финансирования и численность нанятого персонала.

Хотя большая часть исследований выявляет весомые преимущества для стартапов от участия в инкубаторах и/или акселераторах, некоторые результаты неоднозначны — возможно, из-за относительной новизны самой концепции.

Меньше изучена сравнительная эффективность инкубаторов и акселераторов, хотя одним исследованием 2015 года установлено, что инкубаторы оказывают «существенное положительное влияние на создание новых рабочих мест в компаниях». Анализируя литературу по другим исследованиям деятельности инкубаторов, эти же авторы делают вывод, что, несмотря на положительный эффект в целом, влияние инкубаторов на создание рабочих мест и рост доходов предприятий было умеренным.

Другое исследование показало, что влияние инкубаторов на стартапы носит более тонкий характер и зависит от их местонахождения и окружающей бизнес-среды. Например, в одном исследовании 2020 года отмечается, что инкубаторы

were more likely to increase firm survival rates if they were located in either dense urban areas with significant industry specialization—where incubated firms could benefit from greater access to knowledge and resources—or in rural areas with highly diversified economies, where there may be less competition.

Most research on accelerators has found that the programs have positive benefits on startups, including enhancing startups' capacity to raise capital and increasing startup survival rates. A number of studies have found that startups that participated in and graduated from accelerators were able to raise venture funding more quickly and in higher amounts than startups that did not. Research published in 2024 found that startups that went through an accelerator raised 50% to 170% more from investors than did similar startups that applied but were not accepted into the same accelerators.

Other evaluations provide less straightforward findings. One 2020 paper found that some, but not all, startups that participated in accelerators were able to raise more capital than startups that did not participate in an accelerator. Other research found no statistically significant differences in the speed with which startups that had participated in accelerators were able to be

больше способствовали выживаемости компаний, если находились либо в густонаселенных городских районах с выраженной отраслевой специализацией — там, где участвующий стартап получал преимущество от более широкого доступа к знаниям и ресурсам, либо в сельских районах с высоко диверсифицированной экономикой, где отсутствовала жесткая конкуренция.

Большинство исследований по акселераторам показывает, что такие программы положительно влияют на стартапы, включая повышение способности привлекать капитал и увеличение уровня выживаемости. Ряд исследований выявил, что стартапы, прошедшие обучение в акселераторах, привлекали венчурное финансирование быстрее и в больших объемах, чем те, которые не участвовали в таких программах. Исследование, опубликованное в 2024 году, показало, что стартапы, прошедшие акселератор, привлекали на 50–170% больше средств инвесторов, чем аналогичные стартапы, подавшие заявки, но не принятые в те же акселераторы.

Другие оценки дают не столь однозначные результаты. В одном исследовании 2020 года отмечалось, что некоторые (но не все) стартапы, прошедшие акселератор, смогли привлечь больше инвестиций, чем не участвовавшие. Другие исследования не выявили статистически значимых различий в скорости, с которой стартапы после акселератора были приобретены, увеличили численность персонала или привлекли более \$1 млн

acquired, increase their number of employees, or raise over \$1 million in venture funding, compared with startups that had not participated in an accelerator. венчурного финансирования, по сравнению с теми, кто в акселераторах не участвовал.

Some researchers have also assessed the impacts of accelerators from a regional perspective. A 2019 study noted that the founding of an accelerator in a region was associated with increased seed and early-stage funding for startups throughout the entire region—not only for startups participating in the accelerator. Similarly, a 2014 study found that metropolitan statistical areas (MSAs) that gain an accelerator experienced a 104% increase in venture capital deals across the MSA. The study also pointed to other research indicating that these increases accrued to businesses throughout the MSA, and were not concentrated only in startups participating in the accelerator. Некоторые исследователи оценивали также эффект акселераторов с региональной точки зрения. В исследовании 2019 года отмечалось, что с созданием акселератора в регионе связывалось увеличение объема стартового и раннего финансирования стартапов во всем регионе, а не только для участников акселератора. Аналогично, исследование 2014 года показало, что в городских агломерациях, где появлялся акселератор, количество сделок с венчурным капиталом увеличивалось в среднем на 104%. Исследование также ссылалось на другие данные, свидетельствовавшие, что этот рост охватывал все компании в агломерации, а не только участников акселератора.

Selected Federal Programs

The federal government operates a number of programs that support business incubators and accelerators. Some programs focus on certain types of businesses or business owners, such as minority entrepreneurs, tribal entrepreneurs, or technology-focused startups.

Отдельные федеральные программы

Федеральное правительство реализует ряд программ поддержки бизнес-инкубаторов и акселераторов. Некоторые программы ориентированы на определенные типы бизнеса или предпринимателей, такие как представители меньшинств и коренных народов, стартапы технологической направленности.

The Capital Readiness Program (CRP), operated by the Minority Business Development Agency (MBDA), is funded by the Department of the Treasury's State Small Business Credit Initiative (SSBCI), which the 117th Congress reauthorized in the American Rescue Plan Act of 2021 (P.L. 117-2). In August 2023, the Biden Administration announced a total of \$125 million in one-time CRP awards to 43 entities to help open incubators or accelerators.

The program was designed to prepare minority and other underserved entrepreneurs to secure capital from SSBCI and other sources. (In addition to CRP, SSBCI provided funding to states to help them create or expand small business investment programs.)

DOE's Office of Technology Transitions (OTT) administers the Energy Program for Innovation Clusters (EPIC). EPIC funds regional incubators and accelerators that support energy-related technology innovation clusters, entrepreneurs, and startups. In November 2023, EPIC awarded a total of \$2 million to four incubators; OTT anticipates awarding \$4 million in the next round of EPIC funding.

Программа Capital Readiness (CRP), управляемая Агентством по развитию бизнеса меньшинств (MBDA), финансируется за счет Инициативы государственного кредитования малого бизнеса (SSBCI) Министерства финансов, повторно утвержденной 117-м Конгрессом в рамках Закона об американском плане спасения (American Rescue Plan Act) 2021 года (P.L. 117-2). В августе 2023 года администрация Байдена объявила о выделении 43 организациям 125 млн долл. в виде разовых грантов CRP на открытие инкубаторов или акселераторов.

Цель программы – обучение предпринимателей из числа меньшинств и других недостаточно представленных групп привлечению капитала из SSBCI и других источников. (Помимо CRP, SSBCI предоставила финансирование штатам для создания или расширения местных программ инвестирования в малый бизнес.)

Офис передачи технологий Министерства энергетики (ОТТ) управляет Программой энергетических инновационных кластеров (EPIC). EPIC финансирует региональные инкубаторы и акселераторы, поддерживающие технологические кластеры, отдельных предпринимателей и стартапы в энергетическом секторе. В ноябре 2023 года EPIC выделила 2 млн долл. четырем инкубаторам; в следующем раунде финансирования EPIC ОТТ планирует предоставить уже 4 млн. долл.

SBA's Growth Accelerator Fund Competition (GAFC) businesses or geographies that traditionally face barriers in obtaining R&D funds and investment capital: businesses owned or led by women, minorities, and veterans, or businesses located in rural areas. Most recently, SBA made \$2.6 million in GAFC awards in April 2024.

The Department of the Interior's Bureau of Indian Affairs (BIA) administers the Indian Business Incubators Program (IBIP). The 116th Congress authorized IBIP in the Native American Business Incubators Program Act (P.L. 116-174). IBIP awards funds to tribes and tribal organizations to establish and operate incubators. In November 2022, BIA announced approximately \$2.9 million in total IBIP awards to 10 tribes and tribal organizations. BIA's FY2025 budget request included a proposed \$1.2 million increase for Community Development Oversight, which the budget justification indicates would include IBIP administration, among other programs.

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

«Конкурс финансирования акселераторов роста» (Growth Accelerator Fund Competition, или GAFC) Администрации малого бизнеса (SBA) оказывает финансовую поддержку акселераторам, помогающим малым предприятиям и стартапам в области STEM (науки, технологий, инженерии и математики) и НИОКР. GAFC ориентирован на акселераторы, поддерживающие бизнес или регионы, традиционно испытывающие трудности с получением инвестиций и финансирования для НИОКР: это компании, принадлежащие женщинам, представителям меньшинств, ветеранам войны, а также предприятия в сельской местности. Последние на момент написания статьи суммы, выделенные GAFC в рамках этой программы, составили 2,6 млн долл. (апрель 2024 года).

Бюро по делам индейцев (BIA) Министерства внутренних дел осуществляет Программу бизнес-инкубаторов для коренных народов (IBIP), принятую 116-м Конгрессом в рамках соответствующего закона (P.L. 116-174). IBIP предоставляет гранты племенам и племенным организациям на создание инкубаторов и управление их деятельностью. В ноябре 2022 года BIA объявило о выделении примерно 2,9 млн долл. в виде грантов IBIP десяти племенным организациям. Бюджетный запрос BIA на 2025 финансовый год включал предложение увеличить на 1,2 млн долл. статью «На развитие местных сообществ», которая должна включать администрирование IBIP и других программ.

Considerations for Congress

As mentioned, some research has indicated that accelerators can positively impact the ability of all startups in the accelerator's region—not just of those participating in the accelerator—to access funding. One reason for this may be that, as potential out-of-town investors assess the viability of startups participating in the accelerator, they may also take the opportunity to evaluate other area startups.

ITA found that 40% of accelerators throughout the United States were located among three metropolitan areas: Baltimore, Denver, and San Francisco. Although the remaining accelerators are, to some degree, disbursed across the country—ITA noted that the other 60% of accelerators were located in 28 different metropolitan areas—Congress may have an interest in monitoring the continued concentration of incubators and accelerators in certain locations.

Congress may also be interested in whether incubators and accelerators influence the formation of startups. ITA noted that, as of 2023, there were nearly 3,000 startups located across 48 different states. At the same time, ITA found that there were accelerators in 27 different states. This may suggest that the presence of an incubator or

Вопросы для рассмотрения Конгрессом

Как уже упоминалось, ряд исследований указывает, что акселераторы могут положительно влиять на способность всех стартапов в регионе – не только участников акселераторов – привлекать инвестиции. Одна из причин может заключаться в том, что, оценивая стартапы-участники, внешние инвесторы рассматривают и другие компании в регионе.

ИТА установила, что 40% всех акселераторов в США сосредоточены в трех агломерациях: Балтиморе, Денвере и Сан-Франциско. Хотя остальные акселераторы более-менее распределены по всей стране – по данным ИТА, 60% акселераторов находились в 28 различных агломерациях, – Конгресс может быть заинтересован в наблюдении за продолжающейся концентрацией инкубаторов и акселераторов в отдельных городах и регионах.

Возможно, Конгресс заинтересует и то, влияют ли инкубаторы и акселераторы на само создание стартапов.

Согласно ИТА, по состоянию на 2023 год в 48 штатах насчитывалось почти 3000 стартапов. При этом акселераторы присутствовали лишь в 27 штатах. Это может говорить о том, что наличие инкубатора или акселератора не является решающим фактором

accelerator is not a decisive factor in an entrepreneur's decision to start a business. Nevertheless, Congress may still want to know if there is an association between the presence of an incubator or accelerator and the rate of startup formation—a question the academic literature has largely not answered.

In February 2024, the Department of Commerce's National Advisory Council on Innovation and Entrepreneurship (NACIE) published a report on enhancing U.S. competitiveness through entrepreneurship. The report recommended establishing a national network of accelerator, mentorship, and investment programs to expand entrepreneurship.

Congress could consider whether and how to implement this recommendation. provides financial support for accelerators assisting science, technology, engineering, and math (STEM)- and research and development (R&D)-focused small businesses and startups. The GAFC targets accelerators that support

для создания предприятия. Тем не менее, для Конгресса может иметь значение связь между наличием таких программ и количеством созданных стартапов — вопрос, на который научные исследования пока не дали ответа.

В феврале 2024 года Национальный консультативный совет по инновациям и предпринимательству (NACIE) при Министерстве торговли опубликовал отчет о повышении конкурентоспособности США за счет развития предпринимательства.

Отчет рекомендует создать национальную сеть программ акселераторов, обучения и инвестиций для расширения предпринимательства. Конгресс может рассмотреть, следует ли выполнить эту рекомендацию, и если да, то каким образом.

Adam G. Levin, Analyst in Economic Development Policy

Адам Г. Левин, аналитик по вопросам политики в области экономического развития

Disclaimer

This document was prepared by the Congressional Research Service (CRS). CRS serves as nonpartisan shared staff to congressional committees and Members of Congress. It operates solely at the behest of and under the direction of Congress. Information in a CRS Report should not be relied upon for purposes other than public understanding of information that has been provided by CRS to Members of Congress in connection with CRS's institutional role. CRS Reports, as a work of the United States Government, are not subject to copyright protection in the United States. Any CRS Report may be reproduced and distributed in its entirety without permission from CRS. However, as a CRS Report may include copyrighted images or material from a third party, you may need to obtain the permission of the copyright holder if you wish to copy or otherwise use copyrighted material.

Отказ от ответственности

Данный документ подготовлен Исследовательской службой Конгресса (CRS), выполняющей функции внепартийного аппарата сотрудников в помощь комитетам и членам Конгресса и действующей исключительно по поручению и под руководством Конгресса. Информацию любого отчета CRS не следует использовать иначе, чем для публичного представления данных, предоставленных CRS членам Конгресса в рамках выполнения ею своих функций. В качестве документов, созданных правительственными органами США, отчеты CRS не подлежат авторскому праву в США. Любой отчет CRS может быть воспроизведен и распространен целиком и полностью без разрешения CRS. В то же время отчеты CRS могут содержать защищенные авторским правом изображения или другие материалы третьих сторон, для использования которых может понадобиться разрешение правообладателя.

SMALL BUSINESS AWARD

for Veterans & Military Spouses

Hiring Our Heroes
U.S. Chamber of Commerce Foundation

**FEDEX
FOUNDER'S
FUND**



**SMALL BUSINESS
INSURANCE**
Learn more: usaa.com/smallbusiness



Updated May 14, 2024

Обновлено 14 мая 2024 г.

AN OVERVIEW OF SMALL BUSINESS CONTRACTING

R. Corinne Blackford

Analyst in Small Business and Economic
Development Policy

ОБЗОР ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

Р. Коринна Блэкфорд

аналитик по вопросам малого бизнеса и политики
экономического развития

Summary

Congress has broad authority to impact the federal procurement process and how agencies purchase goods and services from private sector firms. One way in which Congress has exercised this authority is by adopting measures to promote contracts and subcontracts with “small businesses.” This report discusses federal contracting preferences for firms that meet the Small Business Administration’s definition of “small.”

It also provides information on statutory and regulatory requirements for agencies to award contracts to small businesses, as well

Краткое содержание

Конгресс обладает широкими полномочиями в отношении федеральных закупок и того, как министерства, ведомства и другие госучреждения (далее – агентства) приобретают товары и услуги у компаний частного сектора. Одним из проявлений реализации этих полномочий являются меры поощрению контрактов – договоров подряда и субподряда – с малыми предприятиями. В данном отчете рассматриваются преференции при заключении федеральных контрактов для фирм, отвечающих критериям «малого предприятия», установленным Администрацией по делам малого бизнеса (SBA). В отчете представлена информация о законодательных и нормативных требованиях,

as federal assistance for small business owners seeking government contracts.

Small business contracting policies and programs respond to the congressional directive to ensure that a “fair proportion” of federal contract and subcontract dollars is awarded to small businesses. Congress established government-wide goals for the percentage of federal contract and subcontract dollars awarded to small businesses each fiscal year. The Small Business Administration (SBA) negotiates small business procurement goals with each federal agency, negotiating agency-specific goals that collectively add up to the government-wide goals in statute. The SBA publishes annual Small Business Procurement Scorecards and the System for Awards Management (SAM.gov) posts an annual Small Business Goaling Report, which measure goal achievement.

There are procurement goals for both prime and subcontract dollars for small businesses, small businesses owned by socially and economically disadvantaged individuals (SDBs), women-owned small businesses (WOSBs), small businesses located within a HUBZone, and service-disabled veteran-owned small businesses (SDVOSBs). In recent years, the

предъявляемых к агентствам в отношении заключения контрактов с малыми предприятиями, а также о федеральной помощи владельцам малых предприятий, желающим получить государственные заказы. Политика и программы закупок у малого бизнеса отвечают указанию Конгресса обеспечить получение малыми предприятиями «справедливой доли» федеральных подрядов и субподрядов (вместе – контракты). Конгресс установил для всех государственных структур целевые показатели доли федеральных контрактов, предоставляемых малым предприятиям в каждом финансовом году. SBA согласовывает с каждым федеральным агентством его целевые показатели закупок у малого бизнеса, которые в совокупности дадут возможность выйти на установленные законом общеправительственные (касающиеся всех госструктур) целевые показатели. SBA ежегодно публикует т.н. оценочные листы закупок у малого бизнеса, а Система управления подрядами (SAM.gov) размещает ежегодный отчет о достижении целевых показателей по таким закупкам.

Существуют целевые показатели закупок как у генеральных, так и у субподрядчиков – малых предприятий, принадлежащих социально и экономически уязвимым лицам (SDB), малых предприятий, принадлежащих женщинам (WOSB), малых предприятий, находящихся в «исторически недоиспользуемых бизнес-зонах» (HUBZone), и малых предприятий, принадлежащих ветеранам с инвалидностью, полученной за время службы

government has generally succeeded in meeting the government-wide goals for awards made to small businesses, SDBs, and SDVOSBs. It has also met its subcontracting goals for small businesses and WOSBs. It has had difficulty meeting the WOSB and HUBZone prime contracting goals.

A collection of laws and regulations underpin small business contracting efforts. In order to facilitate contracting opportunities for small businesses, Congress has authorized federal agencies, under specified circumstances, to set aside contracts exclusively for small businesses; authorized federal agencies to make sole-source awards to small businesses; and authorized federal agencies to set aside contracts for, or grant other contracting preferences to, the four types of small businesses for which there are small business procurement goals: SDBs, SDVOSBs, WOSBs, and HUBZone firms. Congress tasks the SBA and agency procurement personnel with reviewing and structuring proposed procurements to maximize opportunities for small business participation. Also supporting small businesses in the federal market are technical assistance providers, small business contractor mentor-protégé programs, and subcontracting policies and

(SDVOSB). В последние годы правительству удалось выйти на общеправительственные целевые показатели по предоставлению подрядов малым предприятиям, SDB и SDVOSB. Оно также достигло своих целей по субподрядам для малых предприятий и WOSB. При этом возникли трудности с выполнением задач по (генеральным) подрядам WOSB и HUBZone.

В основе деятельности по заключению контрактов с малыми предприятиями лежит целый ряд законов и нормативных актов. Чтобы облегчить эти усилия, Конгресс разрешил федеральным агентствам при определенных обстоятельствах выделять часть контрактов малыми предприятиями («выделенные контракты»); заключать с малыми предприятиями без конкурса т.н. контракты с единственным поставщиком; выделять часть контрактов и предоставлять другие преференции при заключении контрактов четырем категориям малых предприятий, для которых существуют отдельные целевые показатели: SDB, SDVOSB, WOSB и HUBZone.

Конгресс поручает SBA и уполномоченным по закупкам изучать и структурировать планируемые закупки, чтобы максимально расширить возможности участия малого бизнеса. Кроме того, поддержку малому бизнесу на федеральном рынке обеспечивают организации, оказывающие техническую помощь, программы наставничества для подрядчиков из числа малого бизнеса, а также законы и нормативные документы, касающиеся субподрядов.

regulations.

Observers may judge the relative success or failure of federal efforts to create small business contracting opportunities by whether the government and individual agencies meet small business procurement goals. The publication of goal attainment data and SBA Procurement Scorecards offer an accessible way to examine the level of small business contracting each year, but may focus reviewers on readily measured information (dollars awarded) rather than broader assessments of the effectiveness of contracting programs and policies.

Наблюдатели могут судить об относительном успехе или неудаче этих усилий по тому, насколько государство в целом и отдельные агентства достигают целей закупок у малого бизнеса. Публикуемые данные о достижении целей и оценочные листы закупок SBA предоставляют доступный способ отслеживания объемов контрактов с малым бизнесом из года в год, но они могут заострять внимание наблюдателя на легко измеряемой информации (полученный доход) и не давать более широких оценок эффективности соответствующих программ и политики.

Moreover, the procurement goals themselves may not reflect overall policy aims, because of how they are expressed by monetary value, and/or because of how high or low they are relative to the availability of small suppliers. Other valuable information might include measures of market diversification, competitiveness, or concentration.

Кроме того, сами по себе целевые показатели закупок могут не отражать стратегических целей этой политики из-за того, что они выражены в денежном эквиваленте, и/или из-за того, что по отношению к наличию поставщиков из числа малого бизнеса они являются завышенными или заниженными. Есть и другая ценная информация, и она включает показатели диверсификации рынка, конкурентоспособности и концентрации малого бизнеса.

Introduction

The size of the federal government as a buyer creates economic impacts that continue to interest policymakers. From FY2020 to FY2022, the government spent in the range of \$600 to \$700 billion on contracts, and represents the largest buyer of goods and services in the world. This report describes the various federal requirements, programs, and personnel involved in promoting federal contracting and subcontracting with small businesses. It covers requirements and programs for certain types of small businesses: small disadvantaged businesses (SDBs), SDBs participating the SBA's "8(a) Business Development Program," Historically Underutilized Business Zone (HUBZone) small businesses, women-owned small businesses (WOSBs), and service-disabled veteran-owned small businesses (SDVOSBs).

Small businesses and these types of "socioeconomic" small businesses may receive contracting preferences, which limit competition to certain firms (through a contract set-aside) or receive contract awards without competition (through a sole-source contract award). The Small Business Administration (SBA) has significant involvement with all of these contracting programs at agencies across the

Введение

Федеральное правительство как покупатель оказывает на рынок воздействие, масштабы которого не могут не интересовать политиков. С 2020-го по 2022 финансовый год (ФГ) правительство США потратило в рамках своих контрактов от 600 до 700 млрд долл., и, таким образом, оно является крупнейшим покупателем товаров и услуг в мире. В данном отчете описываются различные аспекты и участники процесса заключения федеральных контрактов с малыми предприятиями. В частности, рассматриваются требования и программы для определенных категорий малых предприятий: просто малых предприятий; малых предприятий, принадлежащих социально и экономически уязвимым лицам (SDB); SDB, участвующих в Программе SBA по развитию малых предприятий согласно разделу 8(a) Закона о малом бизнесе (8(a) Business Development Program); малых предприятий, находящихся в исторически недоиспользуемых бизнес-зонах (HUBZone); малых предприятий, принадлежащих женщинам (WOSB); и малых предприятий, принадлежащих ветеранам с инвалидностью (SDVOSB). Малые предприятия вообще и эти категории социально и экономически уязвимых малых предприятий в частности могут получать преференции при заключении контрактов, ограничивающих конкуренцию с определенными компаниями («выделенные контракты»), или получить контракт без конкурса («контракт с единственным поставщиком»). SBA принимает активное участие в выполнении агентствами этих

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

executive branch, although agency purchasing staff execute contracting activities, including implementation of contracting preferences. The report also discusses the roles and responsibilities of various federal procurement officers as well as the role of agency Offices of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBUs).

программ по всей стране, хотя непосредственную работу по заключению контрактов, включая реализацию контрактных предпочтений, выполняет закупочный персонал самого агентства. В отчете также рассматриваются роль и обязанности закупочного персонала федеральных агентств, а также роль ведомственных отделов по работе с малым и социально и экономически уязвимым бизнесом (OSDBU).

In the Small Business Act (P.L. 83-163), which established the Small Business Administration (SBA), Congress declared a policy of promoting the interests of small businesses in order to “preserve free competitive enterprise.” The Small Business Act further specifies that small businesses should receive a “fair proportion” of federal contracts and subcontracts. The act states:

В Законе о малом бизнесе (P.L. 83-163), согласно которому и была создана Администрация малого бизнеса (SBA), Конгресс провозгласил политику продвижения интересов малого бизнеса с целью «сохранения свободного и конкурентного предпринимательства». В Законе о малом бизнесе также записано, что малые предприятия должны получать «справедливую долю» федеральных контрактов:

It is the declared policy of the Congress that the Government should aid, counsel, assist, and protect, insofar as is possible, the interests of small-business concerns in order to preserve free competitive enterprise, to insure that a fair proportion of the total purchases and contracts or subcontracts for property and services for the Government (including but not limited to contracts or subcontracts for maintenance, repair, and construction) be placed with small-business enterprises, to

Политика Конгресса заключается в том, что правительство должно помогать предприятиям малого бизнеса, консультировать их и защищать, насколько это возможно, их интересы в целях поддержания свободной конкуренции, размещения на предприятиях малого бизнеса справедливой доли общего объема закупок, подрядов и субподрядов на товары и услуги для правительства (включая, среди прочего, подряды и субподряды на техническое обслуживание, ремонт и строительство) и, таким образом, получения такими предприятиями справедливой доли общего объема государственных

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

insure that a fair proportion of the total sales of Government property be made to such enterprises, and to maintain and strengthen the overall economy of the Nation. средств, а также в целях поддержания и укрепления экономики страны в целом.

When the act was signed into law in 1953, Congress found that World War II and Korean War- induced materials' shortages combined with an inability to obtain defense contracts or financial assistance had threatened the existence of thousands of small businesses. Congress indicated that it therefore intended to "equalize the scales when necessary to guarantee the continued vigor of our competitive free enterprise system." By 2007, a House committee report explained that the primary rationale for small business contracting programs "is the positive economic benefits they provide, as well as assisting small businesses overcome the complexities of the [procurement] system."

В 1953 году, когда был принят этот закон, Конгресс пришел к выводу, что вызванный Второй мировой и Корейской войнами дефицит материалов и невозможность получить оборонные контракты или финансовую помощь поставили под угрозу существование тысяч малых предприятий. Конгресс указывал, что таким образом он намеревается «уравнять чаши весов, где это необходимо, чтобы гарантировать прочность нашей конкурентной системы свободного предпринимательства». В 2007 году в отчете одного из комитетов Палаты представителей объяснялось, что главной причиной для существования программ контрактов с малыми предприятиями «являются предоставляемые ими экономические преференции, а также помощь малым предприятиям в преодолении сложностей системы [закупок]».

Small Business Procurement Goals

Целевые показатели закупок у малого бизнеса

Legislative History of Small Business Procurement Goals

Законодательная история целевых показателей закупок у малого бизнеса

Since 1978, federal agency heads have been required to establish small business procurement goals in consultation with the SBA, "that realistically reflect the potential

С 1978 года руководители федеральных агентств обязаны устанавливать по согласованию с SBA целевые показатели закупок у малого бизнеса, «которые реалистично отражают потенциал [участия

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

of small business concerns and small business concerns owned and controlled by socially and economically disadvantaged individuals” to participate in federal procurement. Each agency is required, at the conclusion of each fiscal year, to report its progress in meeting prime contract and subcontract award goals to the SBA.

In 1988, Congress required the President to establish annual government-wide goals for federal contracts awarded to small businesses and small businesses owned and controlled by socially and economically disadvantaged individuals. Through the same legislation, P.L. 100-656, the Business Opportunity Development Reform Act of 1988, Congress set a minimum government-wide small business procurement goal, requiring that small businesses receive “not less than 20 percent of the total value of all prime contract awards for each fiscal year” and that small businesses owned and controlled by socially and economically disadvantaged individuals receive “not less than 5 percent of the total value of all prime contract and subcontract awards for each fiscal year.”

This law also directed each federal agency to “have an annual goal that presents, for that agency, the maximum practicable opportunity for small business concerns and small business concerns owned and

в федеральных закупках] малых предприятий в целом и малых предприятий, принадлежащих и управляемых социально и экономически уязвимыми лицами».

Все агентства в конце каждого финансового года должны отчитаться перед SBA о прогрессе в достижении целей по выдаче подрядов и субподрядов.

В 1988 году Конгресс потребовал от президента установить ежегодные целевые показатели для всех госструктур в отношении федеральных контрактов с малыми предприятиями, в т.ч. принадлежащими и управляемыми социально и экономически уязвимыми лицами. В соответствии с тем же Законом о реформе развития возможностей для бизнеса 1988 года (P.L. 100-656), Конгресс установил для всех госструктур минимальные целевые показатели, обязав предоставлять малым предприятиям «не менее 20% общей стоимости всех генеральных подрядов на каждый финансовый год» и, в частности, малым предприятиям, принадлежащим и управляемым социально и экономически уязвимыми лицами – «не менее 5% общей стоимости всех подрядов и субподрядов за каждый финансовый год». Этот закон также предписывал каждому федеральному агентству «иметь ежегодный целевой показатель, который отражал бы максимально возможное для данного агентства участие малых предприятий и малых предприятий, принадлежащих и контролируемых социально и экономически уязвимыми лицами, в выполнении контрактов, заключенных таким

controlled by socially and economically disadvantaged individuals to participate in the performance of contracts let by such agency.” The law further required SBA to report to the President annually on the attainment of the goals and to include the information in an annual report to Congress.

Over the years, government-wide procurement goals for both prime and subcontract dollars have been established for small businesses generally (P.L. 100-656 and P.L. 105-135); small businesses owned by socially and economically disadvantaged individuals (P.L. 100-656); women-owned small businesses (P.L. 103-355); small businesses located within a HUBZone (P.L. 105-135); and small businesses owned by service-disabled veterans (P.L. 106-50, the Veterans Entrepreneurship and Small Business Development Act of 1999).

There are five government-wide statutory small business procurement goals set by Congress:

агентством». Закон требовал также от SBA ежегодно отчитываться перед президентом о достижении целей и включать информацию в ежегодный отчет для Конгресса.

За прошедшие годы установлены общеправительственные целевые показатели по подрядам и субподрядам с малыми предприятиями целом (P.L. 100-656 и P.L. 105-135); малыми предприятиями, принадлежащими социально и экономически уязвимым лицам (P.L. 100-656); малыми предприятиями, принадлежащими женщинам (P.L. 103-355); малыми предприятиями, расположенными в HUBZone (P.L. 105-135); и малые предприятия, принадлежащие ветеранам с инвалидностью (P.L. 106-50, согласно Закону 1999 года о развитии предпринимательства и малого бизнеса среди ветеранов).

Конгрессом установлены пять целевых показателей (ЦП) для всех госструктур:

Table 1. Statutory Federal Small Business Procurement Goals

Type of Firm	Goal	Measure of Contract Awards
Small Businesses	23%	Dollar value of prime contract awards
Small Disadvantaged Businesses (SDBs) ^a	5%	Dollar value of prime and subcontract awards
Women-Owned Small Businesses (WOSBs)	5%	Dollar value of prime and subcontract awards
Service-Disabled Veteran-Owned Small Businesses (SDVOSBs)	5%	Dollar value of prime and subcontract awards
HUB (Historically Underutilized Business) Zone Small Businesses	3%	Dollar value of prime and subcontract awards

Sources: 15 U.S.C. §644(g)(1)(A); P.L. 118-31.

Notes: Prime contract awards are made directly to a business from an agency. Some federal prime contracts require a contractor to subcontract with small businesses to create more opportunities for those firms. P.L. 118- 31, the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2024, increased the SDVOSB goal from 3% to 5%.

Executive action increased the statutory SDB goal; in FY2024, agencies must collectively award at least 13% of contract spending to SDBs, per Office of Management and Budget Memorandum M-24-01 (https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2023/10/M-24-01-Increasing-the-Share-of-Contract-Dollars-Awarded-to-Small-Disadvantaged-Businesses_Final.pdf), in order to increase this share of award dollars to 15% by 2025.

a. SDBs are small businesses owned and controlled by socially and economically disadvantaged individuals. These firms must meet criteria described in SBA regulations at 13 C.F.R. §124.1001. While all 8(a) Business Development Program participant firms qualify as SDBs, not all SDBs are in the 8(a) program.

Таблица 1. Федеральные целевые показатели закупок у малого бизнеса

Тип предприятия	ЦП	Способ измерения
Малые предприятия	23%	Долларовая стоимость основных подрядов
SDB ^a	5%	Долларовая стоимость основных и субподрядов
WOSB	5%	Долларовая стоимость основных и субподрядов
SDVOSB	5%	Долларовая стоимость основных и субподрядов
HUBZone	3%	Долларовая стоимость основных и субподрядов

Источники: 15 U.S.C. §644(g)(1)(A); P.L. 118-31.

Примечания: Генеральные (основные) подряды заключаются агентством напрямую с предприятием. Некоторые федеральные контракты требуют, чтобы подрядчик заключал договоры субподряда с малыми предприятиями, чтобы создать больше возможностей для этих фирм. Закон об ассигнованиях на национальную оборону на 2024 ФГ (P.L. 118-31) увеличил целевой показатель для SDVOSB с 3% до 5%.

В соответствии с меморандумом M-24-01 Административно-бюджетного управления (OMB) (https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2023/10/M-24-01-Increasing-the-Share-of-Contract-Dollars-Awarded-to-Small-Disadvantaged-Businesses_Final.pdf), в 2024 ФГ агентства должны предоставить SDB не менее 13% своих контрактных средств, чтобы к 2025 году довести эту долю до 15%.

a. SDB должны соответствовать критериям, описанным в правилах SBA в 13 C.F.R. §124.1001. Хотя все фирмы, участвующие в программе развития бизнеса 8(a), квалифицируются как SDB, не все SDB участвуют в программе 8(a).

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

Agency-Level Goal-Setting

The SBA negotiates small business procurement goals with each federal agency and establishes a small business eligible baseline for evaluating the agency's performance. The small business eligible baseline excludes certain contracts that the SBA has determined do not realistically reflect the potential for small business participation in federal procurement (such as those awarded to mandatory and directed sources), contracts funded predominately from agency-generated sources (i.e., nonappropriated funds), contracts not covered by the Federal Acquisition Regulation, acquisitions on behalf of foreign governments, and contracts not reported in the General Services Administration's (GSA's) Federal Procurement Data System—Next Generation, or FPDS-NG (such as government procurement card purchases and contracts valued less than \$10,000).

During the goal negotiation process, the SBA consults with agencies to establish annual goals for small business participation in contracting and subcontracting that collectively add up to the government-wide goals in statute. If the SBA and the agency cannot agree on the goals, the agency may submit the case to the Office of Management and Budget

Установление целей на уровне агентства

SBA согласовывает целевые показатели закупок у малого бизнеса с каждым федеральным агентством в отдельности и устанавливает базовый уровень, исключающий некоторые контракты, которые, по мнению SBA, не отражают реальный потенциал участия малого бизнеса в федеральных закупках (например, контракты, заключенные с обязательными и указанными поставщиками), контракты, финансируемые преимущественно из средств, произведенных агентством (т.е. не ассигнованных правительством), контракты, не подпадающие под действие Положения о федеральных закупках, закупки от имени иностранных государств, а также контракты, не указанные в Системе данных о федеральных закупках нового поколения (FPDS-NG) Администрации общих служб (GSA) (например, закупки по государственным закупочным картам и контракты на сумму менее 10 тыс. долл.)

В процессе согласования целевых показателей SBA консультируется с агентствами, чтобы установить ежегодные цели участия малого бизнеса в получении подрядов и субподрядов, которые в совокупности должны соответствовать общеправительственному целевому показателю, предусмотренному законом. Если SBA и агентство не могут договориться о целевых показателях, агентство может обратиться за решением вопроса в

(OMB) Office of Federal Procurement Policy (OFPP) for resolution. SBA added Small Disadvantaged Business goals to the negotiation process in FY2022, per OMB Memorandum M-22-03. SBA sets agency goals for HUBZone businesses, WOSBs, and SDVOSBs at the statutory level; it bases subcontracting goals on recent attainment levels. An agency's head is required to "make consistent efforts to annually expand participation by small business concerns from each industry category."

Small Business Procurement Scorecards and Reports

Once goals are set, the SBA then evaluates agencies' performance against their negotiated goals and presents the results in the SBA's annual Small Business Procurement Scorecards. The SBA uses FPDS-NG data, which are also published in GSA's annual Small Business Goaling Report, available through SAM.gov. GSA is also required to produce an annual report that must include "all procurements made for the period covered by the report and may not exclude any contract awarded." Agencies can take credit in every category that is applicable to the recipient of the contract. For example, "when counting goaling achievements, a contract awarded

OMB, а именно в отдел политики в области федеральных закупок (OFPP). В 2022 ФГ, например, SBA в соответствии с меморандумом OMB M-22-03 добавила к переговорному процессу целевые показатели для SDB. Что касается предприятий HUBZone, WOSB и SDVOSB, SBA устанавливает агентству целевые показатели исходя из последних достигнутых им объемов. Руководитель любого министерства и ведомства обязан «прилагать последовательные усилия, чтобы с каждым годом расширять участие малого бизнеса из каждой категории предприятий».

Оценочные листы и отчеты по закупкам у малого бизнеса

После установления целевых показателей SBA оценивает работу агентств, сравнивая результаты с согласованными целями, и представляет их в своих ежегодных оценочных листах по закупкам у малого бизнеса. При этом SBA использует данные FPDS-NG, которые публикуются также в ежегодном отчете GSA о достижении целевых показателей для малого бизнеса, доступном на сайте SAM.gov. GSA также обязано выпускать ежегодный отчет, который должен включать «все закупки за отчетный период, и не может исключать ни одного заключенного контракта». Учитываются все категории, применимые к получателю контракта. Например, «при подсчете достигнутых целевых показателей контракт, заключенный с малым предприятием, принадлежащим женщине с инвалидностью –

to a Service- Disabled Veteran-Owned Woman-Owned Small Business would be counted toward the Small Business (SB) goal, the Service-Disabled Veteran-Owned Small Business (SDVOSB) goal and the Women-Owned Small Business (WOSB) goal. However, these category counts are not summed to triple the total count. The Sum of Parts Does Not Equal the Whole (*italics in original*).”

Agency goal attainment is an aspirational pursuit without punitive consequences for failure to meet goals. Any agency that does not achieve a goal must submit a “corrective action report” to the SBA, denoting the reasons it failed to achieve the goal and proposing a “corrective action plan.” The SBA’s Small Business Procurement Scorecards and GSA’s Small Business Goaling Report are distributed widely, receive media attention, and heighten public awareness of small business contracting. Agency performance as reported in the SBA’s Small Business Procurement Scorecards may also be referenced by Members during congressional debates and hearings.

As shown in Table 2, the Small Business Procurement Scorecard data show that the government has met the prime award goals for small businesses generally, as well as for SDVOSBs, over the past five fiscal

ветерану вооруженных сил, будет засчитан для достижения целей малого бизнеса (SB), целей малого предприятия, принадлежащего ветерану с инвалидностью, полученной за время службы (SDVOSB), и целей малого предприятия, принадлежащего женщине (WOSB). Однако очки не суммируются, чтобы утроить общее количество. Сумма слагаемых не равна целому (*курсив в оригинале*)».

Достижение целей агентства не предполагает наказания за невыполнение поставленных задач. Любое агентство, не достигшее цели, должно представить в SBA т.н. отчет о корректирующих действиях, указав причины, по которым оно не смогло выйти на целевые показатели, и предложив план корректирующих действий. Оценочные листы SBA по закупкам у малого бизнеса и отчет GSA о достижении целевых показателей для малого бизнеса широко публикуются, привлекают внимание СМИ и повышают осведомленность общественности о контрактах с малым бизнесом. На результаты деятельности агентств, отраженные в оценочных листах SBA по закупкам у малого бизнеса, ссылаются члены Конгресса во время дебатов и слушаний.

Как показано в Таблице 2, данные оценочных листов показывают, что за последние пять финансовых лет правительство достигло своих целей по предоставлению генеральных подрядов малым предприятиям в целом, а также SDVOSB. За тот же

years. It has also met the subcontract award goals for small and WOSBs over the same time period. период были достигнуты цели по субподрядам малым предприятиям и WOSB.

Table 2. Federal Procurement Goals and Percentage of Federal Contract Dollars Awarded to Small Businesses, by Type of Small Business

Business Type	Federal Goal	Percentage Dollars Awarded FY2023	Percentage Dollars Awarded FY2022	Percentage Dollars Awarded FY2021	Percentage Dollars Awarded FY2020	Percentage Dollars Awarded FY2019
Small Business						
Prime	23%	28.35%	26.50%	27.23%	26.02%	26.50%
Subcontract		33.34%	31.08%	30.87%	32.46%	33.27%
SDB						
Prime Contractor	5% ^a	12.1%	11.38%	11.01%	10.54%	10.29%
Subcontractor		4.89%	4.55%	4.44%	4.40%	4.17%
WOSB						
Prime Contractor	5%	4.91%	4.57%	4.63%	4.85%	5.19%
Subcontractor		5.65%	5.14%	5.24%	5.62%	5.25%
HUBZone						
Prime Contractor	3%	2.78%	2.65%	2.53%	2.44%	2.28%
Subcontractor		1.97%	1.68%	1.60%	1.65%	1.37%
SDVOSB						
Prime Contractor	3% ^b	5.07%	4.57%	4.41%	4.28%	4.39%
Subcontractor		2.63%	2.16%	2.25%	2.14%	1.95%

Sources: SBA, Government-wide FY2018-2023 Small Business Procurement Scorecard.

Notes: SBA excludes certain contracts when procurement data is unavailable or because the work cannot realistically be performed by small businesses. According to the SBA's FY2024 Goaling Guidelines, excluded contracts include acquisitions on behalf of foreign governments; contracts awarded to mandatory sources (which include Federal Prison Industries contracts and those with nonprofit agencies employing persons who are blind or have other significant disabilities); contracts funded with non-appropriated, agency-generated funds; Tricare health care program contracts; and Department of Veterans Affairs Community Care Network contracts.

Purchases valued at less than \$10,000 are also excluded because they are not tracked in the Federal Procurement Data System. The value of contracts with these exclusions is referred to as the "small business eligible" value.

Executive action has increased the statutory SDB goal, seeking to increase this share of award dollars to 15% by 2025. In FY2022, agencies were required to collectively award at least 11% of contract spending to SDBs (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2021/12/M-22-03.pdf>). In FY2023, they were required to collectively award at least 12% to SDBs (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/10/M-23-01.pdf>). In FY2024, they must collectively award at least 13% to SDBs (https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2023/10/M-24-01-Increasing-the-Share-of-Contract-Dollars-Awarded-to-Small-Disadvantaged-Businesses_Final.pdf).

P.L. 118-31, the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2024, increased the SDVOSB goal from 3% to 5%.

Таблица 2. Целевые показатели федеральных закупок и процентные доли средств, выделенных по федеральным контрактам малым предприятиям, по категориям

Тип МП	Федераль ный ЦП	Процент стоимости заказов 2023 ФГ	Процент стоимости взаказов 2022 ФГ	Процент стоимости взаказов 2021 ФГ	Процент стоимости взаказов 2020 ФГ	Процент стоимости взаказов 2019 ФГ	В
Малый бизнес							
Подряд	23%	28,35%	26,50%	27,23%	26,02%	26,50%	
Субподряд		33,34%	31,08%	30,87%	32,46%	33,27%	
SDB							
Подрядчик	<u>5%^a</u>	12,1%	11,38%	11,01%	10,54%	10,29%	
Субподрядчик		4,89%	4,55%	4,44%	4,40%	4,17%	
WOSB							
Подрядчик	5%	4,91%	4,57%	4,63%	4,85%	5,19%	
Субподрядчик		5,65%	5,14%	5,24%	5,62%	5,25%	
HUBZone							
Подрядчик	3%	2,78%	2,65%	2,53%	2,44%	2,28%	
Субподрядчик		1,97%	1,68%	1,60%	1,65%	1,37%	
SDVOSB							
Подрядчик	<u>3%^b</u>	5,07%	4,57%	4,41%	4,28%	4,39%	
Субподрядчик		2,63%	2,16%	2,25%	2,14%	1,95%	

Источники: SBA, Оценочный лист по закупкам всех госструктур у малого бизнеса за 2018-2023 ФГ.

Примечания: SBA исключает некоторые контракты в случаях, когда информация о закупках недоступна или данные виды работ не могут быть выполнены малым предприятием. В соответствии с Руководством SBA по целевым показателям закупок на 2024 ФГ, к исключенным контрактам относятся закупки от имени иностранных государств; контракты, заключенные с обязательными поставщиками (в частности, с государственной корпорацией по работам в исправительных учреждениях Federal Prison Industries и с некоммерческими структурами, нанимающими на работу незрячих или людей с иной значительной инвалидностью); контракты, финансируемые из произведенных агентством, а не ассигнованных средств; контракты по программе здравоохранения Tricare; и контракты для системы общественного ухода/амбулаторного обслуживания Министерства по делам ветеранов. Закупки стоимостью менее 10 тыс. долл. также исключены, поскольку они не отслеживаются в Системе данных о федеральных закупках. Стоимость контрактов с такими исключениями определяется как «приемлемая для малого бизнеса».

^a Правительство повысило установленный законом целевой показатель SDB, стремясь увеличить его к 2025 ФГ до 15% средств по контрактам. В 2022 ФГ агентства должны были в совокупности предоставить SDB не менее 11% своих контрактных средств (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2021/12/M-22-03.pdf>); в 2023 ФГ – не менее 12% (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/10/M-23-01.pdf>); в 2024 ФГ – не менее 13% (https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2023/10/M-24-01-Increasing-the-Share-of-Contract-Dollars-Awarded-to-Small-Disadvantaged-Businesses_Final.pdf).

^b Законом об ассигнованиях на национальную оборону на 2024 ФГ (P.L. 118-31) целевой показатель для SDVOSB был увеличен с 3% до 5%.

Small Business Contracting Preferences

Преференции малому бизнесу при заключении контрактов

The Competition in Contracting Act of 1984 generally requires “full and open competition” for government procurement contracts. However, various provisions of the Small Business Act authorize or, in some cases, require federal agencies to provide small businesses a preference when making a contract award. Preferences for small business contractors may take the form of contract set-asides and sole-source awards; while set-asides limit the competition for an award to small firms, a sole-source award is made directly to a firm without competition.

Federal agencies are required to set-aside contracts for small businesses under certain conditions, and are generally encouraged to do so when possible. Set-asides may be “total” or “partial,” depending on the market research findings of purchasing agencies.

Agencies consider the value of a contract and the number of available small businesses able to complete required work. Table 3 summarizes agency requirements to make small business set-asides and Table 4 shows the conditions and limitations for sole-source awards to small businesses. In the case of Multiple Award Contracts

Закон о конкуренции при заключении контрактов от 1984 года требует в целом «полной и открытой конкуренции» при заключении контрактов на государственные закупки. Однако различные положения Закона о малом бизнесе разрешают, а в некоторых случаях требуют от федеральных министерств и ведомств предоставлять малым предприятиям преференции при заключении контрактов. Преференции для подрядчиков малого бизнеса могут принимать форму «выделенных контрактов» или «контрактов с единственным поставщиком». Первые ограничивают круг претендентов малыми предприятиями, вторые присуждаются без конкурса.

Федеральные агентства обязаны выделять часть контрактов малым предприятиям при определенных условиях, и обычно их поощряют к этому там, где есть такая возможность. Такие контракты могут быть «выделенными» полностью или частично, в зависимости от результатов исследования рынка. Агентства учитывают стоимость контракта и количество доступных малых предприятий, способных выполнить требуемые работы. В Таблице 3 приведены требования агентств к предоставлению выделенных контрактов, а в Таблице 4 – условия и ограничения для контрактов с единственным поставщиком. В случае многостороннего контракта (МАС), присуждаемого нескольким или многим

(MACs), agencies may make a partial set-aside for socioeconomic small businesses. Agencies may also make a small business reserve, to award MACs to a socioeconomic small business under full and open competition.

поставщикам одного товара/услуги, агентства могут дать SDB выделенный контракт на часть объема поставки. Агентства также могут формировать резерв для малого бизнеса, чтобы иметь возможность присудить многосторонний контракт малому предприятию категории SDB в условиях полной и открытой конкуренции.

Frequently-used terms related to small business contracting preferences are defined below.

Ниже приведены часто используемые термины, связанные с предпочтениями при заключении контрактов с малыми предприятиями.

Glossary

Term	Description
Micro-purchase threshold	\$10,000, per Section 806 of the NDAA for FY2018 (P.L. 115-91)
“Responsible” prospective contractor	To be determined responsible, a prospective contractor must generally have adequate financial resources to perform the contract; be able to comply with the required or proposed delivery or performance schedule; have a satisfactory performance record; have a satisfactory record of integrity and business ethics; have the necessary organization, experience, skills, equipment, and facilities; and be otherwise qualified under laws and regulations (48 C.F.R. §9.104-1).
Term	Description
Rule of two	Agencies set aside contracts for bids by small businesses when there is a reasonable expectation of obtaining offers from two or more responsible small businesses that are competitive in terms of market prices, quality, and delivery (48 C.F.R. §19.502).
Simplified Acquisition Threshold	\$250,000, per Section 805 of the NDAA for FY2018 (P.L. 115-91)
Small business	A firm that meets Small Business Administration size criteria (13 C.F.R. §121.201).
Small business set-aside	Contract restricted to offers by small businesses
Sole-source award	Contract awarded to a single firm without competition from other offerors

Глоссарий

Термин	Описание
Порог микрозакупок	10 тыс. долл. согласно разделу 806 NDAA (Закона об ассигнованиях на национальную оборону) на 2018 ФГ (P.L. 115-91).
«Ответственный» потенциальный подрядчик	Ответственный потенциальный подрядчик должен, как правило, иметь достаточные финансовые ресурсы для выполнения контракта; быть в состоянии соблюдать требуемый или предлагаемый график поставок или выполнения работ; иметь хорошую репутацию в отношении как производственных качеств, так и добросовестности и деловой этики; иметь необходимую организацию, опыт, навыки, оборудование и средства; и иным образом удовлетворять требованиям законов и нормативных актов (48 C.F.R. §9.104-1).
«Правило двух»	Агентства выделяют часть контрактов для заявок от малых предприятий, если есть основания получить предложения от двух или более ответственных МП, которые являются конкурентоспособными с точки зрения рыночных цен, качества и сроков поставки (48 C.F.R. §19.502).
Порог упрощенной закупки	250 тыс. долл. согласно разделу 805 NDAA на 2018 ФГ (P.L. 115-91).
Малый бизнес	Фирма, отвечающая критериям SBA в отношении размера предприятия (13 C.F.R. §121.201).
Выделенный контракт для малого бизнеса	Контракт, заявки на который подают только малые предприятия.
Контракт с единственным поставщиком	Контракт, заключенный с одной фирмой без конкуренции с другими оферентами.

As shown in Table 3, when a contract award's value is expected to be between the "micro- purchase threshold" (\$10,000) and "simplified acquisition threshold" (\$250,000), an agency must award the contract to a small business "unless the contracting officer determines there is not a reasonable expectation of obtaining offers

Как показано в Таблице 3, если стоимость контракта будет между «порогом микрозакупок» (10 тыс. долл.) и «порогом упрощенной закупки» (250 тыс. долл.), агентство должно предоставить контракт малому предприятию, «если только уполномоченный по контрактам не определит, что нет разумных оснований ожидать предложения от двух или более ответственных малых предприятий,

from two or more responsible small business concerns that are competitive in terms of fair market prices, quality, and delivery.” The agency will create a “total” small business set-aside under these circumstances. Furthermore, regulations direct an agency to make an award to a firm if it is the only firm that makes an “acceptable offer” in response to a set-aside and is “a responsible small business concern.”

For contracts above the simplified acquisition threshold, agencies must also generally set aside contracts exclusively for small businesses as long as a contracting officer expects that offers will be obtained from at least two responsible small businesses and the award will be made at a fair market price. Before making a small business set-aside for acquisitions above this threshold, a contracting officer must “first consider an acquisition for the small business socioeconomic contracting programs (i.e., 8(a), HUBZone, SDVOSB, or WOSB programs).

конкурентоспособные с точки зрения справедливой рыночной цены, качества и сроков поставки». В этих обстоятельствах агентство создает «общий» резерв для малого бизнеса. Кроме того, правила предписывают агентству присудить контракт фирме, если она является единственным участником, сделавшим «приемлемое предложение» и являющимся «ответственным малым предприятием».

Что касается контрактов, чья стоимость превышает порог упрощенной закупки, агентства также должны, как правило, предоставлять выделенный контракт исключительно малым предприятиям, если уполномоченный по контрактам ждет предложений по меньшей мере от двух ответственных малых предприятий и контракт будет присужден участнику, предложившему справедливую рыночную стоимость. Прежде чем присуждать выделенный контракт для закупок, превышающих этот порог, уполномоченный по контрактам должен «сначала рассмотреть закупку у SDB (например, SDB 8(a), HUBZone, SDVOSB или WOSB)»

Table 3. Conditions for Small Business Set-Asides

Anticipated Award Value ^a	Contract	Acquisition Procedure	Number of Small Business Offerors	Set-Aside Requirement	Regulations
Below “micro-purchase threshold” (\$10,000)		Purchase card preferred			48 C.F.R. §13.201
Between “micro-purchase threshold” (\$10,000) and “simplified acquisition threshold” (\$250,000)		Small business set-aside	2+	Total set-aside or sole-source award	48 C.F.R. §19.502-2(a)
Above “simplified acquisition threshold” (\$250,000)		Small business set-aside	2+	Total or partial set-aside; socioeconomic consideration	48 C.F.R. §19.502-2(b); 48 C.F.R. §19.502-3; 48 C.F.R. §19.203(c).

Sources: 48 C.F.R. §13.201; 48 C.F.R. §19.502-2; 48 C.F.R. §19.502-3; 48 C.F.R. §19.203(c).

a. The Federal Acquisition Regulatory Council has the responsibility of adjusting each acquisition-related dollar threshold on October 1, of each year that is evenly divisible by five. As a result, these thresholds may differ from those in statute. The next adjustment for inflation will take place on October 1, 2025. 41 U.S.C.

§1908(c)(2).

Таблица 3. Условия предоставления выделенных контрактов малому бизнесу

Предполагаемая сумма контракта^a	Процедура закупки	Количество оферентов- МП	Требования отношении выделенного контракта	Нормативные акты
Ниже «порога микрозакупок» (10 тыс. долл.)	Предпочтение закупочным картам			48 C.F.R. §13.201
Между «порогом микрозакупок» (10 тыс. долл.) и «порогом упрощенной закупки» (250 тыс. долл.)	Выделенный контракт для малого бизнеса	2+	Полностью выделенный контракт или контракта с единственным поставщиком	48 C.F.R. §19.502-2(a)
Выше «порога упрощенной закупки» (250 тыс. долл.)	Выделение малого бизнеса	2+	Полностью или частично выделенный контракт; рассмотрение возможности дать контракт SDB	48 C.F.R. §19.502-2(b); 48 C.F.R. §19.502-3; 48 C.F.R. §19.203(c).

Источники: 48 C.F.R. §13.201; 48 C.F.R. §19.502-2; 48 C.F.R. §19.502-3; 48 C.F.R. §19.203(c).

^a Федеральный совет по регулированию закупок отвечает за корректировку каждого порогового значения 1 октября каждого года, который без остатка делится на 5. В результате эти пороговые значения могут отличаться от указанных в законе. Следующая корректировка с учетом инфляции состоится 1 октября 2025 года. (41 U.S.C. §1908(c)(2)).

Agencies may make sole-source awards to small businesses and socioeconomic small businesses, subject to limits on the value of such awards shown in Table 4. Sole-source contract award limits generally range from \$4 million to \$7 million. Group-owned firms in the 8(a) Business Development Program (e.g., Alaska Native Corporations, Native Hawaiian Organizations) may receive sole-source awards in excess of the limits for individually-owned firms.

Агентства могут давать контракты с единственным поставщиком малых предприятиям и SDB с учетом ограничений на стоимость таких контрактов, указанных в Таблице 4. Ограничение на заключение контрактов с единственным подрядчиком обычно составляет от 4 до 7 млн долл. Фирмы, находящиеся в групповой собственности, в рамках Программы развития бизнеса 8(a) (например, корпорации коренных жителей Аляски или Гавайев) могут получать контракты с единственным поставщиком сверх ограничений, установленных для фирм в индивидуальном владении.х может понадобиться разрешение правообладателя.

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

Table 4. Sole-Source Award Limitations

Type of Small Business	Sole-Source Award Limit	Regulations	Statutes
Small Business	\$250,000	48 C.F.R. §19.502-2(a)	15 U.S.C. §644(j)
8(a) Program Participant ^a	\$4.5 million (\$7 million for manufacturing contracts)	48 C.F.R. §19.805-1(a)(2)	15 U.S.C. §637(a)(16)(A)
Alaska Native Corporation (ANC) or Indian Tribe-Owned 8(a)	No limit, written justification required for contracts in excess of \$25 million (\$100 million for DoD contracts) ^b	48 C.F.R. §19.805-1(b)(2); 13 C.F.R. §124.506(b)(5)	P.L. 100-656, §602(a), 102 Stat. 3887-88 (November 15, 1988) (codified at 15 U.S.C. §637 note)
Native (NHO) 8(a)	Hawaiian No limit for DoD contracts, written justification required for contracts in excess of \$100 million	48 C.F.R. §219.805-1(b)(2)(A)-(B); 13 C.F.R. §124.506(b)(5)	See P.L. 109-148, §8020, 119 Stat. 2702-03 (December 30, 2005)
WOSBs	\$4.5 million (\$7 million for manufacturing contracts)	48 C.F.R. §19.1506(a)-(c)	15 U.S.C. §637(m)
SDVOSBs	\$4 million (\$7 million for manufacturing contracts)	13 C.F.R. §128.405	15 U.S.C. §657f(c)
VOSBs (VA only) ^c	\$5 million	48 C.F.R. §819.7007 and 48 C.F.R. §819.7008	38 U.S.C. §8127(c)
HUBZone	\$4.5 million (\$7 million for manufacturing contracts)	48 C.F.R. §19.1306	15 U.S.C. §657a(c)(2)(A)

Sources: 48 C.F.R. §19.502-2(a); 48 C.F.R. §19.805-1(a)(2); 48 C.F.R. §19.805-1(b)(2); 13 C.F.R. §124.506(b)(5); 48 C.F.R. §219.805-1(b)(2)(A)-(B); 13 C.F.R. §124.506(b)(5); 48 C.F.R. §19.1506(a)-(c); 13 C.F.R. §128.405; 48 C.F.R. §819.7007 and 48 C.F.R. §819.7008; 48 C.F.R. §19.1306; 15 U.S.C. §637(a); 15 U.S.C. §657a; 15 U.S.C. §637(m); 38 U.S.C. §8127(c) for VOSBs; and 15 U.S.C. §657f.

Notes: Sole-source award limits include a contract's anticipated total value, including any options.

- a. Sole-source awards in excess of the above thresholds may be made only when (1) there is not a reasonable expectation that at least two eligible and responsible 8(a) firms will submit offers at a fair market price; or

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

(2) the SBA accepts the contract on behalf of certain group-owned firms (e.g., ANCs). When an 8(a) contract's anticipated value, including options, is less than \$4.5 million (or \$7 million for manufacturing contracts), the contract is typically awarded on a sole-source basis without competition and when the anticipated value exceeds these thresholds, it generally must be awarded via a set-aside (48 C.F.R. §19.805-1; and 15 U.S.C. §637(a)(16)(A)). Once they have been awarded more than \$168,500,000 in 8(a) contract awards, participant firms owned by individuals may not receive any additional 8(a) sole-source awards, though they can still receive set-asides. This amount is set forth at 13 C.F.R. §124.519. SBA will not count awards of less than \$250,000 toward this limit.

- b. P.L. 111-84, the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2010, required federal contracting officers to execute written justifications and obtain approval for sole-source contracts in excess of \$20 million, a threshold that was increased through regulatory updates, to \$25 million, effective October 1, 2020, to account for inflation. P.L. 116-92, the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2020, increased this threshold to \$100 million for DOD (but not for other agencies).
- c. The Department of Veterans Affairs has its own contracting preferences for veteran-owned small businesses (VOSBs), known as the Veterans First program. It is the only agency with a program for VOSBs.

Таблица 4. Лимиты на предоставление контрактов с единственным поставщиком

Тип МП	Ограничение по стоимости контракта с единственным поставщиком	Нормативные акты	Законы
Малое предприятие	250 тыс. долл.	48 C.F.R. §19.502-2(a)	15 U.S.C. §644(j)
Участник программы 8(a) ^a	4,5 млн долл. (7 млн долл. для производственных контрактов)	48 C.F.R. §19.805-1(a)(2)	15 U.S.C. §637(a)(16)(A)
Корпорация коренных жителей Аляски (ANC) или индейского племени 8(a)	Без ограничений; требуется письменное обоснование для контрактов на сумму св. 25 млн долл. (100 млн долл. для контрактов DOD) ^b	48 C.F.R. §19.805-1(b)(2); 13 C.F.R. §124.506(b)(5)	P.L. 100-656, §602(a), 102 Stat. 3887-88 (от 15 ноября 1988 г.) (включен в примечание к 15 U.S.C. §637)
Организация коренных гавайцев (NHO) 8(a)	Нет ограничений для контрактов DOD, требуется письменное обоснование для контрактов на сумму св. 100 млн долл.	48 C.F.R. §219.805-1(b)(2)(A)-(B); 13 C.F.R. §124.506(b)(5)	См. P.L. 109-148, §8020, 119 Stat. 2702-03 (30 декабря 2005 г.)
WOSB	4,5 млн долл. (7 млн для производственных контрактов)	48 C.F.R. §19.1506(a)-(c)	15 U.S.C. §637(m)
SDVOSB	4 млн долл. (7 млн для производственных контрактов)	13 C.F.R. §128.405	15 U.S.C. §657f(c)
VOSB (только для Министерства по делам ветеранов) ^c	5 млн долл.	48 C.F.R. §819.7007 и 48 C.F.R. §819.7008	38 U.S.C. §8127(c)
HUBZone	4,5 млн долл. (7 млн долл. для производственных контрактов)	48 C.F.R. §19.1306	15 U.S.C. §657a(c)(2)(A)

Источники: 48 C.F.R. §19.502-2(a); 48 C.F.R. §19.805-1(a)(2); 48 C.F.R. §19.805-1(b)(2); 13 C.F.R. §124.506(b)(5); 48 C.F.R. §219.805-1(b)(2)(A)-(B); 13 C.F.R. §124.506(b)(5); 48 C.F.R. §19.1506(a)-(c); 13 C.F.R. §128.405; 48 C.F.R. §819.7007 и 48 C.F.R. §819.7008; 48 C.F.R. §19.1306; 15 U.S.C. §637(a); 15 U.S.C. §657a; 15 U.S.C. §637(m); 38 U.S.C. §8127(c) для VOSB; и 15 U.S.C. §657f.

Примечания: Ограничения на сумму контрактов с единственным поставщиком включают предполагаемую общую стоимость контракта и любые опционы.

^a Контракт с единственным поставщиком сверх вышеуказанных ограничений может быть присужден лишь в том случае, если (1) нет разумных оснований полагать, что хотя бы две отвечающие требованиям и ответственные

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

фирмы по программе 8(a) представляют предложения по справедливой рыночной цене; или (2) SBA принимает контракт от имени предприятия в групповом владении (например, коренных жителей Аляски). Если предполагаемая стоимость контракта 8(a), включая опционы, составляет менее 4,5 млн долл. (7 млн долл. для производственных контрактов), он обычно присуждается в качестве контракта с единственным поставщиком без конкурса, а если превышает эти пороговые значения – то, как правило, по процедуре выделенного контракта (48 C.F.R. §19.805-1; и 15 U.S.C. §637(a)(16)(A)). После того, как суммы, полученные по контрактам 8(a), в совокупности превысят 168,5 млн долл., фирмы в индивидуальном владении более не могут получать контракты 8(a) с единственным поставщиком, хотя по-прежнему вправе получать выделенные контракты. Сумма 168,5 млн долл. указана в 13 C.F.R. §124.519. Однако SBA не станет засчитывать в этот лимит контракты стоимостью менее 250 тыс. долл.

^b Закон об ассигнованиях на национальную оборону на 2010 ФГ требовал от федеральных подрядчиков представлять письменные обоснования и получать разрешение для контрактов с единственным поставщиком на сумму свыше 20 млн долл. (этот порог был увеличен законодательным путем до 25 млн долл. начиная с 1 октября 2020 года). Закон об ассигнованиях на национальную оборону на 2020 ФГ (P.L. 116-92) увеличил его до 100 млн долл. для контрактов Министерства обороны (но не других ведомств).

Министерство по делам ветеранов имеет собственные преференции при выдаче подрядов малым предприятиям, принадлежащим ветеранам (VOSB), известные как программа Veterans First. Это единственное агентство, имеющее для VOSB отдельную программу.

Certification and Other Requirements for Small Business Contractors

Сертификация и другие требования к подрядчикам из малого бизнеса

Businesses interested in bidding on a federal contract must register with the federal government's System for Award Management (SAM) at SAM.gov. Government agencies use SAM for several purposes, including to find contractors. Businesses also must match their products and services to a North American Industry Classification System (NAICS) code, a step that is especially important for firms interested in small business contracting preferences, because they must meet the SBA's small business size standards, which depend on a firm's NAICS code. Businesses generally have a primary NAICS code, and may have multiple NAICS codes if they sell multiple products and services.

Businesses that identify themselves as a small business in SAM must (1) meet the Small Business Act's definition of a small business, and (2) not exceed the SBA's established size standards, which are updated periodically.

The Small Business Act defines a small business as one that

Предприятия, желающие участвовать в конкурсе на получение федерального контракта, должны зарегистрироваться в Системе управления подрядками (SAM) на сайте SAM.gov. Государственные учреждения используют SAM для поиска подрядчиков и в других целях. Предприятия также должны соотнести свои товары и услуги с кодами Североамериканской отраслевой классификации (NAICS). Этот шаг особенно важен для компаний, заинтересованных в преференциях для малого бизнеса, поскольку они должны соответствовать стандартам SBA для размера малых предприятий, а выбор стандарта зависит от присвоенного компании кода NAICS. Как правило, предприятие имеет основной код NAICS и несколько кодов NAICS, если продает различные товары и услуги.

Предприятия, которые относят себя в SAM к малому бизнесу, должны (1) соответствовать определению малого бизнеса, данному в Законе о малом бизнесе, и (2) не превышать установленные SBA стандарты размера предприятия, которые периодически обновляются.

Закон о малом бизнесе определяет малое предприятие как предприятие, которое

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • is organized for profit; • has a place of business in the United States; • operates primarily within the United States or makes a significant contribution to the U.S. economy through payment of taxes or use of American products, materials, or labor; • is independently owned and operated; and • is not dominant in its field on a national basis. | <ul style="list-style-type: none"> • создано для получения прибыли; • находится в Соединенных Штатах; • осуществляет свою деятельность преимущественно на территории США или вносит значительный вклад в экономику США за счет уплаты налогов или использования американских изделий, материалов или рабочей силы; • находится в независимом владении и управлении; • и не является доминирующим в своей области на национальном уровне. |
|--|---|

The Small Business Act authorizes the SBA to establish size standards to determine small business program eligibility. SBA has established two types of standards: industry-specific size standards and alternative size standards for certain lending and venture capital investment programs.

Закон о малом бизнесе уполномочивает SBA устанавливать стандарты размера компаний для определения их права на участие в бизнес-программах для малого бизнеса. Установлены два вида стандартов: отраслевые и альтернативные (для некоторых программ кредитования и венчурного инвестирования).

The SBA's industry-specific size standards are used to determine eligibility for federal small business contracting purposes. A business can compare its number of employees or average annual receipts (depending on its industry) to size standards listed in the SBA's Table of Small Business Size Standards. The table has standards for over 1,000 NAICS codes. Businesses that exceed the applicable size standard for their primary industry do not meet the requirement of being small.

Отраслевые стандарты размера SBA применяются для определения соответствия требованиям для заключения федеральных контрактов с малым бизнесом. Предприятие может сравнить количество своих сотрудников или средний годовой объем выручки (в зависимости от отрасли) с данными Таблицы стандартов размера малых предприятий SBA, содержащей стандарты для 1000 с лишним кодов NAICS. Предприятия, которые превышают стандарт размера для своей основной деятельности, не будут квалифицированы как предприятия малого бизнеса.

Certification Requirements for Government-Wide Contracting Programs

Small businesses generally self-certify their status as small when they register their business in the SAM database. Firms that wish to compete only with similar firms for government contracts (through contract set-asides), or receive sole-source awards through a socioeconomic small business contracting program (e.g., HUBZone small businesses, SBA 8(a) program participants, WOSBs, and veteran-owned small businesses [VOSBs] and SDVOSBs), are subject to certification requirements. Each socioeconomic program has its own eligibility and certification requirements outlined in regulations. Firms may obtain certification through the SBA's online certification platform at certify.sba.gov.

The contracting officer is required to accept an offeror's status representation in a specific bid or proposal that it is a small business unless "(1) another offeror or interested party challenges the concern's small business representation or (2) the contracting officer has a reason to question the representation." Procedures for filing a challenge, or "protest," are outlined in SBA regulations.

Требования к сертификации для участия в программах заключения контрактов со всеми госструктурами

Как правило, малые предприятия самостоятельно подтверждают свой статус малого бизнеса, когда регистрируются в базе данных SAM. Фирмы, желающие конкурировать за государственные заказы только с аналогичными фирмами (в рамках выделенных контрактов) или получать контракты с единственным поставщиком в рамках программ для SDB (например, для HUBZone, участников программы SBA 8(a), WOSB, VOSB и SDVOSB), подлежат требованиям к сертификации. Каждая программа для SDB имеет собственные требования к допуску и сертификации, изложенные в нормативных актах. Предприятия могут получить сертификацию онлайн через сертификационную платформу SBA на сайте certify.sba.gov.

Уполномоченный по контрактам обязан принять утверждение oferента в соответствующей заявке или предложении, что он является малым предприятием, если «(1) другой oferент или заинтересованная сторона не опротестует утверждение предприятия о принадлежности к малому бизнесу или (2) у уполномоченного по контрактам нет оснований сомневаться в его достоверности». Процедура опротестования изложена в нормативных документах, касающихся SBA.

8(a) Program

The 8(a) Business Development Program provides business development assistance to businesses owned and controlled by persons who are socially and economically disadvantaged, have good character, and demonstrate a potential for success. The program creates federal contracting preferences such as contract set-asides and sole-source contracts in addition to authorizing SBA to provide business development support, including mentorship, training, and counseling to eligible firms. After nine years in the program, the program goal is for firms to successfully compete for federal contracts without 8(a) program assistance. A participating business may “graduate” from or exit the program after nine or fewer years but once a participant has left the program, neither the firm nor the owner of that firm is eligible to participate in the program again.

Although the 8(a) program was originally established for the benefit of disadvantaged individuals, in the 1980s, Congress expanded the program to include small businesses owned by four groups: small businesses owned by Alaska Native Corporations (ANCs), Community Development Corporations (CDCs), Indian tribes, and Native Hawaiian Organizations

Программа 8(а)

Программа развития малого бизнеса, подпадающего под пункт 8(а), предоставляет помощь в развитии бизнеса компаниям, которые принадлежат и управляются социально и экономически уязвимыми лицами, а также обладают хорошей репутацией и демонстрируют потенциал для достижения успеха. Программа создает преференции при заключении федеральных контрактов, таких как выделенные контракты и контракты с единственным поставщиком, а также уполномочивает SBA предоставлять поддержку в развитии бизнеса, включая наставничество, обучение и консультирование для фирм, имеющих право на участие в программе. Задача программы состоит в том, чтобы после девяти лет участия в ней предприятие могло успешно конкурировать за федеральные контракты без помощи программы 8(а). Участвующее предприятие может окончить программу или покинуть ее по истечении девяти или менее лет, но если участник покинул программу, ни фирма, ни ее владелец не имеют права участвовать в программе снова.

Хотя изначально программа 8(а) была создана в интересах малообеспеченных лиц, в 1980-х годах Конгресс расширил ее, включив малые предприятия, находящиеся в групповом владении: корпорации коренных жителей Аляски (ANC), корпорации развития общин (CDC), индейские племенные структуры и организации коренных жителей Гавайев (NHO) имеют право участвовать в программе 8(а) в соответствии с несколько иными требованиями.

(NHOs) are eligible to participate in the 8(a) program under somewhat different requirements. Firms apply to the program through the SBA's online certification platform at certify.sba.gov, submitting a variety of documents regarding firm ownership, governance, finances, and personal information.

Historically Underutilized Business Zone (HUBZone) Program

The HUBZone program provides federal contracting preferences to small businesses located in SBA-designated areas called HUBZones. SBA designates these areas based on Census data that indicate levels of high poverty, high unemployment, or low income, or if they are located in qualified disaster areas, on Indian reservations, around some closed military installations, or in governor-designated places that meet certain criteria. It is the only federal contracting program that assists firms based on their geographic location rather than their size and/or the characteristics of their owners (e.g., contracting programs for small businesses, disabled-veteran owned small businesses). HUBZones are shown in an online HUBZone map, updated by the SBA according to a five-year revision cycle, as required by the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2018.

Фирмы подают заявку на участие в программе через онлайн-платформу сертификации SBA на сайте certify.sba.gov, приложив различные документы, касающиеся собственности, управления, финансов и личной информации.

Программа «Исторически недоиспользуемая бизнес-зона» (HUBZone)

Программа HUBZone предоставляет преференции при заключении федеральных контрактов малым предприятиям, расположенным в установленных SBA районах под названием HUBZones. SBA определяет эти районы на основании данных переписи населения, указывающих на высокий уровень бедности и безработицы, нахождение в официальной зоне бедствия, в индейской резервации, в непосредственной близости от закрытых военных объектов или в обозначенных губернатором местах, отвечающих определенным критериям. Это единственная федеральная контрактная программа, оказывающая предприятиям помощь на основании их местоположения, а не размера и/или принадлежности владельцев к той или иной категории лиц (например, малые предприятия ветеранов с инвалидностью и т.д.). HUBZones отмечены на онлайн-карте, обновляемой SBA в соответствии с пятилетним циклом пересмотра, как того требует Закон об ассигнованиях на

Program benefits include contract set-asides, sole-source awards, and price-evaluation preferences. The government has not met the government-wide HUBZone procurement goal, in part because there are relatively fewer HUBZone firms (roughly 3,500- 4,000) compared to other socioeconomic small businesses.

национальную оборону на 2018 ФГ. Преимущества программы включают предоставление выделенных контрактов и контрактов с единственным поставщиком, а также ценовых преференций. Правительство пока не достигло общеправительственных целевых показателей по закупкам у HUBZone, отчасти потому, что количество таких предприятий относительно меньше (3500-4000), чем других предприятий SDB.

Service-Disabled Veteran-Owned Small Business Procurement Program

Программа закупок у малого бизнеса, принадлежащего ветеранам с инвалидностью, полученной за время службы

The SDVOSB program is the only government-wide procurement preference program for veterans. SDVOSBs are eligible for contract set asides and sole-source contract awards if they: meet small business size standards; are at least 51% unconditionally and directly owned and controlled by one or more service-disabled veterans; have one or more service-disabled veterans manage day-to-day operations and make long-term decisions; and be owned by one or more eligible veterans that have a service-connected disability.

Программа SDVOSB является единственной правительственной программой закупочных преференций для ветеранов. SDVOSB имеют право на получение выделенных контрактов и контрактов с единственным поставщиком, если они отвечают стандартам размера малого бизнеса; не менее 51% предприятия безусловно принадлежит и управляется непосредственно одним или более ветеранами с инвалидностью, полученной за время службы; один или более ветеранов с такой инвалидностью управляют повседневной деятельностью предприятия и принимают долгосрочные решения; предприятие находится в собственности одного или более ветеранов, имеющих инвалидность, связанную со службой. В тех случаях, когда ветеран имеет постоянную и тяжелую инвалидность, супруг или лицо, оказывающее ветерану постоянную помощь, могут быть признаны владельцем

In cases where a veteran has a permanent and severe disability, a veteran's spouse or permanent caregiver may qualify as an eligible SDVOSB owner. In addition, some

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

eligible SDVOSBs may be owned and controlled by a deceased veteran's surviving spouse.

SDVOSB, удовлетворяющим требованиям программы. Кроме того, в ряде случаев SDVOSB, принадлежащее и управляемое пережившим супругом(-й) умершего ветерана, также может удовлетворять этим требованиям.

Women-Owned Small Business Program

Программа малого бизнеса, принадлежащего женщинам

Under this program, WOSBs are eligible for set-asides and sole-source opportunities in certain industries where they are “substantially underrepresented,” while economically disadvantaged WOSBs (EDWOSBs) are eligible for such opportunities in all industries in which WOSBs are either “underrepresented” or “substantially underrepresented.”

В рамках этой программы WOSB имеют право на получение выделенных контрактов и контрактов с единственным поставщиком в ряде отраслей, где они «существенно недопредставлены», а экономически уязвимые WOSB (EDWOSB) имеют право на получение таких возможностей во всех отраслях, в которых WOSB «недопредставлены» либо «существенно недопредставлены».

At the direction of Congress, the SBA identifies WOSB program-eligible industries by determining how underrepresented WOSBs are among federal contractors in each industry. The government has met the WOSB procurement goal twice since it was authorized in 1994 and the SBA has proposed removal of WOSB NAICS industry restrictions to “attract more participants to the WOSB Program and remove a major impediment to widespread program usage by agencies.”

По указанию Конгресса SBA определяет отрасли, отвечающие требованиям программы WOSB, в т.ч. то, насколько недопредставлены WOSB среди федеральных подрядчиков в каждой отрасли. С момента утверждения программы в 1994 году правительство дважды выходило на ее целевые показатели закупок, и впоследствии SBA предложило снять отраслевые ограничения NAICS, чтобы «привлечь в программу WOSB больше участников и устранить основное препятствие для ее широкого использования агентствами».

Agency-Specific Contracting Programs

Federal agencies may also set aside contracts or make sole-source awards to small businesses not participating in any other program under certain conditions. For example, the Departments of the Interior, Veterans Affairs, and Transportation have programs that promote contracting with small businesses, as does the Environmental Protection Agency. These agencies' programs are briefly described below.

Buy Indian Act Contracting Preferences

Under authority provided by the Buy Indian Act of 1910, the Department of the Interior's (DOI) Bureau of Indian Affairs, Bureau of Indian Education, and the offices of the Assistant Secretary Indian Affairs and the Department of Health and Human Services' Indian Health Service provide contracting preferences to qualified Indian tribes and Native American-owned and -controlled businesses.

Relatedly, the Department of Defense's Indian Incentive Program encourages prime contractors with a subcontract worth at least \$500,000 to subcontract with qualified Indian tribes, Native American-owned and controlled businesses, and Native Hawaiian

Программы заключения контрактов конкретными агентствами

При определенных условиях федеральные агентства также могут выделять контракты или заключать их с единственным подрядчиком – малым предприятием, не участвующим в других программах. Например, в министерствах внутренних дел, по делам ветеранов и транспорта, а также в Агентстве по охране окружающей среды действуют программы, поощряющие заключение контрактов с малыми предприятиями. Ниже приводится краткое описание этих программ.

Преференции при заключении контрактов по Закону о закупках у индейцев

В соответствии с полномочиями, предоставляемыми Законом о закупках у индейцев (Buy Indian) 1910 года, Отдел по делам индейцев и Отдел образования индейцев Министерства внутренних дел (DOI), а также офисы помощника министра по делам индейцев и Служба здравоохранения индейцев Министерства здравоохранения и социальных служб (DHHS) предоставляют при заключении контрактов преференции индейским племенным структурам и компаниям, которые принадлежат и управляются коренными американцами и удовлетворяют соответствующим требованиям. Кроме того, Программа стимулирования бизнеса индейцев Министерства обороны (DOD) поощряет основных подрядчиков, имеющих субподряды на сумму не менее 500 тыс. долл., заключать договоры субподряда с отвечающими требованиям

small businesses by providing a 5% rebate on the amount subcontracted to these businesses.

индейскими племенными структурами, предприятиями, которые принадлежат и управляются коренными американцами, и малыми предприятиями коренных гавайцев путем предоставления этим предприятиям скидки в размере 5% от суммы субподряда.

Department of Veterans Affairs Veterans First Program

Программа Министерства по делам ветеранов «Ветераны на первом месте»

The VA has established its own SDVOSB and VOSB contracting preferences, known as the Veterans First program. According to this program's regulations, VA contracting officers must set aside contracts for SDVOSBs and VOSBs where the "rule of two" is met, granting priority consideration to SDVOSBs. Both SDVOSBs and VOSBs receive priority consideration before any other type of small business and the complete order of priority is as follows:

Министерство по делам ветеранов (VA) установило для SDVOSB и VOSB собственные преференции, известные как программа Veterans First. В соответствии с ее правилами сотрудники VA должны выделять контракты для SDVOSB и VOSB, если выполняется «правило двух», отдавая при этом приоритет SDVOSB. И SDVOSB, и VOSB имеют приоритет перед любым другим типом малого бизнеса, а полный порядок приоритетности выглядит следующим образом:

- (1) SDVOSB,
- (2) VOSB,
- (3) 8(a) or HUBZone small business, and
- (4) other small businesses with preference of some kind.⁷⁴ The prioritization of certain types of small business concerns is not a feature of the government-wide small business contract preference programs and is unique to the VA.

- (1) SDVOSB,
- (2) VOSB,
- (3) малое предприятие 8(a) или HUBZone и
- (4) другие малые предприятия с какими-либо преференциями. Приоритетность определенных типов малых предприятий не распространяется на общеправительственные программы преференций при заключении контрактов с малым бизнесом и действует только в VA.

Department of Transportation Disadvantaged Business Enterprise Program

The Department of Transportation (DOT) Disadvantaged Business Enterprise (DBE) program aims to prevent discrimination against DBEs by providing them equal opportunity to compete for federally funded transportation contracts. Congress has maintained a cumulative national goal of at least 10% contracting by DBEs where federal highway, transit, or airport project assistance is used.

Although DOT, like all executive agencies, establishes agency procurement goals for contracting with small disadvantaged businesses, this program is distinct from that effort because it applies to the contracts awarded by state and local governments that receive DOT grant assistance from certain DOT agencies. Firm eligibility for the DBE program differs somewhat from the SBA's 8(a) program, although a DBE must meet SBA size criteria and other revenue limitations.

Программа Министерства транспорта для предприятий в неблагоприятном положении

Программа Министерства транспорта (DOT) для предприятий в неблагоприятном положении (Disadvantaged Business Enterprise, сокр. DBE) направлена на предотвращение дискриминации в отношении DBE, предоставляя им равные возможности для конкуренции за транспортные контракты, финансируемые из федерального бюджета. Конгрессом установлен совокупный общеправительственный целевой показатель – не менее 10% контрактов для DBE в случаях, когда при строительстве автомагистралей, инфраструктуры общественного транспорта или аэропортов используются федеральные средства. Хотя DOT, как и все другие исполнительные органы, устанавливает ведомственные целевые показатели закупок для заключения контрактов с малым бизнесом в неблагоприятном положении, данная программа стоит отдельно, поскольку применяется к контрактам, заключаемым штатами и местными органами власти, которые получают гранты DOT от ряда агентств, входящих в систему министерства. Критерии для участия в программе для DBE несколько отличаются от тех, что действуют для программы SBA 8(a), хотя DBE должны соответствовать тем же стандартам размера предприятия и дохода.

Environmental Protection Agency Disadvantaged Business Enterprise Program

Under the Environmental Protection Agency (EPA) DBE program, the EPA Administrator aims to award not less than 10% of research funding relating to the Clean Air Act Amendments of 1999 to DBEs. In addition, at least 8% of federal funding awarded in support of certain EPA authorized programs, including grants, loans, and contracts for wastewater treatment and leaking underground storage tanks, must be awarded to businesses or other organizations owned or controlled by socially and economically disadvantaged individuals, including historically black colleges and universities and women-owned businesses.

To be certified by the EPA as a DBE, applicants must first attempt to be certified by the SBA, DOT, or a tribal, state, or local government, or by an independent private organization. EPA will consider applications for DBE certification only from firms or organizations that have been denied certification from these aforementioned entities. Eligibility criteria for the agency's "8% statute" and its "10% statute" programs differ, and those programs are each different from the eligibility criteria for the DOT DBE

program and the SBA's 8(a) program.

[Table of contents](#) ✕ [Вернуться к Оглавлению](#)

Программа Агентства по охране окружающей среды для предприятий в неблагоприятном положении

В рамках программы Агентства по охране окружающей среды (ЕРА) для DBE руководитель агентства стремится предоставить этим предприятиям не менее 10% финансирования исследований, связанных с поправками к Закону о чистом воздухе 1999 г. Кроме того, не менее 8% федерального финансирования ряда программ, принятых ЕРА, включая гранты, кредиты и контракты на очистку сточных вод и негерметичных подземных резервуаров, должно предоставляться предприятиям или другим организациям, принадлежащим или управляемым лицами в неблагоприятном социальном и/или экономическом положении, включая исторически черные колледжи и университеты и предприятия, принадлежащие женщинам.

Чтобы ЕРА сертифицировало фирму или организацию как DBE, заявители должны сначала попытаться получить сертификацию в SBA, DOT, племенных, штатных или местных органах власти либо в независимой частной организации. ЕРА рассматривает заявки на сертификацию в качестве DBE только от фирм или организаций, которым отказали в сертификации вышеупомянутые органы. Критерии для участия в программах агентства «По закону о 8%» и «По закону о 10%» различны; и те, и другие отличаются также от критериев программы DOT для DBE и программы SBA для предприятий 8(a).

Small Business Mentor-Protégé Programs and Joint Ventures

Small business mentor-protégé programs typically seek to pair new businesses with more experienced businesses in mutually beneficial relationships. Protégés may receive financial, technical, or management assistance from mentors in obtaining and performing federal contracts or subcontracts, or serving as suppliers under such contracts or subcontracts. Mentors may receive credit toward subcontracting goals, reimbursement of certain expenses, or other incentives. The SBA maintains a list of mentor-protégé agreements that are in place, which “can be used for market research and to help contracting officials as they award contracts.”

The federal government currently has several mentor-protégé programs to assist small businesses in various ways.

- The SBA’s All Small Mentor-Protégé Program is a government-wide program designed to assist small businesses in obtaining and performing federal contracts. Mentors may (1) form joint ventures with protégés that are eligible to perform federal contracts set aside for small businesses; (2) make certain equity investments in protégé firms; (3) lend or subcontract to protégé

Программы «ментор-протее» для малого бизнеса и совместные предприятия

Программы наставничества для малого бизнеса, известные также как программы «ментор-протее», обычно стремятся объединить новые фирмы с более опытными предприятиями в рамках взаимовыгодных отношений. «Протее» (подопечный) может получать от «ментора» (наставника) финансовую, техническую или управленческую помощь в получении и выполнении федеральных подрядов и субподрядов или в качестве поставщика по таким подрядам и субподрядам. Ментор может получить кредит для достижения целей субподряда, возмещение ряда расходов и другие денежные стимулы. SBA ведет список действующих соглашений «ментор-протее», который может использоваться уполномоченным по контрактам при заключении договоров подряда и субподряда для изучения рынка и помощи малому бизнесу.

В настоящее время федеральное правительство имеет несколько программ «ментор-протее» для оказания различной помощи малому бизнесу.

- Программа «ментор-протее» SBA для всех малых предприятий – это общеправительственная программа, разработанная для помощи малым предприятиям в получении и выполнении федеральных контрактов. Ментор может (1) создавать совместные предприятия с протее, имеющим право на выполнение федеральных контрактов для малого бизнеса; (2) вносить определенную долю в его капитал; (3) предоставлять ему кредиты или

firms; and (4) provide technical or management assistance to their protégés.

- The Department of Defense (DOD) Mentor-Protégé Program, in contrast, is agency-specific. It assists various types of small businesses and other entities in obtaining and performing DOD subcontracts and serving as suppliers on DOD contracts. Mentors may (1) make advance or progress payments to their protégés that DOD reimburses; (2) award subcontracts to their protégés on a noncompetitive basis when they would not otherwise be able to do so; (3) lend money to or make investments in protégé firms; and (4) provide or arrange for other assistance.

Other agencies also have agency-specific mentor-protégé programs to assist various types of small businesses or other entities in obtaining and performing subcontracts under agency prime contracts. The Department of Homeland Security (DHS), for example, has a mentor-protégé program wherein mentors may provide protégés with rent-free use of facilities or equipment, temporary personnel for training, property, loans, or other assistance.

субподряды; (4) оказывать ему техническую или управленческую помощь.

- Программа «ментор-протее» DOD, напротив, для каждого конкретного агентства имеет свою специфику. Она помогает различным видам малых предприятий и других организаций получать и выполнять субподряды DOD и выступать в качестве поставщиков по его контрактам. Ментор может (1) выплачивать протее авансы или промежуточные платежи, которые затем возмещаются министерством; (2) предоставлять протее субподряды на неконкурентной основе там, где в противном случае он не смог бы этого сделать; (3) предоставлять подопечной фирме средства в долг или инвестировать в нее; и (4) предоставлять или организовывать содействие в иной форме.

В других министерствах и ведомствах также существуют программы «ментор-протее», призванные помогать различным видам малых предприятий и других организаций в получении и выполнении субподрядов по контрактам данного агентства. Например, в Министерстве внутренней безопасности (DHS) действует программа «ментор-протее», в рамках которой ментор может предоставлять в безвозмездное пользование помещения или оборудование, временный персонал для обучения, имущество, кредиты и иную помощь.

Subcontracting Policies

For small businesses, participating in federal contracts as subcontractors can offer an important pathway to government contracting work and is one of the ways that the federal government can help maintain a diversity of suppliers. As mentioned, there are annual goals for the amount of federal contract dollars subcontracted with small businesses (see “Small Business Procurement Goals”).

The federal government maintains a policy of “maximum practicable” subcontracting opportunities for small businesses and socioeconomic small businesses via prime contracts above the simplified acquisition threshold. Federal prime contractors that receive awards of \$750,000 or more (\$1.5 million or more for construction contracts) must submit a small business subcontracting plan to their purchasing agency. Agency contracting officers review subcontracting plans during the pre-award process, determine whether a subcontracting plan is “acceptable,” and may assess small business subcontracting plans as one evaluation factor when choosing a contractor during the “source selection” process.

Other policies related to subcontracting include the “nonmanufacturer rule” (see 13

Правила предоставления субподрядов

Для малых предприятий участие в федеральных контрактах в качестве субподрядчика может стать важным способом получения работы по государственным контрактам. Для федерального правительства – это один из способов обеспечить разнообразие поставщиков. Как уже упоминалось, существуют ежегодные целевые показатели объема средств федеральных контрактов, выделяемых на субподряды малому бизнесу (см. «Целевые показатели закупок у малого бизнеса»).

Федеральное правительство придерживается политики максимального предоставления субподрядов малому бизнесу в целом и SDB в частности по основным контрактам, стоимость которых превышает порог упрощенной закупки. Получая заказ на сумму 750 тыс. долл. и более (1,5 млн долл. и более для строительных контрактов), федеральные генподрядчики должны подать в отдел по закупкам план субподряда для малого бизнеса. Уполномоченные по контрактам соответствующих министерств и ведомств изучают план субподряда в ходе подготовки к выдаче субподряда, определяют, является ли он приемлемым, и могут рассматривать его как один из факторов оценки при выборе подрядчика.

Другие правила предоставления субподрядов включают «правило производителя» (см. 13 C.F.R.

C.F.R. §121.406) and regulations that limit the amount of small business contracting dollars flowing through small firms to larger ones (13 C.F.R. §125.6). More information on small business subcontracting policy is available in CRS Report R47585, *An Overview of Small Business Subcontracting: In Brief*.

Technical Assistance for Small Business Contract Seekers

Direct assistance for contractors and prospective contractors includes directories and databases of opportunities, as well as technical assistance provided by the Small Business Administration (SBA) and Department of Defense (DOD). Agencies offer forecasts of prime contracting opportunities as well as prime contractor directories for prospective small business subcontractors. Forecasts are published for planning purposes but do not represent an invitation for bids or a request for proposals. Some agencies may publish potential opportunities by geographic area, such as the Department of Veterans Affairs (VA), which hosts a searchable map of future VA contracting requirements.

The SBA and DOD have programs dedicated to individually assisting both federal prime contractors and subcontractors. SBA's offerings also include

§121.406) и ограничения на объем средств, перетекающих через малые фирмы в более крупные (13 C.F.R. §125.6). Подробная информация о правилах предоставления субподрядов малому бизнесу содержится в отчете CRS R47585 *An Overview of Small Business Subcontracting: In Brief*.

Техническая помощь соискателям контрактов для малого бизнеса

Прямая помощь подрядчикам включает справочники и базы данных о существующих возможностях, а также техническую поддержку, предоставляемую SBA и DOD. Агентства предлагают свои обзоры возможностей по заключению основных контрактов и каталоги генеральных (основных) подрядчиков для потенциальных субподрядчиков из числа малых предприятий.

Обзоры публикуются в целях ознакомления и не являются приглашением к участию в конкурсе или запросами на предложения. Некоторые агентства могут публиковать обзоры потенциальных контрактов по регионам: например, Министерство по делам ветеранов (VA) размещает у себя карту своих будущих контрактных потребностей с возможностью поиска.

В SBA и DOD есть программы индивидуальной помощи как федеральным генподрядчикам, так и субподрядчикам. Предложения SBA включают также стандартный «набор технической помощи»

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

its standard suite of “technical assistance,” which can assist small businesses with federal contracting as well as other kinds of counseling and training. Small Business Development Centers, dispersed across the country and U.S. territories, are the SBA’s flagship technical assistance resource for small businesses. SBA also advertises online courses as well as a Subcontracting Assistance Program that are available by contacting the SBA directly.

The SBA’s Empower to Grow program (formerly known as the 7(j) Management and Technical Assistance program) offers “individualized coaching and training to help disadvantaged small businesses and others grow with government contracts.” The program is available to businesses located in areas of high unemployment or low income, or owned by low-income individuals, certified 8(a) and HUBZone firms, and economically disadvantaged WOSBs. Eligible firms may work directly with their SBA district office to enroll in the program.

DOD’s Under Secretary of Defense for Acquisition and Sustainment oversees the APEX Accelerators program for contractors. Formerly known as Procurement Technical Assistance Centers, APEX Accelerators help small businesses

малому бизнесу при заключении федеральных контрактов, а также другие виды консультирования и обучения. Центры развития малого бизнеса, разбросанные по всей стране, включая территории США, являются главным ресурсом технической помощи SBA малому бизнесу. SBA также рекламирует онлайн-курсы и программу поддержки при заключении субподрядов, к которой можно присоединиться, обратившись напрямую в SBA.

Программа SBA Empower to Grow («Расширение возможностей роста»), ранее называвшаяся 7(j) Management and Technical Assistance («Менеджмент и техническая помощь согласно разделу 7(j) Закона о малом бизнесе»), предлагает «индивидуальный коучинг и обучение в помощь малым предприятиям, находящимся в неблагоприятном положении». Программой могут воспользоваться предприятия в районах с высоким уровнем безработицы и низкими доходами населения, или принадлежащие лицам с низким уровнем дохода, предприятия 8(a) и HUBZone, а также WOSB, находящиеся в экономически уязвимом положении. Все они могут напрямую обратиться в региональное отделение SBA.

Заместитель министра обороны по закупкам и поддержанию боеготовности курирует программу бизнес-акселераторов для подрядчиков APEX Accelerators. Ранее известные как Центры технической помощи по закупкам, APEX Accelerators помогают малым предприятиям

“determine whether they are ready for government opportunities,” complete necessary registration processes, network with procurement staff and other contractors, “navigate solicitations,” and even “resolve [contract] performance issues.” The program “focuses on building a [sic] strong, sustainable, and resilient U.S. supply chains by assisting a wide range of businesses that pursue and perform under contracts with the DoD, other federal agencies, state and local governments and with government prime contractors.”

Manufacturing Extension Partnership National Network Centers (MEP Centers) also assist small business contractors, specifically in the manufacturing sector. MEP Centers are located in all 50 states and Puerto Rico. MEP is based at the National Institute of Standards and Technology (NIST), which provides funding for the MEP National Network.

The Department of Transportation’s OSDBU oversees a network of regional Small Business Transportation Resource Centers (SBTRCs) to assist small disadvantaged transportation businesses (including but not limited to DBEs). SBTRCs “work closely with the

«определить, готовы ли они работать с государственными заказами», пройти необходимую регистрацию, завязать деловые отношения с закупочными инстанциями и другими подрядчиками, «научиться ориентироваться в море запросов государственных структур» и даже «решить некоторые проблемы выполнения государственных подрядов». Программа «направлена на создание крепких, устойчивых и жизнеспособных цепочек поставок товаров и услуг в США путем оказания помощи широкому кругу предприятий, заключающих и выполняющих контракты Министерства обороны, других федеральных агентств, органов власти штатов и местного самоуправления, а также генеральных подрядчиков правительства США»

Центры национальной сети Manufacturing Extension Partnership («Партнеры в расширении производства», далее – Центры МЕР) также оказывают помощь подрядчикам малого бизнеса, в частности, в производственном секторе. Центры МЕР расположены во всех 50 штатах и Пуэрто-Рико. Головной офис МЕР находится в Национальном институте стандартов и технологий (NIST), который финансирует работу сети.

Отдел по работе с малым и социально и экономически уязвимым бизнесом (OSDBU) Министерства транспорта контролирует сеть региональных Ресурсных центров малого бизнеса на транспорте (SBTRC) для оказания помощи малым транспортным предприятиям, находящимся в неблагоприятном положении (в частности,

transportation contracting community and other technical assistance providers” and provide all services free of charge.

OSDBUs provide direct support for small business contractors and subcontractors, especially with regard to specific contracts. OSDBUs are required to assist small businesses “to obtain payments, required late payment interest penalties, or information regarding payments due to the [small business] concern from an executive agency or a contractor.” OSDBUs must also help small businesses that are awarded contracts or subcontracts to find “resources for education and training on compliance with contracting regulations.”

упомянутым выше DBE). Центры SBTRC «тесно сотрудничают с сообществом транспортных подрядчиков и другими поставщиками технической помощи» и все свои услуги предоставляют бесплатно.

OSDBU оказывают прямую поддержку подрядчикам и субподрядчикам малого бизнеса, в особенности в отношении конкретных контрактов. OSDBU обязаны оказывать помощь малым предприятиям «в получении оплаты, процентов за несвоевременную оплату и информации о состоянии платежей от государственного агентства или подрядчика». OSDBU должны также помогать малым предприятиям, получившим подряд или субподряд, находить «ресурсы для обучения и подготовки по вопросам соблюдения правил заключения и выполнения контрактов».

Procurement Processes and Personnel

The procurement process through which an agency purchases goods or services involves agency solicitation of contract offers and the use of various “source selection methods” to evaluate offerors’ submissions. “At a minimum, a solicitation identifies what an agency wants to buy, provides instructions to would-be offerors, identifies the source selection method that will be used to evaluate offers, and includes a deadline for the submission of bids or proposals.” Contracting officers may solicit

[Table of contents](#) ✕ [Вернуться к Оглавлению](#)

Процедуры закупок и персонал

Процедура закупок, в ходе которой агентство приобретает товары или услуги, включает размещение запроса на предложения о заключении контрактов и использование различных «методов выбора поставщика» для оценки представленных предложений. Как минимум в запросе указывается, что именно желает приобрести агентство, даются инструкции потенциальным оферентам, определяется метод выбора поставщика, который будет использоваться для оценки предложений, и указывается крайний срок подачи заявок или предложений. Уполномоченные по контрактам

“sealed bids” without negotiation with offerors, or negotiate a contract with prospective contractors through “negotiated contracting.” Agencies may also use the General Services Administration’s (GSA’s) Federal Supply Schedule, a list of products and services available from GSA-selected vendors. Contracting officers may use contracting preferences such as contract set-asides (total or partial), reserves, and sole-source awards in an effort to reach their agency small business contracting goals.

могут запросить «закрытую заявку» без переговоров с oferентами или согласовать заключение контракта с потенциальными подрядчиками в ходе переговоров. Агентства также могут использовать Федеральный перечень поставок Администрации общих служб (GSA) – список товаров и услуг, доступных у одобренных GSA поставщиков. Для достижения целевых показателей количества контрактов с малым бизнесом уполномоченные по контрактам могут использовать такие преференции, как выделенные (полностью или частично) контракты, резервы поставщиков, контракты с единственным поставщиком.

The Role of Procurement Officials

Various personnel within purchasing agencies as well as at the Small Business Administration play a role in facilitating small business contracting and subcontracting. Agency contracting officers determine an appropriate method for procuring required goods or services, issue contract solicitations that provide instructions to offerors or bidders, identify the “source selection method” to be used (sealed bidding or negotiated contracting), and evaluate offerors’ submissions. They also award the contract and conduct contract administration, which may include contract performance monitoring, contract modifications, and invoice processing and payments to the contractor. At the agency

Роль должностных лиц, отвечающих за закупки

В процессе заключения договоров подряда и субподряда с малым бизнесом важную роль играют различные сотрудники закупочных агентств, а также SBA. Сотрудники агентства, отвечающие за заключение контрактов, выбирают подходящий метод закупки необходимых товаров или услуг, публикуют запросы, в которых дают инструкции oferентам или участникам тендера, определяют «метод выбора поставщика», который будет использован (закрытый конкурс или заключение контракта на основе переговоров), и оценивают предложения oferентов. Они же присуждают контракт и осуществляют его администрирование, которое может включать мониторинг исполнения, внесение изменений, обработку счетов-фактур и производство платежей. На уровне министерств и ведомств руководители отделов закупок (иногда

level, procurement department heads (sometimes titled senior procurement executives) are responsible for implementing small business programs at their agencies, including achieving program goals. In general, procurement department staff who work on small business issues (often titled small business specialists) coordinate with Office of Small and Disadvantaged Business Utilization directors (see discussion below) on their agencies' small business programs.

Chief acquisition officers provide a focal point for acquisition in agency operations. Their key functions include “monitoring and evaluating agency acquisition activities, increasing the use of full and open competition, increasing performance-based contracting, making acquisition decisions, managing agency acquisition policy, acquisition career management, acquisition resources planning, and conducting acquisition assessments.”

In order to help “facilitate the maximum participation of small business concerns as prime contractors, subcontractors, and suppliers” as required by law (15 U.S.C. §644(e)(1)), federal acquisition regulations (48 C.F.R. §19.202-1) require contracting officers, when applicable, to take certain actions prior to awarding a federal contract, including to

называемые старшими руководителями по закупкам) отвечают за реализацию программ малого бизнеса в своих учреждениях, включая достижение целей программы.

Как правило, сотрудники отдела закупок, занимающиеся вопросами малого бизнеса (часто называемые специалистами по малому бизнесу), координируют с руководителями OSDBU (см. ниже) реализацию программ малого бизнеса в своих агентствах.

Главные специалисты по закупкам обеспечивают координацию закупок и всех связанных с ними мер в работе агентства. В их основные функции входит мониторинг и оценка производимых агентством закупок, широкое использование полной и открытой конкуренции, расширение практики заключения контрактов, основанной на результатах работы, принятие решений о закупках, управление закупочной политикой агентства, карьерный менеджмент в сфере закупок, планирование ресурсов закупок, оценка проведенных закупок.

Для обеспечения «максимального участия малого бизнеса в качестве основных подрядчиков, субподрядчиков и поставщиков», как того требует закон (15 U.S.C. §644(e)(1)), федеральные правила закупок (48 C.F.R. §19.202-1) обязывают специалистов по заключению контрактов там, где это применимо, предпринимать определенные действия еще до заключения федерального контракта, в том числе

1. "Divide proposed acquisitions of supplies and services (except construction) into reasonably small lots (not less than economic production runs) to permit offers on quantities less than the total requirement."
2. "Plan acquisitions such that, if practicable, more than one small business concern may perform the work, if the work exceeds the amount for which a surety may be guaranteed by the SBA against loss under 15 U.S.C. §694b [generally \$6.5 million, or \$10 million if the contracting officer certifies that the higher amount is necessary]."
3. "Ensure that delivery schedules are established on a realistic basis that will encourage small business participation to the extent consistent with the actual requirements of the Government."
4. In certain circumstances, "[p]rovide a copy of the proposed acquisition package and other reasonably obtainable information related to the acquisition" to certain SBA personnel for review, comment and recommendation; the same information is also provided to the agency Office of Small and Disadvantaged Business Utilization [whose role is described below]"
5. If applicable, "Provide a statement" explaining why an acquisition "cannot be divided into reasonably small lots (not less than economic production runs) to permit offers on quantities less than the total requirement;" or why an acquisition "cannot be structured so as to make it likely that small businesses can compete for the prime contract;" or why "[c]onsolidation or bundling is necessary and justified."

1. «разделять предлагаемые закупки товаров и услуг (кроме строительных) на приемлемо малые партии (не менее чем заводская партия произведенного товара), чтобы можно было делать предложения по количеству, меньшему, чем общая потребность»;

2. «планировать закупки таким образом, чтобы работу выполняло, по возможности, более одного предприятия малого бизнеса, если ее стоимость превышает сумму, на которую SBA может гарантировать возмещение убытков согласно §694b раздела 15 Свода законов США [обычно 6,5 млн долл., или 10 млн долл., если уполномоченный по контрактам подтверждает необходимость большей суммы]»;

3. «обеспечить, чтобы графики поставок устанавливались на реалистичной основе, что должно стимулировать участие малого бизнеса в той степени, в которой это соответствует требованиям правительства»;

4. при определенных обстоятельствах «предоставлять копию предлагаемого пакета документации по закупке и другую связанную с ней информацию» персоналу SBA для рассмотрения, комментариев и рекомендаций; та же информация предоставляется OSDDBU [роль которого описана ниже]»;

5. если необходимо, «предоставить отчет» с объяснением, почему закупка «не может быть разделена на приемлемо малые партии (не менее чем заводская партия произведенного товара), чтобы можно было делать предложения по количеству, меньшему, чем общая потребность», или почему закупка «не может быть структурирована таким образом, чтобы обеспечить конкуренцию малых предприятий за основной контракт»; а также почему «объединение или пакетирование необходимо и оправдано».

Before awarding a federal contract, the contracting officer must also affirmatively
Прежде чем дать федеральный подряд, уполномоченный по контрактам обязан убедиться в

determine that the business is responsible to perform the contract. If the contracting officer determines that an apparent successful small business offeror lacks certain elements of responsibility, the SBA may issue a Certificate of Competency (COC) that permits the contracting officer to award the contract to the small business.

Under the COC program, the SBA certifies to contracting officers that a small business concern meets responsibility requirements for receiving and performing a specific government contract.

том, что предприятие подойдет к его выполнению со всей ответственностью. Если в этом есть сомнения, SBA может выдать т.н. сертификат компетентности (англ. сокр. COC), который позволит отдать подряд данному малому предприятию.

В рамках программы COC, SBA удостоверяет подрядчиков в том, что предприятие малого бизнеса соответствует необходимым требованиям ответственности.

The Roles of the Office of Small and Disadvantaged Business Utilization and SBA Personnel

Each agency with procurement authority has an Office of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBU), and may have SBA staff known as Procurement Center Representatives (PCRs) assigned to them as well. OSDBU statutory responsibilities include consultation with agency procurement officials and SBA staff, in addition to assistance for small business contractors and subcontractors.

OSDBUs participate in the development of each purchasing agency's small business contracting strategy, and coordinate with agency procurement professionals on day-to-day purchasing tasks. To facilitate

Роль персонала OSDBU и SBA

В каждом агентстве, имеющем право производить закупки, есть отдел по работе с малым и социально и экономически уязвимым бизнесом (OSDBU). К агентству могут также быть прикреплены сотрудники SBA в качестве представителей центров закупок (PCR). В законодательно закрепленные обязанности OSDBU входит консультирование должностных лиц агентства, отвечающих за закупки, и сотрудников SBA, а также оказание помощи малым предприятиям.

Сотрудники OSDBU участвуют в разработке агентством собственной стратегии закупок у малого бизнеса и координируют свою работу со специалистами агентства по закупкам в решении повседневных задач. Чтобы облегчить совместную

collaboration with agency procurement officials on small business policy, OSDBUs liaise with PCRs.

работу в том, что касается политики в отношении малого бизнеса, OSDBU поддерживают постоянную связь с PCR.

Procurement Center Representatives, Commercial Market Representatives, and Business Opportunity Specialists

The SBA must assign a procurement center representative to each major procurement center. A major procurement center is, in the opinion of the SBA Administrator, one that purchases substantial dollar amounts of goods or services, including goods or services that are commercially available. The PCRs cover different agencies and regions of the country, and perform such tasks as reviewing proposed agency acquisitions to recommend contract set-asides for small businesses; recommending ways to improve acquisition competition; and recommending contracting method alternatives when the PCR “believes that the acquisition, as proposed, makes it unlikely that small businesses can compete for the prime contract.”

Federal contracting officers are required to provide the SBA’s PCR (or, if a PCR is not assigned, the SBA Area Office serving the procuring activity area) a “reasonable period of time” to review any solicitation

Представители центров закупок, представители коммерческого рынка и специалисты по возможностям для бизнеса

SBA должна назначить представителя центра закупок (PCR) в каждый крупный центр закупок. По определению руководителя SBA, «крупный центр закупок» – это учреждение или организация, закупающая товары или услуги (включая те, что доступны на рынке) на значительные суммы.

Работа PCR охватывает различные правительственные учреждения и регионы страны. Она включает такие задачи, как рассмотрение предлагаемых агентством закупок с целью рекомендовать выделенные контракты для малого бизнеса; рекомендации по повышению конкуренции при закупках; и рекомендации по нахождению альтернативных методов заключения соглашения, если, по мнению PCR, в своем нынешнем виде предложение агентства не позволяет малому бизнесу конкурировать за основной подряд.

Уполномоченные по контрактам федеральных структур обязаны предоставить PCR SBA (или, если PCR не назначен, территориальному отделению SBA, обслуживающему район закупочной деятельности) «достаточный период времени» для изучения любого запроса, требующего плана

requiring submission of a small business subcontracting plan and to submit advisory findings before the solicitation is issued. The SBA has commercial market representatives (CMRs) who, among other duties, help prime contractors find small businesses to perform subcontracts; counsel contractors on their responsibility to maximize subcontracting opportunities for small businesses; and conduct periodic reviews, often in concert with an SBA PCR, of contractors awarded contracts that require an acceptable small business subcontracting plan.

The SBA's business opportunity specialists provide, among other duties, guidance, counseling, and referrals for assistance with technical, management, financial, or other matters intended to improve the competitive viability of SBA 8(a) program participants. They provide 8(a) program participants comprehensive assessments of the firm's strengths and weaknesses; monitor and document their compliance with 8(a) program requirements; advise them on compliance with contracting regulations after the award of a 8(a) program contract or subcontract; review and monitor their compliance with mentor-protégé agreements; represent the interests of the SBA Administrator and small businesses in the award, modification, and administration

передачи субподрядов малому бизнесу, и представления экспертных заключений еще до размещения запроса. У SBA имеются представители коммерческого рынка (CMR), которые, среди прочих обязанностей, помогают основным подрядчикам находить малые предприятия для выполнения субподрядов; консультируют подрядчиков по вопросам, связанным с их обязанностью максимально широко привлекать в качестве субподрядчиков малый бизнес; проводят периодические проверки, часто совместно с PCR SBA, подрядчиков, получивших контракты, требующие плана передачи субподрядов малому бизнесу.

Специалисты SBA по возможностям для бизнеса, помимо прочих обязанностей, предоставляют рекомендации, консультируют и направляют за помощью по техническим, управленческим, финансовым и другим вопросам с целью повышения конкурентоспособности участников программы SBA 8(a). Они предоставляют участникам программы 8(a) всестороннюю оценку сильных и слабых сторон предприятия; контролируют и документируют соблюдение требований программы 8(a); консультируют по вопросам соблюдения правил заключения контрактов после получения подряда или субподряда по программе 8(a); проверяют и контролируют соблюдение договоренностей между ментором и протеже; представляют интересы руководителя SBA и малых предприятий при заключении, изменении и администрировании договоров подряда и субподряда по программе 8(a);

of 8(a) program contracts and subcontracts; and report fraud or abuse involving the 8(a) program.

а также сообщают о фактах мошенничества или злоупотреблений в связи с программой 8(a).

Select Post-Award Requirements

As mentioned, the SBA's CMRs conduct periodic compliance reviews of contractors awarded contracts that require an acceptable small business subcontracting plan (see "Subcontracting Plan Reviews"). In addition, once the contract is completed, federal agencies are required to pay the contractor on a timely basis (see "Prompt Payments") and pay interest penalties for late payments. Federal agencies may also pay contractors before the contract's payment's due date (see "Accelerated Payments").

Subcontracting Plan Reviews

CMRs may conduct hundreds of compliance reviews in a fiscal year, selecting a sample of prime contracts from the Federal Procurement Data System that have individual subcontracting plans. Reviewers seek to "determine whether prime contractors that are not small businesses complied with their post-award subcontracting responsibilities outlined in the subcontracting plan to ensure small business subcontracts are being properly awarded and reported."

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

Отдельные требования после присуждения контракта

Как уже упоминалось, CMR SBA проводят периодические проверки соблюдения требований подрядчиками, получившими контракты, требующие плана передачи субподрядов малому бизнесу (см. «Проверки планов субподряда»). Кроме того, после завершения контракта федеральные агентства обязаны своевременно оплачивать услуги подрядчика (см. «Оперативные платежи») и платить штрафы за просрочку платежей. Федеральные агентства могут также платить подрядчикам до наступления оговоренного срока платежа (см. «Ускоренные платежи»).

Проверки планов субподряда

CMR могут проводить сотни проверок соблюдения требований в течение финансового года, выбирая из Системы данных о федеральных закупках основные контракты, предполагающие индивидуальные планы передачи субподрядов. Задача проверки – определить, соблюдал ли основной подрядчик, не являющийся малым предприятием, после присуждения ему контракта свои обязанности, оговоренные в плане передачи субподрядов, по заключению договоров субподряда с малым бизнесом и представлению соответствующей отчетности.

Prompt Payments

Once a contract is awarded, federal agencies are generally required to pay interest to prime contractors on any invoice payments the agency fails to make by the date(s) specified in the contract, or within 30 days of receipt of a proper invoice for the amount due if no date is specified in the contract. Similar requirements exist for prime contractors in paying subcontractors on construction contracts. These requirements are especially important for small businesses in the construction industry.

If the contracting officer determines that a prime contractor on a contract that requires an acceptable subcontracting plan has a history of unjustified, untimely payments to contractors, the contracting officer must record the contractor's identity, describe the circumstances under which the contractor may be determined to have a history of unjustified, untimely payments to subcontractors, and include the contractor's identity in, and make publicly available through, the Federal Awardee Performance and Integrity Information System (15 U.S.C. §637(d)(13)(C-E)).

Оперативные платежи

После заключения контракта федеральные агентства, как правило, обязаны выплачивать основным подрядчикам проценты по всем платежам, которые агентство не произвело к дате, указанной в контракте, или в течение 30 дней после получения надлежащего счета-фактуры на причитающуюся сумму, если дата не указана в контракте.

Аналогичные требования существуют для основных подрядчиков при оплате субподрядов по строительным контрактам. Эти требования особенно важны для малых предприятий в строительной отрасли.

Если уполномоченный по контрактам определит, что главный подрядчик по контракту, требующему плана передачи субподрядов, имеет историю необоснованных задержек выплат подрядчикам, он обязан зафиксировать личность подрядчика, описать обстоятельства, при которых был установлен факт необоснованных задержек выплат субподрядчикам, и включить эти данные в Систему данных о работе и деловых качествах федеральных подрядчиков, сделав их, таким образом, общедоступными (15 U.S.C. §637(d)(13)(C-E)).

Accelerated Payments

Federal agencies are permitted to make an accelerated payment up to seven days before the required payment date in a federal contract, or earlier if the agency deems it necessary on a case- by-case basis if, after receiving a proper invoice, it is in the best interest of the government, and any of the following is true:

- the invoice is under \$2,500;
- the payment is to a small business; or
- the payment is related to an emergency, disaster, or military deployment.

Agencies are required to establish an accelerated payment date for small business prime contractors, with a goal of 15 days after receipt of a proper invoice, if a specific payment date is not established by contract. In addition, they are required to establish an accelerated payment date for prime contractors that subcontract with small businesses (though they may not be small businesses themselves), with a goal of 15 days after receipt of a proper invoice, if a specific payment date is not established by contract and if the contractor agrees without any further consideration from, or fees charged to, the subcontractor (Section 873 of the National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2020 (P.L. 116-92). Prior to the act, P.L. 115-232, the John S.

Ускоренные платежи

После получения надлежащего счета-фактуры федеральным агентствам разрешено произвести ускоренный платеж за семь или менее дней до даты, оговоренной федеральным контрактом (или раньше, если агентство сочтет это необходимым в данном случае), если это отвечает государственным интересам и соблюдается одно из следующих условий:

- сумма счета-фактуры составляет менее 2500 долл.;
- получатель является малым предприятием; или
- платеж связан с чрезвычайной ситуацией, стихийным бедствием или применением вооруженных сил.

Агентства обязаны установить дату ускоренного платежа – желательно в течение 15 дней после получения надлежащего счета-фактуры – для основных подрядчиков-малых предприятий, если конкретная дата платежа не установлена контрактом. Кроме того, они обязаны установить дату ускоренного платежа – желательно в течение 15 дней после получения надлежащего счета-фактуры – для основных подрядчиков, заключивших договоры субподряда с малыми предприятиями (сами они при этом могут не быть малыми предприятиями), если конкретная дата платежа не установлена контрактом и подрядчик согласен на это без какого-либо дополнительного вознаграждения со стороны субподрядчика либо взимания с него платы (Раздел 873 Закона об ассигнованиях на национальную оборону на 2020 финансовый год (P.L. 116-92). Ранее Закон Джона С. Маккейна о полномочиях в области

McCain National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2019, required these accelerated payment policies for Defense Department small business contractors and subcontractors).

Conclusion

There are various government-wide and agency-specific requirements, programs, and personnel involved in promoting federal contracting and subcontracting with small businesses. Small businesses and “socioeconomic” small businesses (i.e., SDBs, SDBs participating the SBA’s 8(a) Business Development Program, HUBZone businesses, WOSBs, and SDVOSBs) may receive contracting preferences through contracting programs. SBA has significant involvement in these programs along with agency OSDBU staff and the procurement personnel within agencies.

Certain agencies implement their own programs in addition to participating in government-wide programs, such as the VA, DOT, and DOI. Subcontracting policies, technical assistance resources, and mentor-protégé programs also support small business contractors in federal procurement. The small business contracting programs

национальной обороны на 2019 финансовый год, P.L. 115-232, обязывал подрядчиков и субподрядчиков малого бизнеса Министерства обороны соблюдать политику ускоренных платежей).

Заключение

Существуют различные общеправительственные и ведомственные требования, программы и персонал, связанные с поощрением и расширением заключения федеральных подрядов и субподрядов с малыми предприятиями. Малые предприятия в целом и, в частности, малые предприятия, принадлежащие социально и экономически уязвимым лицам (т.е. SDB, в т.ч. SDB, участвующие в программе SBA по развитию бизнеса для предприятий 8(a), предприятия HUBZone, WOSB и SDVOSB) могут получить преференции при заключении контрактов в рамках целого ряда контрактных программ. SBA принимает значительное участие в этих программах вместе с сотрудниками отделов OSDBU различных министерств и ведомств и персоналом по закупкам, работающим в этих агентствах.

Кроме участия в общеправительственных программах, ряд агентств (например, VA, DOT и DOI) имеет свои собственные. Общая политика в отношении субподрядов, ресурсы технической помощи и программы наставничества («ментор-протее») также оказывают подрядчикам малого бизнеса помощь в получении федеральных заказов. Названные в данном отчете программы контрактов с

described in this report generally have strong bipartisan support. Many observers judge the relative success or failure of federal efforts to enhance small business contracting opportunities by whether the federal government and individual federal agencies meet the small business procurement goals.

The SBA's Procurement Scorecards and Small Business Goaling Reports are convenient tools for comparing federal small business contracting performance over time, but have limitations. Moreover, the regularly provided reports on small business procurement do not evaluate the effect these contracts have on small businesses, industry competitiveness, or the overall economy. As one group of researchers has argued the entire goal-setting process ... is geared to measuring the dollars and contracts awarded to small business, and pays little attention to the effect that access to government contracts has on small business starts, growth, and wealth generation. Results of the program are also hard to isolate, difficult to measure, and generally not judged against the next best or other alternative policies [emphasis in original].

малым бизнесом пользуются, как правило, сильной двухпартийной поддержкой. Многие наблюдатели оценивают успех или неудачу усилий по расширению контрактов с малыми предприятиями по тому, насколько федеральному правительству и отдельным министерствам и ведомствам удастся достичь целевых показателей закупок у малого бизнеса.

Оценочные листы закупок SBA и отчеты о достижении целевых показателей в контрактах с малым бизнесом являются удобными инструментами для оценки эффективности федеральных закупок у малого бизнеса в какой-то период времени, но имеют свои ограничения. Кроме того, регулярные отчеты о закупках у малого бизнеса не оценивают влияние этих контрактов на сам малый бизнес, конкурентоспособность компаний и экономику в целом. Как отмечает одна группа исследователей, «весь процесс установления целевых показателей... сводится к измерению объемов средств и контрактов, предоставляемых малому бизнесу, и не уделяет должного внимания тому, как доступ к государственным заказам влияет на создание и рост малых предприятий и производимую ими часть богатства нации. Результаты программы также непросто выделить, трудно измерить и, как правило, они не оцениваются в сравнении с результатами других, альтернативных подходов»

https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2011/RAND_MG443.pdf).

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

(https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2011/RAND_MG443.pdf).

While Congress has expressed various arguments for promoting federal procurement from small businesses at different points in time, views vary on the policies and programs that may be used to accomplish small business participation in federal procurement. Studies examining the effect of small business contracting preferences on small business startups, growth, wealth generation, and industry competitiveness may prove useful for contracting program oversight. Congress may also be interested in program impacts on promoting a more diversified, robust pool of federal contractors and on the economy at large.

Хотя в разное время Конгресс высказывал различные аргументы в пользу поощрения федеральных закупок у малого бизнеса, мнения в отношении необходимых для этого законов и программ расходятся. Для эффективного надзора за программами закупок у малого бизнеса следует изучать влияние предпочтений на его становление, рост, производительность и конкурентоспособность отрасли.

Законодателей может также заинтересовать влияние программ на формирование диверсифицированного и надежного пула федеральных подрядчиков и на экономику в целом.

Appendix A. SBA's Surety Bond Guarantee Program

The SBA's Surety Bond Guarantee program aims to increase small businesses' access to federal, state, and local government contracting, as well as private-sector contracts, by guaranteeing bid, performance, and payment bonds for small businesses that cannot obtain surety bonds through regular commercial channels. A surety bond is a three-party instrument between a surety (someone who agrees to be responsible for the debt or obligation of another), a contractor, and a project owner.

Приложение А. Программа поручительских гарантий SBA

Целью программы поручительских гарантий SBA является расширение доступа малых предприятий к контрактам федеральных, штатных и местных органов власти, а также к контрактам частного сектора путем предоставления гарантий предложения, исполнения и оплаты малым предприятиям, которые не могут получить поручительские гарантии через обычные коммерческие каналы. Поручительская гарантия – это трехстороннее соглашение между поручителем (лицом, согласным отвечать за долг или обязательство другого лица), подрядчиком и

The agreement binds the contractor to comply with the terms and conditions of a contract. If the contractor is unable to successfully perform the contract, the surety assumes the contractor's responsibilities and ensures that the project is completed. The surety bond reduces the government's risk associated with contracting.

Surety bonds are meant to encourage project owners to contract with small businesses that may not have the credit history or prior experience of larger businesses and may be at greater risk of failing to comply with the contract's terms and conditions. Surety bonds are important to small businesses interested in competing for federal contracts because the federal government requires prime contractors—prior to the award of a federal contract exceeding \$150,000 for the construction, alteration, or repair of any building or public work of the United States—to furnish a performance bond issued by a surety in an amount that the contracting officer considers adequate to protect the government's interests.

The program guarantees individual contracts of up to \$6.5 million and up to \$10 million if a federal contracting officer certifies that such a guarantee is necessary. The SBA's guarantee ranges from a maximum of 80% to 90% of the surety's

владельцем проекта. Соглашение обязывает подрядчика соблюдать условия контракта. Если подрядчик не может успешно выполнить контракт, поручитель берет на себя его обязанности и обеспечивает завершение проекта. Таким образом, поручительская гарантия снижает риск, который берет на себя государство, заключая контракт.

Поручительские гарантии должны поощрять владельцев проектов к заключению контрактов с малыми предприятиями, которые могут не иметь кредитной истории или опыта крупных компаний и в большей степени рискуют не выполнить условия контракта. Поручительские гарантии важны для малых предприятий, желающих участвовать в конкурсе на получение федеральных контрактов, поскольку федеральное правительство требует от генеральных подрядчиков – еще до присуждения федерального контракта на сумму свыше 150 тыс. долл. на строительство, перестройку или ремонт любого здания или государственного объекта в Соединенных Штатах – представить гарантию выполнения контракта, данную поручителем на сумму, которую уполномоченный по контрактам считает достаточной для защиты государственных интересов.

Программа гарантирует отдельные контракты на сумму до 6,5 млн долл. (до 10 млн долл., если федеральный подрядчик подтверждает необходимость такой гарантии). Поручительские гарантии SBA составляют от 80 до 90% убытков поручителя в случае невыполнения обязательств.

[Table of contents](#) ✖ [Вернуться к Оглавлению](#)

loss if a default occurs. Small businesses pay SBA a fee of 0.6% of the contract price for performance and payment bond guarantees but SBA will return the fee if the bond is cancelled or not issued; SBA does not charge a fee for bid bond guarantees.

Малые предприятия платят SBA комиссию в размере 0,6% от цены контракта за гарантии исполнения и оплаты, но SBA возвращает комиссию, если гарантия аннулируется или не выдается; кроме того, SBA не взимает комиссию за гарантии предложения.

Appendix B. Small Business Size Protests

If an offeror's small business status is challenged, the contracting officer is generally not allowed to award the contract until the SBA has made a size determination or 15 business days after the SBA receives the protest, whichever occurs first. The SBA's Office of Government Contracting Area Office (Area Office) serving the area in which the headquarters of the offeror is located initially reviews the protest. The Area Office is required, by regulation, to determine the offeror's size status within 15 business days after receipt of the protest, or "within any extension of time granted by the contracting officer." If the SBA does not make a determination within the required time, the contracting officer "may award the contract after determining in writing that there is an immediate need to award the contract and that waiting until SBA makes its

Приложение В. Опротестование размера малого предприятия

Если статус oferента как субъекта малого бизнеса был оспорен, уполномоченный по контрактам, как правило, не может заключать контракт, пока SBA не вынесет решение по вопросу о размере предприятия или не истечёт 15 рабочих дней с момента поступления протеста в SBA – в зависимости от того, что наступит раньше. Первоначальное рассмотрение протеста проводит региональное отделение отдела SBA по контрактам с государственными учреждениями, обслуживающее регион, где расположен главный офис предприятия-оферента. Согласно регламенту, региональное отделение обязано вынести решение о размере предприятия в течение 15 рабочих дней после получения протеста (либо в течение срока, дополнительно предоставленного уполномоченным по контрактам). Если SBA не вынесет решение в указанный срок, уполномоченный по контрактам вправе заключить контракт после письменного обоснования, что заключение контракта необходимо в кратчайшие сроки, а ожидание решения SBA будет

determination will be disadvantageous to the government.”

Any interested party may file an appeal of the Area Office’s decision with the SBA’s Office of Hearings and Appeals (OHA). If the OHA accepts the appeal for consideration and finds the protested concern to be ineligible for award, the contracting officer must “terminate the contract unless termination is not in the best interests of the government, in keeping with the circumstances described in the [aforementioned] written determination. However, the contracting officer may not exercise any options or award further task or delivery orders.” Furthermore, a firm cannot become eligible for a specific award after the SBA has determined that it is not a small business, even if it takes action to meet the definition of a small business. The SBA or the federal agency may suspend or debar a firm from future government contracts for misrepresenting its size status. In addition, individuals that knowingly misrepresent a business’s size to secure a federal contract can be subject to civil and criminal penalties.

не в интересах государства.

Любое заинтересованное лицо может подать апелляцию на решение регионального отделения в апелляционную инстанцию SBA (Office of Hearings and Appeals, сокр. ОНА). Если ОНА принимает апелляцию к рассмотрению и признает, что предприятие не имеет права на получение контракта, уполномоченный по контрактам обязан расторгнуть контракт в соответствии с вышеупомянутым письменным обоснованием, если только расторжение не противоречит интересам государства. При этом он не имеет права использовать опционы или делать дальнейшие заказы на выполнение работ или поставку. Далее, после того, как SBA установила, что предприятие не соответствует критериям малого бизнеса, оно не может рассчитывать на получение контракта, даже если впоследствии предпримет меры, чтобы соответствовать этим критериям. За предоставление неверной информации о размере предприятия SBA или федеральное агентство может на время или навсегда лишить его допуска к государственным контрактам. Кроме того, лица, которые умышленно искажают информацию о размере предприятия для получения федерального контракта, могут быть привлечены к гражданской и уголовной ответственности.

Appendix C. Procurement Center Representatives

Agencies with procurement authority may have SBA staff known as Procurement Center Representatives (PCRs) assigned to them. The SBA may assign one or more PCRs to any contracting activity or contract administration office to implement the SBA's policies and programs. PCRs are located in the SBA's six Area Offices, and cover different agencies and regions of the country.

PCRs also

- Review proposed acquisitions to recommend “the setting aside of selected acquisitions not unilaterally set aside by the contracting officer;” new qualified small business sources; and the feasibility of breaking out components of the contract for competitive acquisitions.
- Review proposed acquisition packages. If the PCR (or, if a PCR is not assigned, the SBA Area Office serving the area in which the procuring activity is located) “believes that the acquisition, as proposed, makes it unlikely that small businesses can compete for the prime contract,” the PCR can recommend any alternate contracting method that he or she “reasonably believes will increase small business prime contracting opportunities.”
- Recommend small businesses “for inclusion on a list of concerns to be solicited in a specific acquisition.”
- Appeal to the chief of the contracting office “any contracting officer’s determination not to solicit a concern

Приложение С. Представители центров закупок (PCR)

Агентствам, имеющим право на осуществление закупок, могут быть приданы сотрудники SBA, известные как представители центров закупок (Procurement Center Representatives, PCR). SBA может назначать одного или нескольких PCR в любое подразделение, заключающее или администрирующее контракты, с целью осуществления своей политики и программ. PCR работают в шести региональных отделениях SBA и курируют различные агентства и регионы страны.

В обязанности PCR входят, среди прочих, следующие задачи:

- Проверка предложений о закупках для вынесения рекомендаций по выделению тех контрактов с малым бизнесом, которые не были выделены уполномоченным по контрактам; проверка новых поставщиков, удовлетворяющих критериям малого бизнеса; рассмотрение возможности выделения частей контракта для проведения конкурентных закупок;
- Анализ документации по предлагаемой закупке. Если PCR (при его отсутствии – соответствующее региональное отделение SBA) считает, что закупка в предложенной форме затрудняет участие малых предприятий, он может рекомендовать любой иной способ заключения контракта, который, по его мнению, увеличит шансы участия малых предприятий в качестве основных подрядчиков;
- Рекомендация малых предприятий для включения в число компаний, которым будет направлено приглашение к участию в конкретной закупке;
- Обжалование – перед руководителем отдела по заключению контрактов – решения уполномоченного по контрактам, отказавшегося направить приглашение компании, рекомендованной SBA для участия в конкретной

recommended by the SBA for a particular acquisition, when not doing so results in no small business being solicited;" this appeal may be further appealed to the agency head.

- Conduct periodic reviews of the agency's contracting activity, including the agency's assessment of any required small business subcontracting plan, "to ascertain whether the agency is complying with the small business policies in this regulation."
- Sponsor and participate in conferences and trainings "designed to increase small business participation in the contracting activities of the office."

закупке, если такой отказ привел к исключению всех малых предприятий из числа приглашенных; далее PCR может обжаловать это решение перед руководителем агентства;

- Проведение периодических проверок деятельности агентства по заключению контрактов, включая оценку соблюдения плана передачи субподрядов малым предприятиям, чтобы убедиться, что агентство соблюдает данное положение;
- Организация и участие в конференциях и тренингах, направленных на расширение участия малых предприятий в контрактной деятельности данного агентства.

Author Information

R. Corinne Blackford

Analyst in Small Business and Economic
Development Policy

Сведения об авторе

Р. Коринна Блэкфорд

Аналитик по вопросам малого бизнеса и политики
экономического развития

Acknowledgments

This report was prepared with the help of research conducted by Robert Jay Dilger, former Senior Specialist in American National Government.

Благодарности

Отчет подготовлен с помощью данных исследования, проведенного Робертом Джем Дилгером, бывшим старшим специалистом по правительству США.

Disclaimer

This document was prepared by the Congressional Research Service (CRS). CRS serves as nonpartisan shared staff to congressional committees and Members of Congress. It operates solely at the behest of and under the direction of Congress.

Information in a CRS Report should not be relied upon for purposes other than public understanding of information that has been provided by CRS to Members of Congress in connection with CRS's institutional role.

CRS Reports, as a work of the United States Government, are not subject to copyright protection in the United States.

Any CRS Report may be reproduced and

Отказ от ответственности

Данный документ подготовлен Исследовательской службой Конгресса (CRS), выполняющей функции внепартийного аппарата сотрудников в помощь комитетам и членам Конгресса и действующей исключительно по поручению и под руководством Конгресса.

Информацию любого отчета CRS не следует использовать иначе, чем для публичного представления данных, предоставленных CRS членам Конгресса в рамках выполнения ею своих функций.

В качестве документов, созданных правительственными органами США, отчеты CRS не подлежат авторскому праву в США.

Любой отчет CRS может быть воспроизведен и

[Table of contents](#) ※ [Вернуться к Оглавлению](#)

distributed in its entirety without permission from CRS. However, as a CRS Report may include copyrighted images or material from a third party, you may need to obtain the permission of the copyright holder if you wish to copy or otherwise use copyrighted material.

распространен целиком и полностью без разрешения CRS. В то же время отчеты CRS могут содержать защищенные авторским правом изображения или другие материалы третьих сторон, для использования которых может понадобиться разрешение правообладателя.