

К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В США

А.В. Орлова

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, alinavl@yandex.ru

При изучении особенностей финансирования женского предпринимательства следует учитывать его специфику. В США 90% предприятий, принадлежащих женщинам, не имеют наемных сотрудников [1]. Эти предприятия часто не имеют залога и кредитной истории. Женщины, в большинстве случаев, стремятся стать предпринимателями, чтобы обрести независимость. Помимо этого, они пытаются сбалансировать семейные обязанности и бизнес. Эти факторы могут повлиять на отношение женщин-предпринимателей к риску и росту и, как следствие, выбору источников финансирования.

США является примером страны с наиболее развитой практикой как поддержки женского предпринимательства в целом, так и предложения инструментов его финансирования, в частности.

В США внешние источники финансирования бизнеса по гендерному признаку можно разделить на две группы: общие – для всех предпринимателей, специальные – для женщин-предпринимателей. Наиболее целесообразными внешними источниками финансирования предприятий, принадлежащих женщинам, выступают кредиты, государственные закупки, а также такие менее традиционные источники как гранты, венчурные фонды, акселераторы.

Важную роль в развитии женского предпринимательства в США играет Администрация малого бизнеса. Деятельность Администрации охватывает широкий спектр вопросов в данной сфере.

Администрация малого бизнеса не предоставляет кредиты и ссуды напрямую. Она устанавливает руководящие принципы для займов, предоставляемых кредиторами-партнерами, организациями по развитию и микрокредитными организациями [2]. Администрация снижает риск для кредиторов и облегчает им доступ к капиталу. Это облегчает получение кредитов для малого бизнеса. Администрация работает с банками для предоставления гарантий по кредитам от имени владельцев бизнеса. Это означает, что она обещает выплатить банку процент от суммы, которую заимствует кредитор, в случае не выплаты кредита.

Преимущества использования гарантированных кредитов:

- конкурентные условия (ссуды, гарантированные Администрацией, обычно имеют ставки и сборы, которые сопоставимы с негарантированными ссудами);
- консультирование и образование (некоторые кредиты приходят с постоянной поддержкой, чтобы помочь вам начать и вести свой бизнес);
- более низкие авансовые платежи, гибкие накладные расходы и отсутствие залога для некоторых кредитов.

База данных Администрации насчитывает более 800 кредиторов во всех 50 штатах. Гарантированные ссуды варьируются от малых до крупных (от 500 до 5,5 млн. долл. США) и могут использоваться для большинства деловых целей развития бизнеса, включая долгосрочные [2].

В рамках Программы микрокредитов Администрация малого бизнеса США предоставляет кредиты некоммерческим посредникам. Эти посредники затем предоставляют бизнес-кредиты на сумму до 50 000 долл. США для стартапов и малых предприятий, многие из которых управляются женщинами. В 2017 году средний микрозайм составил около 14 000 долларов [3].

Преимущество микрокредитования заключается в том, что у предпринимателей имеются сильные стимулы для создания устойчивого бизнеса, поскольку они должны погашать кредит. Другое преимущество состоит в том, что, в отличие от других финансовых продуктов (например, кредитных гарантий, банковских ссуд), инструмент разработан специально для нужд людей, испытывающих трудности на кредитном рынке.

Важным шагом в направлении развития женского предпринимательства в стране явилось установление Законом об упорядочении закупок в 1994 г. обязательного 5%-ного представительства малых предприятий, принадлежащих женщинам, в годовом объеме всех федеральных контрактов [4]. В 2000 г. принят Закон о справедливости, который обязал «зарезервировать» федеральные контракты для малых предприятий, принадлежащих женщинам, в отраслях, где они недопредставлены [4].

В США развита практика бизнес-грантов. Особенностью грантов является их безвозмездность, целевой характер и конкурсная процедура. Гранты или награды являются финансовыми ресурса-

ми, которые предприниматель не должен возвращать, в отличие от кредитов. Как следствие, конкуренция в этой области очень высока. Это требует от предпринимателя определенной подготовительной работы по формированию соответствующих документов, в которых следует обосновать необходимость получения гранта. Женщины-предприниматели, желающие побороться за грант, имеют возможность получить от 500 до 100 000 долл. США за развитие бизнеса или образование. Самые большие гранты для женщин-предпринимателей в США предоставляет *Tory Burch Fondation*: от 10 до 100 тыс. долл. США [5]. Существуют также специальные гранты для социально ответственных предприятий (например, *Cartier Women Initiative Award*) и творческих предприятий (например, грант фонда *#GIRLBOSS*).

Ряд частных компаний в США реализуют целевые программы-акселераторы для женщин-предпринимателей: *EY Entrepreneurial Winning Women*, *MergeLane*, *WSLab*. Они включают в себя, в основном, наставничество, доступ к капиталу и (или) инвесторам [5].

Венчурный капитал – это сфера, в которой традиционно доминируют мужчины. Только 10% стартапов, которые привлекают финансирование *Series A*, имеют женщин-основателей, при этом около 90% венчурного финансирования направляется на предприятия, принадлежащие мужчинам [6]. При этом в последнее время в США стали появляться фонды венчурного капитала, специально предназначенные для предприятий, принадлежащих женщинам *Springboard Enterprises*, *Maya Ventures*, *SheEO*, *Astia*, *Plum Alley* и *37 Angels* [5, 6].

Таким образом, опыт США в области финансирования женского предпринимательства представляет собой симбиоз государственных и частных инструментов. При этом как среди государственных, так и частных инициатив в последнее время появляется все больше не гендерно нейтральных примеров. Это является свидетельством заинтересованности общества в целевой поддержке данной группы предпринимателей.

Список использованных источников:

1. Statistics for All U.S. Firms by Industry, Gender, and Receipts Size of Firm for the U.S. and States: 2012 2012 Survey of Business Owners [Электронный ресурс]. – URL: https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productionview.xhtml?pid=SBO_2007_00CSA09&prodType=table (дата обращения: 18.02.2019).
2. The SBA helps small businesses get loans [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sba.gov/funding-programs/loans> (дата обращения: 19.02.2019).
3. SBA Microloan Eligibility, Terms, and Cost [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fundera.com/business-loans/guides/sba-microloan> (дата обращения: 19.02.2019).
4. Women Business Owners Blocked from Fair Access to Federal Contracts [Электронный ресурс]. – URL: <http://uswccweb.squarespace.com/reports-and-statistics/2008/1/1/women-business-owners-blocked-from-fair-access-to-federal-co.html> (дата обращения: 20.02.2019).
5. Small Business Loans for Women: A Toolkit for 2017 (and Beyond) [Электронный ресурс]. – URL: <http://bondstreet.com/small-business-loans-for-women/> (дата обращения: 20.02.2019).
6. Policy Brief on Women's Entrepreneurship [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Brief-on-Women-s-Entrepreneurship.pdf> (дата обращения: 20.02.2019).