



ENTREPRENEURSHIP IN THE USA

ПІДПРИЄМНИЦТВО У США

CONTENTS

ЗМІСТ

	Pg./ctp	
WHAT IS ENTREPRENEURSHIP ?	1	ЩО ТАКЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО?
Tax policy	10	Податкове регулювання
Regulation	11	Адміністративне регулювання
Start-up costs and capital access	13	Тенденції у сфері стартапів та чинники, що впливають на підприємництво
Legal protection, property rights and economic freedom	15	Правовий захист, права власності та економічна свобода
Conclusion	17	Висновок

ENTREPRENEURSHIP IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT	19	РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ
Introduction	23	Вступ
Firm Age	28	Вік компанії
Distinction from Small Businesses	29	Відмінність від малих підприємств
Employer Status	30	Статус роботодавця
Business Applications by Major Industry Groups	33	Заявки на започаткування бізнесу за основними галузями
Startup Trends and Factors Impacting Entrepreneurship	34	Тенденції у сфері стартапів та чинники, що впливають на підприємництво
Entrepreneurship's Role in Job Creation	36	Роль підприємництва у створенні робочих місць
First Year Job Creation Rates for Entrepreneurial Firms	37	Показники створення робочих місць підприємницькими компаніями в перший рік діяльності
Subsequent Job Creation Conditional on Business Survival	38	Створення робочих місць у наступні роки за умови збереження бізнесу
Job Creation by Major Industry Groups	39	Створення робочих місць за основними галузями
Identifying High-Growth Entrepreneurial Firms and Likely Employer Firms	39	Виявлення швидкозростаючих компаній і потенційних роботодавців серед підприємницьких фірм
Knowledge- and Technology-Intensive Firms' Role in Economic Growth	44	Роль наукоємних і високотехнологічних компаній в економічному зростанні
Entrepreneurship's Expanding Role in Economic Development Policies	45	Розширення ролі підприємництва в стратегіях економічного розвитку
Selected Types of Federal Support for Innovative Entrepreneurship	47	Окремі напрями федеральної підтримки інноваційного підприємництва
Policy Considerations	58	Ключові аспекти регуляторних підходів
Concluding Observations	62	Висновки
Additional CRS Reports	63	Додаткові матеріали Дослідницької служби Конгресу
Author Information	64	Про авторів

HISTORY OF SILICON VALLEY	67	ІСТОРІЯ КРЕМНІЄВОЇ ДОЛИНИ
Understanding the Economic Impact of Venture Capital on the U.S. Economy	77	Оцінка впливу венчурного капіталу на економіку США
Video Transcript	84	Історія кремнієвої долини (відео)
THE BAYH-DOLE ACT AND ITS IMPACT ON ENTREPRENEURSHIP, INNOVATION, AND THE U.S. ECONOMY	98	ЗАКОН БЕЙЯ-ДОУЛА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО, ІННОВАЦІЇ ТА ЕКОНОМІКУ США
The Legacy of Bayh-Dole's Success on U.S. Global Competitiveness Today	106	Вплив закону Бейя-Доула на глобальну конкурентоспроможність США сьогодні
The Bayh-Dole Act: Selected Issues in Patent Policy and the Commercialization of a Technology	113	Закон Бейя-Доула: вибрані питання патентного регулювання та комерціалізації технологій
An Historical Perspective	117	Історичні передумови
The Patent System: A Brief Overview	120	Патентна система: короткий огляд
University-Industry Cooperation	123	Співпраця університетів та приватного сектору
Small Business	125	Малий бізнес
Bayh-Dole Act and Related Law	128	Закон Бейя-Доула та суміжне законодавство
Implementation and Results	130	Реалізація та результати
Current Issues and Concerns	134	Актуальні виклики та проблемні питання
Recoupment	136	Питання про повернення інвестицій державі
Government Rights: Royalty Free Licenses and Reporting Requirements	141	Права держави: безоплатні ліцензії та вимоги щодо звітності
University Research	143	Університетські дослідження
Biotechnology and Pharmaceuticals	151	Біотехнології та фармацевтика
Concluding Observations	156	Загальні висновки

THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS IN ENTREPRENEURSHIP SUPPORT	160	РОЛЬ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ ТА АКСЕЛЕРАТОРІВ У ПІДТРИМЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА
AN OVERVIEW OF SMALL BUSINESS CONTRACTING	171	ОГЛЯД УКЛАДАННЯ КОНТРАКТІВ З МАЛИМ БІЗНЕСОМ
Small Business Procurement Goals	177	Цільові показники закупівель у малого бізнесу
Legislative History of Small Business Procurement Goals	177	Законодавча історія цільових показників закупівель у малого бізнесу
Agency-Level Goal-Setting	181	Встановлення цілей на рівні агентства
Small Business Contracting Preferences	187	Преференції малому бізнесу при укладанні контрактів
Contract Set-Asides	191	Умови надання виділених контрактів малому бізнесу
Sole-Source Awards	194	Ліміти на надання контрактів з єдиним постачальником
Certification and Other Requirements for Small Business Contractors	198	Сертифікація та інші вимоги до підрядників з малого бізнесу
Certification Requirements for Government-Wide Contracting Programs	200	Вимоги до сертифікації для участі в програмах укладання контрактів з усіма держструктурами
The 8(a) Business Development Program	201	Програма 8(a)
HUBZone Program	202	Програма «Історично недовикористовувана бізнес-зона» (HUBZone)
Service-Disabled Veteran-Owned Small Business (SDVOSB) Program	203	Програма закупівель у малого бізнесу, що належить ветеранам з інвалідністю, отриманою за час служби
Women-Owned Small Business (WOSB) Program	204	Програма малого бізнесу, що належить жінкам
Agency-Specific Contracting Programs	204	Програми укладання контрактів конкретними агентствами
Buy Indian Act Contracting Preferences	205	Преференції при укладанні контрактів за Законом про закупівлі в індіанців

Department of Veterans Affairs Veterans First Program	206	Програма Міністерства у справах ветеранів «Ветерани на першому місці»
Department of Transportation Disadvantaged Business Enterprise Program	207	Програма Міністерства транспорту для підприємств у несприятливому становищі
Environmental Protection Agency Disadvantaged Business Enterprise Program	208	Програма Агентства з охорони довкілля для підприємств у несприятливому становищі
Small Business Mentor-Protégé Programs and Joint Ventures	209	Програми «ментор-протеже» для малого бізнесу та спільні підприємства
Subcontracting Policies	211	Правила надання субпідрядів
Technical Assistance for Small Business Contract Seekers	212	Технічна допомога здобувачам контрактів для малого бізнесу
Procurement Processes and Personnel	215	Процедури закупівель і персонал
The Role of Procurement Officials	216	Роль посадових осіб, які відповідають за закупівлі
The Role of the Office of Small and Disadvantaged Business Utilization (OSDBU) and SBA Personnel	219	Роль персоналу OSDBU та SBA
Procurement Center Representatives, Commercial Market Representatives, and Business Opportunity Specialists	220	Представники центрів закупівель, представники комерційного ринку і фахівці з можливостей для бізнесу
Select Post-Award Requirements	222	Окремі вимоги після присудження контракту
Subcontracting Plan Reviews	222	Перевірки планів субпідряду
Prompt Payments	223	Оперативні платежі
Accelerated Payments	224	Прискорені платежі
Conclusion	225	Висновок
Appendix A. SBA's Surety Bond Guarantee Program	227	Додаток А. Програма поручительських гарантій SBA
Appendix B. Small Business Size Protests	229	Додаток В. Опротестування розміру малого підприємства
Appendix C. Procurement Center Representatives	231	Додаток С. Представники центрів закупівель (PCR)
Author Information	233	Відомості про автора



INTRODUCTION

Center for American Entrepreneurship

ВСТУП

Центр американського підприємництва

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

ЩО ТАКЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО?

«Рушійна сила капіталізму виникає з появи нових товарів для споживачів, нових способів виробництва та транспортування, нових ринків... [Цей процес] безупинно змінює економічну структуру зсередини, нещадно знищуючи застаріле й створюючи нове. У цьому постійному творчому руйнуванні й полягає справжня сутність капіталізму». ~ Джозеф Шумпетер

Entrepreneurship is central to the American identity. Підприємництво – наріжний камінь американської ідентичності.

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. Власне, сам експеримент зі створення Сполучених Штатів можна розглядати як грандіозний підприємницький проєкт, що втілює в собі дух свободи першопрохідців, їхню спрагу пригод і віру у власні сили, а також відданість демократичним ідеалам справедливості та взаємної співпраці.

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. Підприємці минулого й сьогодення посідають чільне місце в американській популярній культурі, а прагнення започаткувати власну справу глибоко вкорінене в соціальну тканину країни.

Indeed, entrepreneurship seems to be everywhere, but what is it exactly? Про підприємництво говорять повсюдно. Але чим воно є по суті?

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. Дати точне визначення підприємництву непросто. Попри зростання інтересу до теми й загальноновизнане усвідомлення важливості підприємництва для економіки, єдиного розуміння цього поняття й досі не існує.

'Entrepreneur' is an English derivation of the French word 'entreprendre' (to undertake), leaving wide latitude for interpretation and application. Слово «підприємець» походить від французького *entreprendre* («братися за справу»), що передбачає широке поле для тлумачень і застосування.

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 Ця багатозначність відбивається й у сучасних підходах до визначення підприємництва. Одні тлумачать його статично – як діяльність власників малого бізнесу або самозайнятих осіб, інші

to firms that employ people.

Others still follow the “Schumpeterian” *dynamic* view, or the 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.

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

обмежують це поняття компаніями, які наймають працівників.

Натомість існують прихильники динамічного, «шумпетеріанського» підходу до підприємництва, які розглядають його як процес створення нових або вдосконалених продуктів задля реалізації комерційних можливостей – передусім таких інновацій у товарах чи процесах, що суттєво відрізняються від наявних на ринку і спрямованих на розвиток підприємств, створених на основі цих інновацій.

Аналогічно, вивчення підприємництва охоплює широкий спектр галузей, зокрема економіку (стимули, ринки), менеджмент (можливості, процеси), соціологію (вплив, норми), психологію (мотивація, упередження), антропологію (історія, культура), географію (кластеризація розміщення, регіоналізм) і право (контракти, структура фірм).

Таке розмаїття наукових дисциплін свідчить про те, що дослідження у сфері підприємництва охоплюють як процеси, так і стани; як компанії, так і окремих осіб; як внутрішню організацію, так і зовнішнє середовище; як ринкові мотиви, так і ірраціональну поведінку; а також часові аспекти та стадії життєвого циклу. Інакше кажучи, підприємництво – явище багатогранне й комплексне.

Наше розуміння підприємництва та пов'язаних із ним понять охоплює такі складники, що характеризують як загальні параметри, так і специфічні контексти:

- **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).
- 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
- **Підприємництво** – це процес, у якому окремі особи або групи (підприємці) використовують комерційні можливості, виводячи на ринок новий продукт чи технологію, або суттєво вдосконалюючи наявні товари, послуги чи методи виробництва. Зазвичай цей процес реалізується через створення нової компанії (стартапу), однак може також відбуватися в межах уже наявного малого бізнесу за умов істотної зміни продукту чи стратегії (детальніше про зростання – нижче).
- **Підприємець** – це людина, яка залучає й об'єднує ресурси для ведення підприємницької діяльності, часто в умовах суттєвої невизначеності та фінансового ризику. Підприємці можуть об'єднуватися з іншими підприємцями для спільного заснування компаній (як співзасновники) або налагоджувати партнерство з уже наявними організаціями (наприклад, з відгалуженнями корпорацій чи університетів).
- **Стартап** – це організація, створена підприємцем або групою підприємців для координації процесів підприємницької діяльності в межах єдиної структури власності.

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.
- Визначальною характеристикою стартапів є **зростання**, що заявлене або як бізнес-мета, або як результат успішної діяльності. Власне, саме прагнення до зростання відрізняє підприємницькі проекти від малого бізнесу, а підприємців – від власників малих підприємств. Для підприємця зростання – це головна мета, а не просто можливість бути самому собі керівником чи інші нематеріальні чинники.
- Друга ключова особливість стартапів – їхня **тимчасова** природа. Етап «стартапу» – інакше кажучи «запуску» – лише один із багатьох у життєвому циклі компанії (інші включають стале існування, поглинання або вихід на фондову біржу, спад або закриття), тобто, цей етап неминуче має завершитися. Отже, пріоритети досліджень та нормотворення у сфері підприємництва, підприємців та стартапів стосуються процесу створення та розвитку орієнтованих на зростання компаній на початковому етапі їхнього становлення..

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 чином, пріоритетні завдання досліджень і нормотворчості у сфері підприємництва, підприємців і стартапів пов'язані з процесом створення та розвитку орієнтованих на зростання компаній на ранніх етапах їхнього становлення.

Отже, підприємництво – це процес створення й розвитку компанії з метою запропонувати ринку інноваційний продукт або значне поліпшення, або організувати виробництво ефективнішим способом. Цей процес зазвичай реалізується через створення стартапу під керівництвом підприємців, часто в умовах значного особистого й фінансового ризику, і має тимчасовий характер як початкова фаза в життєвому циклі підприємства. Ключова відмінність стартапів від інших малих або молодих підприємств – прагнення до суттєвого зростання. Переростаючи стартовий етап компанії або перетворюються на стабільний бізнес, або їх купують чи продають публічним інвесторам, або вони згасають і зрештою закриваються, поступаючись місцем новим компаніям.

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. Given the relationship between entrepreneurship and economic growth and development, what

ЯК ФЕДЕРАЛЬНЕ ТА ШТАТНЕ ЗАКОНОДАВСТВО СПРИЯЄ УСПІХУ ПІДПРИЄМЦІВ І ГОТОВНОСТІ РИЗИКУВАТИ

Федеральный Резервный Банк Сент-Луиса

Автор: Томас А. Гарретт

Підприємницький дух у Сполучених Штатах і досі залишається рушійною силою американського суспільства. Нещодавнє дослідження засвідчило, що американці набагато схильніші до підприємництва, ніж мешканці інших країн: понад 70% опитаних віддали б перевагу тому, щоб стати підприємцями, а не працювати за наймом.

Для порівняння: у Західній Європі цей показник становить 46%, а в Канаді – 58%. Інше дослідження підприємницької активності, що охопило 36 країн, показало, що США посіли місце в першій третині рейтингу за рівнем підприємництва та є лідером порівняно з Японією, Канадою й країнами Західної Європи.

Можна впевнено стверджувати, що саме прагнення людей створювати нові підприємства, розробляти нові технології та освоювати незвідане перетворило Сполучені Штати з невеликого об'єднання колоній на одну з найвеличніших економічних потуг світу. Підприємництво означає зростання. Зважаючи на зв'язок між підприємництвом, економічним зростанням і розвитком, яким має бути регуляторний механізм –

policies should government—be it local, state or federal—pursue to foster entrepreneurship?

чи то на місцевому, чи то на штатному або федеральному рівні – для стимулювання підприємницької активності?

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.

Існує багато таких інструментів, і кожен із них належить до однієї з двох категорій: активні й пасивні методи регулювання. Активні методи включають цільові податкові пільги та адресні субсидії. Як наслідок, ці інструменти часто спрямовані на конкретні форми бізнесу або певні категорії підприємців.

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

Пасивні методи, навпаки, охоплюють закони й нормативні акти, які знижують витрати на ведення бізнесу й створюють ділову атмосферу, сприятливу для підприємництва.

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.

У цій статті розглядаються кілька напрямів державного регулювання у США, що впливають на підприємництво та економічне зростання. Ці підходи порівнюються з практиками, що застосовуються в інших країнах, а також із системами регулювання в різних штатах Америки.

Why Passive Policies Are Important

Чому важливі пасивні методи регулювання

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.

Керівники у сфері регіонального економічного розвитку та представники груп, що об'єднують певні інтереси, часто роблять акцент на активних інструментах підтримки підприємців – податкових пільгах для окремих категорій малого бізнесу або субсидіях від федеральних відомств, зазвичай у формі кредитів для малого бізнесу та грантів на економічний розвиток.

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.

Безперечно, уряд відіграє найважливішу роль у стимулюванні підприємництва за допомогою активних інструментів підтримки. Однак слід розуміти: малий бізнес, сприяючи економічному зростанню, не завжди є підприємницьким за своєю суттю.

Підприємницькими можна вважати лише ті малі підприємства, які орієнтовані на пошук нових, подеколи ризикованих можливостей та інвестицій. У випадку з пасивними методами завдання уряду – формувати середовище, сприятливе для підприємців загалом, без прив'язки до конкретних компаній чи груп. Саме така екосистема дозволяє будь-якому бізнесу – незалежно від розміру, місця розташування чи напряму діяльності – розвиватися й процвітати. Як буде показано далі, пасивні методи регулювання в США суттєво відрізняються від підходів, прийнятих в інших країнах.

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.

Нормативні положення, що впливають на підприємництво

На розвиток підприємництва впливають чотири основні напрями регуляторного впливу: податкове регулювання, адміністративні вимоги, витрати на відкриття бізнесу та доступ до ринків капіталу, а також правовий захист і охорона майнових прав. Розгляньмо кожен із цих напрямів з погляду економічного аналізу.

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 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

Податкове регулювання

Для функціонування держави потрібен певний мінімальний рівень оподаткування. З цим твердженням погоджується більшість, однак питання про те, що вважати «мінімальним», викликає серйозні розбіжності.

При цьому очевидним є один факт: податок на будь-яку діяльність підвищує її собівартість, тим самим знижує мотивацію до неї.

Підприємництво потребує інвестицій, споживання та створення доходу для успішного розвитку. Податок із продажів скорочує споживання; високі ставки податку на доходи фізичних осіб знижують стимули до праці; податки на прибуток організацій зменшують мотивацію до створення або розширення бізнесу; а податки на приріст капіталу послаблюють інвестиційну активність.

Нещодавнє дослідження надало оцінку впливу податків на економічне зростання в Сполучених Штатах. Використовуючи дані про США за період з 1977 по 1992 рік, автори дослідження виявили негативний і статистично значущий взаємозв'язок між зростанням доходу на душу населення в штаті та податковими надходженнями (а також розміром урядових установ відносно доходу на душу населення). У різних штатах США діють різноманітні податкові механізми – активні й пасивні – спрямовані на підтримку підприємництва. Згідно з нещодавнім опитуванням Центру підприємницького лідерства Кауфмана,

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 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

багато штатів прагнуть знизити загальне податкове навантаження, через скорочення ставок або розширення системи пільг для стимулювання підприємницької діяльності.

Близько 10 штатів використовують більш активні податкові інструменти, такі як цільові податкові кредити на розміщення бізнесу, дослідження й розробки, а також на формування капіталу. Низка штатів також скоротила або повністю скасувала штатні податки на приріст капіталу та спадщину.

Особам, відповідальним за розроблення правил і норм, слід розуміти: між підприємницьким зростанням та оподаткуванням існує зворотна залежність. Переваги додаткових державних програм, що фінансуються за рахунок податків, необхідно співвідносити з витратами у вигляді уповільнення зростання економіки та зниження підприємницької активності. Крім того, оскільки цільові податкові пільги підтримують лише певні види бізнесу або підприємства в конкретних територіальних зонах, універсальні механізми зниження оподаткування створюють менше обмежень з погляду видів підприємницької діяльності та місць її здійснення.

Адміністративне регулювання

Нормативні вимоги до ринку праці та бізнесу можуть суттєво підвищувати витрати підприємців. При цьому порівняно з європейськими країнами регулювання у США значно менш жорстке. Наприклад, у багатьох європейських державах

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 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

діють обмеження на час роботи підприємств, зокрема на тривалість вечірньої роботи. Крім того, існують закони, що регламентують максимальну тривалість робочого тижня – 35 годин. У Європі також діє більше обмежень на можливості компаній наймати та звільняти співробітників, ніж у США.

Менш зарегульований ринок праці створює сприятливі умови для американських підприємців. Згідно з опитуванням Центру Кауфмана, штати вживають різні заходи щодо зниження регуляторного навантаження на бізнес.

По-перше, практично всі штати, що брали участь в опитуванні, заявили, що скорочення витрат на дотримання нормативних вимог є однією з цілей підтримки підприємців. Це досягається через: створення центрів комплексного обслуговування, де підприємці можуть отримати необхідну допомогу; впровадження електронного документообігу, що скорочує паперову роботу; уніфікацію звітності в межах штату.

Багато штатів визнають, що хоча ці поліпшення можуть не призводити до суттєвого зниження витрат, вони впливають на вибір місця для відкриття нового бізнесу.

Спрощення нормативної бази – ще один спосіб стимулювання підприємництва. Згідно з дослідженням Центру Кауфмана, п'ять штатів уже знизили регуляторне навантаження з метою підтримки підприємницької активності. Штати також зменшують витрати ведення бізнесу через

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.

реформування нормативної бази, зокрема: реформу деліктного права, дерегулювання комунальних послуг, та перегляд системи компенсацій працівникам. Хоча певний рівень регулювання, імовірно, необхідний для захисту працівників і підприємств, штатам слід регулярно оцінювати ефективність чинних норм. Багато правил створюються в політичному середовищі та можуть бути результатом лобіювання з боку зацікавлених груп, а не відображення реальних потреб суспільства чи бізнесу.

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

Витрати на відкриття бізнесу та доступ до капіталу

Оцінка початкових вкладень — неминучий етап перед початком будь-якої підприємницької діяльності.

До таких витрат належать кількість необхідних процедур і час, необхідний для оформлення бізнесу, розмір обов'язкових платежів і вимоги до мінімального капіталу. За даними Світового банку, умови для відкриття бізнесу в США та європейських країнах суттєво різняться.

У Данії, наприклад, реєстраційні збори взагалі відсутні.

В інших країнах ці платежі коливаються від 210 доларів у США до 4565 доларів в Італії та 8115 доларів у Греції. Вимоги до мінімального капіталу (у відсотках від середнього доходу на душу

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 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.

населення) варіюються від нульових у США та Великій Британії до 145,3% у Греції.

Середній термін реєстрації компанії становить від чотирьох днів у Данії та США до 115 днів в Іспанії. Зважаючи на такі значні бар'єри для входу на ринок у деяких країнах, високий рівень підприємницької активності у США не викликає подиву.

Підприємці не можуть розвивати свої проєкти без доступу до фінансових ресурсів.

Саме вільний доступ до необхідних джерел фінансування створює найкращі можливості для підприємницького зростання.

Багато штатів визнали важливість фінансування для підприємців і запровадили відповідні механізми підтримки.

Згідно з дослідженням Центру Кауфмана, більшість штатів застосовує активні заходи, забезпечуючи підприємцям доступ до капіталу через кредитні програми.

Такі позики зазвичай надаються під помірні відсоткові ставки та з розумними строками погашення. При цьому, хоча штати й надають підприємцям необхідні фінансові ресурси, питання планування та ефективного використання отриманих коштів часто залишаються без належної уваги.

Як наслідок, навіть отримавши необхідне фінансування, підприємці часто не мають досвіду чи знань, потрібних для його ефективного використання.

Це проблема, яку владі штатів і місцевим органам управління слід вирішувати цілеспрямовано.

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 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

Правовий захист, права власності та економічна свобода

Жоден підприємець не зможе досягти успіху в суспільстві, де відсутня повага до приватної власності та правова система, що забезпечує захист цих прав. Право власності – це право контролювати й використовувати благо чи послугу, а також отримувати від них вигоду. Хоча це твердження видається очевидним, варто замислитися, наскільки низькою була б підприємницька активність, якби люди не мали прав на свою власність і прибуток, отримуваний від її найціннішого використання. Без прав власності було б мало стимулів інвестувати, розширюватися або створювати щось нове, оскільки будь-які доходи від таких зусиль переходили б державі. А надання формальних прав власності без їх реального захисту ефективною правовою системою не мало б сенсу. Одна з головних причин краху централізованих економік, таких як колишній Радянський Союз, полягала саме у відсутності індивідуальних прав власності та правової системи, що захищає ці права.

Права власності та їх правовий захист є частиною пасивної системи регулювання, що сприяє розвитку підприємництва. Інші елементи, такі як помірне оподаткування та розумне адміністративне регулювання, також сприяють формуванню сприятливого середовища для бізнесу. Економісти розробили кількісну оцінку активних і пасивних заходів державного регулювання – Індекс

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.

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.

економічної свободи світу (EFW). За допомогою цього індексу, шкала якого становить від 0 до 10, можна оцінити країни за п'ятьма основними критеріями: розмір і масштаб державного сектору, правова структура та захист прав власності, доступ до надійної грошової системи, свобода торгівлі товарами та послугами, рівень регулювання кредитного ринку, трудових відносин і підприємницької діяльності.

Не дивно, що нещодавні дослідження показали: країни з вищим індексом EFW, такі як США (8,2), Канада (7,9) та Велика Британія (8,2), демонструють вищі показники підприємницької активності та економічного зростання, ніж країни з більш централізованою економікою – Росія (5,0), Україна (5,3) та Індонезія (5,8).

Хоча індекс EFW дає змогу проводити лише міжкраїнні порівняння, уряди штатів і органи місцевого самоврядування у США також можуть взяти з нього цінні уроки. Зокрема, зв'язок між економічним зростанням країни та індексом EFW дає підстави припустити, що штати з більшою економічною свободою матимуть вищі темпи зростання. Розглянуті раніше відмінності між штатами в податковому регулюванні, адміністративних вимогах і початкових витратах беззаперечно вказують на відмінності в темпах зростання між ними.

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 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.

ВИСНОВОК

Держава може застосовувати як активні, так і пасивні інструменти для стимулювання підприємництва.

Хоча саме активні інструменти – такі як цільові податкові пільги та субсидії – обговорюються найчастіше, ключову роль у формуванні сприятливого для підприємців середовища відіграє саме пасивне регулювання. У цій статті розглянуто кілька нормативних підходів – як активних, так і пасивних – що сприяють розвитку підприємництва.

Представлено дані, які свідчать про відмінності в рівнях підприємницької активності між країнами та штатами, зумовлені різними підходами до регулювання.

Один висновок очевидний: інституційне середовище, тобто створені суспільством норми та правила, відіграють найважливішу роль. Інститути, які знижують витрати підприємницької діяльності – чи то через податкову політику, спрощення процедури створення компанії або розумне регулювання – сприяють розвитку підприємництва.

У широкому сенсі критично важливі повага до прав приватної власності та ефективна правова система, яка визнає й захищає ці права. Ті штати та країни, де такі інститути працюють і захищені, створюють сприятливе середовище для підприємництва – і, як наслідок, досягають вищих темпів економічного зростання.





**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

**РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В
РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ
РОЗВИТКУ**

R48254

28 жовтня 2024 р.

Джулі М. Лохорн Аналітик з питань економічного
розвитку

Адам Г. Левін Аналітик з питань економічного
розвитку

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.

Підприємництво зазвичай трактується як «дія, процес або діяльність, пов'язані зі створенням і розвитком нового підприємства».

Хоча спектр явищ, що охоплюються поняттям підприємництва, є досить широким, у цьому звіті під цим терміном розуміється створення і зростання нового комерційного підприємства, особливо такого, яке стає каталізатором економічного зростання чи розвитку.

Підприємницьку діяльність може здійснювати як індивідуальний підприємець, який розпочинає нову справу, так і діюча компанія, що розробляє новий продукт, послугу чи процес.

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 other economic activity.

В Сполучених Штатах щорічно створюється в середньому 4,1 мільйона нових підприємств. Дослідження показують, що середньорічне покоління стартапів створює загалом 3 мільйони робочих місць у перший рік свого існування і забезпечує зайнятість 2,6 мільйона осіб через п'ять років.

З появою якісніших і доступніших статистичних даних дослідники підтвердили, що саме підприємницькі фірми забезпечують чистий приріст робочих місць в економіці США. Цей висновок уточнює результати попередніх досліджень, згідно з якими головна роль у створенні робочих місць належала малим (але не обов'язково нещодавно заснованим, молодим) підприємствам.

Підприємницькі компанії також сприяють активізації інновацій, технологічного прогресу і поширенню знань. Однак не кожен стартап стає джерелом зайнятості: основний внесок у зростання зайнятості та інші економічні показники роблять лише невелика кількість нещодавно створених, швидкозростаючих фірм, а також наукоємних і високотехнологічних компаній (КТІ).

Багато експертів вважають, що кумулятивний ефект підприємництва в різних галузях сприяє посиленню ринкової конкуренції та зміцненню національної економічної бази. Крім того, розвиток підприємництва – ключовий складник регіональних стратегій економічного розвитку, завдяки як його потенціалу створювати робочі місця, так і загальному пожвавлюючому впливу на економічну активність. Для деяких фахівців-практиків і

For some practitioners and policymakers, entrepreneurship offers an alternative to traditional business recruitment-based economic development strategies. законодавців у сфері економічного розвитку підприємництво є альтернативою традиційним стратегіям, що ґрунтуються на залученні наявного бізнесу.

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. Упродовж десятиліть Конгрес і виконавчі органи влади докладали зусиль для стимулювання розвитку бізнесу, хоча ці заходи традиційно мали ширший характер і, можна стверджувати, були менш безпосередньо спрямовані на підтримку підприємництва. Наприклад, Конгрес і виконавчі органи влади віддавна надають підтримку малим підприємствам, у тому числі через такі організації, як Управління у справах малого бізнесу США (SBA). Незважаючи на те, що у малих підприємств і підприємницьких фірм є певні спільні характеристики, ці дві категорії різняться між собою. Відмінними рисами підприємницьких фірм є їх відносна молодість і орієнтація на виявлення та освоєння нових продуктів, процесів чи ринків. У зв'язку з цим законодавці можуть прагнути розмежовувати підприємницькі фірми та малі підприємства і розглядати можливість застосування різних регуляторних і нормативних підходів до кожної з цих категорій.

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 infrastructure and business development, particularly small business development. В останні десятиліття федеральні нормативні та регуляторні заходи все частіше включають підтримку підприємництва – як доповнення до традиційних програм економічного розвитку, так і як можливу альтернативу їм. Раніше такі програми були насамперед орієнтовані на розвиток інфраструктури та бізнесу, особливо малого бізнесу.

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 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.

Однак за умов зростаючого значення нещодавно створених і наукоємних та високотехнологічних (КТИ) фірм як джерел створення робочих місць і економічного зростання, останнім часом на федеральному рівні впроваджуються регуляторні механізми, що приділяють більшу увагу підтримці саме цих типів підприємств. Конгрес може виявити зацікавленість до розширення заходів підтримки підприємництва – залежно від актуальних пріоритетів і стратегічних завдань, таких як створення робочих місць, активізація інновацій, енергетичний перехід, підвищення національної конкурентоспроможності чи диверсифікація регіональної економіки. Зокрема, увага може бути зосереджена на розвитку певних категорій підприємницьких фірм – наприклад, тих, які з найбільшою ймовірністю забезпечать швидке зростання і значний внесок у зайнятість. Водночас підтримка може бути спрямована і на широке коло підприємців, включаючи тих, чия діяльність сприяє більш помірному, але сталому економічному зростанню. Експерти підкреслюють, що ефективні нормативні механізми підтримки підприємництва повинні спиратися на глибоке розуміння відмінностей між типами підприємницьких фірм, їх індивідуальних потреб, потенційного впливу і ймовірних траєкторій розвитку. З огляду на це законодавцям і фахівцям-практикам доцільно здійснювати більш детальний аналіз даних про створення і виживання підприємств, про динаміку зайнятості та про їх взаємозв'язок із зростанням підприємницької активності – якщо такий взаємозв'язок дійсно простежується.

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 “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.

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

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

ВСТУП

Підприємництво часто розглядається як «двигун економічного зростання» завдяки своєму потенціалу створювати робочі місця, посилювати ринкову конкуренцію, стимулювати інновації, сприяти технологічним змінам та поширенню знань.

Хоча поняття «підприємництво» охоплює широкий спектр явищ, загалом воно стосується створення та розвитку нового бізнесу, особливо того, який сприяє економічному зростанню чи розвитку.

Це може відбуватися як при відкритті абсолютно нового підприємства, так і в межах вже діючого бізнесу, що освоює нові напрями діяльності.

В Сполучених Штатах щорічно створюється в середньому 4,1 мільйона нових підприємств. Підприємницькі фірми (також відомі як «стартапи» або «нещодавно створені фірми» – у цьому звіті ці терміни використовуються як взаємозамінні) роблять значний внесок у чистий приріст робочих місць. Водночас слід зазначити, що не всі нещодавно створені фірми мають працівників або створюють робочі місця – більшість з них не долає початкову стадію розвитку і не виживає в довгостроковій перспективі.

Утім, з огляду на масштаб щорічного створення нових підприємств і їх потенційну роль в економічному розвитку, Конгрес США впродовж останніх десятиліть виявляє стійкий інтерес до теми підприємництва.

Так, в останні роки запроваджено нові програми, спрямовані на його підтримку, наприклад, ініціативи

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.

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

Build to Scale і Regional Technology and Innovation Hubs (Tech Hubs) під егідою Управління економічного розвитку США.

Ці та інші федеральні програми свідчать про прагнення до підтримки нещодавно створених, швидкозростаючих фірм, що, ймовірно, пов'язано з їх високою результативністю у створенні робочих місць. У цьому звіті представлені ключові положення цих та інших федеральних регуляторних заходів, спрямованих на розвиток підприємницької активності, без поглибленого аналізу окремих програм.

Додаткові відомості про програми підтримки підприємництва можна знайти в розділі «Додаткові матеріали Дослідницької служби Конгресу» наприкінці цього документа.

Крім того, у звіті розглянуто основні характеристики підприємницьких фірм, наведено дані про динаміку створення робочих місць та інші економічні ефекти, а також пояснюються причини, за якими підприємництво набуло такої важливої ролі у практиці економічного розвитку останніх десятиліть. Основна увага приділяється економічним і бізнес-аспектам підприємництва, а не його соціальним або іншим формам. Також у центрі уваги – чинники на рівні громад, здатні вплинути на розвиток підприємницької активності, а не особистісні характеристики самих підприємців (наприклад, освіта, вік або демографія), хоча й вони, безумовно, впливають на динаміку та масштаб стартапів.

Окрім потенціалу створення робочих місць і стимулювання економічного зростання, підприємництво також розглядається як ключовий

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. 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,

інструмент регіональної стратегії економічного розвитку з інших причин.

Наприклад, воно може забезпечити альтернативні джерела доходу та сприяти накопиченню особистого капіталу.

Нерідко воно стає ключовим елементом програм відродження міських і сільських територій. У фокусі цього звіту – механізми розвитку підприємництва, орієнтовані на інноваційні стартапи як засіб досягнення цілей економічного зростання, на відміну від ширшої підтримки самозайнятості та типових стартапів.

Що стосується джерел даних про бізнес і підприємницьку активність, дослідники підкреслюють, що «репрезентативність і актуальність – це одночасно критично важливі та надзвичайно важкодоступні характеристики ділової статистики». Федеральні статистичні служби, такі як Бюро перепису населення США (Census Bureau), стикаються з труднощами, збираючи своєчасні й точні дані про нещодавно створені фірми – зокрема через обмеженість інформації на рівні окремих підприємств і складність встановлення зв'язків між обставинами на рівні фірми, особистості, громади або глобальних подій та їх наслідками для бізнесу. Крім того, дані бізнес-опитувань можуть бути обмежені особливостями методології дослідження та проблемами вибірки і репрезентативності.

Проте розвиток панельних баз даних про підприємства дозволив отримати глибше розуміння динаміки розвитку бізнесу та підприємництва.

Як буде показано далі, визначення підприємництва нерідко залишаються неточними, і існує кілька

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.

підходів до того, як фіксувати момент створення і зростання фірми.

У звіті узагальнено результати аналізу, проведеного федеральними відомствами та зовнішніми експертними організаціями, з використанням різних джерел даних, включно зі «Статистикою формування бізнесу» Бюро перепису та іншими джерелами.

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,

Що таке підприємництво?

Підприємництво означає створення та розвиток нового бізнесу. Одне з широких визначень терміна «підприємець» стосується «будь-якої людини, яка організовує новий бізнес будь-якого роду». У цьому звіті використовується підхід дослідників, які застосовують термін «підприємець» конкретно до фізичної або юридичної особи, яка створює цінність через формування або розширення економічної діяльності або через виявлення та освоєння нових продуктів, процесів чи ринків.

Підприємництво може відбуватися у разі створення абсолютно нового бізнесу або в межах вже чинного бізнесу, який може прагнути до освоєння нових сфер діяльності, таких як створення нових продуктів чи процесів з метою зростання.

З підприємцями зазвичай пов'язують появу нових товарів чи послуг, інноваційні ринкові підходи або загальну спрямованість на пошук нових можливостей.

Згідно з деякими визначеннями, підприємницькі

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 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

фірми створюються для того, щоб скористатися новими можливостями (а не з необхідності), що відрізняє підприємців від власників бізнесу, які створюють підприємства, щоб забезпечити самозайнятість.

Згідно з деякими визначеннями підприємництва (наприклад, «підприємництво за Шумпетером»), підприємці, які розробляють нові продукти, процеси чи ринки, відрізняються тим, що вони є інноваційними (іноді їх називають трансформаційними) підприємцями.

На противагу інноваційним підприємцям існують і інші типи підприємців – так звані лайфстайл-підприємці або реплікативні підприємці (засновники «типових стартапів»), які зазвичай не привносять на ринок нових продуктів, процесів чи бізнес-моделей, а діють переважно для забезпечення власного доходу.

Лайфстайл-підприємці створюють бізнес, щоб забезпечити сімейне благополуччя або підтримати бажаний спосіб життя. Їхні головні пріоритети – незалежність і свобода в плануванні свого часу. Нерідко такі підприємці свідомо відмовляються від агресивного зростання бізнесу на користь комфортного способу життя і зазвичай наймають невелику кількість працівників. Прикладами можуть бути клінінгова компанія, місцевий роздрібний магазин або консультант, який працює з дому.

Створення власної справи може приносити й інші переваги як окремим громадянам, так і громадам загалом.

Зокрема, підприємництво може стати джерелом

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.

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.”

доходу в регіонах з обмеженими можливостями працевлаштування, зокрема для осіб, які повернулися з місць позбавлення волі, та людей на різних стадіях взаємодії з кримінально-правовою системою. Відповідно до широкого визначення підприємництво охоплює цілу низку видів діяльності. Виступаючи за широке визначення підприємців, деякі дослідники підкреслюють, що підприємців не слід визначати за тим, чи досягають вони успіху або зазнають невдачі (оскільки вони часто зазнають невдачі), або за їхніми початковими планами зростання чи намірами (оскільки плани і ринки змінюються). У наступних розділах розглядаються кілька центральних аспектів того, що може бути включене в загальне поняття «підприємництво».

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.

Вік компанії

Як правило, з огляду на те, що підприємництво орієнтоване на нові бізнес-проекти, підприємницькими фірмами вважаються відносно молоді підприємства. Однак точний віковий критерій залишається дискусійним питанням.

У науковому середовищі немає єдиної думки про вікові межі стартапів: одні дослідники вважають стартапами тільки компанії з історією до одного року, інші розширюють цю категорію до двох років. Що стосується фірм з найманим персоналом, їх зазвичай зараховують до категорії «молодих», якщо вони мають вік до п'яти років, хоча в різних дослідженнях цей період може коливатися від 2 до 10 років. При цьому навіть зрілі компанії можуть

Certain mature firms may have проявляти підприємницькі якості — завдяки entrepreneurial characteristics as well—by створенню нових продуктів, процесів або абсолютно spinning off new products, processes, or нових напрямів бізнесу. new businesses entirely.

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.

Відмінність від малих підприємств

Упродовж багатьох років у США діють різноманітні інструменти державної підтримки малого бізнесу. Однак, хоча малі підприємства і підприємницькі фірми можуть мати певні спільні риси, вони все ж різняться між собою.

Відмінними рисами підприємницьких фірм є те, що вони, як правило, молодші і орієнтовані на створення нової підприємницької діяльності, як-от розробка нового продукту або впровадження нового процесу.

Малі підприємства в Сполучених Штатах мають чітке визначення в нормативних актах, виданих Управлінням у справах малого бізнесу США (SBA), згідно з яким вони класифікуються за чисельністю працівників або рівнем доходів.

Водночас федеральний уряд не дає офіційного визначення підприємницьких фірм.

Підприємницькі фірми, навіть відповідаючи критеріям малого бізнесу за класифікацією SBA, ідентифікуються насамперед за двома ознаками: недавнім часом створення та спрямованістю на розробку нових продуктів, процесів або цілих напрямів бізнесу.

Employer Status

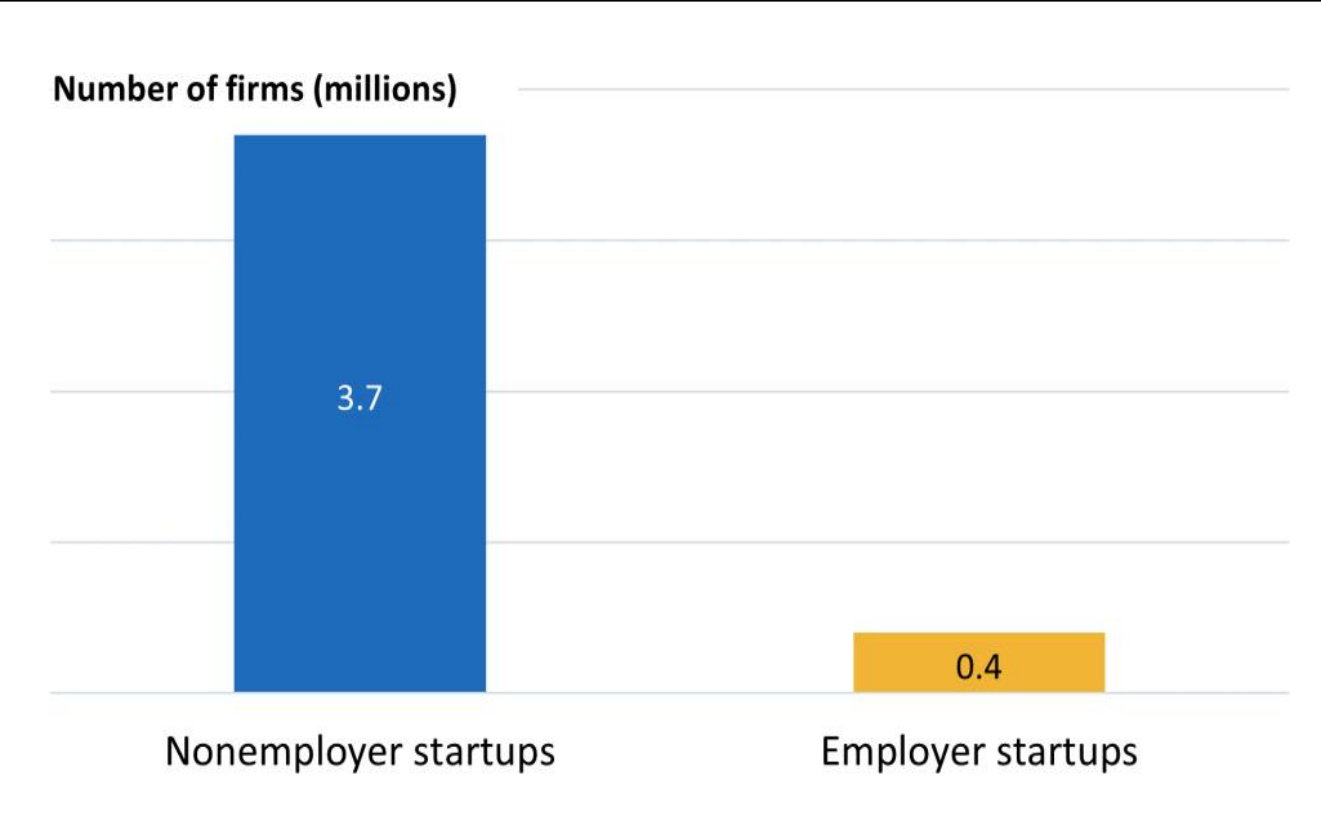
Young firms are both employers (businesses with employees) and nonemployers (businesses with no employees). In the United States, an average of 4.1 million businesses are started annually. The majority of those (3.7 million) are started with no employees (see Figure 1). Overall, the majority of total 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.

Статус роботодавця

Молоді компанії можуть бути як роботодавцями (підприємствами з найманими працівниками), так і нероботодавцями (тобто компаніями без найманого персоналу). В США щорічно створюється в середньому 4,1 мільйона нових підприємств, причому більшість з них (приблизно 3,7 мільйона) – це бізнеси без найманих працівників (див. рис. 1). Загалом, переважна більшість усіх зареєстрованих підприємств у країні також належить до категорії нероботодавців.

Увага багатьох дослідників і законодавців традиційно зосереджена на компаніях-роботодавцях, оскільки їхня діяльність має найбільш відчутний вплив на продуктивність праці та економічне зростання загалом. Однак існує й альтернативна точка зору, згідно з якою нероботодавців не можна скидати з рахунку, оскільки згодом вони можуть почати створювати робочі місця і стимулювати розвиток місцевої та регіональної економіки. Статистика стартапів без найманого персоналу також є цінною для розуміння початкових етапів підприємництва, загальної ділової активності та тенденцій виживання нових компаній.

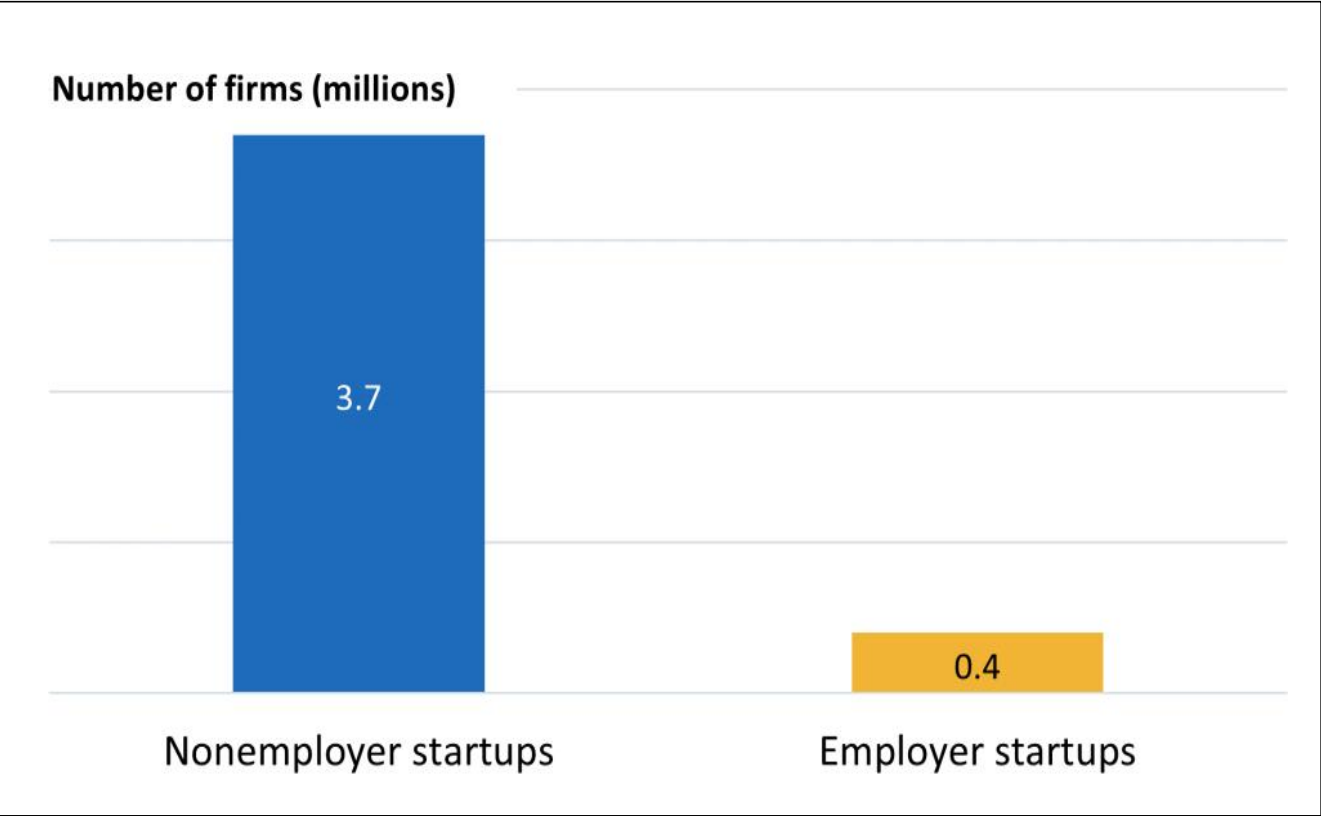
Figure 1.Average Annual Number of Startups by Employer Status, 1995-2018



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. Середньорічна кількість стартапів за статусом роботодавця, 1995–2018 рр.



Джерело: Дослідницька служба Конгресу (CRS) на основі даних і діаграми з: 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>.

Примітки: за оцінками Ферлі та співавторів, щорічно в США започатковується в середньому 4,1 мільйона підприємств. Цифри ґрунтуються на обробці адміністративних даних щодо декількох груп стартапів, створених у період з 1995 по 2011 рік. Комплексна база даних про розвиток стартапів була сформована шляхом об'єднання інформації з Панельної бази даних підприємств (LBD) Бюро перепису населення США (для компаній-роботодавців) і конфіденційних, доступних в обмеженому режимі, даних з Інтегрованої панельної бази даних підприємств (iLBD) (для компаній без працівників). Це дає змогу відстежувати динаміку розвитку кожного покоління стартапів упродовж семи років після їх створення, охоплюючи період з 1996 по 2018 рік.

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 business applications and do not distinguish between potentially innovative or

Заявки на започаткування бізнесу за основними галузями

Підприємницька активність спостерігається в усіх секторах економіки. Однак, як зазначають дослідники, найбільша концентрація нових бізнесів припадає на сферу послуг і роздрібну торгівлю, тоді як у галузях, що потребують великих виробничих потужностей і масштабних операцій, стартапів набагато менше.

Також менше нових підприємств з’являється в секторах з високими бар’єрами для входу – наприклад, там, де необхідні значні інвестиції капіталу (зокрема, в окремих сегментах переробної промисловості).

Під час аналізу щотижневих заявок на започаткування бізнесу, поданих у 2022–2023 роках, Бюро перепису населення класифікувало компанії за основним кодом Північноамериканської галузевої класифікації (NAICS).

Чотири провідні сектори за кількістю заявок на реєстрацію нових підприємств включали:

- роздрібну торгівлю;
- професійні, наукові та технічні послуги;
- будівництво;
- інші послуги (за винятком державного управління).

Статистика Бюро перепису щодо галузевого розподілу нових бізнесів відображає загальну кількість заявок, але не розрізняє потенційно інноваційні та успішні компанії від усіх інших. Як

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).

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 opportunities. Several challenges to entrepreneurship are cited frequently in academic reports and policy debates. Young firms are especially vulnerable to

уже згадувалося, далеко не кожне нове підприємство створює робочі місця або робить істотний внесок в економічне зростання. Докладнішу інформацію про ті стартапи, які з найбільшою ймовірністю стають роботодавцями, можна отримати в розділі «Роль підприємництва у створенні робочих місць».

Тенденції у сфері стартапів та чинники, що впливають на підприємництво

Численні дослідження та дані за останні два десятиліття вказують на уповільнення розвитку підприємництва в деяких сферах.

Наприклад, показник створення нових підприємств у США, незважаючи на коливання, загалом знижується з кінця 1970-х років.

Цей показник розраховується як відношення кількості нових підприємств (окремих бізнес-одиниць) у конкретному році до середньої кількості підприємств за поточний і попередній роки.

У 1978 році він становив 15,1, а до 2021 року – останнього, за який на момент публікації були доступні дані – знизився до 10,5. При цьому показник закриття підприємств залишається відносно стабільним.

Кількість, темпи зростання і траєкторії розвитку стартапів значною мірою визначаються економічними і соціальними умовами, що створюють як складнощі, так і можливості.

У наукових звітах і дискусіях про регуляторні підходи часто згадуються кілька ключових перешкод для підприємництва.

Молоді компанії особливо вразливі впродовж

times of restricted lending, economic recessions, and the periods following economic downturns. періодів обмеженого кредитування, економічних спадів і посткризового відновлення.

Other challenges generally fall into three primary categories: Інші перешкоди загалом належать до трьох основних категорій:

- ✧ startup expenses and access to capital and credit, ✧ стартові витрати і доступ до капіталу та кредитів;
- ✧ demographic trends, and ✧ демографічні тенденції;
- ✧ 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. ✧ інші складнощі, як-от отримання доступного страхування (як особистого, так і для бізнесу), пошук технічної підтримки та інших бізнес-послуг, орієнтування в нормативно-правовому середовищі та забезпечення достатнього покриття широкосмуговим зв'язком, особливо в сільській місцевості.

For additional information on startup trends, see CRS In Focus IF12792, *Is U.S. Entrepreneurship Declining?* Докладнішу інформацію про тенденції у сфері стартапів можна отримати в аналітичному огляді CRS In Focus IF12792 *Is U.S. Entrepreneurship Declining?*

Entrepreneurship's Role in Job Creation

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

Роль підприємництва у створенні робочих місць

Зростання зайнятості вважається одним з декількох аспектів короткострокового економічного зростання, і впродовж десятиліть підприємництво міцно пов'язане з таким зростанням, частково завдяки ролі молодих компаній у створенні робочих місць. За оцінками дослідників, «середньорічна генерація з 4,1 мільйона стартапів у США створює загалом 3,0 мільйона робочих місць у перший рік після заснування і забезпечує зайнятість 2,6 мільйона працівників п'ять років потому». Понад те, аналіз, проведений економістами Бюро перепису населення в 2022 році, показав, що показник чистого приросту робочих місць (тобто «перевищення кількості створених робочих місць над ліквідованими щодо загальної зайнятості») «помітно вищий у молодих компаній порівняно зі зрілими».

Частка робочих місць, що забезпечуються стартапами, відносно невелика — зазвичай менше 5% від загальної зайнятості в США. Водночас в останні роки дослідники відзначають, що компанії-роботодавці на початковому етапі демонструють вищі показники створення (і скорочення) робочих місць порівняно зі зрілими компаніями-роботодавцями, причому ці процеси здебільшого відбуваються в перші роки їх існування.

Крім того, в останні роки Бюро перепису населення запустило нові програми для поліпшення статистичного обліку даних про створення бізнесу, які дозволили дослідникам довести, що ключовими

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.

джерелами створення робочих місць в економіці США є саме молоді компанії-роботодавці, а не малі підприємства-роботодавці. Показники створення робочих місць стартапами також різняться залежно від галузі та інших чинників.

Показники створення робочих місць підприємницькими компаніями в перший рік діяльності

Показники створення робочих місць у перший рік залежать від того, чи враховуються одночасно фірми-роботодавці та підприємства без найманого персоналу. Дослідження показують, що реальні показники створення робочих місць і життєздатності стартапів нижчі за офіційні оцінки, оскільки під час розрахунків, як правило, не враховуються компанії без найманих працівників.

Так, у дослідженні 2023 року було виявлено, що рівні створення робочих місць різняться залежно від того, як визначається підприємницька компанія (тобто з урахуванням наявності найманих працівників). Аналіз охоплював покоління стартапів – як з найманими працівниками, так і без – заснованих у період з 1995 по 2011 рік.

Якщо розглядати обидві категорії одночасно, середня кількість створюваних робочих місць становила 0,74 на стартап у перший рік, тоді як для компаній-роботодавців цей показник сягав 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.

Створення робочих місць у наступні роки за умови збереження бізнесу

Хоча молоді компанії роблять вагомий внесок у чистий приріст зайнятості, ніж зрілі фірми, ранні стадії їхнього розвитку часто супроводжуються високою нестабільністю.

Вони частіше демонструють високі показники скорочення робочих місць через припинення діяльності – вихід з ринку з різних причин, зокрема злиття і поглинання.

Історично більше 50% стартапів припиняють існування до п'ятого року роботи.

Закриття бізнесу впродовж перших п'яти років не завжди свідчить про невдачу проекту, особливо якщо йдеться про високоінноваційні компанії.

У низці галузей – насамперед у сфері технологій і фармацевтики – поширеною інноваційною моделлю є створення і розробка продукту або послуги невеликою компанією з подальшим продажем великій корпорації, яка завершує комерціалізацію в масштабах, недоступних для стартапу.

Багато експертів вважають такий результат підприємницьким успіхом, особливо для самих засновників, які отримали значні виплати.

Водночас існують побоювання, що така модель послаблює стимули до внутрішньокорпоративних досліджень у великих компаніях і сприяє посиленню концентрації на ринках.

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.

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. A small number of high-growth firms contribute most to job creation. Definitions of “high growth” firms vary.

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

Створення робочих місць за основними галузями

За результатами аналізу адміністративних даних 2023 року за групами стартапів, заснованих у 1995-2011 роках, середні показники створення робочих місць різняться залежно від галузі.

Найвищі темпи спостерігаються у стартапів у сферах готельного та ресторанного бізнесу, переробної промисловості та управління.

На протилежному полюсі – стартапи у сфері нерухомості та сільського господарства, де рівень створення робочих місць нижчий за середній по всіх стартапах.

Виявлення швидкозростаючих компаній і потенційних роботодавців серед підприємницьких фірм

Аналітики і федеральні відомства класифікують деякі підприємства як «швидкозростаючі» або «потенційні роботодавці», що дозволяє виділити стартапи з найбільшим потенціалом створення робочих місць. Як уже зазначалося, молоді підприємницькі компанії сильно різняться за траєкторією зростання і статусом роботодавця.

Деякі з них роблять значний внесок у чисте створення робочих місць, проте більшість нещодавно створених фірм не наймають працівників і не долають початковий етап розвитку.

Основна частина нових робочих місць створюється невеликою кількістю швидкозростаючих фірм. Тлумачення поняття «швидкозростаюча компанія» різняться в різних джерелах.

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.”

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.

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

- 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

Так, Організація економічного співробітництва та розвитку визначає такі компанії як фірми з кількістю не менше 10 працівників і середньорічним темпом зростання не менше 20% упродовж трьох років. Інші дослідження орієнтуються на приріст більш ніж на 25% на рік.

Деякі аналітики відзначають, що з 2000 року більшість швидкозростаючих компаній зосереджена в таких галузях, як високі технології та енергетика. За іншими даними, нещодавно створені компанії частіше виявляють характеристики швидкозростаючих фірм.

Бюро перепису населення проводить програму «Статистика формування бізнесу» (BFS), яка оцінює підприємницьку активність на підставі заявок на реєстрацію бізнесу.

Такі заявки – це звернення за ідентифікаційним номером роботодавця (EIN), що подаються переважно для ділових цілей. Дані BFS містять інформацію про типи, місцезнаходження та кількість стартапів, що створюються в різних секторах економіки.

На основі певних характеристик компанія може бути зарахована до категорії «компаній з високим потенціалом» (high-propensity businesses, HPB), якщо вона:

- зареєстрована у формі юридичної особи;
- зазначає намір наймати працівників, придбати бізнес або змінити організаційно-правову форму;
- вказує дату початку виплат заробітної плати та

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).

її передбачуваний розмір;

- має код галузі NAICS у таких категоріях: готельний та ресторанний бізнес (72), будівництво (237, 238), переробна промисловість (312, 321, 322, 332), роздрібна торгівля (44, 452), професійні, наукові та технічні послуги (5411, 5413), освіта (6111), охорона здоров'я (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.

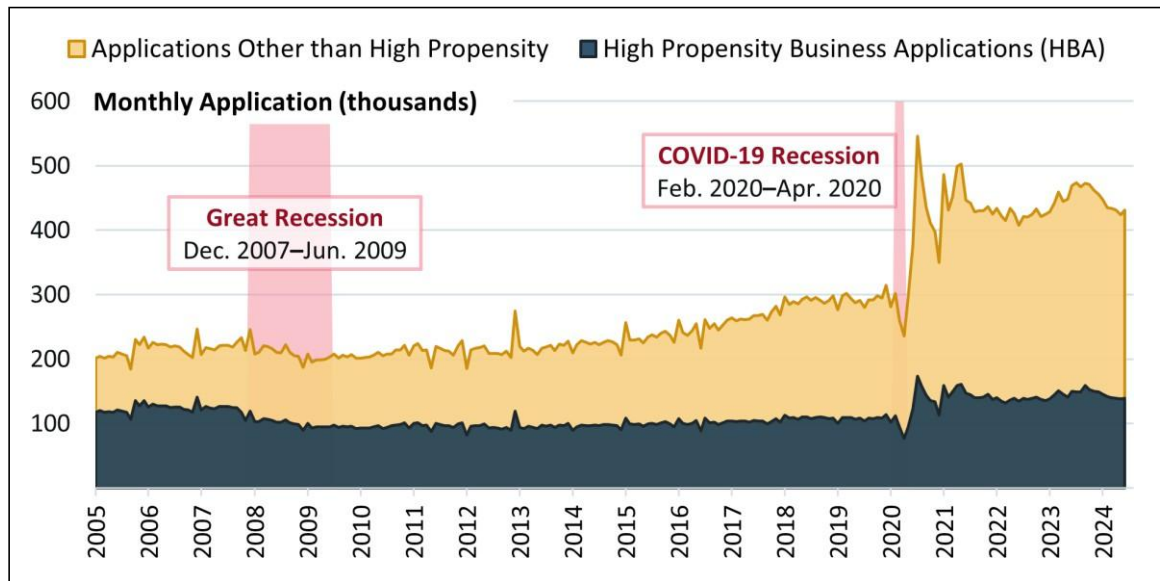
Аналітики розглядають НРВ як імовірних роботодавців і використовують дані про ці компанії для оцінки потенціалу створення робочих місць у розрізі галузей і регіонів.

На рис. 2 показано частку заявок НРВ від загальної кількості заявок на започаткування бізнесу в 2005–2024 роках.

Хоча загальна кількість заявок на започаткування бізнесу збільшилася після закінчення рецесії, викликані пандемією COVID-19, частка заявок НРВ серед них у цей же період знизилася.

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

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

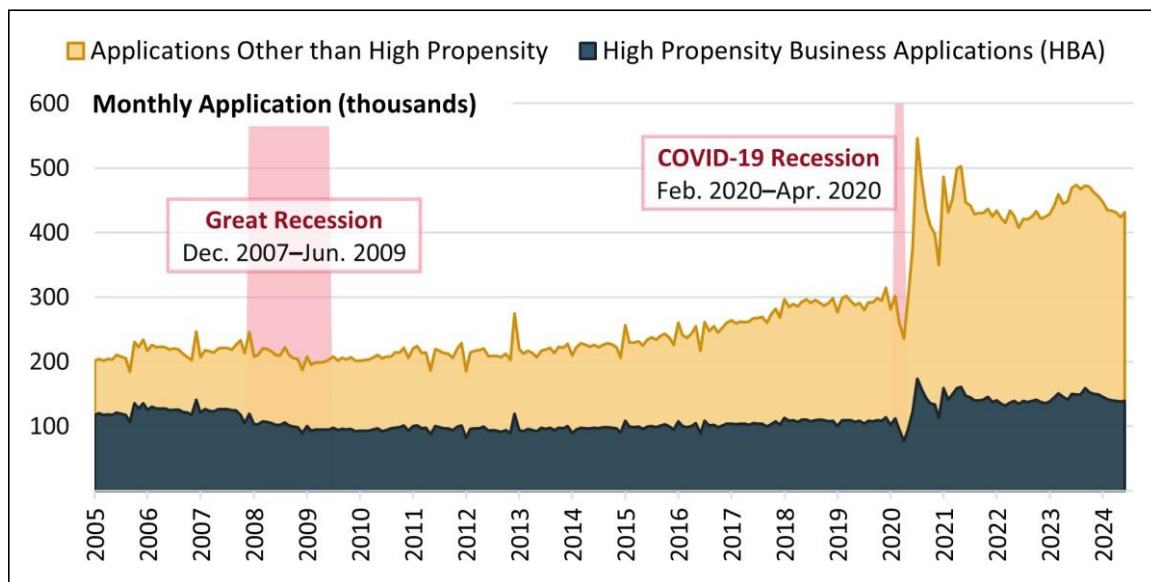


Source: CRS, using data and figure from U.S. Census Bureau (Census), Business Formation Statistics, <https://www.census.gov/econ/bfs/index.html>, and U.S. recession data from the Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://fred.stlouisfed.org/series/USRECDP>. Figure based on Census’s visualization at <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. Динаміка заявок на реєстрацію бізнесу та заявок від компаній з високим потенціалом (HPB), 2005 – червень 2024 року

Сезонно скориговані дані. В HTML-версії звіту представлено інтерактивну версію рисунка.



Джерело: CRS, на основі даних і графіка Бюро перепису населення США, «Статистика формування бізнесу» (Business Formation Statistics) (<https://www.census.gov/econ/bfs/index.html>), а також даних про періоди рецесії в США Федерального резервного банку Сент-Луїса (<https://fred.stlouisfed.org/series/USRECDP>). Графік ґрунтується на візуалізації Бюро перепису населення (<https://www.census.gov/library/visualizations/interactive/bfs-visualizations.html>), де зазначено, що «дані щодо сектору комунальних послуг не коригуються з урахуванням сезонності».

Примітка: дані наведено станом на червень 2024 року.

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 Economic Development and

Роль наукоємних і високотехнологічних компаній в економічному зростанні

Успішний розвиток підприємницьких компаній загалом вважається позитивним чинником як для регіональної, так і для національної економіки, особливо якщо йдеться про наукоємні та високотехнологічні (КТІ) фірми.

КТІ-компанії зазвичай визначаються як підприємства з галузей, які у світовому масштабі спрямовують на наукові дослідження і розробки (R&D) найбільшу частку від свого доходу.

Дослідження і розробки у низці випадків можуть сприяти науково-технологічному прогресу і, як наслідок, зростанню продуктивності – ключового чинника довгострокового економічного зростання.

Компанії сектора КТІ часто стають об'єктом регуляторних заходів на федеральному рівні, спрямованих на досягнення цілей у сферах науки, технологій, інновацій та підвищення національної конкурентоспроможності, а також сталого економічного зростання. Наприклад, програми Small Business Innovation Research (Інноваційні дослідження в малому бізнесі) (SBIR) і Small Business Technology Transfer (Трансфер технологій в малому бізнесі) (STTR) були розроблені з метою підвищення національної конкурентоспроможності та збільшення частки малих інноваційних компаній у наукових дослідженнях і розробках, що фінансуються з федерального бюджету. Додаткові приклади, зокрема стратегії інноваційного розвитку регіонів, наведені в розділі «Підприємництво у

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.

федеральній системі економічного розвитку та регуляторних механізмах Управління економічного розвитку (EDA)».

Перед законодавцями та фахівцями-практиками часто постає питання про доцільність адресної підтримки молодих КТІ-компаній. Деякі дослідники відзначають, що серед інноваційних компаній саме нещодавно засновані та невеликі підприємства демонструють вищу інтенсивність інноваційної діяльності порівняно зі зрілими компаніями.

Ще одним аргументом на користь підтримки КТІ-компаній може бути якість створюваних ними робочих місць. Так, у 2019 році КТІ-компанії забезпечили 16% усіх робочих місць у США в галузі STEM (наука, технології, інженерія та математика), причому такі посади, як правило, вирізняються вищим рівнем оплати порівняно з посадами не зі сфери STEM.

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

Розширення ролі підприємництва в стратегіях економічного розвитку

Підприємництво дедалі частіше розглядається як «двигун економічного зростання» – завдяки створенню робочих місць, підвищенню продуктивності, впровадженню інновацій і поширенню знань, які забезпечуються окремими категоріями молодих компаній. Фахівці з економічного розвитку на рівні штатів і місцевого самоврядування все активніше інтегрують підприємницькі ініціативи у довгострокові стратегії розвитку – як інструмент стимулювання зайнятості.

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.

Зацікавлені сторони на рівні штатів і місцевого самоврядування також продовжують робити ставку на швидкозростаючі компанії, оскільки саме вони демонструють найбільший потенціал щодо створення робочих місць порівняно з типовими стартапами. Для розвитку підприємницького сектора активно використовуються такі інструменти, як бізнес-акселератори, інкубатори, програми з розширення доступу до фінансування, консультаційна підтримка та формування професійних мереж.

Фахівці-практики та законодавці у сфері економічного розвитку застосовують підприємницькі підходи для диверсифікації економіки регіонів та підвищення їх стійкості до економічних шоків і зовнішніх впливів.

На їхню думку, традиційні моделі, орієнтовані на залучення великих компаній або залучення наявних бізнесів з інших регіонів, не завжди забезпечують стабільне зростання і зайнятість у всіх типах громад.

Таким чином, стимулювання підприємництва стає повноцінною альтернативою політиці залучення зовнішнього бізнесу. Водночас низка експертів і практиків підкреслює важливість збалансованого підходу, що поєднує розвиток місцевого підприємництва зі стратегіями залучення зовнішнього бізнесу.

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 designed to advance national economic or

Окремі напрями федеральної підтримки інноваційного підприємництва

Федеральні регуляторні механізми, спрямовані на сприяння інноваційному підприємництву, як правило, включають підтримку інфраструктури, сприятливого середовища, мережевої взаємодії, людського та фінансового капіталу, експертної підтримки та інших ресурсів, необхідних для створення нових компаній.

Значна кількість федеральних відомств і програм прямо або опосередковано сприяють розвитку підприємництва. Основний обсяг програмної підтримки зосереджений в Управлінні у справах малого бізнесу (SBA) (див. розділ «Підприємництво в системі підтримки малого бізнесу та регуляторних механізмах Управління у справах малого бізнесу (SBA)»), а більш спеціалізовані ініціативи реалізуються Національним науковим фондом (NSF), а також міністерствами сільського господарства, торгівлі, оборони, енергетики та казначейством. Крім інструментів у вигляді кредитів, грантів і технічної допомоги, на рівень і якість підприємницької активності також можуть впливати освітня, податкова, імміграційна, патентна політика та регуляторні ініціативи на федеральному рівні.

Державні механізми розвитку підприємництва різняться залежно від загальних стратегічних цілей. Так, програми, орієнтовані на досягнення загальнонаціональних економічних та інноваційних цілей (наприклад, SBIR і STTR), як правило, фокусуються на швидкозростаючих стартапах та

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. 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.

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;

наукоємних і високотехнологічних компаніях.

Водночас програми, покликані підтримувати цілі регіонального розвитку, що визначаються самими громадами (наприклад, ініціативи федеральних регіональних комісій і відомств), часто мають більш загальний і гнучкіший характер, що дозволяє використовувати їх як для підтримки інноваційних стартапів, так і з метою сприяння самозайнятості.

Федеральні підходи до підтримки підприємництва інтегруються з іншими пріоритетними напрямками державної політики, зокрема розвиток малого бізнесу, підтримку НДДКР, інновації, енергетичний перехід, охорону здоров'я, економічне зростання та регіональний розвиток.

Наприклад:

- Управління з технологічних перетворень (Office of Technology Transitions, OTT) Міністерства енергетики (DOE) реалізує низку програм, спрямованих на допомогу підприємцям у розробці та комерціалізації енергетичних технологій (зокрема, програми «Підприємницькі програми, інтегровані в наукові лабораторії» та ARPA-E);
- Ініціатива Міністерства оборони Embedded Entrepreneur Initiative (EEI) забезпечує підтримку з виведення технологічних рішень на ринок як в інтересах оборонного сектора, так і для цивільного використання;

- 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.
- Програма NSF Innovation Corps (I-Corps) – це підприємницький освітній курс, що об'єднує завдання підготовки кадрів, інновацій, передачі технологій і комерціалізації результатів фундаментальних досліджень;
- Програми Tech Hubs і Recompete, що реалізуються Управлінням економічного розвитку (EDA), спрямовані на розвиток підприємництва як спосіб досягнення національних і регіональних економічних цілей.

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

У наступних розділах представлені окремі нещодавні федеральні ініціативи з розвитку підприємництва, які або доповнюють програми в галузі підтримки малого бізнесу, або виходять за їх межі.

The initiatives were selected in order to highlight

Вибірка зроблена з метою проілюструвати:

- 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
- взаємозв'язок між деякими програмами, одночасно спрямованими на розвиток малого бізнесу та підприємництва;
- розширення повноважень Управління економічного розвитку шляхом включення завдань, пов'язаних з інноваціями та підприємництвом;
- посилення уваги до підприємництва у межах програм, орієнтованих на підтримку економічно неблагополучних територій;

- the types of administrative efforts used to coordinate entrepreneurship strategies at individual agencies and across agencies.
- методи адміністративної координації стратегій у сфері підприємництва як усередині окремих відомств, так і між ними.

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

Наведені приклади мають ілюстративний характер і не претендують на вичерпний опис усієї системи федеральної підтримки підприємництва.

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 IF12793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.

Приклади стратегій розвитку підприємництва

Попри наявність схожих підходів до підтримки малого бізнесу та підприємництва, для стимулювання створення та зростання нових компаній зазвичай застосовуються такі інструменти:

- Зниження стартових витрат і розширення доступу до різних форм і обсягів капіталу – зокрема акціонерний і венчурний капітал, а також мікрокредитування;
- Використання податкових, регуляторних і правових механізмів захисту прав власності (наприклад, податкові стимули для інвестицій у НДДКР, субсидії для пріоритетних галузей, патентне регулювання) для сприяння підприємницькій активності;
- Розширення доступу до інфраструктури, технологій і людського капіталу — зокрема через створення наукових парків, програм підготовки кадрів, удосконалення імміграційних механізмів і розвиток університетських партнерств для трансферу технологій і комерціалізації розробок;
- Розвиток підприємницьких екосистем і професійних мереж, що забезпечують доступ до капіталу, технічних знань і досвіду та інших нефінансових ресурсів – зокрема бізнес-інкубатори та акселератори;
- Реалізація програм підприємницької освіти та розвитку, зокрема управлінську підготовку, бізнес-наставництво та надання технічної підтримки і супутніх послуг.

Дослідники відзначають, що для деяких стратегій дані про результативність програм підприємницького розвитку залишаються обмеженими, а для інших – суперечливими. Короткий огляд та приклади інших федеральних програм підтримки підприємництва представлені в аналітичному огляді 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, that SBA’s 7(a) loan guarantee program provides most of its loans to established businesses rather than to startups.

Підприємництво в системі підтримки малого бізнесу та регуляторних механізмах Управління у справах малого бізнесу (SBA)

Стратегії, що застосовуються для стимулювання підприємництва, багато в чому перетинаються з підходами, орієнтованими на розвиток малого бізнесу, але при цьому мають істотні відмінності.

Одна з ключових відмінностей полягає в тому, що регуляторні механізми з підтримки малого бізнесу частіше спрямовані на вже діючі компанії, тоді як заходи з розвитку підприємництва – на потенційних підприємців.

Нормативні механізми, орієнтовані на розширення підприємницької активності, як правило, спираються на більш «системний» підхід, що передбачає створення цілісної підприємницької екосистеми. Такий підхід ґрунтується на виявленні та розвитку доступних можливостей для підприємців, а також на усуненні бар’єрів на рівні окремих осіб, компаній і громад.

Підприємницькі фірми та малі підприємства стикаються з низкою схожих, але водночас різних викликів і можливостей.

Обидві категорії, наприклад, потребують доступу до капіталу. Однак молоді підприємницькі компанії частіше відчують потребу в різних типах капіталу і для різних цілей – наприклад, для придбання високотехнологічного обладнання, створення дослідницької інфраструктури або залучення інвестицій для забезпечення зростання. Деякі експерти, наприклад, відзначають, що більша частина позик за програмою кредитних гарантій SBA 7(a) надається вже визнаним компаніям, а не

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

Одна з причин полягає в тому, що для участі в кредитних програмах SBA необхідні гарантії від комерційних банків, які, як правило, неохоче кредитують стартапи з неперевіреною бізнес-моделлю. Також лунають пропозиції на користь розробки механізмів підтримки підприємництва, що враховують відмінності в масштабах навіть серед молодих компаній. Прихильники цього підходу стверджують, що податкові пільги на НДДКР виявляються ефективнішими для великих підприємств, ніж для малих, з точки зору стимулювання інновацій.

В останні десятиліття до федеральних регуляторних механізмів все активніше включаються заходи підтримки підприємництва – або як доповнення до давно наявних програм економічного розвитку, або як їх альтернативу. Раніше ці програми зосереджувалися на підтримці малого бізнесу та інфраструктурних проектах. Певною мірою це свідчить про те, що федеральні підходи до економічного розвитку стають більш комплексними. Низка програм SBA, запущених в останні роки, чітко розмежовує потреби традиційного малого бізнесу та підприємницьких компаній. До таких ініціатив належить програма Growth Accelerator Fund Competition (Конкурсний фонд бізнес-акселераторів), у межах якої виділяються гранти організаціям, що надають послуги стартапам – особливо тим, які орієнтовані на інновації та НДДКР. Додаткову інформацію можна знайти у звіті CRS In Focus IF12310 The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition (автор Адам Г. Левін).

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 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

Підприємництво у федеральній системі економічного розвитку та регуляторних механізмах Управління економічного розвитку (EDA)

Конгрес доручив федеральним відомствам, які раніше зосереджувалися на інших аспектах регіонального розвитку (крім підприємництва), як-от EDA, розширити підтримку ініціатив штатів і органів місцевого самоврядування у сфері інновацій та підприємництва. Після заснування EDA в 1965 році її базові програми були здебільшого орієнтовані на інвестиції в інфраструктуру, громадські роботи та супутні послуги, а також на підтримку планування та надання експертної допомоги. У 2000-х і 2010-х роках до законодавства були внесені поправки, що розширили повноваження EDA, включивши до них безпосередню підтримку інноваційної та підприємницької діяльності. Так, внаслідок прийняття Закону про продовження програми America COMPETES 2010 року (P.L. 111-358) була створена програма Build to Scale (Розвиток масштабованого бізнесу) (B2S, раніше – Regional Innovation Strategies (Регіональні інноваційні стратегії)) та Управління з інновацій та підприємництва (OIE) в структурі EDA.

Сьогодні інновації посідають важливе місце в офіційно заявленій цілі EDA.

EDA продовжує реалізовувати низку програм, що підтримують певні стратегії розвитку підприємництва на рівні штатів, регіональному та місцевому рівнях, зокрема ініціативи, орієнтовані на наукоємні та високотехнологічні компанії та досягнення інноваційних результатів.

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 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.

Найтривалішою програмою EDA, спеціально спрямованою на інновації та підприємництво, є програма Build to Scale, націлена на сприяння створенню стартапів, їх зростанню, комерціалізації, залученню капіталу та загальному зміцненню регіональних екосистем.

Найновіша програма EDA в цій галузі – Tech Hubs, орієнтована на підтримку технологічного розвитку, створення робочих місць і розширення інноваційного потенціалу США.

Серед інших програм EDA, які можуть використовуватися для досягнення технологічних та інноваційних цілей, –

- **програма STEM Talent Challenge** (розвиток кадрового потенціалу в сфері STEM), що фінансує проєкти з формування кар'єрних можливостей та задоволення попиту роботодавців на кваліфіковані STEM-кадри;
- **програма Economic Adjustment Assistance** (сприяння економічній адаптації) – універсальний, гнучкий інструмент стимулювання економічного розвитку, який може використовуватися для широкого кола проєктів з планування та впровадження, зокрема підтримку підприємництва та/або технологічного розвитку. При цьому програма не була спеціально створена виключно для підтримки підприємницьких або інноваційних ініціатив.

Entrepreneurship in Federal Policies for Distressed Areas

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.

Federal Advisory Committees and Executive Branch Initiatives

Researchers note that numerous federal advisory committees supporting 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 (IEAC).** The SBA's Office of Investment and Innovation established the IEAC, which focuses on startup and small business innovation ecosystems.

Підприємництво у федеральних механізмах підтримки економічно неблагополучних територій

Конгрес і виконавчі органи влади включили розвиток підприємництва до складу ключових механізмів економічного відродження соціально та економічно неблагополучних регіонів. Так, підприємництво стало одним з чотирьох офіційно затверджених напрямів реалізації нової пілотної програми EDA з відновлення конкурентоспроможності – Recompete Pilot Program. Підтримка навчання підприємству, освітніх програм і супутніх заходів прямо закріплена в статутних документах більшості федеральних регіональних комісій і відомств.

Федеральні консультативні органи та ініціативи виконавчої влади

Дослідники відзначають, що за останні десятиліття в США було сформовано значну кількість консультативних органів, що підтримують розвиток підприємництва.

На сьогодні SBA та EDA опікуються двома діючими федеральними радами з питань підприємництва:

- **Консультативний комітет з винаходів, інновацій та підприємництва (ПЕАС),** створений Управлінням з інвестицій та інновацій SBA. Комітет займається питаннями формування інноваційних екосистем для стартапів та малого бізнесу.

- 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.
- Національна консультативна рада з інновацій та підприємництва (NACIE),** що функціонує в структурі Управління з інновацій та підприємництва EDA. Рада була створена для сприяння розробці та реалізації регуляторних механізмів, спрямованих на стимулювання комерціалізації технологій. У звіті NACIE за 2024 рік «Конкурентоспроможність через підприємництво: стратегія інноваційного розвитку США» представлено 10 рекомендацій, зокрема заходи щодо усунення бар'єрів, пов'язаних з обмеженим доступом до фінансового та людського капіталу. Серед ключових пропозицій – створення Національної мережі прискорення інновацій, яка повинна об'єднати партнерів і спростити доступ до ресурсів для впровадження інновацій, їх комерціалізації та залучення інвестицій. Також запропоновано сформувати національну координаційну раду для розвитку державно-приватного партнерства та узгодження зусиль на рівні федеральних органів.

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.

Виконавча гілка влади також зробила внесок у розвиток підприємництва. Так, у 2011 році адміністрація президента Обами запустила комплекс заходів у рамках програми Startup America, що охоплює п'ять ключових напрямів підтримки підприємництва. Виконавча гілка влади також зробила внесок у розвиток підприємництва. Так, у 2011 році адміністрація Президента Обами запустила комплекс заходів у рамках програми Startup America, що охоплює п'ять ключових напрямів підтримки підприємництва.

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.

Alternatively, Congress may consider a limited federal role in supporting 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

Ключові аспекти регуляторних підходів

При розгляді доцільності та можливих форм стимулювання підприємництва законодавці прагнуть оцінити загальний економічний вплив від зростання кількості та різноманітності типів стартапів (наприклад, швидкозростаючих, інноваційних, типових). Оскільки вважається, що на створення і розвиток нових компаній впливає сукупність умов, ресурсів і зв'язків – так звана «підприємницька екосистема», – законодавці можуть також розглядати можливість подальшого налаштування програм розвитку підприємництва з урахуванням специфіки території, галузі або типу компаній (наприклад, у контексті підготовки трудових ресурсів).

Крім того, Конгрес може враховувати відмінності між підприємницькими фірмами та суб'єктами малого бізнесу, якщо ці відмінності потребують різних або взаємодоповнюючих регуляторних механізмів.

З іншого боку, Конгрес може зробити вибір на користь обмеження участі федерального уряду в підтримці створення нових підприємств. Деякі експерти, наприклад, вважають, що діючи регуляторні механізми надмірно сприяють формуванню великої кількості «типових стартапів», які не завжди забезпечують реальне економічне зростання. Низка незалежних аналітичних організацій пропонують скоротити федеральне втручання у сферу розвитку підприємництва, передавши пріоритет у цій сфері штатам і приватному сектору.

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 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.

Якщо ж метою є збереження або розширення федеральної підтримки в цій галузі, у Конгресу є кілька напрямів для вибудовування відповідних регуляторних механізмів.

Нижче представлені окремі аспекти, що заслуговують на увагу.

Цільові та універсальні регуляторні підходи

Якщо пріоритетом є стимулювання зайнятості або економічного зростання, регуляторні інструменти можуть бути спрямовані на підтримку певних типів стартапів – наприклад, молодих високотехнологічних або швидкозростаючих компаній (у тому числі з наукоємного та високотехнологічного сектора). Однак інші експерти вказують, що інновації відбуваються в найрізноманітніших галузях і не обмежуються секторами з високою часткою наукоємних і високотехнологічних компаній. Регуляторні механізми, зосереджені виключно на наукоємних і високотехнологічних компаніях, можуть призвести до ігнорування значного потенціалу інновацій в інших сферах.

Підприємництво також розглядається як інструмент створення альтернативних джерел доходу, формування особистого капіталу та зміцнення соціальних зв'язків на рівні місцевих громад. Якщо пріоритетом виступають саме ці завдання, заходи підтримки можуть бути спрямовані на всебічну підтримку всіх типів стартапів – незалежно від їх очікуваної продуктивності або здатності до створення робочих місць.

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 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

Рівність можливостей і регіональні диспропорції

Конгрес може оцінити, якою мірою діючі або нові програми регіональних інноваційних стратегій (RIS) – такі як ініціатива EDA Tech Hubs – сприяють розвитку підприємництва, зокрема в економічно неблагополучних регіонах або територіях, що не входять до числа технологічних лідерів.

У зв'язку з цим може обговорюватися питання про те, чи слід і якою мірою спрямовувати наявні або додаткові ресурси на ці нові підходи до регіонального економічного розвитку.

Так, у низці нещодавно затверджених і розширених регуляторних механізмів у сфері регіональних інноваційних стратегій розвиток підприємництва закріплено як один з основних напрямів діяльності. Однак, на думку деяких експертів, таким програмам, як Tech Hubs, не було виділено фінансування в обсягах, достатніх для масштабних трансформацій у сфері регіональних інновацій та підприємництва.

У відповідь на занепокоєння питаннями географічного різноманіття та справедливості Конгрес може розглянути можливість впровадження територіально-орієнтованих або інших цільових регуляторних механізмів – зокрема критерії або заходи підтримки певних категорій регіонів і підприємств. Серед запропонованих рішень – сприяння розвитку високоефективного підприємництва, що може потребувати «підтримки ширшого і різноманітного кола підприємств, а також інвестицій у локальні екосистеми та інструменти, що усувають ринкові бар'єри». Подібні підходи

discussions regarding entrepreneurial development in remote or economically distressed regions, which may involve assistance that is particular to such circumstances and businesses. актуальні і в контексті розвитку підприємництва у віддалених або економічно відсталих регіонах, де можуть бути потрібні спеціалізовані заходи підтримки, адаптовані до місцевих умов.

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 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.

Взаємозв'язок між підприємництвом і розвитком кадрового потенціалу

Питання підготовки кадрів і розвитку людського капіталу тісно пов'язані з економічним і підприємницьким розвитком. Так, молоді наукоємні та високотехнологічні компанії, як правило, потребують працівників з кваліфікацією у сфері STEM або доступу до ресурсів професійного навчання. У цьому контексті законодавцям доцільно розглядати інтегровані та гнучкі регуляторні підходи, що поєднують розвиток трудових ресурсів і підтримку підприємництва.

Options to Expand the Research and Evaluation of Entrepreneurship

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

Можливості для розширення досліджень та оцінки підприємництва

Експерти підкреслюють, що «жоден показник не може повною мірою охарактеризувати підприємницьку активність». Тому Конгрес може розглянути доцільність використання кількох показників підприємницької активності при формуванні масштабу та спрямованості майбутніх регуляторних заходів. Залежно від конкретних пріоритетів і контексту можуть використовуватися різні соціально-економічні показники. Наприклад, варто проаналізувати, наскільки довготривалими є

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.

робочі місця, що створюються молодими фірмами, який географічний розподіл нових компаній і робочих місць, а також яка якість створюваних робочих місць і самих фірм. Крім того, законодавці можуть вивчити взаємозв'язок між динамікою зайнятості або продуктивності та змінами в структурі бізнесу – тобто з процесами появи, зростання, скорочення або закриття компаній, якщо такий взаємозв'язок взагалі існує.

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.

ВИСНОВКИ

У відповідь на нещодавні дані про зниження темпів створення нових підприємств фахівці в галузі економічного розвитку, та незалежні аналітичні організації запропонували низку регуляторних інструментів для усунення численних чинників, що впливають на підприємництво на федеральному, регіональному, місцевому та корпоративному рівнях. Загалом, ці заходи часто включають зміни в нормативному регулюванні, податковій сфері, імміграційній системі, а також у програмах фінансової та експертної допомоги, кожна з яких має свої переваги та обмеження.

У зв'язку з обмеженими і іноді суперечливими оцінками багатьох механізмів розвитку підприємництва, Конгрес може визнати за необхідне ініціювати додаткову оцінку таких заходів. Конгрес може також розглянути доцільність застосування таких механізмів для підтримки або зміни поточного рівня підтримки підприємницьких ініціатив або зосередитися на підвищенні їх якісних характеристик.

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 development activities, see

Додаткові матеріали Дослідницької служби Конгресу

Федеральні відомства впроваджують різні програми фінансової та експертної допомоги для підтримки підприємництва, інновацій та регіональних інноваційних стратегій. Додаткову інформацію про окремі федеральні програми, які можуть сприяти розвитку підприємництва, можна знайти в таких матеріалах:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• CRS Report R43695, <i>Small Business Research Programs: SBIR and STTR</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Звіт CRS R43695, <i>Small Business Research Programs: SBIR and STTR</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS Report R45015, <i>Minority Business Development Agency: An Overview of Its History and Current Issues</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Звіт CRS R45015, <i>Minority Business Development Agency: An Overview of Its History and Current Issues</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS Report R41352, <i>Small Business Management and Technical Assistance Training Programs</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Звіт CRS R41352, <i>Small Business Management and Technical Assistance Training Programs</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS In Focus IF12176, <i>The Small Business Administration's Program for Investment in Microentrepreneurs</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Огляд CRS IF12176, <i>The Small Business Administration's Program for Investment in Microentrepreneurs</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS In Focus IF12310, <i>The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Огляд CRS IF12310, <i>The Small Business Administration's Growth Accelerator Fund Competition</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS Report R47495, <i>Regional Innovation: Federal Programs and Issues for Consideration</i>. | <ul style="list-style-type: none">• Звіт CRS R47495, <i>Regional Innovation: Federal Programs and Issues for Consideration</i>. |
| <ul style="list-style-type: none">• CRS In Focus IF12792, <i>Is U.S. Entrepreneurship Declining?</i> | <ul style="list-style-type: none">• Огляд CRS IF12792, <i>Is U.S. Entrepreneurship Declining?</i> |

- 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*.
- Огляд CRS IF12793, *Federal Assistance for State and Local Entrepreneurship Development Policies and Recent Legislation*.
- Огляд 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

Про авторів

Джулі М. Лохорн
Аналітик з питань економічного розвитку

Адам Г. Левін
Аналітик з питань економічного розвитку

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.

Подяки

Хуан Пабло Мадрид, фахівець з візуалізації даних, розробив графічні матеріали для цього звіту. Ентоні Чілуффо, аналітик з державних фінансів, Емілі Блевінс, аналітик з питань науково-технічної сфери, Дон Марплс, фахівець з державних фінансів, та Ліда Вайнсток, аналітик з макроекономічної політики, надали змістовні коментарі та допомогу в підготовці звіту.

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.

Повідомлення про обмеження відповідальності

Цей документ підготовлений Дослідницькою службою Конгресу США (далі - «Служба»). Служба функціонує як надпартійний допоміжний орган комітетів і членів Конгресу США, здійснюючи свою діяльність виключно за дорученням і під керівництвом Конгресу США. Інформація, що міститься у звітах Служби, призначена виключно для інформування громадськості про матеріали, що надаються Службою членам Конгресу США в рамках реалізації своїх функцій. Оскільки звіти Служби є документами уряду США, вони не підлягають захисту відповідно до законодавства США про авторське право. Дозволяється відтворення та поширення звітів Служби в повному обсязі без отримання додаткового дозволу. Водночас, якщо звіт містить зображення або матеріали, авторські права на які належать третім особам, для їх копіювання або іншого використання може знадобитися отримання дозволу правовласників.



Eugene Kleiner

founded **KPCB** KLEINER PERKINS CAUFIELD EYERS

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



Victor Grinich

founded



HISTORY OF SILICON VALLEY **ІСТОРІЯ КРЕМНІЄВОЇ ДОЛИНИ**

Global Entrepreneurship Institute **Глобальний інститут підприємництва**

GCASE – Global Community for Advancing Studies on Entrepreneurship

GCASE – Глобальне співтовариство з сприяння дослідженням у сфері підприємництва

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

Вже понад пів століття Кремнієва долина залишається безперечним світовим центром венчурного капіталу, технологічних інвестицій та інновацій.

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.

Модель ведення бізнесу, яка тут сформувалася — від укладення угод до підтримки підприємницької діяльності, — сьогодні активно застосовується в усьому світі.

Кремнієва долина — найпотужніше у світі осереддя технологічного потенціалу: тут працює понад 6600 високотехнологічних компаній, де працює понад 254 тисячі осіб.

The Electric Spark that Started the Beginning

Іскра, з якої все почалося

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.”

Якщо венчурний капітал — це рушій Кремнієвої долини, то Артур Рок, безперечно, її Джеймс Ватт — людина, яка винайшла, як запустити цей рушій. Якимось він сказав: «Я хочу будувати великі компанії. Це приносить мені задоволення. І я шукаю людей, які прагнуть того самого».

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

Історія Рока бере початок навесні 1956 року. Саме тоді Вільям Шоклі, один із винахідників

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.

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.

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.

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. 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 camera company towards the field of electronics and data processing.

Together they created Fairchild Semiconductor in Palo Alto in 1957, the

транзистора (створеного 1947 року під час його роботи в Bell Labs корпорації AT&T), заснував компанію Shockley Semiconductor Laboratory поблизу Пало-Альто в Каліфорнії, неподалік від Sand Hill Road — місця, якому судилося стати Меккою венчурного капіталу.

Однак попри блискучі наукові досягнення, Шоклі виявився вкрай неефективним керівником.

Через його стиль управління команда швидко втратила ентузіазм. Зрештою, вісім ключових інженерів вирішили покинути компанію.

В історії вони отримали прізвисько «зрадницька вісімка».

До цієї групи входили: Юліус Бланк, Віктор Грініч, Жан Хоєрні, Юджин Клейнер, Джей Ласт, Гордон Мур, Роберт Нойс і Шелдон Робертс. У батька Клейнера був відкритий рахунок у нью-йоркській інвестиційній фірмі Hayden, Stone & Company. Інженери скористалися цим зв'язком, щоб знайти партнера, який був би готовий профінансувати їхню нову компанію з виробництва напівпровідників, яку планували відкрити на півострові Сан-Франциско.

Ця пропозиція зацікавила Артура Рока, який на той час працював аналітиком у тій самій фірмі.

Він організував для інженерів зустріч із Шерманом Фейрчайлдом — на той момент найбільшим акціонером IBM. Фейрчайлд прагнув диверсифікувати свою компанію, що займалася фототехнікою, і вийти на ринок електроніки та обробки даних.

Так у 1957 році в Пало-Альто з'явилася Fairchild Semiconductor — перше підприємство, яке

first venture to work solely with silicon.

спеціалізувалося виключно на кремнії.

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.

Згодом вихідці з Fairchild, які залишили материнську компанію, відіграли вирішальну роль у формуванні сучасної напівпровідникової індустрії. Лише за період із 1966 по 1969 рік вони створили щонайменше 27 нових компаній, що спеціалізувалися на виробництві мікросипів. Двоє з «вісімки» — Роберт Нойс і Гордон Мур — у 1968 році заснували корпорацію Intel, а Артур Рок підтримав цей проєкт, інвестувавши 2,5 мільйона доларів. Перкінс і Клейнер заснували Kleiner Perkins Caufield & Byers — одну з найвпливовіших венчурних компаній у світі, яка залишається такою й донині. Разом вихідці з Fairchild заклали основну філософію Кремнієвої долини: кожен, хто має достатньо потужну ідею, може отримати капітал, команду й доступ до ринку, щоб втілити її в життя.

Discussions About The Risk Capital Industry In The United States

Міркування про індустрію венчурного капіталу в США

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 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.”

Френк Найт, професор економіки Чиказького університету, ще у 1928 році зазначав у своїй праці «Невизначеність і прибуток»: «Лише в умовах справжньої невизначеності можливе отримання значного прибутку. Справжній прибуток виникає там, де неможливо точно передбачити розвиток подій». Альфред Р. Берклі III, віце-голова NASDAQ, якось сказав: «Капітал — як нафта: це накопичена енергія. Це плоди чужої праці, готові бути запущеними в обіг».

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.

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

Фактично для будь-якого підприємця доступ до приватного акціонерного або ризикового капіталу є одним із ключових чинників успішного зростання бізнесу. У широкому розумінні ризиковий капітал — це гроші для інвестування в інноваційні підприємства або наукові дослідження, де ризик втрат і потенціал прибутку можуть бути однаково значними.

Ми використовуємо терміни «ризиковий капітал» і «приватний капітал» як узагальнене позначення класу активів, що включає інвестиції бізнес-ангелів (приватних венчурних інвесторів, які надають фінансову та експертну підтримку компаніям на ранніх етапах розвитку), венчурний капітал, викуп компаній із залученням позикових коштів (leveraged buyout), та мезонінне фінансування.

Ці форми передбачають пряме вкладання капіталу в компанії з високим потенціалом зростання. Їх об'єднує те, що інвестори отримують певний вид часткової участі або акцій компанії.

Франція: витоки ідеї

Попри поширену в ЗМІ думку, венчурна індустрія виникла задовго до 1996 року і не припинила свого існування в 2000-му. Багато хто заявляє, що саме вони були «першими венчурними інвесторами», але сама ця діяльність має глибоке історичне коріння — ще з часів перших спроб людства досліджувати, винаходити, виробляти і торгувати. Хоча до кінця XVIII століття у Великій Британії вже сформувався ринок капіталу для фінансування промислової революції, саме паризькі брати Жак і Ісаак Перейр,

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 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.

спираючись на праці французьких економістів, заснували у 1852 році банк Crédit Mobilier — першу по-справжньому підприємницьку банківську структуру. Їхня діяльність у Франції лягла в основу «філософської системи, побудованої на креативній ролі капіталу» і стала прототипом усієї європейської банківської системи. Так було покладено початок тому, що згодом отримало назву «фінансовий капіталізм».

Нью-Йорк: перші кроки

Модель сучасного інвестиційного банкінгу прийшла в Америку після потрясінь Громадянської війни в США. Її плацдарм був створений у Нью-Йорку зусиллями Джея Кука та компанії American Credit Mobilier, яка допомогла профінансувати будівництво трансконтинентальної залізниці. Пізніше Джон П. Морган, який мав досвід роботи в лондонських банках, у 1865 році заснував власний банк у Нью-Йорку.

Його вважають «провідником європейського інвестиційного капіталу в американську промисловість» та засновником «найуспішнішого підприємницького банку XIX століття», який діє й донині.

Одним із перших великих інвестиційних проєктів в американській історії стало створення Edison Electric Light Company у 1877 році. У 1889 році, за участі інвестиційного банку Drexel, Morgan & Company, Едісон заснував електротехнічну компанію, яка сьогодні відома як 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 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.

Бостон: період становлення

До кінця Другої світової війни індустрія ризикового капіталу перебувала в зародковому стані.

Серед тих, хто допоміг перевести її на більш стійку інституційну основу, особливо виділяються три постаті: – Джон Г. Вітні — заможний гравець у поло та бізнес-ангел, – Жорж Ф. Доріо — професор підприємництва Гарвардської школи бізнесу, – і Ральф Е. Фландерс — президент Федерального резервного банку Бостона.

У 1946 році Фландерс допоміг Доріо заснувати в Бостоні компанію American Research and Development Corporation (ARD).

Вона акумулювала невеликий фонд ризикового капіталу від приватних осіб та організацій і активно інвестувала у перспективні компанії, що розвивалися.

Саме Вітні першим увів у обіг термін «венчурний капітал». 10 лютого 1946 року він відкрив компанію J.H. Whitney & Co., вклавши 10 мільйонів доларів власних коштів у підтримку нових бізнесів.

Кремнієва долина: шлях до зрілості

Попри те, що венчурний капітал зародився в Нью-Йорку, а розвиток отримав у Бостоні, справжньої зрілості ця індустрія досягла саме в Каліфорнії. Саме там, в окрузі Санта-Клара, відбулося поєднання венчурного капіталу з потенціалом амбітних молодих інженерів, які за допомогою кремнієвих чипів започаткували інформаційну революцію — настільки ж масштабну, як і

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 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."

промислова революція століттям раніше.

Попри те, що площа округу становить усього близько 600 тисяч акрів — приблизно як штат Род-Айленд, — багатьом складно повірити, що саме тут виник «інкубатор ідей» для всього світу. Незважаючи на це, Санта-Клара приваблювала мільйони відвідувачів, які прагнули побачити на власні очі центр технологічної революції — так само, як у XIX столітті політики, журналісти й винахідники приїздили до британського Манчестера, щоб побачити епіцентр промислової революції. Інвестиційно-банківська спільнота Кремнієвої долини остаточно сформувалася наприкінці 1960-х — на початку 1970-х років. Вона перетворювала мрії підприємців на реальні грошові потоки, на родючому ґрунті, який уперше обробили такі новатори, як Білл Дрейпер.

Генерал Вільям Х. Дрейпер, який керував реалізацією Плану Маршалла в Європі за президента Ейзенхауера, у 1958 році заснував компанію Draper, Gaither & Anderson спільно з Роуеном Гейтером (засновником Rand Corporation у Санта-Моніці) та Фредеріком Л. Андерсоном (відставним генералом ВПС США). Після трьох років роботи у фірмі свого батька Вільям Дрейпер (син генерала) заснував інвестиційну компанію Draper & Johnson Investments разом із Пітчем Джонсоном. Саме Дрейпери і Артур Рок стали тими небагатьма, хто зробив Кремнієву долину реальністю.

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 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. 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

Венчурний капітал: школа SBIC

У 1958 році Ліндон Джонсон, прагнучи заручитися підтримкою малого бізнесу у своїй боротьбі за президентську номінацію від Демократичної партії, ініціював ухвалення Закону про компанії з інвестування в малий бізнес. Програма SBIC (Small Business Investment Company) надавала податкові пільги приватним інвестиційним компаніям, орієнтованим на підтримку малого бізнесу, і дозволяла їм нарощувати свої ресурси за допомогою низькопроцентних позик від Управління у справах малого бізнесу США (SBA).

У другій половині 1960-х ця програма відіграла ключову роль у становленні сучасної венчурної індустрії, фактично створивши сотні венчурних капіталістів із небаченою швидкістю. Ранні венчурні фонди як правило створювалися у формі обмеженого партнерства, де венчурна інвестиційна фірма виступала генеральним партнером. Генеральні партнери отримували винагороду за управління та частку в прибутку від угод, тоді як командитні партнери (інвестори) — переважно інституційні гравці, такі як страхові компанії, ендаумент-фонди університетів, трастові відділи банків, пенсійні фонди, а також заможні приватні особи і родини — надавали основний капітал.

Ця модель практично не змінювалася з 1978–1979 років, коли пенсійні фонди почали активно інвестувати у венчурні фонди після лібералізації правил Міністерством праці США в рамках закону ERISA (про безпеку пенсійних накопичень найманих працівників).

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.

Perfecting 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.

Цей закон став однією з ключових віх у розвитку венчурної індустрії США: він не лише розширив склад інвесторів, але й різко збільшив обсяг залученого капіталу.

До 1978 року щорічні зобов'язання з інвестування у венчурні фонди ніколи не перевищували 500 мільйонів доларів (у перерахунку на долари 1993 року). У 1979 році цей показник вперше перевищив 1 мільярд доларів, а впродовж 1980-х років стабільно становив у середньому понад 4 мільярди доларів на рік.

Розквіт у епоху Рейгана

Ситуація кардинально змінилася після обрання Рональда Рейгана президентом у 1980 році. Замість атмосфери стагнації часів Джиммі Картера — так званих «днів занепаду» — ділове середовище докорінно змінилося завдяки республіканцям, які просували ідеї підприємницького капіталізму.

Їхня економічна стратегія базувалася на концепції «економіки пропозиції», автором якої був економіст Артур Лаффер.

В основі його концепції лежала проста ідея: зниження граничних ставок оподаткування стимулює активність: люди будуть заробляти більше, якщо зможуть залишати собі більшу частину заробленого.

15 серпня 1981 року, менш ніж через сім місяців після інавгурації, президент Рейган підписав закон Кемпа–Рота, який став основою того, що стане

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 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.

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

найуспішнішою економічною програмою для нових підприємств в історії США.

Документ передбачав зниження максимальної ставки податку на приріст капіталу з 28% до 20%, що зробило високоризикові інвестиції ще більш привабливими.

У 1981 році це призвело до подвоєння вкладень у венчурні фонди.

Підприємці запустили економічний бум, який, за винятком восьмимісячної паузи після війни в Перській затоці 1991 року, тривав аж до кінця XX століття. Це був найдовший період економічного зростання в історії США.

У 1983–2003 роках індекс Dow Jones демонстрував середньорічну прибутковість на рівні 11%, тоді як у 1965–1983 роках цей показник становив лише 1%.

За даними Міністерства праці США щодо зайнятості у несільськогосподарських секторах економіки, з 1980 по 1995 рік американська економіка створила понад 27 мільйонів нових робочих місць.

Понад 24 мільйони з них — були створені малим та середнім бізнесом, підприємцями, які керували швидкозростаючими комерційними підприємствами.

Як і передбачав Артур Лаффер, навіть федеральний уряд опинився у вигазі: доходи Міністерства фінансів США зросли на 28% і в 1990 році перевищили 1 трильйон доларів

Наприкінці XX століття економіст з Массачусетського технологічного інституту Лестер Туроу заявив: «Те, що згодом назвуть третьою промисловою революцією, вже сьогодні створює

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.”

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

умови для накопичення капіталу з безпрецедентною швидкістю.

За останні п'ятнадцять років у США з'явилося більше мільярдерів, ніж за всю попередню історію країни — навіть з урахуванням інфляції та зростання ВВП на душу населення».

Оцінка впливу венчурного капіталу на економіку США

Підприємництво у поєднанні з венчурним капіталом стало одним із головних чинників економічного зростання у Сполучених Штатах.

Томас Макконнелл із компанії New Enterprise Associates зазначив: «Венчурні інвестиції — це унікальне явище національного масштабу, яке вигідно відрізняє економіку США від інших країн». Завдяки венчурному капіталу вдалося профінансувати безліч революційних досліджень і значно покращити інфраструктуру й технології країни.

Компанії з венчурною підтримкою в середньому наймають близько 100 співробітників у перші п'ять років і створюють майже вдвічі більше робочих місць, ніж їхні конкуренти без такого фінансування.

У 2002 році у своєму виступі перед Комітетом Сенату США з питань малого бізнесу та підприємництва Марк Хізен висловився гранично чітко: «За останні тридцять років венчурні капіталісти вклали кошти в компанії, які сьогодні забезпечують майже 11% ВВП США, створили 12,5 мільйона робочих місць і принесли 1,1 трильйона

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

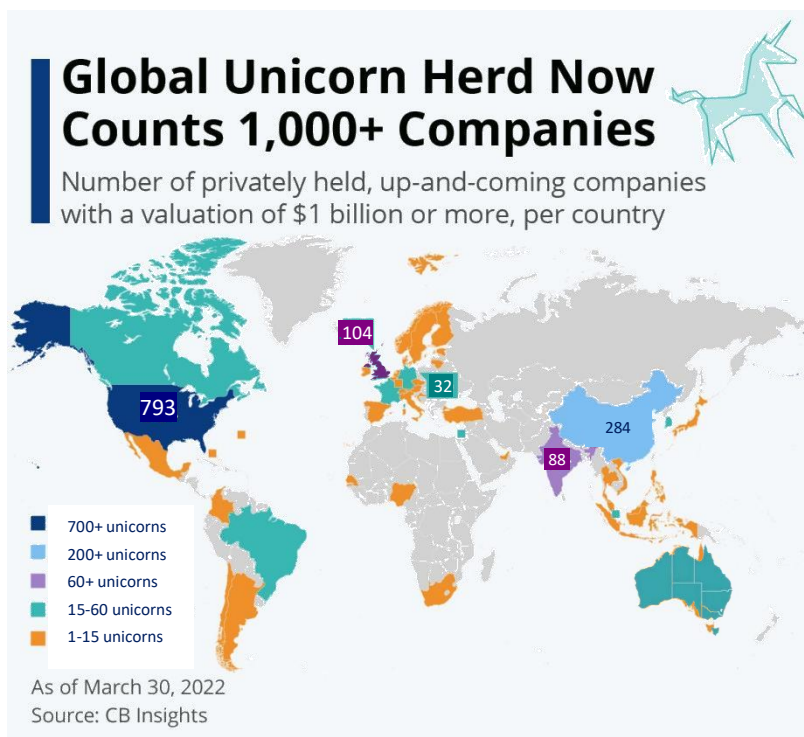
In 2000, U.S. venture-backed firms paid \$58.8 billion in federal taxes, \$7.8 billion in state and local taxes, had net income of \$13.8 billion, exported \$21.7 billion, and invested \$157.3 billion in R&D.

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.”

доларів доходу лише за 2000 рік.

Джон Тейлор з Національної асоціації венчурного капіталу (NVCA) доповнює цю картину конкретними цифрами. Дослідження, проведене за підтримки NVCA, показало: кожен долар, вкладений у період з 1970 по 1999 рік, приніс \$6,50 доходу у 2000-му. Кожні \$13 775 венчурних інвестицій у цей період забезпечили одне робоче місце. Лише у 2000 році американські компанії з венчурним фінансуванням сплатили \$58,8 млрд федеральних податків, \$7,8 млрд податків на рівні штатів і муніципалітетів, отримали \$13,8 млрд чистого прибутку, експортували продукції на \$21,7 млрд, та інвестували \$157,3 млрд у НДДКР.

Очевидно, що венчурний капітал і надалі відіграватиме вирішальну роль в умовах економічної нестабільності — як це було після «ідеального шторму» 2008 року. Він залишається одним із небагатьох доступних джерел фінансування для інноваційних компаній, готових ризикувати. Як підкреслює Хізен: «Деякі з найуспішніших компаній сучасності були засновані саме в складні економічні часи».



Глобальне стадо «єдинорогів» тепер налічує понад 1000 компаній

Кількість приватних перспективних компаній із капіталізацією від 1 мільярда доларів і більше, за країнами

700+ єдинорогів
200+ єдинорогів
60+ єдинорогів
15–60 єдинорогів
1–50 єдинорогів

Станом на 2025 року

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

Індекс Кремнієвої долини за 2024 рік: рекордна ринкова капіталізація в 14,3 трильйона доларів на тлі зростання нерівності доходів, масових звільнень і структурних змін, що сигналізують про перебалансування економічної моделі

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

Більшість галузей відновилися до рівня, що передував пандемії
Інноваційна активність залишається на високому рівні
Частка порожніх офісів і комерційних приміщень висока й продовжує зростати
Найбільші в країні відмінності в доходах і найвищі ціни на житло

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

«Нехай у нас і не бум, але зростання продовжується», — говорить Рассел Хенкок, генеральний 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 лютого 2024 року Інститут регіональних досліджень Кремнієвої долини Joint Venture опублікував щорічний Індекс Кремнієвої долини, згідно з яким ринкова капіталізація компаній

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

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.

Despite tech companies shedding 7% of

регіону досягла безпрецедентної відмітки – \$14,3 трильйона.

Цей історичний результат демонструє стійкість економіки регіону на тлі посилення нерівності в доходах і багатстві, а також постійних житлових проблем у місцевих жителів.

За даними цього регіонального аналітичного центру, заснованого в 1993 році, Кремнієва долина зберігає економічну життєздатність і темпи зростання. Незважаючи на деяке уповільнення приросту робочих місць, зайнятість відновилася до рівнів, що передували пандемії: за останній рік було створено кілька тисяч нових вакансій.

На кінець 2023 року рівень безробіття в агломерації Кремнієвої долини становив 4% проти 5,1% у середньому по штату.

«Нехай у нас і не бум, але зростання продовжується», — відзначив Рассел Хенкок, генеральний директор Joint Venture та президент Інституту. «Наша сильна сторона — у постійному переосмисленні, оновленні й здатності руйнувати застарілі моделі бізнесу заради створення нових».

Навіть незважаючи на спад у технологічному секторі, Кремнієва долина досягла рекордних фінансових показників. Ринкова капіталізація злетіла до \$14,3 трлн, обсяг венчурного фінансування склав \$30 млрд, а інвестиції в компанії, що займаються генеративним штучним інтелектом, зросли на 220% — переконливе свідчення того, що регіон і надалі робить ставку на технологічні прориви.

Хоча технологічні компанії звільнили близько 7%

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.

співробітників, галузь і надалі дає 28% усіх робочих місць у регіоні. У той же час стрімко зросла кількість вакансій у сфері мистецтва, розваг і дозвілля, а соціальна інфраструктура та послуги повернулися до допандемічного рівня, що підтверджує високу адаптивність місцевої економіки.

Розрив у доходах продовжує зростати: середній річний дохід працівника в Кремнієвій долині становить \$189 000, тоді як медіанний дохід домогосподарства — \$149 600, що лише незначно перевищує темпи інфляції. Розподіл багатства вкрай нерівномірний: на 10% найбільш забезпечених припадає 70% усіх активів.

Житлова криза залишається гострою проблемою: Кремнієва долина і надалі лідирує за найвищими цінами на житло в країні. Середня ціна продажу будинку досягла \$1,76 млн, а кількість виданих дозволів на будівництво впала на 52%, що ще більше загостило дефіцит. З дев'яти округів Каліфорнії, де середня ціна житла перевищує \$1 млн, п'ять знаходяться в районі затоки Сан-Франциско.

«Расові й етнічні відмінності залишаються очевидними — будь то рівень віддаленої зайнятості чи час у дорозі до роботи», — говорить Рейчел Массаро, віце-президент Joint Venture та директор з досліджень Інституту. «Розрив у заробітній платі між чоловіками і жінками як і раніше викликає серйозне занепокоєння, а участь жінок у підприємстві й органах місцевого самоврядування й надалі залишається на низькому рівні», — додає вона.

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.
- Silicon Valley's 20 largest tech companies shed 7% of their Bay Area workforce in 2023

ДЕМОГРАФІЯ

- Після чотирьох років поспіль зниження чисельності населення, у 2023 році в Кремнієвій долині намітилося зростання. Кількість людей, що покинули регіон, скоротилася більш ніж наполовину (на 52%) порівняно з попереднім роком, а приплив іноземних іммігрантів збільшився на 37%.
- Населення Кремнієвої долини стає старшим: з 2012 року частка жителів віком 65 років і старше зросла на 32%, тоді як число дітей за цей же період скоротилося на 13%.
- Частка жителів, народжених за межами США, досягла рекордного рівня – 40% (за даними на 2022 рік). У більш ніж половині домогосподарств регіону використовують мову, відмінну від англійської. Найбільшу етнічну групу складають жителі азійського походження — 39%.

РИНОК ПРАЦІ

- Чисельність робочої сили Кремнієвої долини становить 1,7 млн осіб — це на 1% вище рівня зайнятості 2019 року, тобто до початку пандемії. Рівень безробіття склав 3,7%, що вище історичного мінімуму в 2,2% зафіксованого у 2022 році.
- У 2023 році 20 найбільших технологічних компаній регіону скоротили 7% своєї робочої сили в районі затоки Сан-Франциско (близько 18 800 співробітників). Тим не

(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.

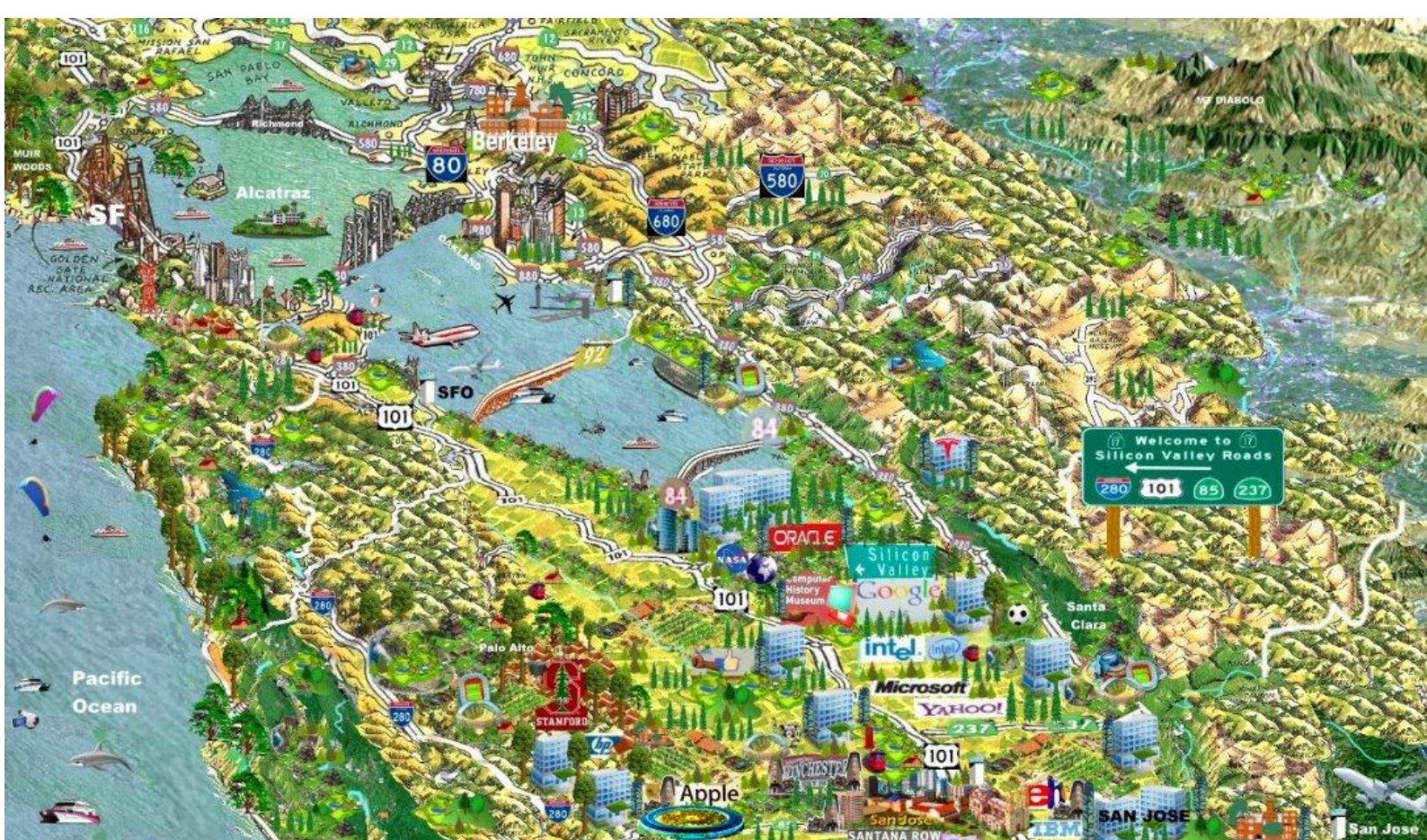
менш, до кінця 2023 року загальне число зайнятих у технологічному секторі перевищувало допандемічний рівень більш ніж на 37 000 осіб. На сьогоднішній день робочі місця у сфері технологій складають 28% від усієї зайнятості в регіоні.

THE INNOVATION ECOSYSTEM

- 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.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОСИСТЕМА

- Незважаючи на скорочення в технологічному секторі, сукупна ринкова капіталізація Кремнієвої долини та Сан-Франциско в лютому 2024 року досягла рекордного значення — \$14,3 трлн.
- Обсяг венчурного фінансування виявився нижчим, ніж під час недавніх сплесків, але й надалі вражаючий: \$30 млрд загалом для Кремнієвої долини та Сан-Франциско.
- Рекордно висока частка венчурних вкладень — майже дві третини — припала на так звані «мегаугоди» (обсягом понад \$100 млн кожна). На Кремнієву долину припадає 31% усіх «єдинорогів» (приватних компаній з оцінкою вище \$1 млрд) у країні; ще 26% базуються в Сан-Франциско. Загалом 276 «єдинорогів» регіону оцінюються майже в \$1 трлн.
- Інвестиції в компанії, що займаються генеративним штучним інтелектом, зросли на рекордні 220% порівняно з попереднім роком.



HISTORY OF THE SILICON VALLEY ІСТОРІЯ КРЕМНІСВОЇ ДОЛИНИ (ВІДЕО)

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

<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.

DeForest didn't realize it at the time, but he'd also just set in motion a chain of events

1913 рік. Якщо ви хочете надіслати повідомлення другові, який живе далеко, – ви надсилаєте телеграму.

Але ось у Пало-Альто, штат Каліфорнія, дослідник компанії Federal Telegraph на ім'я Лі ДеФорест винаходить вакуумний підсилювач.

Тепер слабкі електричні сигнали можна підсилювати до будь-якого рівня – відтак міжміський телефонний зв'язок і радіопередачі стають реальністю.

Сам ДеФорест тоді й уявити не міг, що його винахід запустить ланцюг подій, які зрештою прокладуть

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

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 join companies after World War II. Yes, it's true. These days you have Google employees protesting any involvement

шлях до появи стартапів загальною вартістю понад 14 трильйонів доларів у районі затоки Сан-Франциско, де виникне найбільша інноваційна екосистема в історії людства.

Тим часом неподалік, у Стенфордському університеті, професор Фредерік Терман починає схиляти своїх найкращих студентів не до академічної кар'єри, а до створення власних компаній.

Він активно допомагає їм знаходити інвесторів – як серед заможних приватних осіб, так і серед великих корпорацій.

Терман із власного досвіду знав, як проривні дослідження в університетах на кшталт Стенфорда нерідко залишаються без практичного втілення. Його прагнення подолати розрив між наукою і практикою, а також прискорити суспільний прогрес, сформувало той особливий дух Кремнієвої долини, де новаторство крокує пліч-о-пліч із підприємницькою сміливістю.

Згодом його назвали батьком Кремнієвої долини – і не дарма.

Без нього не з'явилися б ані перші стартапи, ані венчурні інвестиції.

Двоє його студентів – Вільям Хьюлетт і Девід Паккард – заснували компанію HP, яка сьогодні оцінюється у 30 мільярдів доларів.

Перенесімося до 1957 року. Ідеї Термана вже здобули визнання і привернули до регіону чимало інженерів із військовим минулим – після Другої світової багато хто з них започатковував власні компанії або приєднувався до вже існуючих. І ось що цікаво: нині працівники Google протестують

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 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

проти співпраці з військовими, тоді як чимало компаній, що стояли біля витоків Кремнієвої долини, заснували саме колишні військові інженери. У цей період відбуваються дві ключові події. Перша: уряд ухвалює Закон про інвестиції в малий бізнес, який дозволяє будь-кому створити інвестиційний фонд і отримати 100% державного співфінансування.

Звучить привабливо, але є нюанс: жорсткі обмеження на розмір фонду автоматично зменшують потенціал для зростання.

Це викликало великий інтерес до венчурного фінансування, але через обмеження обсягів фондів лідерство швидко переходить до приватних інвестицій. Друга важлива подія – винайдення транзистора: компактнішої, надійнішої та масштабованішої альтернативи вакуумним лампам ДеФореста. Один із винахідників транзистора, Вільям Шоклі, за порадою Термана засновує компанію Shockley Semiconductor Laboratory – назвавши її, особливо не мудруючи, власним прізвищем. Мета компанії – комерційне виробництво транзисторів.

Проблема в тому, що Шоклі, за свідченнями, був жахливим керівником, який геть ігнорував думку своїх інженерів. Вісім його найкращих фахівців не витримують такого ставлення і звільняються, щоб створити конкуруючу компанію – Fairchild Semiconductor. Вони отримують 1,5 мільйона доларів від інвестора Артура Рока, який жартома називає їх «Зрадницькою вісімкою». Це, мабуть, можна вважати першою справжньою венчурною угодою в історії – інвестицією в компанію, яка ще

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 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

не має ні продукту, ні налагодженого бізнесу.

Такий крок тоді вважався неймовірно ризикованим, але Артур Рок усе одно наважується на нього – бо збагнув те, чого тоді майже ніхто не розумів. Прибутковість інвестицій у стартапи підпорядковується степеневому закону розподілу: багато провалів, але також трапляються рідкісні – і надзвичайно масштабні – успіхи.

Більшість інвесторів тоді мислили категоріями нормального розподілу, вважаючи, що успіхів і невдач буде приблизно порівну. Але не Рок.

Саме його підхід заклав основи сучасної венчурної індустрії. А Fairchild виявилася настільки успішною, що з неї вирости нові компанії – Intel, AMD та інші. Вони, по суті, сформували потужну спільноту технологічних підприємців – за 30 років до появи легендарної «команди PayPal», коли Ілон Маск і Пітер Тіль почали працювати разом.

Вони також винайшли те, що отримало назву «інтегральна схема» – по суті, кремнієвий чип, що дозволяє десяткам і сотням транзисторів працювати як єдине ціле. Ці схеми стали основою всіх сучасних комп'ютерних процесорів – і саме через них журналіст на ім'я Дон Хефлер у 1971 році вперше назвав цей регіон Кремнієвою долиною. Тим часом Артур Рок уже створив цілу інвестиційну методологію та першим усвідомив, що успіх у цій сфері також підпорядковується степеневому закону: багато поразок і поодинокі, але грандіозні перемоги.

Знадобилося ще кілька років, перш ніж це зрозуміли інші. У 1972 році Дон Валентайн засновує Sequoia Capital, а Юджин Клейнер – Kleiner Perkins. Сьогодні обидві компанії – легенди венчурного

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. 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

ринку, які керують багатомільярдними активами завдяки своїм раннім інвестиціям у такі компанії, як Google, Apple, Amazon, Uber, Airbnb, Twitter, YouTube, LinkedIn, Instagram, Nvidia, TikTok. Ну, ви зрозуміли.

Спочатку Sequoia дотримувалася менш втручального стилю управління компаніями, тоді як стратегія Kleiner була іншою: вони були готові інвестувати у засновника з революційним баченням – але за умови, що поруч із ним буде досвідчений партнер із діловою хваткою.

Сьогодні важко уявити, щоб інвестор обирав тобі співзасновника, але саме тоді виникла популярна модель з поділом ролей: один засновник відповідає за технології, інший – за бізнес.

До середини 1970-х Кремнієва долина набирає обертів. Intel – компанія, що вийшла з Fairchild – випускає мікропроцесори, які стають серцем перших домашніх ПК.

Все більше талановитих людей втілюють ідеї Термана: обирають підприємництво, щоб перетворювати проривні технології на дієві продукти. Серед них – Стів Джобс і Стів Возняк, які разом створюють Apple, щоб зробити персональні комп'ютери доступними кожному.

У цей самий час Білл Гейтс і Пол Аллен засновують Microsoft, щоб розробляти програмне забезпечення – як для Apple, так і для її головного конкурента, IBM. Успіх усіх трьох – IBM, Apple і Microsoft –

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 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

відбувається на тлі значного зниження податку на приріст капіталу в США: з 49% до 20%.

Це стимулює різке зростання венчурних інвестицій, а відтак – вибухове зростання кількості стартапів.

А паралельно з усім цим непомітно зароджується інтернет.

У 1969 році DARPA запускає проєкт ARPANET, який дає змогу Стенфорду, UCLA та ще двом університетам обмінюватися великими обсягами даних, використовуючи революційний метод пакетної комутації.

Основна ідея: дані тепер можна розбивати на невеликі пакети, надсилати мережею окремо, а потім відновлювати цілісність у кінцевій точці.

Це було кардинальним покращенням порівняно з традиційною телефонією, що базувалася на комутації каналів. Дослідники Вінт Серф і Боб Кан беруть цей принцип за основу для створення протоколу TCP/IP, з яким ви напевно знайомі.

Ваш IP-адрес визначає маршрут передавання даних, а TCP відповідає за те, щоб вони дійшли у потрібному порядку і без втрат.

Спочатку увага венчурних інвесторів була зосереджена на комп'ютерному залізі, але 1989 року британський дослідник із CERN Тім Бернерс-Лі винаходить Всесвітню павутину – і це повністю змінює правила гри.

Вона використовує все той же TCP/IP, але тепер кожна адреса має зручну для читання людиною назву – наприклад, google.com.

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 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

А користувачі можуть створювати власні сторінки за допомогою мови розмітки HTML, які відкриваються за вказаною адресою.

Важливо розуміти: до цього не існувало ані сайтів, ані URL-адрес, ані браузерів.

Саме цієї миті було дано старт великому змагання за інтернет.

Венчурні фонди, що вже почали переключатися з заліза на софт – через його вищу рентабельність і нижчі ризики – побачили в інтернеті величезний потенціал.

Kleiner Perkins інвестує в компанію Марка Андрессена – Netscape, чий браузер стає безумовним лідером 90-х.

Їхнє IPO 1995 року – справжня сенсація: акції злітають із 28 до 75 доларів за один день торгів. Це яскраво демонструє інвесторам – від Пало-Альто до Волл-стрит – наскільки величезною може стати інтернет-індустрія. І тут починається справжнє безумство.

Венчурні фонди залучають і вкладають мільярди доларів у молоді компанії. Інвестори роблять ставку на те, що першопроходець у будь-якій інтернет-ніші автоматично стане лідером. Ніхто вже не чекає доказів стійкості бізнес-моделі – усе будується винятково на очікуваннях. Так роздувається спекулятивна бульбашка. Компанії виходять на IPO, хоча втрачають мільйони доларів на рік – усе тримається лише на вірі в те, що інтернет змінить усе.

Але жодна бульбашка не вічна. До 2000 року багато інтернет-стартапів просто залишаються без грошей. Pets.com витрачає 4 мільйони доларів на рекламу під

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 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

час Супербоула, але вже за дев'ять місяців закривається.

Індекс Nasdaq втрачає 78% своєї вартості з березня 2000 по жовтень 2002 року.

Інвестори втрачають трильйони доларів, інвестованих у компанії, які проігнорували золоте правило: створюй те, що справді потрібно людям. Багато хто отримує серйозний урок, і, на жаль для Кремнієвої долини, фінансування вичерпується. Та не всі компанії зазнають краху.

Улюбленці дотком-епохи – Amazon, Google, PayPal і eBay – виживають завдяки неймовірній впертості, фокусуванню на реальних доходах і жорсткій реструктуризації.

А інвестори, яким вдалося утриматися на плаву, отримують протверезний урок. Упродовж наступних двадцяти років вони повертаються до фундаментальних основ: тепер у центрі уваги – не лише хайп, а й здорова бізнес-логіка.

З'ясувалося, що інтернет справді може запропонувати дієві бізнес-моделі. Саме в цей період з'являються Facebook, YouTube і LinkedIn – компанії «другої хвилі».

І попри всю руйнівну силу дотком-краху, були ті, хто й далі створював те, що дійсно потрібно людям.

У 2005 році Пол Грем, Джессіка Лівінгстон, Роберт Морріс і Тревор Блеквелл запускають стартап-акселератор Y Combinator.

На відміну від переважної більшості венчурних фондів того часу, вони вирішують інвестувати дуже малі суми в обмін на крихітні частки – одразу в цілу групу стартапів на ранніх етапах.

І, на відміну від традиційних венчурних інвесторів,

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 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

не вимагають контролю над операційною діяльністю чи права вето, натомість збирають засновників у групи й особисто наставляють їх у форматі групових програм.

Це принципово новий рівень прийняття ризику, що доводить принцип степеневого розподілу до крайньої межі. YC не женеться за великими частками чи впливом – вони зрозуміли: якщо вкладатися так рано, як вони, то результат може бути лише двох видів: або стартап «вистрелить» і принесе мільярди, або не принесе нічого. І достатньо кількох успішних кейсів, щоб модель працювала. Так з'явився формат, який вони назвали «акселератором».

Їхній підхід здавався нестандартним, але саме він зробив Y Combinator неймовірно привабливим – тисячі заявок, десятки успішних проєктів.

Серед них – Reddit, Dropbox, Stripe та багато інших. Вони також першими запровадили формат Demo Days, коли всі стартапи з поточного набору одночасно презентують свої ідеї численним інвесторам.

Це створює азіотаж і конкуренцію між інвесторами, змінюючи баланс сил – тепер вже засновники обирають інвесторів, а не навпаки.

Вперше в історії Кремнієвої долини інвестори змушені боротися за місце в угоді, а не засновники – за доступ до грошей.

Утім, фінансовий дефіцит, який настав після дотком-краху, виявився не таким уже й тривалим. Марк Андрессен з Netscape і його партнер по іншому проєкту, Бен Хоровіц, створюють

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 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

венчурний фонд A16Z, і залучають мільйони доларів, спираючись на тезу, що «програмне забезпечення поглинає світ».

По суті, це і є їхнє головне переконання: вони впевнені, що софт незабаром захопить кожен галузь. Фірма A16Z організована за моделлю голлівудського агентства талантів CAA.

Такий формат дає засновникам доступ не лише до фінансування, а й до цілої екосистеми підтримки: PR, пошук талантів та багато іншого – без тиску, без втручання в управління.

І водночас змінюється саме ставлення до засновників: їх більше не вважають легко замінними на «професійного CEO».

Все змінилося. Марк Цукерберг може прийти на пітч у піжамі, Google стикає лобами Sequoia та Kleiner Perkins в інвестиційній битві, а такі постаті, як Ілон Маск, Адам Нойман і Тревіс Каланік, стають невіддільними від успіху своїх компаній.

Логіка проста: засновник завжди матиме більше влади та особистої зацікавленості, ніж найманий генеральний директор.

Це повний розворот порівняно з тим, як 20 років тому Стіва Джобса просто вигнали з власної компанії.

На той момент, коли A16Z оголошує про запуск першого фонду, світ вже не стоїть на місці. Стів Джобс, повернувшись до Apple, у 2007 році запускає iPhone, а згодом – і App Store. Це спричиняє революцію у споживчих звичках – найбільш масштабну з часів появи інтернету – й відчиняє двері для появи таких додатків, як Uber,

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

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

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.

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.

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

Instagram і WhatsApp.

Починається бурхливе зростання венчурних інвестицій, і, на відміну від інших галузей, техносфера майже не відчуває удару Великої рецесії, що настає всього лише за рік. Інвестори розуміють: можливість занадто велика, щоб її проігнорувати.

Цього разу гроші надходять не лише зі США. Світ вже уважно стежить за тим, що відбувається у Кремнієвій долині, і, спостерігаючи успіх за успіхом, міжнародні венчурні гіганти на кшталт SoftBank агресивно включаються в боротьбу за «гарячі» угоди.

І не тільки зарубіжні інвестори хочуть отримати свою частку.

Масовий перехід на мобільні технології робить очевидним одне: Кремнієва долина – це не тимчасовий пупир.

Ба більше, ті самі технології, що народилися тут, самі сприяють тому, щоб ідеї і підходи, які лежать в її основі, почали поширюватися по всьому світу.

Філософія «рухайся швидко і ламай правила» та унікальне поєднання ризику й новаторства, якими славиться Кремнієва долина, набувають популярності в глобальному масштабі.

Стартап-хаби виникають у Китаї, Індії, Європі, Латинській Америці, Африці та навіть в інших регіонах самих Сполучених Штатів. Стає зрозуміло: справа – не в географії.

Так, неймовірна концентрація талантів, що накопичувалася тут майже століття, дає Долині фору. Але в основі – оригінальна ідея Фредеріка

rather, it's because of Frederick Terman's original idea to combine breakthrough technology with people's everyday lives.

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. However, despite venture funding being down, Silicon Valley

Термана: поєднувати передові технології з реальним життям людей.

Тепер цього хочуть усі. Низькі або навіть нульові процентні ставки того періоду означають, що інвестори як ніколи охоче вкладають у високоризикові активи – на кшталт стартапів. А оскільки вартість запозичень практично дорівнює нулю, вони готові ризикувати ще більше, вливаючи гроші в швидкозростаючі, але збиткові компанії – що штовхає оцінки стартапів до захмарних рівнів. Іноді складається враження, ніби ми знову переживаємо пазир доткомів – тільки тепер уся влада зосереджена в руках засновників. Утім, і привілеї для засновників, і щедрі гроші епохи нульових ставок (ZIRP) недовговічні. Якщо на початку 2000-х стартапи масово йшли на IPO, не маючи до цього належної підготовки, то в новій реальності проблема прямо протилежна.

Багато засновників віддають перевагу тому, щоб залишатися приватними компаніями якомога довше, щоб зберегти повний контроль, і через це інвесторам доводиться чекати прибутку інколи понад десять років. Резонансні та суперечливі звільнення Тревіса Каланіка з Uber і Адама Ноймана з WeWork лише стали підтвердженням побоювань інвесторів, які дедалі частіше запитують себе: чи не занадто багато влади в руках засновників? Чи не заходять вони занадто далеко, ламаючи занадто багато? Із підвищенням процентних ставок у 2022 році епоха ZIRP офіційно завершується.

Тим не менш, незважаючи на падіння обсягів венчурного фінансування, Кремнієва долина

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.

продовжує зростати. Стартапи й їхні засновники стають популярнішими, ніж будь-коли. Типовий приклад – Ілон Маск.

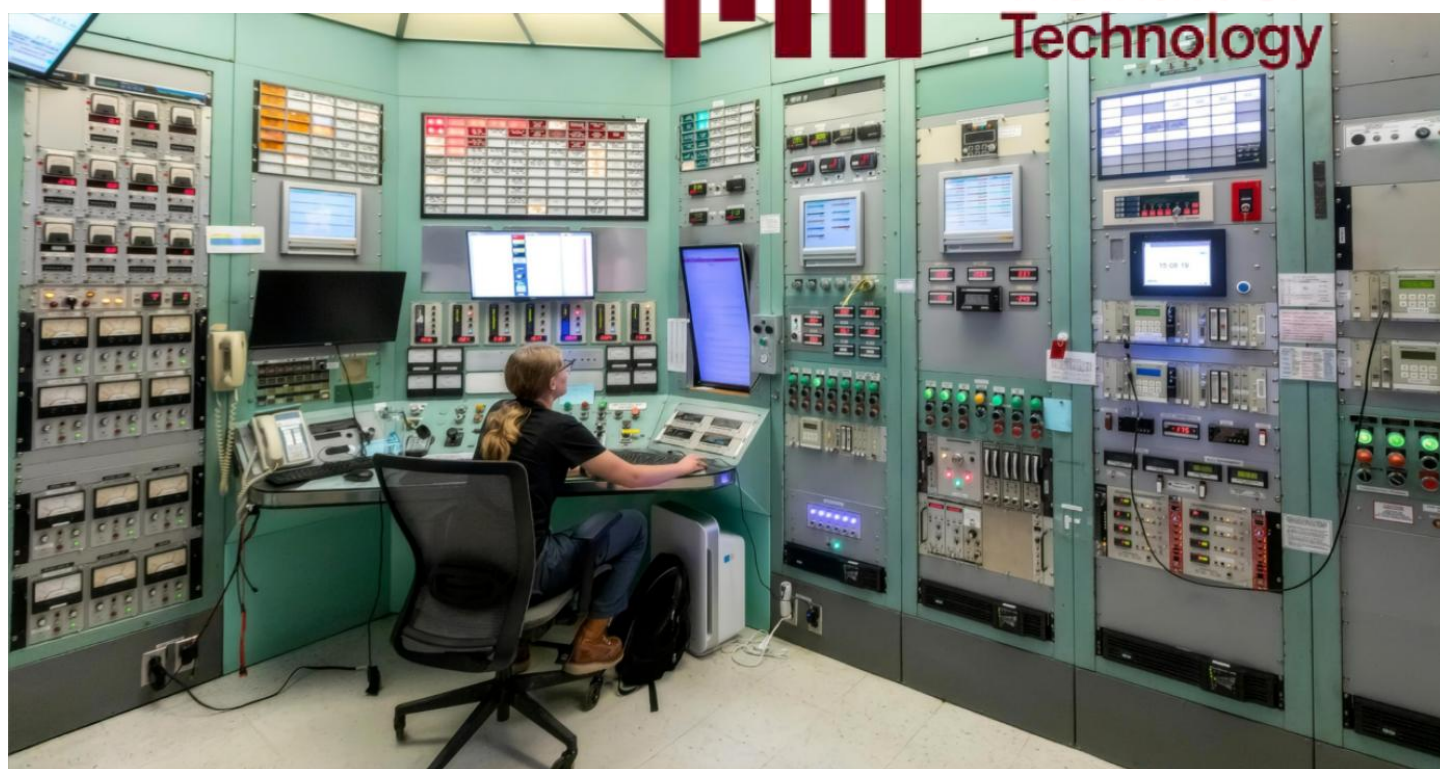
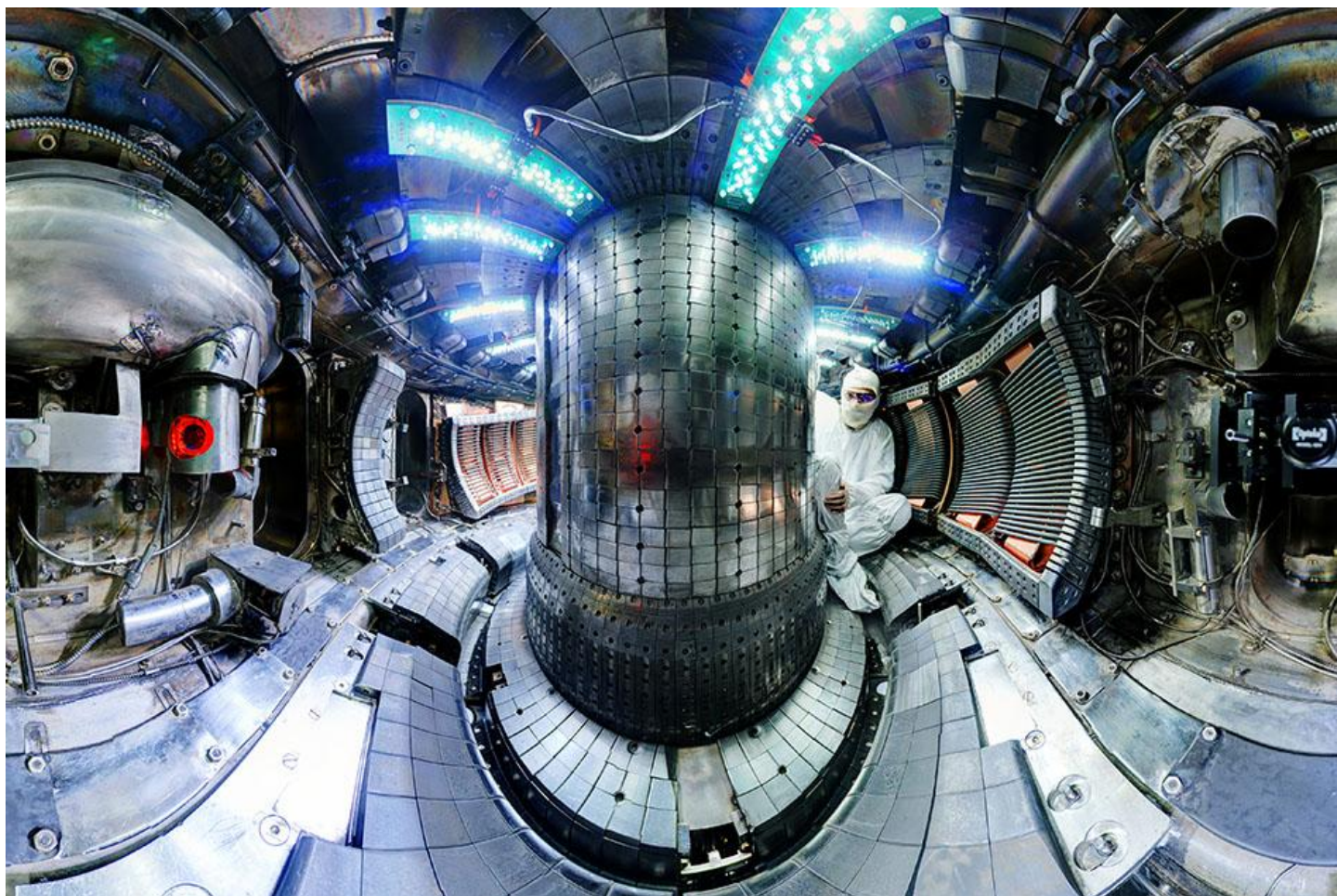
Колишній президент Y Combinator Сем Альтман став співзасновником OpenAI та запустив найбільшу технологічну трансформацію з часів мобільної революції.

І от тепер, коли штучний інтелект дозволяє запускати продукти з меншими витратами, ніж будь-коли раніше, виникає головне питання: яким буде майбутнє венчурного капіталу?

Безсумнівним є одне.

Хоч епоха віддаленої роботи й довела, що успішні стартапи можна створювати будь-де, розвиток штучного інтелекту знову повертає найкращих спеціалістів у фізичний простір Кремнієвої долини.

Але з погляду довгострокової перспективи тренд очевидний: ідеї та культура, що народжуються в Долині, вже створили трильйони доларів вартості і кардинально змінили повсякденне життя людей – і тепер поширюються світом.



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

ЗАКОН БЕЙЯ-ДОУЛА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО, ІННОВАЦІЇ ТА ЕКОНОМІКУ 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 application. With more than 28,000

Вступ

Закон Бейя-Доула, ухвалений 1980 року, докорінно трансформував підходи до управління та комерціалізації наукових досліджень, що фінансуються з федерального бюджету США. Цей документ, офіційно відомий як «Закон про патентні процедури для університетів і малих підприємств», надав університетам, малим компаніям і некомерційним організаціям право зберігати за собою інтелектуальну власність на винаходи, створені за рахунок федеральних грантів. До його ухвалення більшість таких розробок лишалися невикористаними, через те що губилися в безодні бюрократичних процедур. У цій статті розглядаються історичні передумови, ключові положення та вагомий вплив закону Бейя-Доула на розвиток підприємництва, інновацій та економіки Сполучених Штатів.

Історична довідка

До запровадження закону Бейя-Доула всі права на винаходи, створені в межах федеральних досліджень, автоматично переходили до уряду, що значно обмежувало їх комерційне застосування. Наприкінці 1970-х років на балансі федеральних

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.

відомств налічувалося понад 28 тисяч патентів – і лише менш ніж 5% із них було ліцензовано. Така очевидна неефективність тогочасної системи зробила реформування неминучим.

Сенатори Бірч Бей і Боб Доул виступили з ініціативою, яка б дала змогу університетам і малим підприємствам здобувати контроль над власними науковими розробками та просувати їх на ринок. Ця ініціатива мала на меті вдосконалення механізмів трансферу технологій (тобто, впровадження наукових здобутків у практику) та стимулювання інноваційної активності.

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.

Ключові положення закону

Із прийняттям закону право власності на винаходи перейшло від держави до дослідницьких організацій.

Серед основних положень – право університетів і некомерційних установ зберігати патентні права, обов'язок повідомляти про нові винаходи та вживати заходів для їх комерціалізації, а також так звані «права на втручання» (march-in rights) з боку держави – у випадках, коли винахід не впроваджується чи не відповідає суспільним інтересам.

Ці положення забезпечують тонкий баланс між стимулюванням інноваційної діяльності та захистом суспільного інтересу

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.

Розвиток комерціалізації університетських досліджень

Завдяки закону Бейя-Доула вдалося створити й забезпечити стрімкий поступ офісів трансферу технологій (ТТО) при університетах. Ці підрозділи опікуються поданням патентних заявок, укладанням ліцензійних угод і підтримкою стартапів. Найвагоміших успіхів у цій сфері досягли Массачусетський технологічний інститут (MIT) і Стенфордський університет, які перетворилися на справжні осередки розвитку технологічних компаній. За даними Асоціації менеджерів з університетських технологій (AUTM), лише у 2022 році було укладено понад 7000 ліцензійних угод і опціонів, значна частина яких сприяли появі нових стартапів і виведенню інноваційних продуктів на ринок.

Підприємництво та стартапи

Одним з найбільш значущих результатів прийняття закону стало стрімке зростання кількості компаній, заснованих з метою комерціалізації результатів університетських досліджень. У період із 1996 по 2020 рік таких компаній було створено понад 13 тисяч. Серед них – Google, створений на основі досліджень у Стенфорді, а також Genentech і Moderna, які з'явилися внаслідок співпраці Массачусетського технологічного інституту і Гарвардського університету. Завдяки закону Бейя-Доула в академічному середовищі викристалізувалася підприємницька культура, що спонукає викладачів і студентів до прикладних досліджень та запуску власних інноваційних проєктів.

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.

Економічне значення

Важко переоцінити економічний внесок закону для США. Згідно з дослідженням, проведеним у 2021 році Організацією з інновацій у біотехнології (BIO), ліцензування академічних патентів забезпечило вражаючі 865 мільярдів доларів валового промислового виробництва та сприяло створенню більш ніж 4 мільйонів робочих місць у період з 1996 по 2020 рік. Крім того, закон надав потужного поштовху розвитку місцевих економік, посприявши формуванню високотехнологічних кластерів навколо провідних дослідницьких університетів. Закон Бейя-Доула забезпечив дієву співпрацю між державним фінансуванням досліджень і приватним сектором, перетворивши інновації на потужний рушій економічного зростання.

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.

Критика та виклики

Попри очевидні досягнення, закон Бейя-Доула не залишився поза критикою.

Деякі експерти вважають, що він призвів до надмірної приватизації наукових розробок, створених за рахунок платників податків, не забезпечивши натомість належного суспільного зиску. Інші побоюються, що переорієнтація академічної діяльності на комерцію може звузити простір для фундаментальних досліджень або викривити систему наукових пріоритетів. Особливо гострі суперечки точаться довкола використання так званих «прав урядового втручання», зокрема в контексті ціноутворення на лікарські засоби. Водночас прихильники закону переконані: переваги

у вигляді динамічного інноваційного середовища та ефективної взаємодії науки й бізнесу суттєво переважають потенційні ризики.

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.

Глобальний вплив

Модель, закладена у законі Бейя-Доула, стала джерелом натхнення для багатьох країн, які розробили власні законодавчі ініціативи за її взірцем. Японія, Китай, Південна Корея, а також низка країн Європейського Союзу ухвалили відповідні акти, покликані стимулювати інноваційний поступ і вдосконалити механізми трансферу технологій. Таке міжнародне визнання концепції закону засвідчує його ефективність як інструменту, що єднає сферу наукових досліджень із реальним сектором економіки

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.

Висновки

Ухвалений 1980 року закон Бейя-Доула докорінно змінив інноваційний ландшафт Сполучених Штатів, надавши університетам і малому бізнесу реальне право на комерційне використання розробок, створених за рахунок державного фінансування. Його вплив на розвиток підприємництва, економічне зростання та формування глобальних нормативних механізмів у сфері інновацій залишається актуальним і сьогодні. Попри окремі недоліки, цей закон і надалі є наріжним каменем інноваційної екосистеми США, сприяючи появі нових технологій, розбудові партнерства між наукою та бізнесом і розширенню обріїв для винахідників.

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

Результати реалізації закону Бейя-Доула

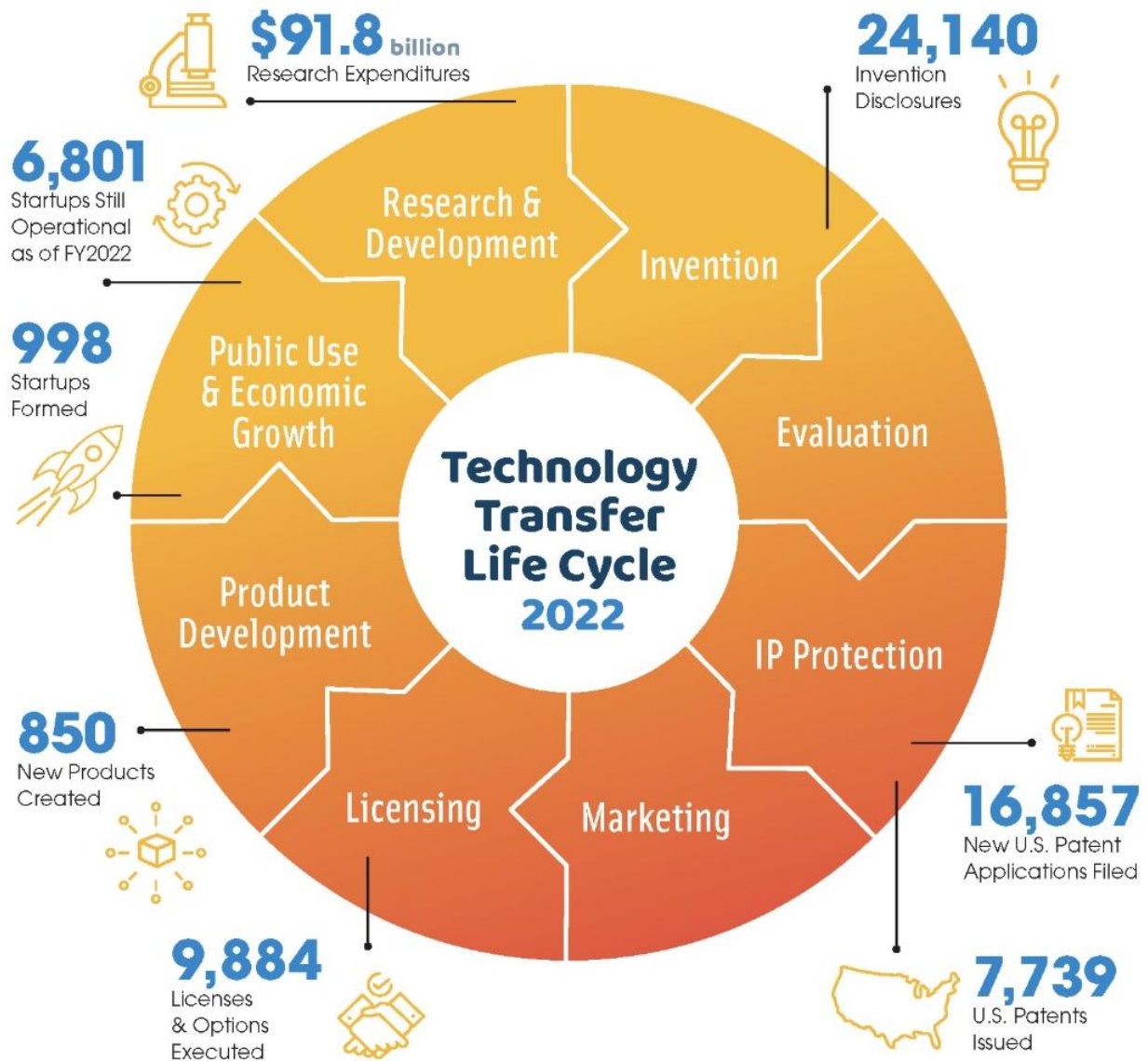
Патентно-ліцензійна діяльність університетів, що здійснюється відповідно до положень закону Бейя-Доула, стала одним із ключових чинників успішної комерціалізації новітніх технологій, які вже змінили життя мільйонів людей у США. Згідно з останнім національним дослідженням, проведеним Асоціацією менеджерів із трансферу університетських технологій (AUTM), 67% усіх ліцензій отримують саме стартапи та малі підприємства – ті категорії, на які передусім і спрямовувався закон. Чимала частка цих компаній працює у сфері біомедицини, розробляючи засоби, що допомагають діагностувати захворювання, полегшують страждання пацієнтів та рятують життя. Переважна більшість цих винаходів стали можливими завдяки федеральному фінансуванню. Нижче наведено лише кілька прикладів медичних технологій та препаратів, які виникли внаслідок університетських досліджень, що фінансувалися державою:

- Штучний сурфактант легень для новонароджених – Каліфорнійський університет
- Протипухлинні препарати цисплатин і карбоплатин – Мічиганський державний університет
- Кальцієва добавка Citracal® – Медичний центр Південно-Західного університету Техасу
- Кон'югована вакцина проти гемофільної інфекції типу В – Університет Рочестера
- Процес отримання таксолу з використанням металоалкоксидів – Університет штату Флорида

- 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
- Neupogen® – препарат, що застосовується під час хіміотерапії – Меморіальний онкологічний центр Слоуна-Кеттерінга
- Lyrica® – ліки від невропатичного болю та епілепсії – Північно-Західний університет
- TRUSOPT® (дорзоламід) – очні краплі для лікування глаукоми – Університет Флориди
- KYMRIAH® – клітинна терапія для лікування окремих форм лейкозу – Університет Пенсильванії
- Zolgensma®, генна терапія спінальної м'язової атрофії - Національний дитячий госпіталь

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 institutions and other grant recipients

Вплив закону Бейя-Доула на глобальну конкурентоспроможність США сьогодні

Авторка: Габріель Афанасія

Закон про внесення змін до патентного й торговельного законодавства 1980 року, більш відомий як закон Бейя-Доула, по праву вважається одним із найважливіших нормативних актів в історії американської системи стимулювання інновацій. Він відіграв вирішальну роль у формуванні оновленої стратегії технологічного розвитку США, ставши відповіддю на посилення конкурентного тиску з боку Японії. Сьогодні, коли США стикаються з новим технологічним суперництвом – на цей раз з боку Китаю, – історія прийняття цього закону набуває особливого значення.

Що змінив закон Бейя-Доула

Цей закон визначає порядок розпорядження інтелектуальною власністю, створеною в межах наукових досліджень, що фінансуються з федерального бюджету.

Він надає університетам, компаніям і некомерційним організаціям, які отримують державні гранти, право оформлювати права власності на розроблені ними технології, а не передавати ці права автоматично уряду. Фактично, закон наділяє наукові установи правом патентувати

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.

свої винаходи та передавати ліцензії приватним компаніям, що можуть займатися їх комерційним впровадженням.

Таким чином створюються стимули для участі бізнесу в розробленні та виведенні на ринок інноваційних рішень, створених завдяки державному фінансуванню.

Завдяки закону контроль над управлінням технологіями перейшов від держави до університетів та підприємств – безпосередніх розробників інновацій.

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 in national security missions.

Закон Бейя-Доула в контексті міжнародної конкуренції

Починаючи з 1950-х років, одразу після завершення Другої світової війни, США почали формувати нову архітектуру національної безпеки, покликану відповісти на виклики холодної війни. Запуск Радянським Союзом супутника у 1957 році став тривожним сигналом, що пришвидшив реалізацію цієї стратегії. Саме тоді з'явилися такі ключові інституції, як Національне управління з аеронавтики та дослідження космічного простору (NASA) і Агентство передових оборонних дослідницьких проєктів (DARPA), засновані в 1958 році. Щоб пришвидшити впровадження дослідницьких ідей, Міністерство оборони відновило систему, яка сприяє розвитку державних досліджень шляхом випробування прототипів і демонстрації їхніх можливостей для підтримки завдань національної безпеки. Втім, така модель не забезпечувала

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 industry, the U.S. launched a range of policy experiments that sought to encourage

ефективного трансферу технологій у цивільну економіку.

Ця проблема стала особливо гострою у 1970-х роках, коли США почали відчувати дедалі більший тиск з боку японської промисловості.

На той час офіційна позиція федерального уряду полягала в тому, що всі винаходи, створені за державної підтримки, мають належати державі й можуть ліцензуватися лише на неексклюзивній основі.

Такий підхід зводив нанівець стимули до комерціалізації, оскільки потенційні винахідники не мали мотивації розвивати ідеї, знаючи, що не зможуть володіти результатами своєї праці.

До того ж у країні не існувало єдиних регуляторних підходів щодо інтелектуальної власності, створеної за державні кошти – різні відомства по-різному трактували ці питання, що ще більше ускладнювало передачу розробок із університетів і лабораторій до приватного сектора.

Тим часом Японія активно модернізувала свою промисловість, впроваджуючи передові технології. Розвиток прецизійної обробки та високоточного складання надав японським автомобілям і електроніці помітну перевагу над американською продукцією на світовому ринку.

.

У відповідь на ці виклики Сполучені Штати розпочали розробку заходів, спрямованих на підтримку інноваційного підприємництва. Зокрема, в країні запровадили низку ініціатив, покликаних зміцнити позиції малих інноваційних компаній і

innovative small firms and start-ups grow and compete in global markets.

стартапів, здатних конкурувати на глобальному рівні.

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 development of numerous innovative scientific breakthroughs each year—is going to waste as a result of bureaucratic red tape and illogical government

Двопартійна ініціатива

Закон Бейя-Доула, ухвалений у 1980 році, став плодом співпраці двох senatorів – демократа Бірча Бейя з Індіани та республіканця Боба Доула з Канзасу.

Ідея реформування федеральної патентної системи виникла саме в Індіані, коли Норман Леткер, заступник головного юрисконсульта Міністерства охорони здоров'я, освіти та соціального забезпечення, звернув увагу на те, що мільярди доларів, вкладені в наукові дослідження, не приносять віддачі через монополію держави на університетські патенти.

Незважаючи на різні партійні погляди, Бей і Доул об'єдналися для розроблення законопроєкту, який спочатку отримав назву «Доул-Бей» і був вперше представлений у 95-му Конгресі. Згодом документ знову внесли вже до 96-го Конгресу, і він увійшов в історію як закон Бейя-Доула. Виступаючи у вересні 1978 року в Сенаті, сенатор Бей обґрунтував необхідність законодавчих змін, що стосуються трансферу технологій: «Величезний науковий потенціал американських коледжів і університетів – потенціал, що щороку народжує численні інновації – просто розтрачується марно через бюрократичну тяганину та нелогічні державні приписи.

Суть проблеми – в усталеній практиці, за якої більшість федеральних відомств зберігають за

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 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.

собою патентні права на винаходи...

Без гарантованих прав на виключне використання патенту чи ліцензії приватний бізнес не вкладатиме капітал, ризикуючи коштами заради комерціалізації технологій.

Як наслідок, численні розробки, профінансовані державою, так і лишаються незатребуваними».

12 грудня 1979 року Комітет Сенату з правових питань одноголосно схвалив і передав на розгляд законопроект S.414 під назвою «Закон про патентні процедури для університетів і малих підприємств». На тлі загострення кризи конкурентоспроможності американської промисловості члени Конгресу прагнули налагодити ефективну взаємодію між науковим середовищем і приватним бізнесом.

23 квітня 1980 року законопроект знову розглянули в Сенаті, де його підтримала переважна більшість – 91 голос проти 4.

Здавалося, шлях до реформи відкрито. Втім, вибори 1980 року внесли несподівані корективи.

Ці вибори стали поворотним моментом у політичній історії США: Рональд Рейган переміг Джиммі Картера на президентських виборах, а Республіканська партія вперше з 1953 року здобула більшість у Сенаті.

Сенатор Бірч Бей не зміг переобратися і втратив своє місце в Конгресі.

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.

Однак перед виборами Конгрес завершив свою роботу, так і не затвердивши бюджет, тому був змушений зібратися знову на заключну сесію у складі, що складав повноваження. Це надало сенатору Бею останню можливість просунути свій законопроект. На той момент ініціатива не мала паралельного законопроекту у Палаті представників – що було необхідно для підписання закону Президентом. Після того як Палата представників ухвалила законопроект H.R. 6933, включивши до нього положення Бейя-Доула, документ знову надійшов до Сенату в листопаді 1980 року. Оскільки сесія відбувалася в перехідний період після виборів, закон міг бути ухвалений лише шляхом одностайної згоди Сенату. Після серії закулісних обговорень і узгоджень між сенаторами, 21 листопада закон Бейя-Доула було остаточно ухвалено. А вже 12 грудня 1980 року президент Джиммі Картер підписав його, і документ набув статусу федерального закону.

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 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.

Довготривалий вплив на інноваційну систему США

Через десятиліття після його ухвалення, закон Бейя-Доула продовжує справляти потужний і стійкий вплив на американську інноваційну екосистему. З 1980 року завдяки його впровадженню вдалося забезпечити економічне зростання США на понад 1,3 трильйона доларів, створення понад 4,2 мільйона робочих місць, а також сприяти запуску понад 11 000 компаній-спіноффів на базі університетських технологій по всій країні. І сьогодні цей закон

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.

залишається дієвим інструментом підтримки підприємницької активності та зміцнення технологічної потужності Сполучених Штатів.

На тлі нових глобальних викликів, з якими стикаються США як лідер у галузі інновацій, спадщина закону Бейя-Доула – успішний приклад ефективної двопартійної ініціативи та дієвого стимулу для підприємництва – залишається актуальним орієнтиром при вибудовуванні нових підходів до регулювання в інноваційній сфері.

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.

Габріель Афанасія – координаторка програми та наукова співробітниця проєкту Renewing American Innovation Центру стратегічних і міжнародних досліджень (CSIS, Вашингтон, округ Колумбія).

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 market.

ДОСЛІДНИЦЬКА СЛУЖБА КОНГРЕСУ США

ЗАКОН БЕЙЯ-ДОУЛА: ВИБРАНІ ПИТАННЯ ПАТЕНТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ

(RL32076)

Резюме

Прагнення Конгресу сприяти технологічним інноваціям у США призвело до ухвалення Закону P.L. 96-517 – поправок до патентного й торговельного законодавства, широко відомого як закон Бейя-Доула (за іменами його співавторів).

Цей закон надає право власності на патенти, отримані в ході науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), які фінансуються з федерального бюджету, некомерційним організаціям та малим підприємствам. Його мета – сприяти комерційному впровадженню нових технологій через кооперацію між науковими установами, малими компаніями та приватним сектором.

Патенти слугують вагомим економічним стимулом, що спонукає компанії вкладатися в доопрацювання й впровадження технологій. Згідно з дослідженнями, витрати на фундаментальні дослідження становлять лише близько чверті загальних витрат на виведення інноваційного продукту на ринок.

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 expressed, particularly in relation to the pharmaceutical and biotechnology

Патентоволодіння розглядається як спосіб мотивувати приватний сектор до подальших – часто-густо доволі значних – інвестицій у створення нових товарів і послуг.

В академічному середовищі право власності на винаходи створює стимул для університетів укладати ліцензійні угоди з приватними компаніями задля комерціалізації розробок та отримання роялті.

Закон Бейя-Доула вважається одним із найбільш успішних інструментів досягнення поставлених цілей.

Водночас попри загальну ефективність, останніми роками все частіше порушуються питання щодо достатності наявних механізмів.

Більшість аналітиків сходяться на думці, що розширене співробітництво між бізнесом, державою та наукою здатне не лише залучити додаткове фінансування, а й пришвидшити механізми трансферу технологій у практику, стимулювати інновації (не обмежуючись винаходами), сприяти створенню нових продуктів і процесів, а також розширювати ринки.

Однак лунають і застереження.

Критики зауважують, що така співпраця може призвести до зростання конфліктів інтересів, зміщення фокусу досліджень у бік комерційно вигідних напрямів, зниження наукової відкритості та обмеження частки фундаментальної науки. Особливо гостро ці побоювання звучать у контексті фармацевтичного та біотехнологічного секторів, де, на думку окремих експертів, ані держава, ані суспільство не отримують вигоди, співмірної з

industries, that the government and the public are not receiving benefits commensurate with the federal contribution to the initial research and development. 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.

обсягом бюджетної участі на ранніх етапах досліджень.

Практика й результати досліджень свідчать, що компанії, які не контролюють результати своїх інвестицій – чи то через патентоволодіння, ексклюзивні ліцензії чи цінову політику – з меншою ймовірністю займаються відповідними дослідженнями та розробками.

Про ключове значення контролю над інтелектуальною власністю красномовно свідчать результати дії закону P.L. 96-517 на розвиток нових технологій і методів, створених американськими компаніями.

INTRODUCTION

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 institution.

The legislation is intended to use patent ownership as an incentive for private sector

ВСТУП

Зацікавленість Конгресу США у стимулюванні технологічних інновацій призвела до ухвалення закону P.L. 96-517 – поправок до Закону про патенти й товарні знаки, більш відомого як «Закон Бейя-Доула» (за іменами його авторів – колишніх сенаторів Роберта Доула та Бірча Бея). Згідно з положеннями цього закону, ухваленого у 1980 році (із подальшими поправками), право власності на винаходи, створені за фінансової підтримки з боку держави, може бути передане виконавцю – якщо йдеться про мале підприємство, університет або іншу некомерційну організацію.

Мета закону – використати право на патент як економічний стимул до розвитку й комерціалізації

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 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

результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що фінансуються з федерального бюджету.

Цей закон став відповіддю на прагнення Конгресу виробити єдину політику у сфері прав на винаходи, створені за державні кошти. Закон Бейя-Доула підтримує кооперацію між науковим співтовариством, малим бізнесом і промисловістю, відкриваючи шлях до появи нових технологій і продуктів на ринку.

У цьому звіті розглядаються причини ухвалення закону P.L. 96-517, його ключові положення, а також механізми реалізації. Більшість експертів сходяться на думці, що закон у цілому досяг поставлених цілей.

Водночас деякі фахівці вказують: у світлі змін, що відбулися у сфері НДДКР, варто заново переосмислити окремі положення, що стосуються патентного регулювання.

Підвищений інтерес до теми значною мірою пов'язаний із впливом закону на фармацевтичний і біотехнологічний сектор, де, як стверджують критики, приватні компанії отримують непропорційно високі вигоди, тоді як суспільні інтереси залишаються недостатньо врахованими.

Існує й інша точка зору – зокрема, з боку оборонних аналітиків: на їхню думку, чинна система державного контролю за правами є надто жорсткою і заважає приватному сектору гнучко реагувати на потреби національної безпеки. Більшість із цих суперечок не нові – вони перегукуються з дискусіями, що тривали упродовж 15-20 років до ухвалення закону. Ці аспекти також буде

of the law. These too will be explored to provide a context for current discussions.

досліджено в цьому звіті, щоб забезпечити належний контекст для сучасних обговорень 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 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

Історичні передумови

Мотивація та обставини ухвалення закону

Наприкінці 1970-х років Конгрес США активно обговорював можливі механізми залучення приватного сектора до використання результатів наукових досліджень, що фінансувалися з федерального бюджету.

Згодом цей інтерес трансформувався у ширший курс на стимулювання технологічного розвитку та пришвидшення комерціалізації в приватному секторі.

Упродовж 1980-1990-х років було запроваджено численні законодавчі ініціативи, спрямовані на активізацію інноваційної діяльності в приватному секторі та усунення бар'єрів, що перешкоджали виведенню технологій на ринок.

Ці закони дозволяли більшою мірою задіяти ринкові механізми, створювали умови для співпраці між державою, бізнесом і наукою і передбачали: створення системи трансферу технологій з федеральних лабораторій до комерційного сектору; запровадження податкових стимулів для спільних проєктів; пряму й опосередковану підтримку НДДКР з боку держави; перегляд правил патентування з метою створення реальних економічних стимулів для виведення на ринок розробок, профінансованих за рахунок бюджету.

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 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.

Закон P.L. 96-517 (Бейя-Доула) став однією з перших і найбільш значущих таких ініціатив. До його ухвалення лише близько 5% патентів, що перебували у власності держави, використовувалися у приватному секторі, хоча частина інтелектуального портфоліо мала комерційний потенціал і могла бути доопрацьована, впроваджена та виведена на ринок. Одне із завдань закону полягало в тому, щоб виправити ситуацію з надзвичайно низьким рівнем практичного використання федеральних патентів.

У пояснювальній записці до законопроєкту H.R. 6933 (палатного відповідника сенатської версії закону Бейя-Доула) наголошувалося, що на момент його розгляду в різних федеральних агентствах діяли 26 різних підходів до розпорядження результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що фінансувалися з державного бюджету.

Як правило, держава зберігала за собою права на винаходи, незалежно від того, створювалися вони в державних лабораторіях, університетах чи приватними підприємцями. Згодом ліцензії на використання таких патентів видавалися компаніям, найчастіше – на неексклюзивній основі, що дозволяло іншим компаніям також використовувати ту саму технологію. Рідше допускалася ексклюзивна ліцензія одному виробникові.

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 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

Однак у багатьох галузях вважалося, що відсутність права власності на патент (або хоча б права ексклюзивного користування), а отже – і надійного правового захисту, робило не вигідним вкладення коштів у комерціалізацію.

У результаті бізнес не був готовий вкладати значні кошти й час у доведення розробки до ринкового продукту чи виробничого процесу.

У 1980 році обсяг федеральних видатків на наукові дослідження та розробки становив 55,5 мільярда доларів (у цінах 2000 року).

Ці кошти, як правило, спрямовувалися на підтримку НДДКР у рамках виконання місій федеральних відомств – таких як Міністерство оборони, служби охорони здоров'я та охорони довкілля, а також на фінансування тих напрямів, де була зафіксована нестача досліджень, передусім фундаментальних, що не здійснювалися приватним сектором.

Хоча державні інвестиції сприяли створенню численних винаходів із глибоким впливом на суспільство, багато хто в Конгресі вважав, що за наявності відповідних стимулів приватний сектор міг би розкрити додатковий потенціал цих розробок.

Новий закон був покликаний змінити ситуацію, що склалася, запропонувавши «єдину, узгоджену національну систему регулювання, спрямовану на скорочення бюрократії та стимулювання приватного бізнесу до використання результатів досліджень, фінансованих державою, за рахунок вкладень ризикового капіталу в доведення винаходів до комерційної реалізації». Розширення комерціалізації

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.

планувалося забезпечити через використання патентної системи як інструменту для зміцнення взаємодії між університетами (та іншими некомерційними організаціями) і приватним бізнесом, з тим щоб на ринок потрапляло більше наукових розробок. Закон Бейя-Доула також надав малим підприємствам можливість активніше брати участь у сфері національних досліджень і розробок, виходячи з припущення, що саме такі компанії часто-густо виявляють більшу гнучкість і схильність до інновацій, ніж великі корпорації.

The Patent System: A Brief Overview

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 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

Патентна система: короткий огляд

Патентна система була створена з метою стимулювання винахідництва та технічного прогресу. Стаття I, розділ 8, пункт 8 Конституції США гласить: «Конгрес має право... сприяти розвитку науки й корисних мистецтв, надаючи авторам і винахідникам на обмежений строк виключне право на їхні твори та відкриття». Патенти традиційно розглядаються як один із ключових механізмів підтримки інновацій – з одного боку, вони захищають права винахідника, з іншого – створюють поле для конкуренції, спонукаючи інших гравців розробляти альтернативні рішення. Патент надає власнику виключне право на використання винаходу протягом 20 років із дати подання заявки, дозволяючи продовжити розробку, вивести продукт на ринок і, потенційно, окупити початкові інвестиції.

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 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

При цьому суть винаходу стає публічною, що, у свою чергу, може спонукати інші компанії та дослідників створювати обхідні або покращені рішення, формуючи паралельні технічні лінії розвитку або задовольняючи схожі ринкові потреби. Однак патентна система викликає й критику.

Деякі стверджують, що патенти створюють монополію, яка тягне за собою додаткові видатки для суспільства.

Інші вважають, що ринкові механізми й без того достатньо потужні, щоб стимулювати інновації, особливо за наявності тиску конкуренції.

Бажання випередити конкурентів і розуміння, що технологічна відсталість призводить до втрати ринкових позицій, – все це, на думку скептиків, може слугувати достатньою мотивацією для інвестицій у розробку без додаткових стимулів.

Деякі аналітики вказують, що патентна система може сприяти надмірній концентрації приватного сектора, ускладнювати вхід на ринок новим гравцям, а практика перехресного ліцензування між великими корпораціями – призводити до недоброчесного використання суміжних ринків. Інші критики стверджують, що патенти надто часто стають об'єктом спекуляцій, коли правовласники віддають перевагу судовим позовам і стягненню компенсацій, замість того щоб займатися суспільно корисною діяльністю.

Значення патентів залежить від галузі. У фармацевтичній та хімічній промисловості патенти вважаються надзвичайно важливими, зокрема через

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 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 discover 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

відносно легкість копіювання готової продукції. Якщо для створення й відтворення літака потрібні колосальні ресурси й час, то аналіз і відтворення таблетки – завдання порівняно просте.

Дослідження показали, що в низці інших галузей захист, який забезпечується патентами, обмежений двома чинниками: можливістю розробити альтернативу «в обхід» існуючого патенту, а також тим, що сам патент розкриває ключові технічні деталі.

В авіаційній і напівпровідниковій галузях патенти не є основним способом повернення інвестицій.

Тут значно більшу роль відіграють час виходу на ринок (lead time) і ефект накопиченого досвіду (крива навчання).

Пізніші дослідження це підтверджують: у таких секторах, як виробництво напівпровідників, аерокосмічна та верстатобудівна промисловість, більшу цінність мають комерційна таємниця й швидкість впровадження технологій, а не самі патенти.

Втім, у ряді випадків патенти відіграють важливу роль у залученні інвестицій та просуванні розробок до ринку.

Дослідження свідчать, що наукове фінансування покриває лише близько чверті всіх витрат на виведення нового продукту на ринок.

Як зазначає журнал The Economist, «на кожен долар, вкладений у наукову розробку, потрібно понад 10 000 доларів приватних інвестицій, щоб вивести продукт на ринок».

Таким чином, патентоволодіння розглядається як ключовий механізм залучення значних, а подеколи й

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 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

масштабних інвестицій, особливо в сегменті малих підприємств.

В академічному середовищі наявність прав на винахід дає університетам стимул надавати ліцензії на технології приватним компаніям з розрахунком на отримання роялті.

Співпраця університетів та приватного сектору

Поправки до патентного законодавства, закріплені в Законі Бейя-Доула, були спрямовані на розвиток співробітництва між університетами, приватним сектором та державою.

У 1980 році університети виконували близько 14% усіх науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у США – приблизно стільки ж, як і сьогодні.

Більша частина цієї роботи становила фундаментальні дослідження, що лежать в основі науково-технічного прогресу. НДДКР в університетах здійснюються в рамках освітнього процесу і служать основою підготовки майбутніх науковців, інженерів та управлінців, які потім знаходять застосування своїм знанням у приватному секторі. Водночас самі університети, як правило, не мають виробничих потужностей, щоб перетворити наукові розробки на готові ринкові продукти – цим завданням займається бізнес. Саме тому закон Бейя-Доула акцентує увагу на необхідності розвитку кооперації між університетами та приватними компаніями.

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 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.

Надаючи університетам право власності на результати інтелектуальної діяльності і тим самим можливість будувати партнерські відносини з бізнесом, закон стимулює створення спільних проєктів, націлених на розробку й впровадження нових товарів, послуг і технологічних процесів. Така взаємодія дозволяє партнерам ділити витрати, розподіляти ризики, використовувати спільну інфраструктуру та обмінюватися знаннями й досвідом. До Другої світової війни саме приватний сектор був основним джерелом фінансування фундаментальних досліджень в університетах.

Це сприяло вибудовуванню пріоритетів і встановленню міцних зв'язків між академічним середовищем і приватним сектором.

Однак після війни цю роль на себе взяв федеральний уряд, ставши основним замовником і спонсором університетських досліджень і, по суті, визначаючи їхній напрям і зміст.

Такий зсув послабив взаємозв'язок між університетами та промисловістю.

Оскільки саме бізнес, а не держава, займається комерціалізацією розробок, процес переходу від наукової ідеї до ринкового продукту виявився складним і фрагментованим.

Закон Бейя-Доула був покликаний змінити ситуацію – через посилення взаємодії між університетами та компаніями, тим самим збільшивши внесок обох сторін у технологічний розвиток країни.

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 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

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

Малий бізнес

Закон приділяє особливу увагу малим підприємствам, з огляду на їхній внесок у створення нових робочих місць і просування технологічних новацій. Ранні дослідження, підтримані низкою федеральних відомств, показали, що саме малі високотехнологічні фірми є важливим джерелом інновацій. Зокрема, згідно з широко цитованим дослідженням, проведеним 1982 року на замовлення Управління у справах малого бізнесу США, на кожного співробітника малої компанії припадало в 2,4 раза більше інноваційних розробок, ніж у великих корпораціях. Аналогічні висновки містилися в дослідженнях, проведених у період обговорення законопроекту: компанії з чисельністю працівників менше 1000 у період 1953-1966 років створили більше ключових інновацій, ніж великі компанії, а у 1967-1973 роках – приблизно стільки ж. Пізніші дані також підтверджують значущий внесок малого бізнесу в економічне зростання, передусім завдяки створенню нових робочих місць. Національний науковий фонд США зазначає: «Американські малі підприємства відіграють ключову роль у розробленні нових технологій у наукоємних галузях, які будуть визначальними для майбутнього економічного зростання». Аналітики підкреслюють, що малі компанії виконують роль інноваторів та агентів змін, просуваючи нові технологічні рішення й трансформуючи цілі галузі. Працюючи в передових і вузькоспеціалізованих

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 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

сегментах, вони особливо активні в розвитку новітніх технологій.

Дослідники зазначають, що саме ці компанії часто створюють технічно значущі інновації, які вдвічі частіше, ніж розробки великих корпорацій, справляють проривний вплив на ринок.

Таким чином, малий бізнес посідає помітні позиції в таких галузях, як біотехнології, нові матеріали, інформаційні та комунікаційні технології.

Втім, слід зазначити низку важливих застережень, коли йдеться про малий бізнес, інновації та технологічний розвиток.

Протягом багатьох років дослідники вказували, що економічне значення малих підприємств часто перебільшується.

Так, один із авторів, що виступав на сторінках журналу Dun's Business Month у 1980-х роках, стверджував, що малі фірми в середньому виробляють менше, ніж великі, оскільки потребують менших капітальних вкладень і роблять менший внесок у ВВП – через нижчі зарплати та відсутність пенсійного та медичного страхування.

Професори Золтан Акс і Девід Аудретч зауважували, що зв'язок між розміром компанії та її інноваційним потенціалом залежить від галузі.

Вони писали: «Дані свідчать, що інноваційна активність вища в тих секторах, де домінують великі компанії».

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. 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

Один з експертів стверджував, що цінність інновацій зростає з мірою збільшення розміру компанії, а отже, говорити про перевагу малих фірм лише на підставі співвідношення «інновацій на одного співробітника» – неправомірно.

Таким чином, поширена думка про те, що малі фірми більш інноваційні або ефективніше створюють інновації, не має достатніх підстав. Інші експерти вважають, що немає переконливих доказів того, що розмір компанії як такий впливає на успіх НДДКР.

Одним із ключових факторів, що визначають інноваційну результативність малих підприємств, є їх здатність до співробітництва з великими корпораціями – ідея, закладена і в закон Бейя-Доула: «Внесок корпорацій і інноваційних підприємств принципово різниться, проте вони відіграють взаємодоповнювальні ролі.

Більше того, їхня спільна дія має мультиплікативний ефект – кінцевий результат перевершує просту суму індивідуальних зусиль».

Малі підприємства звертаються до великих компаній за додатковими ресурсами, тоді як великі фірми шукають партнерів серед розробників перспективних технологій.

Малий бізнес зазвичай готовий іти на технологічні ризики, яких уникають великі корпорації, і може

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

оперативно використовувати ринкові можливості, що виникають.

Водночас для масштабного виробництва або виходу на широкий ринок їм часто необхідна підтримка великих компаній.

У конкретних ситуаціях, як зазначають фахівці, «інноваційні слабкості великих компаній обертаються сильними сторонами для малого бізнесу, і навпаки, що робить співпрацю між фірмами різного масштабу привабливою для обох сторін».

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

Закон Бейя-Доула та суміжне законодавство

Ключові положення

Кожна некомерційна установа (зокрема університети) або мале підприємство має право ухвалити (протягом встановленого строку) рішення про збереження за собою права власності на винахід, створений під час виконання робіт, що фінансуються з федерального бюджету. При цьому організація зобов'язується в установлений і погоджений строк розпочати комерціалізацію розробки.

Тим не менш, держава має право зберегти за собою права на винахід у «виняткових випадках, якщо відповідне агентство вирішить, що обмеження або скасування цього права краще сприятиме досягненню цілей закону».

Крім того, уряд може відмовити в передачі прав, якщо підрядник не зареєстрований і не веде

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.

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

діяльність на території США, перебуває під контролем іноземної держави, а також у випадку, якщо робота стосується питань національної безпеки – наприклад, пов'язаних із програмами ядерних силових установок для військово-морського флоту або програмами озброєнь Міністерства енергетики.

Низка додаткових прав зберігається за державою для захисту суспільного інтересу.

Зокрема, уряд отримує «невиключну, невідчужувану, безвідкличну, повністю оплачену ліцензію на використання або доручення використання від імені та в інтересах Сполучених Штатів будь-якого винаходу, створеного під час виконання робіт, у будь-якій точці світу...»

Крім того, у уряду залишаються «права на втручання» (march-in rights), які дозволяють федеральному агентству вимагати від підрядника (будь то власника патенту чи ексклюзивного ліцензіата) надати «невиключну, частково ексклюзивну або ексклюзивну ліцензію в будь-якій сфері застосування відповідальному заявникові або заявникам» (з відповідною компенсацією) або самостійно надати таку ліцензію за певних обставин.

Для застосування прав на втручання необхідно встановити, що підрядник не вжив заходів для комерціалізації у погоджені строки, або що «таке втручання необхідне для задоволення потреб охорони здоров'я чи безпеки, які недостатньо забезпечуються підрядником».

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 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

Уряд має «право» не розголошувати інформацію протягом «розумного строку», доки не буде подано заявку на патент. Ліцензування будь-яким підрядником, який зберігає право власності відповідно до цього закону, обмежується компаніями, які здійснюють виробництво переважно на території Сполучених Штатів. Спочатку університети мали обмеження щодо строку, протягом якого вони могли надавати великим компаніям ексклюзивні ліцензії на патенти, отримані в результаті досліджень і розробок, що фінансувалися урядом (5 років із 17 років терміну дії патенту на той час).

Проте це обмеження було скасовано законом P.L. 98-620 («Закон про внесення ясності в питання товарних знаків») у 1984 році.

У пояснювальній записці до закону (S.Rept. 98-662) зазначалося, що продовження термінів ліцензування є особливо важливим для таких галузей, як фармацевтика, де для комерціалізації потрібні роки досліджень і значні інвестиції.

Реалізація та результати

Можна стверджувати, що завдяки закону Бейя-Доула вдалося досягти основних цілей: використати патентну систему для підвищення ефективності використання винаходів, створених у рамках федеральних досліджень, і стимулювати співробітництво між бізнесом і некомерційними організаціями, включно з університетами.

В одному з найперших досліджень законодавства

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."

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

Генеральне бухгалтерське управління (нині Управління з питань підзвітності уряду, GAO) виявило згоду між адміністраторами університетів та представниками малого бізнесу щодо того, що P.L. 96-517 мав «значний вплив на їхні дослідження та інноваційні зусилля».

Одним із ключових факторів, що забезпечили успіх закону, стало те, що завдяки йому університети і компанії здобули чітке розуміння щодо володіння інтелектуальною власністю.

Як зазначала директорка Офісу з ліцензування технологій Стенфордського університету Кетрін Ку, саме можливість отримання виключних прав мотивує компанії вкладатися в розроблення та впровадження нових технологій.

Це також стало стимулом для університетів займатися патентуванням і ліцензуванням власних розробок.

У 1980 році виші отримали 390 патентів; до 2009 року ця кількість зросла до 3 088.

Сьогодні університетська наука відіграє значну роль у формуванні інноваційної економіки на місцевому та регіональному рівнях.

За даними опитування Асоціації менеджерів університетських технологій (AUTM) за 2011 фінансовий рік, академічні установи вивели на ринок 591 новий комерційний продукт.

Крім того, за цей період було створено понад 671 нову компанію для комерціалізації університетських розробок, а кількість нових ліцензійних угод і

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 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

попередніх договорів становила 6 051 – переважна більшість з них була надана малим підприємствам.

З 1980 року для розроблення та комерціалізації університетських досліджень було створено понад 8 778 компаній-спіноффів, з яких 3 927 продовжували свою діяльність станом на кінець 2011 фінансового року.

Тим не менш, деякі експерти стверджують, що «закон Бейя-Доула був лише одним із кількох факторів, що вплинули на зростання патентної та ліцензійної активності університетів».

Так, професор Девід Моуері та його колеги в дослідженні, присвяченому діяльності з трансферу технологій і патентування в Каліфорнійському університеті, Стенфорді та Колумбійському університеті, дійшли висновку, що зростання було зумовлене не стільки самим законом, скільки: збільшенням державного фінансування біомедичних досліджень, розширенням робіт у галузі біотехнологій, низкою рішень судів і змінами в патентному регулюванні, що розширили перелік об'єктів, які підлягають патентуванню.

На їхню думку, сам закон Бейя-Доула «справив незначний вплив на зміст академічних досліджень». Пожвавлення патентної активності в університетах вони пов'язують передусім із змінами в самій структурі наукових досліджень, а не з законодавчою реформою.

У подальших публікаціях професор Моуері продовжує цю лінію, наголошуючи, що роль закону як каталізатора співпраці між університетами та

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 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.

приватним сектором може бути перебільшеною.

Він зазначає, що традиції трансферу знань між університетами і приватним сектором сягають у США початку XX століття.

Однак інші експерти вважають таку оцінку однобічною. Вони вказують, що закон особливо вплинув на ті університети, які до його ухвалення не займалися патентуванням системно.

Прихильники цієї позиції зазначають, що зростання патентної активності університетів різко прискорилося у другій половині 1980-х та на початку 1990-х років, зокрема завдяки так званім «університетам середньої ланки», а не лише провідним науковим центрам.

Вони припускають, що дослідження Моуері та його колег було зосереджене лише на тих університетах, які вже мали досвід патентування та ліцензування, і не врахувало проблем, з якими стикалися менш активні учасники до ухвалення закону.

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 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-

Попри те, що закон Бейя-Доула створив базову нормативну основу для розширеного використання результатів НДДКР, що фінансуються з державного бюджету, дедалі частіше постають запитання щодо ефективності чинних механізмів.

Більшість експертів сходяться на думці, що зміцнення взаємодії між державою, приватним сектором та університетською спільнотою здатне розширити доступ до фінансування (як приватного, так і державного), активізувати механізми трансферу технологій, стимулювати інновації за межами вузького розуміння «винаходу», пришвидшити створення нових продуктів і процесів та відкрити нові ринкові ніші. Однак є й зворотний бік: деякі експерти вказують, що така модель співробітництва підвищує ризик конфлікту інтересів, може призвести до зміщення фокусу досліджень, зниження відкритості в науковому обміні та надмірної орієнтації на прикладні завдання на шкоду фундаментальній науці.

На тлі широкого резонансу й високої помітності результатів закону Бейя-Доула було сформульовано низку критичних зауважень.

Багато з них стосуються не стільки самого закону, скільки трансформації ролі університетів у науці, особливо в контексті біомедичних і біотехнологічних досліджень – і, зокрема, питань доступності та вартості лікарських препаратів.

Деякі з цих проблем розглядаються нижче.

Однак важливо розуміти, що закон Бейя-Доула – це

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.

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.

лише один із чинників, що сприяють розширенню партнерств між наукою, бізнесом і державою, але аж ніяк не єдиний.

Тому буває непросто визначити, які з виниклих проблем безпосередньо пов'язані з самим законом, а які зумовлені ширшим контекстом наукового та економічного середовища.

Зростання витрат на проведення НДДКР, активізація венчурного капіталу, передання досліджень і розробок на аутсорсинг великими корпораціями, а також різке збільшення федерального фінансування біомедичної науки – все це посилює взаємодію між учасниками інноваційної екосистеми.

Важливу роль відіграли й інші законодавчі ініціативи: податковий відррахунок на наукові дослідження, Національний акт про кооперативні НДДКР, програма передання технологій для малого бізнесу (SBIR/STTR), програма передових технологій, а також угоди про співробітництво, передбачені Законом Стівенсона-Відлера про технологічні інновації. Усі вони сприяли створенню умов для спільної дослідницької та дослідно-конструкторської діяльності, спрямованої на комерціалізацію нових технологій.

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 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,

Питання про повернення інвестицій державі (компенсації затрат)

Протягом останніх десятиліть низка законодавців висловлювала думку про те, що держава повинна мати змогу «відшкодовувати» вкладені кошти – особливо у тих випадках, коли приватні компанії отримують прибуток від використання результатів, створених за рахунок федерального фінансування. Такі пропозиції найчастіше звучать щодо фармацевтичної галузі.

По суті, ці ідеї сягають аргументів, які обговорювалися ще під час підготовки початкової редакції закону і стосувалися патентного регулювання та спільних НДДКР. Концепція компенсації затрат (recoupment) ґрунтується на логіці: якщо підрядник комерціалізує продукт, створений за підтримки держави, і отримує прибуток – він має компенсувати видатки, понесені платниками податків.

Прихильники цієї ідеї вважають, що надання підряднику виключних патентних прав на результати досліджень, що фінансуються державою, – своєрідної тимчасової монополії – має врівноважуватися обов'язком частково відшкодувати державні вкладення.

Під час обговорення законопроєкту 23 квітня 1980 року сенатор Роберт Доул заявив з трибуни Сенату, що механізм компенсації затрат необхідний, щоб «державні інвестиції, оплачені платниками податків, поверталися до федеральної скарбниці».

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.

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

Сенатор Бірч Бей, зі свого боку, підкреслив:

«Така норма дозволить платникам податків не лише не нести видатки на дослідження, а й отримати вигоду від появи готового продукту».

Ці пропозиції спираються на кілька ключових аргументів.

Окрім прямого фінансування досліджень, держава в низці випадків передає компаніям право власності на інтелектуальну власність, створену в результаті вкладення бюджетних коштів.

Патенти, як форма правової охорони, надають компаніям тимчасову монополію на використання винаходу.

Надаючи патентний захист результатам досліджень, що фінансуються з федерального бюджету, компанія отримує індивідуальну вигоду, що ґрунтується на суспільних інвестиціях. Таким чином, фірма отримує пряму ринкову вигоду від результатів, профінансованих за рахунок бюджету.

Прихильники компенсації затрат стверджують, що монопольний характер патентів має бути «збалансований» з огляду на те, що розробки були субсидовані державою. Вони наполягають на тому, що суспільство має право очікувати повернення своїх інвестицій. Однак, як зазначають критики, «це право не захищене в межах чинної патентної системи, яка закріплює за патентовласником усі майнові права та інтереси на запатентований продукт чи процес».

На сьогодні Конгрес розглянув ці питання і дійшов висновку, що в сфері патентного регулювання та технологічних нормативів пріоритет має віддаватися

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 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.

тим вигодам, які країна отримує від зростання інноваційної активності.

Ухвалення закону Бейя-Доула свідчить про переконаність законодавців у тому, що для певних категорій організацій економічний стимул у вигляді права на патент є необхідним для того, щоб компанії наважилися на значні інвестиції в розвиток результатів федеральних НДДКР до рівня ринкових технологій і прикладних рішень.

Інакше кажучи, саме надія на значну віддачу від вкладень – це той інструмент, який, як наголошувалося в Конгресі, «Конституція США спеціально закріплює для сприяння прогресу науки».

Рішення Конгресу ґрунтувалося на низці ключових припущень: обґрунтованості державної підтримки фундаментальних досліджень, значущості технологічного розвитку для країни та визначальній ролі приватного сектору в комерціалізації та науково-технічному прогресі.

Сьогодні в науково-економічному співтоваристві переважає розуміння, що «від третини до половини всього економічного зростання США забезпечується завдяки технічному прогресу, який є основною рушійною силою довготермінового розвитку та підвищення рівня життя в індустріальних країнах». Технології здатні пропонувати реальні рішення для багатьох суспільно важливих проблем – від охорони здоров'я до екології.

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 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

Однак такі результати стають можливими лише через інновації – тобто через перетворення наукових відкриттів на затребувані продукти, процеси та послуги.

Винахід стає інновацією лише тоді, коли знання, що стоять за ним, втілюються у вигляді конкретного продукту, що виходить на ринок, або впроваджуються у виробничий процес, підвищуючи ефективність і якість.

А для цього необхідна комерціалізація – функція, яку виконує бізнес.

Саме через неї наука дає відчутний імпульс економіці. Саме тому Конгрес зацікавлений у пришвидшенні розробок та їх ринкового впровадження через закон Бейя-Доула та низку інших законодавчих ініціатив.

Практика й результати досліджень свідчать: компанії, що не контролюють результати своїх вкладень – чи то через патентоволодіння, ексклюзивну ліцензію чи контроль над ціноутворенням, – з меншою ймовірністю займаються супутніми дослідженнями та розробками.

Це розуміння відображене в положеннях закону Бейя-Доула (як і інших законодавчих актів). Надання університетам, некомерційним організаціям і малому бізнесу прав на патенти, створені за державної підтримки, створює стимули до співпраці та виведення технологій на ринок.

Роялті, що отримуються від використання інтелектуальної власності, стають для академічного

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 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.

середовища додатковим джерелом фінансування досліджень, а для бізнесу – способом повернути інвестиції.

Хоча ідея компенсації затрат обговорювалася під час парламентських слухань, Конгрес відхилив її як непотрібну й обтяжливу вимогу, здатну лише відлякати партнерів від співпраці з державою.

Крім того, механізм відшкодування визнали надто складним в адмініструванні.

Натомість було ухвалено, що внесок в економіку – через податкові надходження, створення нових робочих місць, зростання продуктивності та загальну динаміку ВВП – і буде вважатися формою повернення вкладених державою коштів.

Так, за даними за 1980-2010 роки, було створено понад 8 107 нових компаній-спіноффів, заснованих для комерціалізації університетських досліджень, і лише в 2010 році ними було виведено на ринок 657 нових продуктів.

Поява біотехнологічної галузі та розробка нових методів терапії - ще два яскраві приклади цих вигод. Ці досягнення й досі вважаються більш вагомими, ніж стартові державні витрати або потенційні ризики отримання «нечесної переваги».

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 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."

Права держави: безоплатні ліцензії та вимоги щодо звітності

Як обговорювалося вище, закон Бейя-Доула зберігає за державою певні права для захисту суспільних інтересів.

Закон встановлює, що уряд США отримує «невиключну, невідчужувану, безвідкличну, повністю оплачену ліцензію на використання або доручення використання від імені та в інтересах Сполучених Штатів будь-якого винаходу, створеного під час виконання робіт, - у будь-якій точці світу...». Така ліцензія часто називається «безоплатною ліцензією», і вона не раз ставала предметом обговорення - особливо щодо того, чи дає вона право державним замовникам отримувати знижки на продукцію, створену в межах федеральних НДДКР (насамперед на ліки).

У звіті Рахункової палати США (GAO) за липень 2003 року це питання було докладно проаналізовано. У документі робиться висновок, що ліцензія справді надає уряду право «використовувати або доручити використання» винаходу від його імені. При цьому «ліцензія не надає федеральному уряду більш широкого права придбавати готові комерційні продукти (off-the-shelf) без сплати роялті або за зниженою ціною, навіть якщо вони ґрунтуються на винаходах, що фінансувалися з федерального бюджету — у тих випадках, коли вони не вироблені за ліцензією, виданою самим урядом».

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 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.

У дослідженні також підкреслюється, що отримання прав на один патент не означає автоматичного поширення цих прав на подальші, пов'язані патенти.

Оскільки федеральний уряд має відносно небагато ліцензій на біомедичні продукти (що закупаються переважно через Міністерство у справах ветеранів і Міністерство оборони), чиновники зазначають, що найефективнішим способом зниження закупівельних видатків залишаються Федеральний графік поставок та система національних контрактів. Урядові ліцензії, зазвичай, застосовуються для проведення НДДКР у сфері біомедицини. З цим пов'язане інше важливе питання – відстеження участі держави у патентах, створених за рахунок федеральних НДДКР.

У дослідженні Рахункової палати (серпень 1999 року) підкреслювалося, що багато підрядників і грантоотримувачів не дотримувалися вимог щодо звітності, передбачених законом Бейя-Доула, що ускладнювало, зокрема, й оцінку того, якими ліцензіями фактично володіє держава.

У подальшому звіті, опублікованому через два роки, Рахункова палата відзначила, що чотири з п'яти федеральних відомств вжили заходів для підвищення прозорості – включно із впровадженням нових систем моніторингу, однак необхідність подальших поліпшень залишилася. Особливу увагу привернув портал iEdison, розроблений Національним інститутом здоров'я (НИН). Він дає змогу відстежувати винаходи, що фінансуються з федерального бюджету, в електронному вигляді і використовується не лише Національним інститутом здоров'я, а й іншими відомствами.

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 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

[Table of contents](#) ※ [Повернутись до Змісту](#)

Університетські дослідження

Одним із часто обговорюваних питань є таке: чи вплинули надані законом Р.Л. 96-517 патентні права на традиційні академічні принципи й підходи до дослідницької діяльності? Існує занепокоєння, що посилена участь приватного сектору у фінансуванні університетських НДДКР може призводити до конфлікту інтересів серед учених, особливо коли вони одночасно володіють частками в комерційних компаніях, зацікавлених у результатах цих досліджень.

Також висловлюються побоювання, що пріоритети бізнесу можуть викривляти наукові цілі університетів, витісняючи їхню освітню та фундаментально-дослідницьку місію. Критиці піддається й той факт, що вільний обмін ідеями та результатами може обмежуватися прагненням як університетів, так і компаній захистити свої конкурентні позиції.

Проблематика конфлікту інтересів доволі складна, особливо якщо йдеться про спробу відокремити наслідки самого закону Бейя-Доула від наслідків більш широких зрушень у фінансуванні бізнесом університетської науки.

Як зазначалося вище, інші законодавчі заходи – включно з податковими стимулами для бізнесу, що підтримує університетські дослідження, а також заходи з розвитку механізмів трансферу технологій і спільних НДДКР між державою, бізнесом та академічним середовищем – також формують ту екосистему, в якій сьогодні здійснюється

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.

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

університетська наука.

Як наголошує Кетрін Ку, критичні зауваження щодо закону Бейя-Доула варто не лише зважено оцінювати, а й усвідомлювати, що саме його успіх – зокрема в запровадженні чітких правил трансферу технологій – став джерелом дискомфорту для частини державного апарату.

Старший науковий співробітник Мілдред Чо та її співавтори підкреслюють, що закон Бейя-Доула створив передумови для виникнення конфлікту інтересів у викладачів університетів, оскільки партнерство з приватним сектором може приносити їм пряму фінансову винагороду – у вигляді гонорарів за консультації, часток у компаніях або роялті – одночасно з фінансуванням цими ж компаніями їхньої наукової діяльності..

Це, на їхню думку, призводить до ситуацій, коли участь дослідника в бізнесі залишається непрозорою, що може негативно вплинути на якість, результати та поширення наукових даних.

Низка досліджень вказує, що комерційні зобов'язання «становлять загрозу науковій чесності». Деякі експерти зазначають, що НДДКР, які фінансуються приватним сектором, частіше призводять до висновків, вигідних приватному сектору.

Однак ключовим чинником затримок публікацій і приховування інформації, як правило, виявляється не сам факт зовнішнього фінансування, а залученість ученого в процес комерціалізації

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 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

власних досліджень.

Дані, зібрані професором Девідом Блюменталем та його колегами, підтверджують, що участь у комерціалізації пов'язана із затримками публікацій: приблизно 20% науковців у сфері біологічних наук хоча б раз відкладали публікацію на понад півроку – з причин, пов'язаних із патентами або комерційними планами.

Близько 9% викладачів протягом трьох останніх років відмовлялися ділитися результатами своїх досліджень або матеріалами з іншими колегами по університету.

Втім, автори підкреслюють: «утаювання результатів не є масовим явищем серед біомедичних дослідників». В іншому дослідженні, проведеному професором Уеслі Коеном і його колегами, зазначається, що понад половина центрів, заснованих на партнерстві між університетами та приватним сектором, дозволяли компаніям просити про відстрочку публікації. При цьому 35% закладів допускали видалення частини інформації до виходу публікації. А серед тих центрів, які націлені на покращення комерційних продуктів і процесів, 63% дозволяли відтермінування публікації, а 54% – видалення частини змісту перед виходом статті.

На думку професора Річарда Флориди, затримки в публікації та обмеження вільного обміну науковою інформацією в академічному середовищі «можуть серйозно гальмувати або навіть перешкоджати розвитку наукового знання, що сповільнює

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 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.

поступальний рух наукового прогресу, а в підсумку – стримує інновації в приватному секторі».

Професор Флорида також висловлює занепокоєння щодо того, що все більше університетів стають співвласниками компаній або створюють у себе стартап-інкубатори.

Така практика, за його словами, «відволікає університет від його ключових функцій – проведення фундаментальних досліджень і підготовки висококваліфікованих спеціалістів». Зрештою, – підсумовує Флорида, – наслідки реалізації закону Бейя-Доула у вигляді затримок публікацій та підвищеної закритості дослідницького процесу фактично відвернули університет від виконання його справжньої академічної місії.

Інші експерти, зокрема Роберт Барчі, проректор Пенсильванського університету, вважають, що завдяки закону Бейя-Доула не виникло серйозних проблем із конфліктом інтересів або затримками публікацій – насамперед з огляду на важливість академічної свободи для професорсько-викладацького складу. Публікації й надалі залишаються основою для кар'єрного зростання та отримання постійної посади, а в університетському середовищі сформувалися усталені механізми забезпечення розумного балансу між захистом інтелектуальної власності та свободою наукової діяльності. Як зазначає професор Пем Самуельсон, потенційний конфлікт інтересів може поставити під загрозу отримання постійної позиції, тому в науковій спільноті діють чіткі нормативи, що роз'яснюють викладачам їхні зобов'язання.

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 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,

Дослідження, проведені професорами П'єром Азулаєм, Уеверлі Дінгом і Тобі Стюартом, свідчать про те, що реєстрація патентів часто супроводжується сплеском наукової публікаційної активності: академічні вчені, які мають патенти, в середньому виявляються більш продуктивними, ніж їхні колеги, які мають порівнянні досягнення, але не є винахідниками, – при цьому якість публікацій в обох групах залишається приблизно однаковою.

У відповідь на ці виклики багато університетів залучили професійних менеджерів з технологій для роботи з викладачами та вирішення патентних питань.

Університети з великими дослідницькими можливостями та ресурсами першими створили офіси трансферу технологій; після ухвалення закону Бейя-Доула такі підрозділи почали з'являтися значно частіше.

Ці університетські офіси трансферу технологій розробили керівні принципи для регулювання відносин між академічним середовищем і приватним сектором, при цьому освіта та публікація результатів досліджень залишилися головними академічними пріоритетами. Доходи від патентування зазвичай становлять лише незначну частку у загальному обсязі фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в університетах, а значні надходження переважно зумовлені поодинокими «блокбастерними» патентами. За словами менеджерів з технологій, головна мета ліцензійної діяльності – не отримання прибутку, а практична комерціалізація розробок,

which can run approximately \$10,000, is so high.

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."

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.

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

особливо з урахуванням високої вартості одного патенту, яка може сягати 10 000 доларів.

Хоча завдяки закону Бейя-Доула університети зорієнтувалися на розвиток комерційно перспективних технологій і зближення науки з прикладним розвитком, високі видатки на патентування призвели до того, що «більшість університетських відділів ліцензування ледве виходять на самоокупність».

Обмеження, що діють в університетах щодо проведення досліджень на замовлення сторонніх організацій, вимоги до оперативної публікації результатів за низкою досліджень, що фінансуються з федерального бюджету, а також положення про запобігання конфлікту інтересів допомагають зберігати баланс між федеральними нормативами на кшталт закону Бейя-Доула, що заохочують співпрацю між наукою й бізнесом, і побоюваннями щодо надмірного впливу комерції на наукове середовище.

Так, Національний інститут здоров'я США вимагає від отримувачів грантів обов'язково публікувати результати досліджень, що фінансуються з бюджету. Крім того, положення податкового законодавства зобов'язують вищі та наукові установи невідкладно поширювати результати наукових робіт, щоб зберегти свій податковий статус неприбуткової організації. Національний інститут здоров'я також розробив патентні нормативи, що забезпечують відкритий доступ до патентів, створених за рахунок федеральних коштів, – вони можуть вільно використовуватися іншими

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."

науковцями в дослідницьких цілях без отримання ліцензії.

Критики, однак, стверджують, що внаслідок закону Бейя-Доула відбувається викривлення традиційної ролі університету, що підриває перспективи довгострокового технологічного прогресу. Так, професор Флорида зазначає, що оскільки університети все частіше розглядаються як «двигуни» економічного зростання, вони зосереджують зусилля на прикладних, а не на фундаментальних дослідженнях. Це, на його думку, призвело до нереалістичних національних і місцевих стратегій, у яких надмірно наголошується на комерціалізації академічної науки, у той час як справжня цінність університетів – як «головного джерела створення знань і талантів країни» – залишається в тіні.

Мілдред Чо також стверджує, що університетські дослідження все частіше «зміщуються» у бік ринкових продуктів, а не фундаментальної науки. Дослідження, проведені Діанною Рам і Робертом П. Морганом із співавторами, показують: чим активніше викладачі взаємодіють з приватним сектором, тим вища частка прикладних досліджень. У статті журналу Fortune зазначається, що закон Бейя-Доула мав «непередбачені наслідки»: університети, які колись були громадськими інституціями, все більше нагадують венчурні фонди, а наукове співтовариство, що раніше характеризувалося вільною і відкритою дискусією, все частіше перетворюється на арену судових суперечок, де панують утаювання даних і підозрілість.

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.

Однак з цією думкою погоджуються далеко не всі експерти. Так, дослідження 3400 викладачів шести провідних дослідницьких університетів, проведене професорами Джеррі та Марі Терсбі, показало, що співвідношення між фундаментальними й прикладними дослідженнями не змінилося за період з 1983 по 1999 рік, попри більш ніж десятикратне зростання кількості виданих ліцензій.

Цю оцінку підтверджують і дані Національного наукового фонду США (NSF): якщо в 1980 році частка фундаментальних досліджень у структурі академічних НДДКР становила 66,6%, а прикладних досліджень і розробок – 33,4%, то до 2009 року частка фундаментальних досліджень зросла до 74,6%, а прикладних – знизилася до 25,4%.

Аналітики зазначають, що закон Бейя-Доула стимулює той тип досліджень, який особливо привабливий для університетських викладачів. Джеймс Северсон, президент Дослідницького фонду Корнельського університету, заявив на слуханнях у Юридичному комітеті Палати представників: «Сьогодні захист і подальша комерціалізація академічних досліджень – це спосіб для університетів залучати, утримувати й мотивувати талановитих викладачів, які хочуть, щоб результати їхніх наукових програм приносили реальну користь суспільству».

A commitment to the protection of research results is important for universities to develop closer ties to 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

Прихильність захисту результатів досліджень важлива і для розвитку співпраці з бізнесом, і для залучення додаткових коштів на наукові програми.

Як підкреслює Террі Янг, помічник проректора з трансферу технологій Техаського університету A&M, закон вимагає, щоб доходи від ліцензування спрямовувалися на розвиток освіти та наукових досліджень, необхідних для того, щоб створювати для суспільства практично застосовні продукти.

На думку Асоціації біотехнологічної індустрії, без закону Бейя-Доула кількість ліцензійних угод між приватними компаніями й організаціями, що працюють за рахунок федерального фінансування, була б мінімальною – а величезні державні інвестиції в медичні дослідження виявилися б витраченими марно.

Біотехнології та фармацевтика

Більшість сучасних дискусій навколо закону Бейя-Доула пов'язані з його впливом на біотехнологічну та фармацевтичну галузі.

Обговорюючи заходи зі зниження цін на ліки – особливо для літніх громадян – Конгрес усе частіше звертається до питання про те, яку роль відіграв цей закон у комерціалізації нових препаратів.

Деякі критики стверджують, що ціна ліків, створених за участю державного фінансування, є

from federally funded R&D are excessive considering the government's financial contribution.

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

завищеною, враховуючи наявність частки держави в їх розробці. Інші ж, навпаки, вважають, що сам закон не справляє значного впливу на рівень цін.

Так, дослідження Національного інституту здоров'я США (НИН) за липень 2001 року показало: лише 4 з 47 препаратів, схвалених Управлінням з контролю за харчовими продуктами та медикаментами (FDA), що генерують річний дохід понад 500 мільйонів доларів, були розроблені хоча б частково на базі технологій, що фінансувалися НИН. Хоча держава зазвичай не надає прямої підтримки фармацевтичним дослідженням, спрямованим на створення конкретних продуктів, у Конгресі періодично робилися спроби запровадити механізми контролю цін або компенсації затрат на лікарські засоби, що були створені з використанням федеральних коштів. Це контрастує із зусиллями, особливо у сфері оборони, спрямованими на те, щоб спростити компаніям доступ до інтелектуальної власності, пов'язаної з дослідженнями, що фінансуються з федерального бюджету.

Підтримка біомедичних і біологічних наук з моменту ухвалення закону Бейя-Доула значно зросла.

У перерахунку на постійні ціни 2000 року загальний обсяг (федерального та нефедерального) фінансування академічних НДДКР у цих сферах зріс з 4,6 млрд доларів у 1980 році до 22,1 млрд у 2008-му. Наука про життя (life sciences), особливо біологія й медицина, сьогодні займає найбільшу частку університетських досліджень: у 2008 році на неї припадало 52,1 % усіх академічних видатків на НДДКР.

expenditures at academic institutions went 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

Для порівняння, у 1980 році – році ухвалення закону – ця частка становила 40,5 %.

Зростання державного та приватного інтересу до університетських розробок у цій сфері підтверджується результатами досліджень професора Едвіна Менсфілда, які засвідчили, що академічна наука відіграла ключову роль у створенні нових продуктів і процесів у фармацевтиці та виробництві медичних пристроїв.

Активізація досліджень і комерційної діяльності в галузях біомедицини й біотехнологій викликала занепокоєння щодо того, як закон Бейя-Доула впливає на наукові дослідження в цих сферах.

Згідно з даними Boston Consulting Group, у період з 1990 по 1999 рік кількість виданих патентів у галузі генетики зросла з приблизно 400 до 2800, причому частка університетських патентів серед них збільшилася з 55 % до 73 %.

Інше дослідження показало, що з 1998 року у США щорічно видається понад 3000 патентів, пов'язаних з ДНК, а загальна їх кількість перевищила 40 000. Паралельно зростає й кількість біотехнологічних патентів загалом.

Через таке зміщення фокусу на права інтелектуальної власності деякі критики звинувачують закон у заохоченні патентування фундаментальних досліджень, що перешкоджає подальшим відкриттям.

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 receiving federal funding that make clear

Професорки права Ребекка Айзенберг та Артї Рай стверджують, що з ухваленням закону «права власності стали переноситися з кінцевих продуктів на базові наукові відкриття, що зробили їх можливими».

Хоча патенти самі по собі покликані стимулювати інновації, деякі з них, на думку Айзенберг і Рай, навпаки, стримують прогрес.

Закон, вважають вони, «не розрізняє винаходи, які одразу ведуть до створення комерційних продуктів, та фундаментальні досягнення, які відкривають шлях до подальших наукових досліджень».

Ці базові відкриття найчастіше називають «дослідницькими інструментами» (research tools).

Чинне законодавство, підтверджене судовою практикою, допускає патентування дослідницьких інструментів.

Однак здійснюються зусилля, спрямовані на забезпечення їх широкої доступності.

Марі Фрейре заявила, що суспільна цінність таких інструментів є максимальною тоді, коли вони легкодоступні для наукового використання.

Вона підкреслила, що необхідно дотримати баланс між комерційними інтересами та інтересами суспільства.

Для досягнення цього балансу Національний інститут здоров'я (NIH) розробив методичні рекомендації для університетів і компаній, що

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.

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)." According to the authors, private sector owners of patents permitted such infringement in academia (with the exception of those associated with diagnostic tests in clinical trials) "partly because it can increase the value of the patented technology."

отримують федеральне фінансування, у яких чітко зазначено, що дослідницькі інструменти мають надаватися іншим ученим на розумних умовах. Крім того, Відомство з патентів і товарних знаків США (USPTO) нещодавно внесло зміни до своїх методичних вказівок, що визначають патентоспроможність біотехнологічних розробок.

Згідно з дослідженнями професорів Джона Волша, Ашіша Арори, Уеслі Коена та Шарлін Чо, хоча кількість патентів у біомедичних дослідженнях, включаючи фундаментальні роботи, дійсно зросла, немає переконливих доказів того, що наукова діяльність скорочується через проблеми з інтелектуальною власністю, пов'язані з дослідницькими інструментами.

Вчені продовжують працювати, застосовуючи такі стратегії як: отримання ліцензій, створення альтернативних технічних рішень в обхід патентів, перенесення досліджень в інші країни, розвиток і застосування відкритих баз даних і дослідницьких інструментів, судові спори – або просто використання технологій без ліцензії (тобто з порушенням прав).

За словами авторів, власники патентів у приватному секторі часто свідомо не перешкоджають такому несанкціонованому використанню в академічному середовищі (за винятком випадків, пов'язаних із діагностикою у клінічних дослідженнях) – частково тому, що це підвищує цінність самих запатентованих розробок.

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.

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, 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

Загальні висновки

Обговорення змін патентного регулювання в 1980-х роках і дискусії щодо механізмів трансферу технологій, що ведуться з кінця 1970-х, уже охоплювали багато питань, які досліджуються й сьогодні. У відповідь на висловлені тоді застереження до закону Бейя-Доула були включені певні захисні механізми для охорони суспільних інтересів. Як зазначалося вище, до них належать: права держави на втручання, збереження за урядом безоплатної ліцензії на патенти, створені з використанням федеральних коштів, вимоги щодо публікації результатів, графіки комерціалізації та інші інструменти, що забезпечують баланс між приватною вигодою та суспільним благом.

Хоча існує думка, що право власності на винаходи має залишатися в державній сфері, де вони доступні для всіх зацікавлених сторін, практика показала, що відсутність виключних прав серйозно гальмувала розвиток і комерціалізацію результатів досліджень, що фінансувалися з федерального бюджету.

У 1980-х роках Конгрес ухвалив рішення про передання патентних прав університетам, малим підприємствам та некомерційним організаціям, виходячи з того, що поява нових продуктів і процесів, які сприятимуть покращенню здоров'я та добробуту країни, принесе більше суспільної користі.

Очікувалося, що економічна віддача проявиться через зростання прибутків, заробітних плат і податкових надходжень.

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 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

Держава отримає компенсацію затрат через податкову систему, а суспільство – через створення нових робочих місць і зростання продуктивності. Дослідження підтверджують, що право власності на патенти стало важливим стимулом для появи нових технологій і методів, розроблених американськими компаніями, зокрема завдяки закону P.L. 96-517.

Тим не менш залишаються напрями, які викликають занепокоєння й, імовірно, потребують подальшого розгляду з боку Конгресу. Деякі критики, особливо в контексті фармацевтики та біотехнологій, вважають, що в рамках закону Бейя-Доула приватні компанії отримують надмірні вигоди за рахунок суспільства. Інші – насамперед в оборонній сфері – стверджують, що наявні обмеження з боку держави, навпаки, надто жорсткі й заважають задовольняти федеральні потреби.

Незважаючи на це, вплив закону залишається значним.

Як підсумував Говард Бремер, патентний радник Науково-дослідного фонду випускників Університету Вісконсина (Wisconsin Alumni Research Foundation) у 1960-1988 роках:

«Один із важливих моментів, який часто випускають з уваги, полягає в тому, що весь успіх було досягнуто без жодних затрат для платників податків.

Тобто уряду не довелося виділяти окреме фінансування для запуску чи управління цією системою. За оцінками, ліцензійна діяльність

activities adds about \$41 billion to the United States economy. університетів щорічно приносить економіці США близько 41 мільярда доларів».

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. І хоча ця сума сама по собі вражає, не можна забувати й про те, що університетські винаходи, засновані, як правило, на фундаментальних дослідженнях, дали світові безліч продуктів, здатних рятувати життя, покращувати здоров'я, безпеку та якість життя людей – не лише у США, а й в усьому світі. У цьому сенсі їхній внесок у суспільство – справді безцінний.

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 жовтня 2024 р.

THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS IN ENTREPRENEURSHIP SUPPORT

РОЛЬ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ ТА АКСЕЛЕРАТОРІВ У ПІДТРИМЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

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.

Бізнес-інкубатори та акселератори – це програми підтримки підприємництва, що надають допомогу стартапам у їхньому розвитку та зростанні. Такі програми можуть здійснюватися різними суб'єктами, зокрема як комерційними підприємствами, так і вищими навчальними закладами та органами місцевого самоврядування.

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.

Залежно від керівної організації та моделі діяльності, вони можуть пропонувати свої послуги безкоштовно, за плату або в обмін на частку участі. Роль інкубаторів та акселераторів у підтримці стартапів привернула увагу після того, як ринкова капіталізація цілого ряду компаній, що брали участь в їхніх програмах, сягнула мільярдів доларів.

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 Administration (ITA) estimated that by

Деякі аналітики вважають, що перший бізнес-акселератор у Сполучених Штатах було засновано 2005 року. На початок 2023 року, за оцінкою Управління міжнародної торгівлі США (ІТА), в країні діяло щонайменше 150 акселераторів. У

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.)

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.

світовому масштабі, за даними одного з досліджень, інвестиції у стартапи, що їх можна віднести на рахунок діяльності акселераторів, зросли з менш ніж 5 млрд дол. у 2014 році до 50 млрд у 2018-му. (Аналогічні дані щодо інкубаторів відсутні.)

Федеральний уряд реалізує декілька програм підтримки бізнес-інкубаторів та акселераторів. У цій статті розглядаються загальноприйняті характеристики інкубаторів та акселераторів, аналізується ряд досліджень їхнього впливу на економіку, наводяться приклади окремих федеральних програм підтримки інкубаторів та акселераторів, а також пропонуються деякі міркування на розгляд Конгресу.

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.

Що є «інкубатором» чи «акселератором»

Не існує єдиної думки, що вважати бізнес-інкубатором чи акселератором.

Федеральний уряд також не надає загальноприйнятих визначень цих термінів.

Проте практики та дослідники зазвичай вказують на певні характерні риси, притаманні таким програмам.

Incubators are designed to support entrepreneurs in the very early stages of 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%.

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

Інкубатори призначені для підтримки підприємців на ранніх етапах розвитку бізнесу.

Зазвичай на цьому етапі підприємець має лише ідею, він ще не створив бізнес-моделі й не довів свою ідею до рівня «мінімально життєздатного продукту».

Стартап може перебувати в інкубаторі (на відміну від акселератора) кілька років; іноді інкубатор навіть дає йому для роботи фізичний простір.

Крім того, інкубатор може надавати додаткові бізнес-послуги, як-от юридичні консультації та можливості для встановлення ділових контактів.

В окремих випадках інкубатори надають молодій компанії і стартовий капітал, хоча роблять це рідше, ніж акселератори.

Акселератори призначені для прискорення зростання стартапу на пізніших стадіях розвитку. Вони, як правило, орієнтуються на групову участь (кількох стартапів одночасно та за єдиним графіком), мають визначену тривалість програми (зазвичай кілька місяців), надають інтенсивне навчання й часто завершуються «демонстраційним днем», на якому підприємці представляють свій бізнес потенційним інвесторам, ЗМІ та іншим зацікавленим особам.

На відміну від інкубаторів, акселератори нерідко пропонують невелику стипендію або стартові інвестиції в обмін на частку участі в стартапі – як правило, 5-7 відсотків.

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.

Наскільки ефективні інкубатори та акселератори?

Розглядаючи результати участі стартапів в інкубаторах та акселераторах, дослідники часто прагнуть визначити рівень виживання (тобто, чи продовжує компанія своє існування після закінчення певного часу), обсяг залученого фінансування та кількість співробітників.

Хоча більша частина досліджень виявляє вагомі переваги для стартапів від участі в інкубаторах та/або акселераторах, деякі результати не є однозначними – можливо, через відносну новизну самої концепції.

Менше вивчено порівняльну ефективність інкубаторів та акселераторів, хоча одним дослідженням 2015 року встановлено, що інкубатори справляють «істотний позитивний вплив на створення нових робочих місць у компаніях».

Аналізуючи літературу з інших досліджень діяльності інкубаторів, ці ж автори доходять висновку, що, незважаючи на загальний позитивний ефект, вплив інкубаторів на створення робочих місць і зростання доходів підприємств є помірним.

Інше дослідження показує, що вплив інкубаторів на стартапи має більш тонкий характер і залежить від їхнього місцезнаходження та навколишнього бізнес-середовища.

For example, a 2020 study noted that incubators 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

Наприклад, в одному дослідженні 2020 року зазначається, що інкубатори більше сприяли виживаності компаній, якщо містилися або в густонаселених міських районах із вираженою галузевою спеціалізацією – там, де стартап-учасник отримував перевагу від ширшого доступу до знань і ресурсів – або ж у сільських районах із високодиверсифікованою економікою, де була відсутня жорстка конкуренція.

Більшість досліджень діяльності акселераторів показує, що ці програми позитивно впливають на стартапи, включно з підвищенням здатності залучати капітал і рівня виживання.

Деякі дослідники виявили, що стартапи, які пройшли навчання в акселераторах, залучали венчурне фінансування швидше та в більшому обсязі, ніж ті, що не брали участі в подібних програмах.

Дослідження, опубліковане 2024 року, засвідчило, що стартапи, які пройшли акселератор, залучали на 50-170% більше коштів інвесторів, ніж аналогічні стартапи, які подали заявки, але не були прийняті до тих самих акселераторів.

Інші оцінки не такі переконливі.

В одному дослідженні 2020 року зазначалося, що деякі (але не всі) стартапи, які пройшли акселератор, змогли залучити більше капіталу, ніж ті, що не брали участі.

Інші дослідження не виявили статистично значущих відмінностей у швидкості, з якою стартапи після акселератора змогли вигідно себе продати,

participated in accelerators were able to be acquired, increase their number of employees, or raise over \$1 million in venture funding, compared with startups that had not participated in an accelerator. 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.

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. The Capital Readiness Program (CRP), operated by the Minority Business Development Agency

збільшили кількість співробітників або залучили понад \$1 млн венчурного фінансування, порівняно з тими, хто в акселераторах участі не брав.

Деякі дослідники також оцінювали ефект акселераторів із регіонального погляду.

У дослідженні 2019 року зазначалося, що зі створенням акселератора в регіоні пов'язувалося збільшення обсягу стартового і раннього фінансування стартапів у всьому регіоні (не тільки учасників програми акселератора).

Аналогічно, дослідження 2014 року показало, що в тих міських агломераціях, де з'являвся акселератор, кількість угод із венчурним капіталом зростала в середньому на 104%.

Дослідження також посилалися на інші дані, які свідчили, що таке зростання охоплювало всі компанії в агломерації, а не тільки учасників акселератора.

Окремі федеральні програми

Федеральний уряд реалізує ряд програм підтримки бізнес-інкубаторів та акселераторів.

Деякі програми орієнтовані на певні категорії підприємств або підприємців, як-от представників меншин і корінних народів, стартапи технологічної спрямованості.

Програма Capital Readiness (CRP), керована Агентством з розвитку бізнесу меншин (MBDA), фінансується коштом Ініціативи державного

(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.

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,

кредитування малого бізнесу (SSBCI) Міністерства фінансів, повторно затвердженої 117-м Конгресом у рамках Закону про американський план порятунку (American Rescue Plan Act) 2021 року (P.L. 117-2). У серпні 2023 року адміністрація Байдена оголосила про виділення 43 організаціям 125 млн дол. у вигляді разових грантів CRP на відкриття інкубаторів або акселераторів.

Мета програми – навчити підприємців із числа меншин та інших недостатньо представлених груп залучанню інвестицій SSBCI та інших джерел. (Крім CRP, SSBCI надала фінансування штатам на створення або розширення місцевих програм інвестування в малий бізнес.)

Офіс передання технологій Міністерства енергетики (OTT) керує Програмою енергетичних інноваційних кластерів (EPIC). EPIC фінансує регіональні інкубатори та акселератори, що підтримують технологічні кластери, окремих підприємців та стартапи в енергетиці.

У листопаді 2023 року EPIC виділила 2 млн дол. чотирьом інкубаторам; у наступному раунді фінансування EPIC OTT планує надати вже 4 млн дол.

«Конкурс фінансування акселераторів зростання» (Growth Accelerator Fund Competition, або GAFC) Адміністрації малого бізнесу (SBA) надає фінансову підтримку акселераторам, які допомагають малим підприємствам і стартапам у галузі STEM (наука,

minorities, and veterans, or businesses located in rural areas. 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.

технології, інженерія, математика) та НДДКР. GAFC орієнтований на акселератори, що підтримують бізнес або регіони, які традиційно мають труднощі з отриманням інвестицій та фінансування для НДДКР: це компанії, що належать жінкам, представникам меншин, ветеранам війни, а також підприємства в сільській місцевості. Останні на момент написання статті суми, виділені GAFC у рамках цієї програми, сягали 2,6 млн дол. (квітень 2024 року).

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.

Бюро у справах індіанців (BIA) Міністерства внутрішніх справ здійснює Програму бізнес-інкубаторів для корінних народів (IBIP), ухвалену 116-м Конгресом у рамках відповідного закону (P.L. 116-174). IBIP надає гранти племенам і племінним організаціям на створення та управління інкубаторами.

У листопаді 2022 року BIA оголосило про виділення приблизно 2,9 млн дол. у вигляді грантів IBIP десяти племінним організаціям.

Бюджетний запит BIA на 2025 фінансовий рік містив пропозицію збільшити на 1,2 млн дол. статтю «На розвиток місцевих громад», яка мала б включати адміністрування IBIP та інших програм.

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 accelerator is not a decisive factor in an entrepreneur's decision

Як уже згадувалося, деякі дослідження вказують, що акселератори можуть позитивно впливати на здатність усіх стартапів у регіоні – не тільки учасників акселераторів – залучати інвестиції.

Одна з причин цього може полягати в тому, що в процесі оцінки стартапів-учасників акселераторних програм зовнішні інвестори розглядають також інші компанії регіону.

ІТА встановила, що 40% усіх акселераторів у США зосереджені в трьох агломераціях: Балтиморі, Денвері та Сан-Франциско.

Хоча решта акселераторів розподілені по всій країні більш-менш рівномірно – за даними ІТА, 60% акселераторів перебували у 28 різних агломераціях – Конгрес може бути зацікавлений у спостереженні за процесом концентрації інкубаторів та акселераторів в окремих містах і регіонах.

Можливо, Конгрес зацікавить і те, чи впливають інкубатори та акселератори на саме виникнення стартапів.

Згідно з ІТА, станом на 2023 рік у 48 штатах налічувалося майже 3000 стартапів.

При цьому акселератори були присутні лише у 27 штатах.

Це може свідчити, що наявність інкубатора або акселератора не є вирішальним фактором для створення підприємства.

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.

Adam G. Levin, Analyst in Economic Development Policy

IF12794

Проте для Конгресу може мати значення, чи існує зв’язок між наявністю таких програм і кількістю новостворених стартапів – питання, на яке наукові дослідження поки що не мають відповіді.

У лютому 2024 року Національна консультативна рада з інновацій та підприємництва (NACIE) при Міністерстві торгівлі опублікувала звіт про підвищення конкурентоспроможності США за рахунок розвитку підприємництва.

Звіт містить рекомендацію про створення національної мережі акселераторів і програм наставництва та інвестицій для розширення підприємництва.

Конгрес може розглянути, чи доцільно виконати цю рекомендацію, і якщо так, то в який спосіб.

Адам Г. Левін, аналітик з питань політики в галузі економічного розвитку

IF12794

Відмова від відповідальності

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.

Цей документ підготовлений Дослідницькою службою Конгресу (CRS), яка виконує функції позапартійного апарату співробітників на допомогу комітетам і членам Конгресу й діє виключно за дорученням і під керівництвом Конгресу. Інформацію звіту CRS не слід використовувати інакше, ніж для публічного представлення даних, що їх CRS надає членам Конгресу в рамках виконання своїх функцій.

Як документи, створені урядовими органами США, звіти CRS не підлягають дії авторського права у США.

Будь-який звіт CRS може бути відтворений і поширений цілком і повністю без дозволу CRS. Водночас звіти CRS можуть містити захищені авторським правом зображення або інші матеріали третіх сторін, використання яких може потребувати дозволу правовласника.

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

Оновлено 14 травня 2024 р.

AN OVERVIEW OF SMALL BUSINESS CONTRACTING

R. Corinne Blackford
Analyst in Small Business and Economic
Development Policy

ОГЛЯД УКЛАДАННЯ КОНТРАКТІВ З МАЛИМ БІЗНЕСОМ

Р. Корінна Блекфорд
Аналітик з питань малого бізнесу та політики
економічного розвитку

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

Звіт

Огляд укладання контрактів із малим бізнесом Конгрес має широкі повноваження щодо федеральних закупівель і того, як міністерства, відомства та інші держустанови (далі – агентства) купують товари та послуги в компаній приватного сектору. Одним із проявів реалізації цих повноважень є заходи щодо заохочення контрактів – договорів підряду та субпідряду – з малими підприємствами. У цьому звіті розглядаються преференції під час укладання федеральних контрактів для фірм, що відповідають критеріям «малого підприємства», встановленим Адміністрацією у справах малого бізнесу (SBA). У звіті подано інформацію про законодавчі та

businesses, as well 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

нормативні вимоги, що їх повинні дотримувати агентства при укладанні контрактів із малими підприємствами, а також про федеральну допомогу власникам малих підприємств, які бажають отримати державні замовлення.

Політика і програми закупівель у малого бізнесу відповідають директиві Конгресу забезпечити отримання малими підприємствами «справедливої частки» федеральних підрядів і субпідрядів (разом – контракти).

Конгрес встановив для всіх державних структур цільові показники частки федеральних контрактів, що надаються малим підприємствам у кожному фінансовому році. SBA погоджує з кожним федеральним агентством його цільові показники закупівель у малого бізнесу, які в сукупності дадуть змогу вийти на встановлені законом загальноурядові (такі, що стосуються всіх держструктур) цільові показники.

SBA щорічно публікує т.зв. оціночні листи закупівель у малого бізнесу, а Система управління підрядами (SAM.gov) розміщує щорічний звіт про досягнення цільових показників таких закупівель.

Існують цільові показники закупівель як у генеральних, так і в субпідрядників – малих підприємств, що належать соціально та економічно вразливим особам (SDB), малих підприємств, що належать жінкам (WOSB), малих підприємств, які перебувають в «історично недовикористовуваних бізнес-зонах» (HUBZone), та малих підприємств, що належать ветеранам з інвалідністю, отриманою за час служби (SDVOSB).

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 regulations.

Останніми роками уряду вдалося вийти на цільові показники з надання підрядів малим підприємствам, SDB та SDVOSB.

Він також досяг своїх цілей щодо субпідрядів малим підприємствам і WOSB.

При цьому виникли труднощі з виконанням завдань щодо (генеральних) підрядів WOSB та HUBZone.

В основі діяльності з укладання контрактів з малими підприємствами лежить цілий ряд законів і нормативних актів.

Щоб полегшити ці зусилля, Конгрес дозволив федеральним агенціям за певних обставин виділяти частину контрактів малим підприємствам («виділені контракти»); укладати з малими підприємствами без конкурсу так звані контракти з єдиним постачальником; виділяти частину контрактів і надавати інші преференції при укладанні контрактів чотирьом категоріям малих підприємств, для яких існують окремі цільові показники: SDB, SDVOSB, WOSB та HUBZone.

Конгрес доручає SBA та уповноваженим із закупівель вивчати та структурувати плановані закупівлі, щоб максимально розширити можливості участі малого бізнесу.

Крім того, підтримку малому бізнесу на федеральному ринку забезпечують організації, що надають технічну допомогу, програми наставництва для підрядників з числа малого бізнесу, а також закони та нормативні документи, що стосуються субпідрядів.

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.

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.

Спостерігачі можуть судити про відносний успіх або невдачу цих зусиль по тому, наскільки уряд загалом та його окремі агентства досягають цілей закупівель у малого бізнесу.

Опубліковані дані про досягнення цілей та оціночні листи закупівель SBA надають доступний спосіб відстеження обсягів контрактів з малим бізнесом з року в рік, але вони можуть загострювати увагу спостерігача на легко вимірюваній інформації (отриманий дохід) і не давати ширших оцінок ефективності відповідних програм і політики.

Крім того, самі по собі цільові показники закупівель можуть не відображати стратегічних цілей цієї політики, оскільки виражені в грошовому еквіваленті, та/або через те, що по відношенню до наявності постачальників з числа малого бізнесу вони є завищеними або заниженими. Є також інша цінна інформація, і вона включає показники диверсифікації ринку, конкурентоспроможності та концентрації малого бізнесу.

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

Вступ

Федеральний уряд як покупець має на ринок вплив, масштаби якого не можуть не цікавити політиків. З 2020-го по 2022 фінансовий рік (ФР) уряд США витратив за своїми контрактами від 600 млрд до 700 млрд дол., і, таким чином, він є найбільшим покупцем товарів і послуг у світі.

У цьому звіті описано різні аспекти та учасники процесу укладання федеральних контрактів з малими підприємствами.

Зокрема, розглядаються вимоги та програми для певних категорій малих підприємств: просто малих підприємств; малих підприємств, що належать соціально й економічно вразливим особам (SDB); SDB, які беруть участь у Програмі SBA з розвитку малих підприємств відповідно до розділу 8(a) Закону про малий бізнес (8(a) Business Development Program); малих підприємств, що містяться в історично недовикористовуваних бізнес-зонах (HUBZone); малих підприємств, що належать жінкам (WOSB); та малих підприємств, що належать ветеранам з інвалідністю (SDVOSB).

Малі підприємства взагалі та ці категорії «соціально й економічно вразливих» МП зокрема можуть отримувати преференції під час укладання контрактів, що обмежують конкуренцію з певними компаніями («виділені контракти»), або отримати контракт без конкурсу («контракт з єдиним постачальником»).

SBA бере активну участь у виконанні агентствами цих програм по всій країні, хоча безпосередню роботу з укладання контрактів, включно з

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).

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:

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 insure that a fair proportion of the total

реалізацією контрактних преференцій, виконує закупівельний персонал самого агентства. У звіті також розглядаються роль та обов'язки закупівельного персоналу федеральних агентств, а також роль відомчих відділів із роботи з малим і соціально та економічно вразливим бізнесом (OSDBU).

У Законі про малий бізнес (P.L. 83-163), згідно з яким і було створено Адміністрацію малого бізнесу (SBA), Конгрес проголосив політику просування інтересів малого бізнесу з метою «збереження вільного та конкурентного підприємництва».

У Законі про малий бізнес також записано, що малі підприємства мають отримувати «справедливу частку» федеральних контрактів:

sales of Government property be made to such enterprises, and to maintain and strengthen the overall economy of the Nation.

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."

У 1953 році, коли було ухвалено цей закон, Конгрес дійшов висновку, що спричинений Другою світовою та Корейською війнами дефіцит матеріалів і неможливість отримати оборонні контракти або фінансову допомогу поставили під загрозу існування тисяч малих підприємств. Конгрес зазначав, що в такий спосіб він хоче «зрівняти шальки терезів, де це необхідно, щоб гарантувати міцність нашої конкурентної системи вільного підприємництва».

У 2007 році у звіті одного з комітетів Палати представників пояснювалося, що головною причиною для існування програм контрактів з малими підприємствами «є економічні преференції, які такі програми надають, а також допомога малим підприємствам у подоланні складнощів системи [закупівель]».

Small Business Procurement Goals

Legislative History of Small Business Procurement Goals

Since 1978, federal agency heads have been required to establish small business procurement goals in consultation with the SBA, "that realistically reflect the potential of small business concerns and small

Цільові показники закупівель у малого бізнесу

Законодавча історія цільових показників закупівель у малого бізнесу

З 1978 року керівники федеральних агентств зобов'язані встановлювати, за погодженням з SBA, цільові показники закупівель у малого бізнесу, «які реалістично відображають потенціал [участі у федеральних закупівлях] малих підприємств та

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 controlled by socially and economically disadvantaged individuals to participate in

малих підприємств, якими володіють та керують соціально й економічно вразливі особи».

Усі агентства наприкінці кожного фінансового року мають відзвітувати перед SBA про прогрес у досягненні цілей з надання підрядів і субпідрядів.

У 1988 році Конгрес зажадав від президента встановити щорічні цільові показники для всіх держструктур щодо федеральних контрактів із малими підприємствами, у т.ч. тими, якими володіють та керують соціально й економічно вразливі особи.

Відповідно до того ж Закону про реформу розвитку можливостей для бізнесу 1988 року (P.L. 100-656), Конгрес встановив для всіх держструктур мінімальні цільові показники, зобов’язавши надавати малим підприємствам «щонайменше 20% загальної вартості всіх генеральних підрядів на кожний фінансовий рік» і, зокрема, малим підприємствам, якими володіють та керують соціально та економічно вразливі особи, – «щонайменше 5% загальної вартості всіх підрядів та субпідрядів на кожний фінансовий рік».

Цей закон також наказував кожному федеральному агентству «мати щорічний цільовий показник, що відображав би максимально можливу для цього агентства участь малих підприємств і малих підприємств, якими володіють та керують соціально та економічно вразливі особи, у виконанні контрактів, укладених таким агентством».

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).

Крім того, закон вимагав також від SBA щорічного звіту президентові про досягнення цілей і включення відповідної інформації до щорічного звіту для Конгресу.

За минулі роки встановлено міжурядові цільові показники щодо підрядів і субпідрядів із малими підприємствами (P.L. 100-656 і P.L. 105-135); малими підприємствами, що належать соціально та економічно вразливим особам (P.L. 100-656); малими підприємствами, що належать жінкам (P.L. 103-355); малими підприємствами, що містяться в HUBZone (P.L. 105-135); та малими підприємствами, що належать ветеранам з інвалідністю (P.L. 106-50 згідно з Законом 1999 року про розвиток підприємництва та малого бізнесу серед ветеранів (P.L. 105-135). 106-50, відповідно до Закону 1999 року про розвиток підприємництва та малого бізнесу серед ветеранів).

There are five government-wide statutory small business procurement goals set by Congress:

Конгрес встановив п'ять цільових показників (ЦП) для всіх держструктур:

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.

Таблиця 1. Федеральні цільові показники закупівель у малого бізнесу

Тип підприємства	ЦП	Спосіб вимірювання
Малі підприємства	23%	Доларова вартість основних підрядів
	5%	Доларова вартість основних та субпідрядів
WOSB	5%	Доларова вартість основних та субпідрядів
SDVOSB	5%	Доларова вартість основних та субпідрядів
HUBZone	3%	Доларова вартість основних та субпідрядів

Джерела: 15 U.S.C. §644(g)(1)(A); P.L. 118-31.

Примітки: Генеральні (основні) підряди агентство укладає безпосередньо з підприємством. Деякі федеральні контракти вимагають, щоб підрядник укладав угоди субпідряду з малими підприємствами, щоб створити більше можливостей для цих фірм. Закон про асигнування на національну оборону на 2024 ФР (P.L. 118-31) збільшив цільовий показник для SDVOSB з 3% до 5%.

Відповідно до меморандуму M-24-01 Адміністративно-бюджетного управління ((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), у 2024 ФР агенції мають надати SDB щонайменше 13 % своїх контрактних коштів і до 2025 року довести цю частку до 15 %.

a. SDB повинні відповідати критеріям, описаним у правилах SBA в 13 C.F.R. §124.1001. Хоча всі фірми, що беруть участь у програмі розвитку бізнесу 8(a), кваліфікуються як SDB, не всі SDB беруть участь у програмі 8(a).

[Table of contents](#) ※ [Повернутись до Змісту](#)

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

Встановлення цілей на рівні агентства

SBA погоджує цільові показники закупівель у малого бізнесу з кожною федеральною агенцією окремо та встановлює базовий рівень, який виключає деякі контракти, що, на думку SBA, не відображають реальний потенціал участі малого бізнесу у федеральних закупівлях (наприклад, контракти, укладені з обов'язковими та зазначеними постачальниками), контракти, що фінансуються переважно з коштів, вироблених агенцією (тобто не асигнованих урядом), контракти, які не підпадають під дію Положення про федеральні закупівлі, закупівлі від імені іноземних держав, а також контракти, не зазначені в Системі даних про федеральні закупівлі нового покоління (FPDS-NG) Адміністрації загальних служб (GSA) (наприклад, закупівлі за державними закупівельними картками та контракти на суму менше 10 тис. дол.).

У процесі узгодження цільових показників SBA консулюється з агентствами, щоб установити щорічні цілі участі малого бізнесу в отриманні підрядів та субпідрядів, які в сукупності мають відповідати загальноурядовому цільовому показнику, передбаченому законом.

Якщо SBA та агентство не змогли домовитися про цільові показники, агентство може звернутися за вирішенням питання до OMB, а саме до відділу

(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

політики у сфері федеральних закупівель (OFPP). У 2022 ФР, наприклад, SBA відповідно до меморандуму OMB M-22-03 додала до переговорного процесу цільові показники для SDB. Що стосується підприємств HUBZone, WOSB та SDVOSB, то SBA встановлює агентству цільові показники виходячи з останніх досягнутих ним обсягів.

Керівник будь-якого міністерства та відомства зобов'язаний «докладати послідовних зусиль, щоб з кожним роком розширювати участь малого бізнесу з кожної категорії підприємств».

Оціночні листи та звіти щодо закупівель у малого бізнесу

Після встановлення цільових показників SBA оцінює роботу агентств, порівнюючи результати з узгодженими цілями, і представляє їх у своїх щорічних оціночних листах закупівель у малого бізнесу.

При цьому SBA використовує дані FPDS-NG, які публікуються також у щорічному звіті GSA про досягнення цільових показників для малого бізнесу, доступному на сайті SAM.gov. GSA також зобов'язане випускати щорічний звіт, що має містити «всі закупівлі за звітний період, і не може виключати жодного укладеного контракту». Враховуються всі категорії, застосовні до одержувача контракту.

Наприклад, «під час підрахунку досягнутих цільових показників контракт, укладений з малим

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

підприємством, яке належить жінці з інвалідністю – ветерану збройних сил, буде зараховано для досягнення цілей малого бізнесу (SB), цілей малого підприємства, яке належить ветерану з інвалідністю, отриманою під час служби (SDVOSB), і цілей малого підприємства, яке належить жінці (WOSB). Однак очки не підсумовуються, щоб потроїти загальну кількість. Сума доданків не дорівнює цілому (курсив в оригіналі)».

Досягнення цілей агентства не передбачає покарання за невиконання поставлених завдань. Будь-яке агентство, що не досягло мети, має подати в SBA т.зв. звіт про коригувальні дії, вказавши причини, через які воно не змогло вийти на цільові показники, і запропонувавши план коригувальних дій.

Оціночні листи SBA стосовно закупівель у малого бізнесу та звіт GSA про досягнення цільових показників для малого бізнесу широко публікуються, привертають увагу ЗМІ та підвищують обізнаність громадськості щодо контрактів з малим бізнесом. На результати діяльності агентств, відображені в оціночних листах SBA стосовно закупівель у малого бізнесу, посилаються члени Конгресу під час дебатів та слухань.

Як видно з Таблиці 2, дані оціночних аркушів показують, що за останні п’ять фінансових років уряд досяг своїх цілей із надання генеральних підрядів малим підприємствам і серед них SDVOSB. За той самий період були досягнуті цілі щодо

years. It has also met the subcontract award goals for small and WOSBs over the same time period. субпідрядів малим підприємствам та 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%.

Таблиця 2. Цільові показники федеральних закупівель і процентні частки коштів, виділених за федеральними контрактами малим підприємствам, за категоріями

Тип МП	Федеральний ЦП	Відсоток вартості замовлень у 2023 ФР	Відсоток вартості замовлень у 2022 ФР	Відсоток вартості замовлень у 2021 ФР	Відсоток вартості замовлень у 2020 ФР	Відсоток вартості замовлень у 2019 ФР
Малий бізнес						
Підряд	23%	28,35%	26,50%	27,23%	26,02%	26,50%
Субпідряд		33,34%	31,08%	30,87%	32,46%	33,27%
SDB						
Підрядник	5% ^a	12,1%	11,38%	11,01%	10,54%	10,29%
Субпідрядник		4,89%	4,55%	4,44%	4,40%	4,17%
WOSB						
Підрядник	5%	4,91%	4,57%	4,63%	4,85%	5,19%
Субпідрядник		5,65%	5,14%	5,24%	5,62%	5,25%
HUBZone						
Підрядник	3%	2,78%	2,65%	2,53%	2,44%	2,28%
Субпідрядник		1,97%	1,68%	1,60%	1,65%	1,37%
SDVOSB						
Підрядник	3% ^b	5,07%	4,57%	4,41%	4,28%	4,39%
Субпідрядник		2,63%	2,16%	2,25%	2,14%	1,95%

Источники: Джерела: SBA, Оціночний лист із закупівель усіх держструктур у малого бізнесу за 2018-2023 ФР.

Примітки: SBA виключає деякі контракти у випадках, коли інформація про закупівлі є недоступною або ці види робіт не можуть бути виконані малим підприємством. Відповідно до Посібника SBA щодо цільових показників закупівель на 2024 ФР, до виключених контрактів належать закупівлі від імені іноземних держав; контракти, укладені з обов'язковими постачальниками (зокрема, з державною корпорацією по роботах у виправних установах Federal Prison Industries та з некомерційними структурами, що наймають на роботу незрячих або осіб з іншою значною інвалідністю); контракти, фінансовані з вироблених агентством, а не асигнованих коштів; контракти за програмою охорони здоров'я Tricare; та контракти для системи громадського догляду/амбулаторного обслуговування Міністерства у справах ветеранів. Закупівлі вартістю менш як 10 тис. дол. також виключені, оскільки вони не відстежуються в Системі даних про федеральні закупівлі. Вартість контрактів з такими винятками визначається як «прийнятна для малого бізнесу».

аУряд підвищив встановлений законом цільовий показник SDB, прагнучи до 2025 ФР збільшити його до 15% коштів за контрактами. У 2022 ФР агентства мали в сукупності надати SDB щонайменше 11% своїх контрактних коштів (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2021/12/M-22-03.pdf>); у 2023 ФР – щонайменше 12% (<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/10/M-23-01.pdf>); у 2024 ФР – щонайменше 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).

бЗаконом про асигнування на національну оборону на 2024 ФР (P.L. 118-31) цільовий показник для SDVOSB було збільшено з 3% до 5%.

Small Business Contracting Preferences

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 (MACs), agencies may make a partial set-

Преференції малому бізнесу при укладанні контрактів

Закон про конкуренцію при укладанні контрактів від 1984 року вимагає загалом «повної та відкритої конкуренції» під час укладання контрактів на державні закупівлі. Однак різні положення Закону про малий бізнес дозволяють, а в деяких випадках вимагають від федеральних міністерств і відомств надавати малим підприємствам преференції при укладанні контрактів. Преференції для підрядників малого бізнесу можуть набувати форми «виділених контрактів» або «контрактів з єдиним постачальником».

Перші обмежують коло претендентів малими підприємствами, другі присуджуються без конкурсу.

Федеральні агентства зобов'язані виділяти частину контрактів малим підприємствам за певних умов, і зазвичай їх до цього стимулюють, якщо є така можливість.

Такі контракти можуть бути «виділеними» повністю або частково, залежно від результатів дослідження ринку. Агентства враховують вартість контракту і кількість доступних малих підприємств, здатних виконати необхідні роботи.

У Таблиці 3 наведені вимоги агентств до надання виділених контрактів, а в Таблиці 4 – умови та обмеження для контрактів з єдиним постачальником.

У разі багатостороннього контракту (MAC), що надається кільком або багатьом постачальникам одного товару/послуги, агентства можуть дати SDB

aside for socioeconomic small businesses. виділений контракт на частину обсягу поставки. Agencies may also make a small business reserve, to award MACs to a малого бізнесу, щоб мати можливість надати socioeconomic small business under full багатосторонній контракт малому підприємству and open competition. категорії SDB в умовах повної і відкритої конкуренції.

Frequently-used terms related to small business contracting preferences are defined below. Нижче наведені часто використовувані терміни, пов'язані з преференціями при укладанні контрактів з малими підприємствами.

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

Глосарій

Термін	Опис
Поріг мікрозакупівель	10 тис. дол. згідно з розділом 806 NDAA (Закону про асигнування на національну оборону) на 2018 ФР (P.L. 115-91).
«Відповідальний» потенційний підрядник	Відповідальний потенційний підрядник повинен, як правило, мати достатні фінансові ресурси для виконання контракту; бути в змозі дотримуватися потрібного або пропонованого графіка постачань або виконання робіт; мати добру репутацію щодо як виробничих якостей, так і сумлінності та ділової етики; мати необхідну організацію, досвід, навички, обладнання та засоби; та іншим чином відповідати вимогам законів і нормативних актів (48 C.F.R. §9.104-1).
«Правило двох»	Агентства виділяють частину контрактів для заявок від малих підприємств, якщо є підстави отримати пропозиції від двох або більше відповідальних МП, конкурентоспроможних з погляду ринкових цін, якості та термінів постачання (48 C.F.R. §19.502).
Поріг спрощеної закупівлі	250 тис. дол. згідно з розділом 805 NDAA на 2018 ФР (P.L. 115-91).
Малий бізнес	Фірма, що відповідає критеріям SBA щодо розміру підприємства (13 C.F.R. §121.201).
Виділений контракт для малого бізнесу	Контракт, заявки на який подають тільки малі підприємства.
Контракт з єдиним постачальником	Контракт, укладений з однією фірмою без конкуренції з іншими 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 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).

Як показано в Таблиці 3, якщо вартість контракту буде між «порогом мікрозакупівель» (10 тис. дол.) та «порогом спрощеної закупівлі» (250 тис. дол.), агентство повинно надати контракт малому підприємству, «якщо тільки уповноважений з контрактів не визначить, що немає розумних підстав очікувати на пропозиції від двох чи більше відповідальних малих підприємств, конкурентоспроможних із погляду справедливої ринкової ціни, якості та строків поставки». За цих обставин агентство створює «загальний» резерв для малого бізнесу.

Крім того, правила наказують агентству віддати контракт фірмі, якщо вона є єдиним учасником, який зробив «прийнятну пропозицію» і є «відповідальним малим підприємством».

Щодо контрактів, чия вартість перевищує поріг спрощеної закупівлі, агенції також мають, як правило, надавати виділений контракт винятково малим підприємствам, якщо уповноважений з контрактів чекає пропозицій щонайменше від двох відповідальних малих підприємств і контракт буде надано учасникові, який запропонував справедливую ринкову вартість.

Перш ніж надавати виділений контракт для закупівель, що перевищують цей поріг, уповноважений з контрактів повинен «спочатку розглянути закупівлю в SDB (наприклад, SDB 8(a), HUBZone, SDVOSB або 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).

Таблиця 3. Умови надання виділених контрактів малому бізнесу

Передбачувана сума контракту	Процедура закупівлі	Кількість оферентів- МП	Вимоги до виділеного контракту	Нормативні акти
Нижче «порога мікрозакупівель» (10 тис. дол.)	Перевага закупівельним картам			48 C.F.R. §13.201
Між «порогом мікрозакупівель» (10 тис. дол.) і «порогом спрощеної закупівлі» (250 тис. дол.)	Виділений контракт для малого бізнесу	2+	Повністю виділений контракт або контракту з єдиним постачальником	48 C.F.R. §19.502- 2(a)
Вище «порога спрощеної закупівлі» (250 тис. дол.)	Виділення малого бізнесу	2+	Повністю або частково виділений контракт; розгляд можливості дати контракт SDB	48 C.F.R. §19.502- 2(b); 48 C.F.R. §19.502-3; 48 C.F.R. §19.203(c).

Джерела: 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).

а Федеральна рада з регулювання закупівель відповідає за коригування кожного порогового значення 1 жовтня кожного року, який без залишку ділиться на 5. У результаті ці порогові значення можуть відрізнятися від зазначених у законі. Наступне коригування з урахуванням інфляції відбудеться 1 жовтня 2025 року. (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 можуть давати контракти з єдиним постачальником малим підприємствам і SDB з урахуванням обмежень на вартість таких контрактів, зазначених у Таблиці 4. Обмеження на укладання контрактів з єдиним підрядником зазвичай становить від 4 млн до 7 млн дол. Фірми, що перебувають у груповій власності, у рамках Програми розвитку бізнесу 8(a) (наприклад, корпорації корінних жителів Аляски або Гаваїв) можуть отримувати контракти з єдиним постачальником понад обмеження, встановлені для фірм в індивідуальному володінні.

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

(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.

Таблиця 4. Ліміти на надання контрактів з єдиним постачальником

Тип МП	Обмеження щодо вартості		Нормативні акти	Закони
	контракту з єдиним	постачальником		
Мале підприємство	250 тис. дол.		48 C.F.R. §19.502-2(a)	15 U.S.C. §644(j)
Учасник програми 8(a)a	4,5 млн дол. (7 млн дол. для виробничих контрактів)		48 C.F.R. §19.805-1(a)(2)	15 U.S.C. §637(a)(16)(A)
Корпорація корінних жителів Аляски (ANC) або індіанського племені 8(a)	Без обмежень; потрібне письмове обґрунтування для контрактів на суму св. 25 млн дол. (100 млн дол. для контрактів 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 (від 15 листопада 1988 р.) (включено до примітки до 15 U.S.C. §637)
Організація корінних гавайців (NHO) 8(a)	Немає обмежень для контрактів DOD, потрібне письмове обґрунтування для контрактів на суму св. 100 млн дол.		48 C.F.R. §219.805-1(b)(2)(A)-(B); 13 C.F.R. §124.506(b)(5)	Див. P.L. 109-148, §8020, 119 Stat. 2702-03 (від 30 грудня 2005 р.)
WOSB	4,5 млн дол. (7 млн для виробничих контрактів)		48 C.F.R. §19.1506(a)-(c)	15 U.S.C. §637(m)
SDVOSB	4 млн дол. (7 млн для виробничих контрактів)		13 C.F.R. §128.405	15 U.S.C. §657f(c)
VOSB (тільки для Міністерства у справах ветеранів)c	5 млн дол.		48 C.F.R. §819.7007 і 48 C.F.R. §819.7008	38 U.S.C. §8127(c)
HUBZone	4,5 млн дол. (7 млн дол. для виробничих контрактів)		48 C.F.R. §19.1306	15 U.S.C. §657a(c)(2)(A)

Джерела: 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 і 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; і 15 U.S.C. §657f.

[Table of contents](#) ※ [Повернутись до Змісту](#)

Примітки: Обмеження на суму контрактів з єдиним постачальником включають передбачувану загальну вартість контракту та будь-які опції.

А Контракт з єдиним постачальником понад вищевказані обмеження може бути присуджений лише в тому разі, якщо

(1) немає розумних підстав вважати, що хоча б дві відповідальні фірми за програмою 8(a), які відповідають вимогам, представлять пропозиції за справедливою ринковою ціною; або

(2) SBA ухвалює контракт від імені підприємства в груповому володінні (наприклад, корінних жителів Аляски). Якщо передбачувана вартість контракту 8(a), включно з опціями, становить менше ніж 4,5 млн дол. (7 млн дол. для виробничих контрактів), його зазвичай надають як контракт із єдиним постачальником без конкурсу, а якщо він перевищує ці граничні значення, то, як правило, за процедурою виділеного контракту (48 C.F.R. §19.805-1; і 15 U.S.C. §637(a)(16)(A)). Після того, як суми, отримані за контрактами 8(a), сукупно перевищать 168,5 млн дол., фірми в індивідуальному володінні більше не можуть отримувати контракти 8(a) з єдиним постачальником, хоча, як і раніше, мають право на виділені контракти. Сума 168,5 млн дол. вказана в 13 C.F.R. §124.519. Однак SBA не зараховуватиме до цього ліміту контракти вартістю менше ніж 250 тис. дол.

В Закон про асигнування на національну оборону на 2010 ФР вимагав від федеральних підрядників подавати письмові обґрунтування та отримувати дозвіл для контрактів з єдиним постачальником на суму понад 20 млн дол. (цей поріг було збільшено законодавчим шляхом до 25 млн дол. починаючи з 1 жовтня 2020 року). Законом про асигнування на національну оборону на 2020 ФР (P.L. 116-92) його збільшено до 100 млн дол. для контрактів Міністерства оборони (але не інших відомств).

С Міністерство у справах ветеранів має власні преференції при видачі підрядів малим підприємствам, що належать ветеранам (VOSB), відомі як програма Veterans First. Це єдине агентство, що має для VOSB окрему програму.

Certification and Other Requirements for Small Business Contractors

Сертифікація та інші вимоги до підрядників з малого бізнесу

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.

Підприємства, які бажають брати участь у конкурсі на отримання федерального контракту, повинні зареєструватися в Системі управління підрядами (SAM) на сайті SAM.gov.

Державні установи використовують SAM для пошуку підрядників та в інших цілях.

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.

Підприємства повинні також знайти для своїх товарів та послуг коди Північноамериканської галузевої класифікації (NAICS).

Цей крок особливо важливий для компаній, зацікавлених у преференціях для малого бізнесу, оскільки вони мають відповідати стандартам SBA для розміру малих підприємств, а вибір стандарту залежить від присвоєного компанії коду NAICS.

Як правило, підприємство має основний код NAICS і кілька кодів NAICS, якщо продає різні товари та послуги.

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.

Підприємства, які відносять себе в SAM до малого бізнесу, повинні (1) відповідати визначенню малого бізнесу, що міститься в Законі про малий бізнес, і (2) не перевищувати встановлених SBA стандартів розміру підприємства, які періодично оновлюються.

The Small Business Act defines a small business as one that

- 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.

Закон про малий бізнес визначає мале підприємство як підприємство, яке

- створено для отримання прибутку;
- знаходиться у Сполучених Штатах;
- здійснює свою діяльність переважно на території США або робить значний внесок в економіку США за рахунок сплати податків чи використання американських виробів, матеріалів або робочої сили;
- перебуває в незалежному володінні та управлінні;
- і не є домінуючим у своїй галузі на національному рівні.

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.

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.

Закон про малий бізнес уповноважує SBA встановлювати стандарти розміру компаній для визначення їхнього права на участь у бізнес-програмах для малого бізнесу. Встановлено два види стандартів: галузеві та альтернативні (для деяких програм кредитування та венчурного інвестування).

Галузеві стандарти розміру SBA застосовуються для визначення відповідності вимогам укладання федеральних контрактів з малим бізнесом. Підприємство може порівняти кількість своїх співробітників або середній річний обсяг виручки (залежно від галузі) з даними Таблиці стандартів розміру малих підприємств SBA, що містить стандарти для понад 1000 кодів NAICS. Підприємства, які перевищують стандарт розміру для своєї основної діяльності, не будуть кваліфіковані як підприємства малого бізнесу.

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.

Вимоги до сертифікації для участі в програмах укладання контрактів з усіма держструктурами

Як правило, малі підприємства самостійно підтверджують свій статус малого бізнесу, коли реєструються в базі даних SAM.

Фірми, що бажають конкурувати за державні замовлення лише з аналогічними фірмами (у межах виділених контрактів) або отримувати контракти з єдиним постачальником у межах програм для SDB (наприклад, для HUBZone, учасників програми SBA 8(a), WOSB, VOSB та SDVOSB), повинні відповідати вимогам сертифікації.

Кожна програма для SDB має власні вимоги допуску та сертифікації, викладені в нормативних актах.

Підприємства можуть отримати сертифікацію онлайн через сертифікаційну платформу SBA на сайті certify.sba.gov.

Уповноважений з контрактів зобов'язаний прийняти твердження oferента у відповідній заявці або пропозиції, що він є малим підприємством, якщо «(1) інший oferент або заінтересована сторона не оскаржить твердження підприємства щодо приналежності до малого бізнесу або (2) в уповноваженого з контрактів немає підстав сумніватися в його достовірності».

Процедуру оскарження, або опротестування, викладено в нормативних документах, що стосуються 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 (NHOs) are eligible to participate in the

Програма 8(а)

Програма розвитку малого бізнесу, що підпадає під пункт 8(а), надає допомогу в розвитку бізнесу компаніям, якими володіють і керують соціально й економічно вразливі особи, а також які мають добру репутацію і демонструють потенціал для досягнення успіху.

Програма створює преференції під час укладання федеральних контрактів, таких як виділені контракти та контракти з єдиним постачальником, а також уповноважує SBA надавати підтримку в розвитку бізнесу, включно з наставництвом, навчанням і консультуванням для фірм, що мають право на участь у програмі. З

авдання програми полягає в тому, щоб після дев'яти років участі в ній підприємство могло успішно конкурувати за федеральні контракти без допомоги програми 8(а).

Підприємство-учасник може закінчити програму або покинути її після закінчення дев'яти або менше років, але якщо воно покинуло програму, то ні воно, ні власник підприємства не мають права брати участь у програмі знову.

Хоча спочатку програма 8(а) була створена в інтересах малозабезпечених осіб, у 1980-х роках Конгрес розширив її, включивши малі підприємства, що перебувають у груповому володінні: корпорації корінних жителів Аляски (ANC), корпорації розвитку громад (CDC), індіанські племінні структури та організації корінних жителів Гаваїв (NHO) мають право брати участь у програмі 8(а) відповідно до деяких інших вимог.

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. Program benefits include contract set-

Фірми подають заявку на участь у програмі через онлайн-платформу сертифікації SBA на сайті certify.sba.gov, додавши різні документи, що стосуються власності, управління, фінансів та особистої інформації.

Програма «Історично недовикористовувана бізнес-зона» (HUBZone)

Програма HUBZone надає переваги під час укладання федеральних контрактів малим підприємствам, розташованим у встановлених SBA районах під назвою HUBZones.

SBA визначає такі райони на підставі даних перепису населення, що вказують на високий рівень бідності та безробіття, перебування в офіційній зоні лиха, в індіанській резервації, у безпосередній близькості до закритих військових об'єктів або в означених губернатором місцях, що відповідають певним критеріям.

Це єдина федеральна контрактна програма, що надає підприємствам допомогу на підставі їхнього місця розташування, а не розміру та/або приналежності власників до тієї чи іншої категорії осіб (наприклад, малих підприємств ветеранів з інвалідністю тощо).

HUBZones позначені на онлайн-карті, що оновлюється SBA відповідно до п'ятирічного циклу перегляду, як того вимагає Закон про асигнування на національну оборону на 2018 ФР.

Переваги програми включають надання виділених

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.

Service-Disabled Veteran-Owned Small Business Procurement Program

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.

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 eligible SDVOSBs may be owned and controlled by a deceased veteran's surviving spouse.

контрактів і контрактів з єдиним постачальником, а також цінкових преференцій.

Уряд поки що не досяг загальноурядових цільових показників щодо закупівель у HUBZone, почасти тому, що кількість таких підприємств відносно менша (3500-4000), ніж інших підприємств SDB.

Програма закупівель у малого бізнесу, що належить ветеранам з інвалідністю, отриманою за час служби

Програма SDVOSB є єдиною урядовою програмою закупівельних преференцій для ветеранів. SDVOSB мають право на отримання виділених контрактів і контрактів з єдиним постачальником, якщо відповідають стандартам розміру малого бізнесу; щонайменше 51% підприємства безумовно володіє та керує безпосередньо один або більше ветеранів з інвалідністю, отриманою під час служби; один або більше ветеранів із такою інвалідністю керують повсякденною діяльністю підприємства й ухвалюють довгострокові рішення; підприємство перебуває у власності одного або більше ветеранів, які мають інвалідність, пов'язану зі службою.

У тих випадках, коли ветеран має постійну й важку інвалідність, його/її дружину/чоловіка або особу, яка надає ветеранові постійну допомогу, можуть визнати власником SDVOSB, що задовольняє вимогам програми. Крім того, у деяких випадках SDVOSB, що ним володіє та керує інший членом подружжя, що пережив померлого ветерана, також може задовольняти цим вимогам.

Women-Owned Small Business Program Програма малого бізнесу, що належить жінкам

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.”

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.”

У рамках цієї програми WOSB мають право на отримання виділених контрактів і контрактів з єдиним постачальником у низці галузей, де вони «істотно недопредставлені», а економічно вразливі WOSB (EDWOSB) мають право на отримання таких можливостей в усіх галузях, у яких WOSB «недопредставлені» або «істотно недопредставлені».

За дорученням Конгресу SBA визначає галузі, що відповідають вимогам програми WOSB, у т.ч. те, наскільки недопредставлені WOSB серед федеральних підрядників у кожній галузі.

З моменту затвердження програми 1994 року уряд двічі виходив на її цільові показники закупівель, і згодом SBA запропонувало зняти галузеві обмеження NAICS, щоб «залучити до програми WOSB більше учасників і усунути основну перешкоду для її ширшого використання агентствами».

Agency-Specific Contracting Programs Програми укладання контрактів конкретними агентствами

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

За певних умов федеральні агентства також можуть виділяти контракти або укладати їх з єдиним підрядником – малим підприємством, яке не бере участі в інших програмах.

Наприклад, у міністерствах внутрішніх справ, у справах ветеранів і транспорту, а також в Агентстві

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 small businesses by providing a 5% rebate on the amount subcontracted to these businesses.

з охорони довкілля діють програми, що заохочують укладання контрактів із малими підприємствами.

Нижче наведено короткий опис цих програм.

Преференції при укладанні контрактів за Законом про закупівлі в індіанців

Відповідно до повноважень, наданих Законом про закупівлі в індіанців (Buy Indian) 1910 року, відділ у справах індіанців та відділ освіти індіанців Міністерства внутрішніх справ (DOI), а також офіси помічника міністра у справах індіанців та Служба охорони здоров'я індіанців Міністерства охорони здоров'я та соціальних служб (DHHS) надають при укладанні контрактів преференції індіанським племінним структурам та компаніям, якими володіють і керують корінні американці і які відповідають вимогам.

Крім того, Програма стимулювання бізнесу індіанців Міністерства оборони (DOD) заохочує основних підрядників, що мають субпідряди на суму щонайменше 500 тис. дол., укладати договори субпідряду з індіанськими племінними структурами, підприємствами у власності та управлінні корінних американців, та малими підприємствами корінних гавайців, що відповідають вимогам, шляхом надання цим підприємствам знижки в розмірі 5% від суми субпідряду.

Department of Veterans Affairs Veterans First Program

Програма Міністерства у справах ветеранів «Ветерани на першому місці»

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:

- (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.

Міністерство у справах ветеранів (VA) встановило для SDVOSB і VOSB власні преференції, відомі як програма Veterans First.

Відповідно до її правил співробітники VA повинні виділяти контракти для SDVOSB і VOSB, якщо виконується «правило двох», віддаючи при цьому пріоритет SDVOSB. І SDVOSB, і VOSB мають пріоритет перед будь-яким іншим типом малого бізнесу, а повний порядок пріоритетності виглядає таким чином:

- (1) SDVOSB,
- (2) VOSB,
- (3) мале підприємство 8(a) або HUBZone та
- (4) інші малі підприємства з будь-якими преференціями. Пріоритетність певних типів малих підприємств не поширюється на загальноурядові програми преференцій під час укладання контрактів із малим бізнесом і діє лише у 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.

Програма Міністерства транспорту для підприємств у несприятливому становищі

Програма Міністерства транспорту (DOT) для підприємств у несприятливому становищі (Disadvantaged Business Enterprise, скор. DBE) спрямована на запобігання дискримінації щодо DBE, надаючи їм рівні можливості для конкуренції за транспортні контракти, що фінансуються з федерального бюджету. Конгресом встановлено сукупний загальноурядовий цільовий показник – щонайменше 10% контрактів для DBE у випадках, коли під час будівництва автомагістралей, інфраструктури громадського транспорту або аеропортів використовуються федеральні кошти. Хоча DOT, як і всі інші виконавчі органи, встановлює відомчі цільові показники закупівель у малого бізнесу в несприятливому становищі, ця програма стоїть окремо, оскільки застосовується до контрактів урядів штатів та місцевих органів влади, які отримують гранти DOT через посередництво ряду агентств, що входять до системи міністерства. Критерії для участі в програмі для DBE дещо відрізняються від тих, що діють для програми SBA 8(a), але стандарти розміру підприємства та доходу ті самі.

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.

Програма Агентства з охорони довкілля для підприємств у несприятливому становищі

У рамках програми Агентства з охорони довкілля (EPA) для DBE керівник агентства докладає зусиль, щоб надати DBE щонайменше 10% фінансування досліджень, пов'язаних із поправками до Закону про чисте повітря 1999 р. Крім того, щонайменше 8% федерального фінансування ряду програм, ухвалених EPA, включно з грантами, кредитами та контрактами на очищення стічних вод та негерметичних підземних резервуарів, мають надаватися підприємствам чи іншим організаціям, якими володіють або керують особи у несприятливому соціальному і/або економічному становищі, а також підприємствам, які перебувають у несприятливому соціальному та/або економічному становищі.

Щоб EPA сертифікувало фірму або організацію як DBE, заявники повинні спочатку спробувати отримати сертифікацію в SBA, DOT, плеємінних, штатних або місцевих органах влади або в незалежній приватній організації.

EPA розглядає заявки на сертифікацію як DBE тільки від фірм або організацій, яким відмовили в сертифікації вищезазначені органи.

Критерії для участі в програмах агентства «За законом про 8%» і «За законом про 10%» різні; і ті, й інші відрізняються також від критеріїв програми DOT для DBE і програми SBA для підприємств 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

Програми «ментор-протезе» для малого бізнесу та спільні підприємства

Програми наставництва для малого бізнесу, відомі також як програми «ментор-протезе», зазвичай прагнуть об’єднати нові фірми з досвідченішими підприємствами в рамках взаємовигідних відносин. «Протезе» (підопічний) може отримувати від «ментора» (наставника) фінансову, технічну або управлінську допомогу в отриманні та виконанні федеральних підрядів та субпідрядів або як постачальник за такими підрядами і субпідрядами. Ментор може отримати кредит для досягнення цілей субпідряду, відшкодування деяких витрат та інші грошові стимули. SBA веде список діючих угод «ментор-протезе», який може стати в пригоді уповноваженому з контрактів при укладанні договорів підряду та субпідряду у плані вивчення ринку й допомоги малому бізнесу.

Сьогодні уряд має кілька програм «ментор-протезе» для надання різної допомоги малому бізнесу.

- Програма «ментор-протезе» SBA для всіх малих підприємств – це загальноурядова програма, розроблена для допомоги малим підприємствам в отриманні та виконанні федеральних контрактів. Ментор може (1) створювати спільні підприємства з протезе, що має право на виконання федеральних контрактів для малого бізнесу; (2) вносити певну частку в його капітал; (3) надавати йому кредити або субпідряди; (4) надавати йому технічну або управлінську допомогу.

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.

- Програма «ментор-протезе» DOD, навпаки, для кожного конкретного агентства має свою специфіку. Вона допомагає різним видам малих підприємств та інших організацій отримувати і виконувати субпідряди DOD і виступати в ролі постачальника за його контрактами. Ментор може (1) виплачувати протезе аванси або проміжні платежі, які йому потім відшкодовує міністерство; (2) надавати протезе субпідряди на неконкурентній основі там, де інакше він не зміг би цього зробити; (3) надавати підопічній фірмі кошти в борг або інвестувати в неї; і (4) надавати або організовувати сприяння в іншій формі.

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.

В інших міністерствах і відомствах також існують програми «ментор-протезе», покликані допомагати різним видам малих підприємств та інших організацій в одержанні та виконанні субпідрядів за контрактами даного агентства. Наприклад, у Міністерстві внутрішньої безпеки (DHS) діє програма «ментор-протезе», у рамках якої ментор може надавати в безоплатне користування приміщення або обладнання, тимчасовий персонал для навчання, майно, кредити та іншу допомогу.

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 reviewsubcontracting 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 C.F.R. §121.406) and regulations that limit

Правила надання субпідрядів

Для малих підприємств участь у федеральних контрактах у ролі субпідрядника може стати важливим способом отримання роботи за державними контрактами. Для федерального уряду – це один із способів забезпечити різноманітність постачальників. Як уже згадувалося, існують щорічні цільові показники обсягу коштів федеральних контрактів, що виділяються на субпідряди малому бізнесу (див. «Цільові показники закупівель у малого бізнесу»).

Федеральний уряд дотримується політики максимального надання субпідрядів малому бізнесу загалом і SDB зокрема за основними контрактами, вартість яких перевищує поріг спрощеної закупівлі. Отримуючи замовлення на суму 750 тис. дол. і більше (1,5 млн дол. і більше для будівельних контрактів), федеральні генпідрядники мають подати до відділу закупівель план субпідряду для малого бізнесу.

Уповноважені з контрактів відповідних міністерств і відомств вивчають план субпідряду під час підготовки до видачі субпідряду, визначають, чи є він прийнятним, і можуть розглядати його як один із чинників оцінки під час добору підрядника.

Інші правила надання субпідрядів включають «правило невиробника» (див. 13 C.F.R. §121.406) і обмеження на обсяг коштів, що перетікають через

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, <i>An Overview of Small Business Subcontracting: In Brief</i>.	малі фірми в більші (13 C.F.R. §125.6). Детальна інформація про правила надання субпідрядів малому бізнесу міститься у звіті CRS R47585 <i>An Overview of Small Business Subcontracting: In Brief</i>.
---	---

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 its standard suite of "technical assistance,"

Технічна допомога здобувачам контрактів для малого бізнесу

Пряма допомога підприємцям охоплює довідники та бази даних про наявні можливості, а також технічну підтримку, яку надають SBA і DOD.

Агентства пропонують свої огляди можливостей щодо укладання основних контрактів і каталоги генеральних (основних) підрядників для потенційних субпідрядників серед малих підприємств.

Огляди публікуються з метою ознайомлення і не є запрошенням до участі в конкурсі або запитами на пропозиції.

Деякі агентства можуть публікувати огляди потенційних контрактів за регіонами: наприклад, Міністерство у справах ветеранів (VA) розміщує у себе інтерактивну мапу своїх майбутніх контрактних потреб з можливістю пошуку.

У SBA і DOD є програми індивідуальної допомоги як федеральним генпідрядникам, так і субпідрядникам. Пропозиції SBA включають також стандартний «набір технічної допомоги» малому бізнесу при укладанні

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 "determine whether they are ready for government opportunities," complete

федеральних контрактів, а також інші види консультування та навчання.

Центри розвитку малого бізнесу, розкидані по всій країні, включно з територіями США, є головним ресурсом технічної допомоги SBA малому бізнесу. SBA також рекламує онлайн-курси та програму підтримки під час укладання субпідрядів, до якої можна приєднатися, звернувшись безпосередньо до SBA.

Програма SBA Empower to Grow («Розширення можливостей зростання»), що раніше називалася 7(j) Management and Technical Assistance («Менеджмент і технічна допомога згідно з розділом 7(j) Закону про малий бізнес»), пропонує «індивідуальний коучинг та навчання на допомогу малим підприємствам, що перебувають у несприятливому становищі». Програмою можуть скористатися підприємства в районах із високим рівнем безробіття та низькими доходами населення, або ті, що належать особам із низьким рівнем доходу, підприємства 8(a) та HUBZone, а також WOSB, які перебувають в економічно вразливому становищі. Усі вони можуть напряму звернутися до регіонального відділення SBA.

Заступник міністра оборони із закупівель та підтримки боєготовності курирує програму бізнес-акселераторів для підрядників APEX Accelerators. Раніше відомі як Центри технічної допомоги із закупівель, APEX Accelerators допомагають малим підприємствам «визначити, чи готові вони працювати з державними замовленнями», пройти необхідну реєстрацію, зав'язати ділові стосунки із

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 transportation contracting community and other technical assistance providers” and provide all services free of charge.

закупівельними інстанціями та іншими підрядниками, «навчитися орієнтуватися в морі запитів державних структур» і навіть «вирішити деякі проблеми виконання державних підрядів». Програма «спрямована на створення міцних, стійких і життєздатних ланцюжків постачань товарів і послуг у США шляхом надання допомоги широкому колу підприємств, що укладають і виконують контракти Міністерства оборони, інших федеральних агентств, органів влади штатів та місцевого самоврядування, а також генеральних підрядників уряду США»

Центри національної мережі Manufacturing Extension Partnership («Партнери в розширенні виробництва», далі – Центри МЕР) теж надають допомогу підрядникам малого бізнесу, зокрема, у виробничому секторі. Центри МЕР розташовані в усіх 50 штатах і Пуерто-Ріко. Головний офіс МЕР розташований у Національному інституті стандартів і технологій (NIST), який фінансує роботу мережі.

Відділ з роботи з малим і соціально та економічно вразливим бізнесом (OSDBU) Міністерства транспорту контролює мережу регіональних Ресурсних центрів малого бізнесу на транспорті (SBTRC) для надання допомоги малим транспортним підприємствам, які перебувають у несприятливому становищі (зокрема, згаданим вище DBE). Центри SBTRC «тісно співпрацюють зі спільнотою транспортних підрядників та іншими постачальниками технічної допомоги» і всі свої послуги надають на безоплатній основі.

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.”

OSDBU надають пряму підтримку підрядникам і субпідрядникам малого бізнесу, особливо в тому, що стосується конкретних контрактів. OSDBU зобов'язані надавати допомогу малим підприємствам «в отриманні оплати, відсотків за несвоєчасну оплату та інформації про стан платежів від державного агентства або підрядника».

OSDBU повинні також допомагати малим підприємствам, які отримали підряд або субпідряд, знаходити «ресурси для навчання і підготовки з питань дотримання правил укладання й виконання контрактів».

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 “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)

Процедури закупівель і персонал

Процедура закупівель, під час якої агентство придбаває товари або послуги, передбачає розміщення запиту на пропозиції щодо укладення контракту і використання різних «методів добору постачальника» для оцінки поданих пропозицій. Щонайменше в запиті зазначається, що саме бажає придбати агентство, даються інструкції потенційним offerентам, визначається метод добору постачальника, який буде використано для оцінки пропозицій, і вказується крайній термін подання заявок або пропозицій. Уповноважені з контрактів можуть надати запит про «закриту заявку» без переговорів з offerентами або узгодити укладення контракту з потенційними підрядниками під час переговорів. Агентства також можуть скористатися Федеральним переліком поставок Адміністрації загальних служб (GSA) – списком товарів і послуг

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.

від схвалених GSA постачальників. Для досягнення цільових показників кількості контрактів з малим бізнесом уповноважені з контрактів можуть використовувати такі преференції, як виділені (повністю або частково) контракти, резерви постачальників, контракти з єдиним постачальником.

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 level, procurement department heads (sometimes titled senior procurement executives) are responsible for implementing small business programs at their agencies, including achieving program

Роль посадових осіб, які відповідають за закупівлі

В укладанні договорів підряду та субпідряду з малим бізнесом важливу роль відіграють різні співробітники закупівельних агентств, а також SBA. Співробітники агентства, відповідальні за контракти, обирають відповідний метод закупівлі необхідних товарів або послуг, публікують запити, в яких інструктують оферентів або учасників тендера, визначають «метод добору постачальника», який використовуватиметься (закритий конкурс або укладення контракту на основі переговорів), і оцінюють пропозиції оферентів.

Вони ж присуджують контракт і здійснюють його адміністрування, яке може включати моніторинг виконання, внесення змін, обробку рахунків-фактур та здійснення платежів.

На рівні міністерств і відомств керівники відділів закупівель (іноді їх називають старшими керівниками із закупівель) відповідають за реалізацію програм малого бізнесу у своїх установах, включно з досягненням цілей програми. Як правило, співробітники відділу закупівель, що

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

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.”

займаються питаннями малого бізнесу (часто звані фахівцями з малого бізнесу), координують з керівниками OSDDBU (див. нижче) реалізацію програм малого бізнесу у своїх агентствах.

Головні фахівці із закупівель забезпечують координацію закупівель і пов'язаних із ними заходів у рамках всієї роботи агентства. До їхніх основних функцій входить моніторинг та оцінка проведених агентством закупівель, широке використання повної та відкритої конкуренції, розширення практики укладання контрактів, заснованої на результатах роботи, ухвалення рішень про закупівлі, управління закупівельною політикою агентства, кар'єрний менеджмент у сфері закупівель, планування ресурсів закупівель, оцінка проведених закупівель.

Для забезпечення «максимальної участі малого бізнесу як основних підрядників, субпідрядників і постачальників», як того вимагає закон (15 U.S.C. §644(e)(1)), федеральні правила закупівель (48 C.F.R. §19.202-1) зобов'язують спеціалістів з укладання контрактів там, де це може бути застосовано, вживати певних дій ще до укладення федерального контракту, у тому числі

1. «розділяти пропоновані закупівлі товарів і послуг (крім будівельних) на прийнятно малі партії (не менше ніж заводська партія виробленого товару), щоб можна було робити пропозиції за кількістю, меншою, ніж загальна потреба»;

- | | |
|--|--|
| <p>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].”</p> | <p>2. «планувати закупівлі таким чином, щоб роботу виконувало, якщо можна, більше одного підприємства малого бізнесу, коли її вартість перевищує суму, на яку SBA може гарантувати відшкодування збитків згідно з §694b розділу 15 Зводу законів США [зазвичай 6,5 млн дол., або 10 млн дол., якщо уповноважений з контрактів підтверджує потребу в більшій сумі]»;</p> |
| <p>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.”</p> | <p>3. «забезпечити, щоб графіки поставок встановлювалися на реалістичній основі, що має стимулювати участь малого бізнесу в тому обсязі, в якому це відповідає вимогам уряду»;</p> |
| <p>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]”</p> | <p>4. за певних обставин «надавати копію пропонуваного пакета документації із закупівлі та іншу пов’язану з нею інформацію» персоналу SBA для розгляду, коментарів і рекомендацій; та сама інформація надається OSDDBU [роль якого описано нижче]»;</p> |
| <p>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.”</p> | <p>5. якщо потрібно, «надати звіт» з поясненням, чому закупівля «не може бути розділена на прийнятно малі партії (не менше ніж заводська партія виробленого товару), щоб можна було робити пропозиції за кількістю, меншою, ніж загальна потреба», або чому закупівля «не може бути структурована таким чином, щоб забезпечити конкуренцію малих підприємств за основний контракт»; а також чому «об’єднання або пакетування потрібне й виправдане».</p> |

Before awarding a federal contract, the contracting officer must also affirmatively 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

Перш ніж надати федеральний підряд, уповноважений з контрактів зобов’язаний переконатися, що підприємство підійде до його виконання з усією відповідальністю.

Якщо в цьому є сумніви, SBA може видати т.зв. сертифікат компетентності (англ. SOC), який дасть змогу віддати підряд цьому малому підприємству.

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.

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 collaboration with agency procurement officials on small business policy, OSDBUs liaise with PCRs.

У рамках програми СОС SBA переконує підрядників у тому, що підприємство малого бізнесу відповідає необхідним вимогам відповідальності.

Роль персоналу OSDBU та SBA

У кожному агентстві, що має право проводити закупівлі, є відділ по роботі з малим та соціально й економічно вразливим бізнесом (OSDBU).

До агентства можуть також бути прикріплені співробітники SBA як представники центрів закупівель (PCR).

До законодавчо закріплених обов'язків OSDBU входить консультування посадових осіб агентства, які відповідають за закупівлі, і співробітників SBA, а також надання допомоги малим підприємствам.

Співробітники OSDBU беруть участь у розробленні агентством власної стратегії закупівель у малого бізнесу і координують свою роботу з фахівцями агентства із закупівель у виконанні повсякденних завдань.

Щоб полегшити спільну роботу в тому, що стосується політики щодо малого бізнесу, OSDBU підтримують постійний зв'язок з 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 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

Представники центрів закупівель, представники комерційного ринку і фахівці з можливостей для бізнесу

SBA має призначити представника центру закупівель (PCR) у кожен великий центр закупівель. За визначенням керівника SBA, «великий центр закупівель» – це установа або організація, що закуповує товари або послуги (включно з доступними на ринку) на значні суми.

Робота PCR охоплює різні урядові установи та регіони країни.

Вона охоплює такі завдання, як розгляд пропонувань агентством закупівель з метою рекомендувати виділені контракти для малого бізнесу; рекомендації щодо підвищення конкуренції під час закупівель; і рекомендації з добору альтернативних методів укладення угоди, якщо, на думку PCR, у своєму нинішньому вигляді пропозиція агентства не дає змоги малому бізнесу конкурувати за основний підряд.

Уповноважені з контрактів федеральних структур зобов’язані надати PCR SBA (або, якщо PCR не призначено, територіальному відділенню SBA, яке обслуговує район закупівельної діяльності) «достатній період часу» для вивчення будь-якого запиту, який потребує плану передання субпідрядів малому бізнесу, і подання експертних висновків ще до розміщення запиту.

У SBA є представники комерційного ринку (CMR), які, серед інших обов’язків, допомагають основним підрядникам знаходити малі підприємства для

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 of 8(a) program contracts and subcontracts; and report fraud or abuse involving the 8(a) program.

виконання субпідрядів; консультують підрядників із питань, пов'язаних з їхнім обов'язком максимально широко залучати як субпідрядників малий бізнес; проводять періодичні перевірки, часто спільно з PCR SBA, підрядників, що одержали контракти, які потребують плану передання субпідрядів малому бізнесу.

Фахівці SBA з можливостей для бізнесу, крім інших обов'язків, надають рекомендації, консультують і направляють по допомогу з технічних, управлінських, фінансових та інших питань з метою підвищення конкурентоспроможності учасників програми SBA 8(a). Вони надають учасникам програми 8(a) всебічну оцінку сильних і слабких сторін підприємства; контролюють і документують дотримання вимог програми 8(a); консультують із питань дотримання правил укладення контрактів після отримання підряду або субпідряду за програмою 8(a); перевіряють і контролюють дотримання домовленостей між ментором і протеже; представляють інтереси керівника SBA та малих підприємств під час укладання, зміни й адміністрування договорів підряду й субпідряду за програмою 8(a); а також повідомляють про факти шахрайства і неправомірних дій.

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."

Окремі вимоги після присудження контракту

Як уже згадувалося, CMR SBA проводять періодичні перевірки дотримання вимог підрядниками, які отримали контракти, що вимагають плану передачі субпідрядів малому бізнесу (див. «Перевірки планів субпідряду»). Крім того, після завершення контракту федеральні агентства зобов'язані своєчасно оплачувати послуги підрядника (див. «Оперативні платежі») і платити штрафи за прострочення платежів. Федеральні агентства можуть також платити підрядникам до настання обумовленого терміну платежу (див. «Прискорені платежі»).

Перевірки планів субпідряду

CMR можуть проводити сотні перевірок дотримання вимог протягом фінансового року, обираючи із Системи даних про федеральні закупівлі основні контракти, що передбачають індивідуальні плани передання субпідрядів. Завдання перевірки – визначити, чи дотримувався основний підрядник, який не є малим підприємством, після присудження йому контракту своїх обов'язків, обумовлених у плані передання субпідрядів, щодо укладання договорів субпідряду з малим бізнесом і подання відповідної звітності.

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)).

Оперативні платежі

Після укладення контракту федеральні агентства, як правило, зобов'язані виплачувати основним підрядникам відсотки за всіма платежами, які агентство не здійснило до дати, зазначеної в контракті, або протягом 30 днів після одержання належного рахунка-фактури на суму, яка належить, якщо дата не зазначена в контракті.

Аналогічні вимоги існують для основних підрядників під час оплати субпідрядів за будівельними контрактами.

Ці вимоги особливо важливі для малих підприємств у будівельній галузі.

Якщо уповноважений із контрактів визначить, що головний підрядник за контрактом, який вимагає плану передання субпідрядів, має історію необґрунтованих затримок виплат підрядникам, він зобов'язаний зафіксувати особистість підрядника, описати обставини, за яких було встановлено факт необґрунтованих затримок виплат субпідрядникам, і включити ці дані в Систему даних про роботу та ділові якості федеральних підрядників, зробивши їх, у такий спосіб, загальнодоступними (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.

Прискорені платежі

Після одержання належного рахунка-фактури федеральним агентствам дозволено здійснити прискорений платіж за сім або менше днів до дати, обумовленої федеральним контрактом (або раніше, якщо агентство вважатиме це за потрібне в цьому випадку), якщо це відповідає державним інтересам і дотримано одну з таких умов:

- сума рахунку-фактури становить менш як 2500 дол.;
- одержувач є малим підприємством; або
- платіж пов'язаний із надзвичайною ситуацією, стихійним лихом або застосуванням збройних сил.

Агентства зобов'язані встановити дату прискореного платежу – бажано протягом 15 днів після одержання належного рахунку-фактури – для основних підрядників-малих підприємств, якщо конкретна дата платежу не встановлена контрактом. Крім того, вони зобов'язані встановити дату прискореного платежу – бажано протягом 15 днів після одержання належного рахунку-фактури – для основних підрядників, які уклали договори субпідряду з малими підприємствами (самі вони водночас можуть не бути малими підприємствами), якщо конкретна дата платежу не встановлена контрактом і підрядник згоден на це без будь-якої додаткової винагороди з боку субпідрядника або стягнення з нього плати (Розділ 873 Закону про асигнування на національну оборону на 2020 фінансовий рік (P.L. 116-92).

Раніше Закон Джона С. Маккейна про

McCain National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2019, required these accelerated payment policies for Defense Department small business contractors and subcontractors).

повноваження в галузі національної оборони на 2019 фінансовий рік, P.L. 115-232, зобов'язував підрядників та субпідрядників малого бізнесу Міністерства оборони дотримуватися політики прискорених платежів).

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 OSDDBU 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.

Висновок

Існують різні загальноурядові та відомчі вимоги, програми та персонал, пов'язані із заохоченням і розширенням укладення федеральних підрядів і субпідрядів із малими підприємствами. Малі підприємства та малі підприємства, що належать соціально й економічно вразливим особам (тобто SDB, зокрема SDB, що беруть участь у програмі SBA з розвитку бізнесу для підприємств 8(a), підприємства HUBZone, WOSB та SDVOSB) можуть отримати преференції під час укладання контрактів у межах цілого ряду контрактних програм. SBA бере значну участь у цих програмах разом зі співробітниками відділів OSDDBU різних міністерств і відомств та закупівельним персоналом, що працює в цих агентствах.

Крім участі в загальноурядових програмах, деякі агентства (наприклад, VA, DOT і DOI) мають свої власні. Загальна політика щодо субпідрядів, ресурси технічної допомоги та програми наставництва («ментор-протезе») також надають підрядникам малого бізнесу допомогу в отриманні федеральних замовлень.

The small business contracting programs 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].

https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2011/RAND_MG443.pdf

[Table of contents](#) ※ [Повернутись до Змісту](#)

Названі в цьому звіті програми контрактів із малим бізнесом користуються, як правило, сильною двопартійною підтримкою. Оцінюючи успіх або невдачу зусиль із розширення можливостей контрактів із малими підприємствами, багато спостерігачів дивиться насамперед на те, наскільки федеральному уряду й окремим міністерствам і відомствам вдається досягти своїх цільових показників закупівель у малого бізнесу.

Оціночні листи закупівель SBA та звіти про досягнення цільових показників у контрактах з малим бізнесом є зручними інструментами для оцінки ефективності федеральних закупівель у малого бізнесу в якийсь період часу, але мають свої обмеження.

Крім того, регулярні звіти про закупівлі у малого бізнесу не оцінюють вплив цих контрактів на сам малий бізнес, конкурентоспроможність компаній та економіку загалом. Як зазначає одна група дослідників, «весь процес встановлення цільових показників... зводиться до вимірювання обсягів коштів і контрактів, що надаються малому бізнесу, і не приділяє належної уваги тому, як доступ до державних замовлень впливає на створення і зростання малих підприємств та створювану ними частину багатства нації.

Результати програми також непросто виокремити, важко виміряти і, як правило, вони не оцінюються в порівнянні з результатами інших, альтернативних підходів»

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.

Хоча в різний час Конгрес висловлював різні аргументи на користь заохочення федеральних закупівель у малого бізнесу, єдиної думки щодо потрібних для цього законів і програм досі немає. Для ефективного нагляду за програмами закупівель у малого бізнесу слід вивчати вплив преференцій на його становлення, зростання, продуктивність і конкурентоспроможність галузі.

Законодавців може також зацікавити вплив програм на формування диверсифікованого та надійного пулу федеральних підрядників та економіку в цілому.

Appendix A. SBA's Surety Bond Guarantee Program

Додаток А. Програма поручительських гарантій SBA

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. The agreement binds the contractor to

[Table of contents](#) ✖ [Повернутись до Змісту](#)

Метою програми поручительських гарантій SBA є розширення доступу малих підприємств до контрактів федеральних, штатних і місцевих органів влади, а також до контрактів приватного сектору шляхом надання гарантій пропозиції, виконання та оплати малим підприємствам, які не можуть отримати поручительські гарантії через звичайні комерційні канали.

Поручительська гарантія – це тристороння угода між поручителем (особою, яка згодна відповідати за борг або зобов'язання іншої особи), підрядником і власником проекту. Угода зобов'язує підрядника дотримуватися умов контракту. Якщо підрядник не

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 loss if a default occurs. Small businesses

може успішно виконати контракт, поручитель бере на себе його обов'язки і забезпечує завершення проєкту.

Таким чином, поручительська гарантія знижує ризик, який бере на себе держава, укладаючи контракт.

Поручительські гарантії мають заохочувати власників проєктів до укладання контрактів з малими підприємствами, які можуть не мати кредитної історії або досвіду великих компаній і більшою мірою ризикують не виконати умови контракту.

Поручительські гарантії є важливими для малих підприємств, які бажають брати участь у конкурсі на отримання федеральних контрактів, оскільки федеральний уряд вимагає від генеральних підрядників – ще до присудження федерального контракту на суму понад 150 тис. дол. на будівництво, перебудову або ремонт будь-якої будівлі чи державного об'єкта у Сполучених Штатах – представити гарантію виконання контракту, дану поручителем на суму, яку уповноважений з контрактів бачить достатньою для захисту державних інтересів.

Програма гарантує окремі контракти на суму до 6,5 млн дол. (до 10 млн дол., якщо федеральний підрядник підтверджує потребу в такій гарантії). Поручительські гарантії SBA становлять від 80 до 90% збитків поручителя в разі невиконання зобов'язань. Малі підприємства платять SBA комісію в розмірі 0,6% від ціни контракту за гарантії

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.

виконання та оплати, але SBA повертає комісію, якщо гарантію анулюють або не видають; крім того, SBA не стягує комісію за гарантії пропозиції.

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 determination will be disadvantageous to the government."

Додаток В. Опротестування розміру малого підприємства

Якщо статус offerenta як суб'єкта малого бізнесу оскаржено, уповноважений з контрактів, як правило, не має права укласти контракт, доки SBA винесе рішення щодо розміру підприємства або сплине 15 робочих днів з моменту надходження протесту до SBA – залежно від того, що настане раніше. Початковий розгляд протесту проводить регіональне відділення відділу SBA з контрактів з державними установами, що обслуговує регіон, в якому знаходиться головний офіс підприємства-offerenta.

За регламентом регіональне відділення зобов'язане винести рішення про розмір підприємства протягом 15 робочих днів після отримання протесту (або протягом строку, додатково наданого уповноваженим з контрактів).

Якщо SBA не ухвалить рішення в зазначений строк, уповноважений з контрактів має право укласти контракт після письмового обґрунтування, що укладення контракту необхідне в найкоротші терміни, а очікувати на рішення SBA буде не в інтересах держави.

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.

Будь-яка зацікавлена особа може подати апеляцію на рішення регіонального відділення до апеляційної інстанції SBA (Office of Hearings and Appeals, скор. ОНА).

Якщо ОНА приймає апеляцію до розгляду і визнає, що підприємство не має права на отримання контракту, уповноважений з контрактів зобов'язаний розірвати контракт відповідно до вищезазначеного письмового обґрунтування, якщо тільки розірвання не суперечить інтересам держави.

При цьому він не має права використовувати опції або робити подальші замовлення на виконання робіт чи поставку. Далі, після того, як SBA встановила, що підприємство не відповідає критеріям малого бізнесу, воно не може розраховувати на отримання контракту, навіть якщо згодом вживе заходів, щоб відповідати цим критеріям. За надання невірної інформації про розмір підприємства SBA або федеральне агентство може на певний час або назавжди позбавити його допуску до державних контрактів. Крім того, особи, які навмисне подають неправдиві відомості про розмір підприємства для отримання федерального контракту, можуть бути притягнуті до цивільної та кримінальної відповідальності.

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.”

Додаток С. Представники центрів закупівель (PCR)

Агентствам, які мають право на здійснення закупівель, можуть бути придані співробітники SBA, відомі як представники центрів закупівель (Procurement Center Representatives, PCR).

SBA може призначати одного або декількох PCR у будь-який підрозділ, що укладає або адмініструє контракти, з метою здійснення своєї політики та програм. PCR працюють у шести регіональних відділеннях SBA і курирують різні агентства та регіони країни.

До обов'язків PCR входять, серед інших, такі завдання:

- Перевірка пропозицій про закупівлі для винесення рекомендацій щодо виділення тих контрактів з малим бізнесом, які не були виділені уповноваженим з контрактів; перевірка нових постачальників, що відповідають критеріям малого бізнесу; розгляд можливості виділення частин контракту для проведення конкурентних закупівель;
- Аналіз документації щодо пропонованої закупівлі. Якщо PCR (за його відсутності – відповідне регіональне відділення SBA) вважає, що закупівля у запропонованій формі ускладнює участь малих підприємств, він може рекомендувати будь-який інший спосіб укладення контракту, який, на його думку, збільшить шанси участі малих підприємств як основних підрядників;
- Рекомендація малих підприємств для включення до кола компаній, яким буде направлено запрошення до участі в конкретній закупівлі;

- Appeal to the chief of the contracting office “any contracting officer’s determination not to solicit a concern 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.”
- Оскарження – перед керівником відділу з укладення контрактів – рішення уповноваженого з контрактів, який відмовився надіслати запрошення компанії, рекомендованій SBA для участі в конкретній закупівлі, якщо така відмова призвела до виключення всіх малих підприємств із числа запрошених; далі PCR може оскаржити це рішення перед керівником агентства;
- Проведення періодичних перевірок діяльності агентства з укладання контрактів, включно з оцінкою дотримання плану передання субпідрядів малим підприємствам, з метою пересвідчитися, що агентство дотримується цього положення;
- Організація та участь у конференціях та тренінгах, спрямованих на розширення участі малих підприємств у контрактній діяльності цього агентства.

Author Information

R. Corinne Blackford

Analyst in Small Business and Economic
Development Policy

Відомості про автора

Р. Корінна Блекфорд

Аналітик з питань малого бізнесу та політики
економічного розвитку

Acknowledgments

This report was prepared with the help of research conducted by Robert Jay Dilger, former Senior Specialist in American National Government.

Подяки

Звіт підготовлено за допомогою даних дослідження, проведеного Робертом Джеєм Ділгером, колишнім старшим спеціалістом з питань уряду 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

Відмова від відповідальності

Цей документ підготовлено Дослідницькою службою Конгресу (CRS), що виконує функції позапартійного апарату співробітників на допомогу комітетам і членам Конгресу і діє виключно за дорученням і під керівництвом Конгресу.

Інформацію будь-якого звіту CRS не слід використовувати інакше, ніж для публічного представлення даних, наданих CRS членам Конгресу в рамках виконання нею своїх функцій.

Як документи, створені урядовими органами США, звіти CRS не підлягають авторському праву в США. Будь-який звіт CRS може бути відтворений і поширений цілком і повністю без дозволу CRS.

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.

Водночас звіти CRS можуть містити захищені авторським правом зображення або інші матеріали третіх сторін, для використання яких може знадобитися дозвіл правовласника.