

### *Кластеризація бізнесу громадського харчування у США*

Протягом післявоєнного періоду США проводить політику масованих інвестицій в науку, освіту, високотехнологічні галузі та інноваційний потенціал своєї країни, при цьому особлива увага приділяється людському капіталу та інтелектуальній власності. За ці роки були створені різні механізми регулювання і підтримки економічного та інноваційного розвитку США. Одним з таких механізмів є кластерна система виробництва.

Кластерний підхід існує у 22 штатах. Адміністрація у справах малого бізнесу (SBA) спільно з деякими міністерствами і відомствами оголосила про введення нової програми підтримки малого та середнього бізнесу - Регіональну кластерну ініціативу (PCI). Програма спрямована на збільшення кількості малих фірм і створення нових робочих місць за допомогою фінансування регіональних кластерів, які підтримують економічні, ділові та кадрові активи регіонів.

Кластери отримують річні контракти (з можливістю продовження), щоб забезпечити бізнес-навчання учасників, консультування, наставництво, комерціалізацію і трансферт технологій та інші послуги, які спрямовані на підтримку зростання і розвитку малих фірм-учасників. Кластери отримують фінансування з різних відомств: від Адміністрації у справах малого бізнесу, Міністерства торгівлі, Міністерства праці, Міністерства оборони тощо.

У рамках кластерної ініціативи малі підприємства мають можливість скористатися різними програмами підтримки SBA. Близько 59% малих фірм-членів одного з кластерів використовували зовнішнє фінансування, у т.ч. кредити, гранти, венчурні фонди, а 39% респондентів відзначили, що участь у кластерній ініціативі призвела до розширення можливостей фінансування. Кластерна ініціатива сприяє залученню додаткового фінансування наступними заходами:

- 1) поширенням інформації про можливості фінансування;
- 2) наданням технічної допомоги, у тому числі у вигляді навчання та допомоги в написанні заяв на надання того чи іншого виду фінансування;
- 3) підтримкою взаємодії між учасниками кластера, наприклад, пошук партнерів для підвищення кількості заявок, а також пошук інвесторів, у тому числі венчурних фондів.

Зі 178 опитаних малих підприємств 57% змогли створити, як мінімум, одне об'єднання з іншою малою фірмою або корпорацією, або ж дослідним інститутом. Серед нових союзів 50% були утворені з іншими підприємствами малого бізнесу, 20% - з корпораціями, а решта - з університетами, науково-дослідними лабораторіями та іншими організаціями.

Одним з яскравих прикладів кластеризації у сфері харчування США є програма самозайнятості молоді завдяки використанню пересувних кафетеріїв, міні-ресторанів чи кафе швидкої їжі. Один з варіантів американської назви - «продовольчі візки». Вона орієнтована на подолання безробіття серед молоді у віці 15-24 рр., яка є неконкурентоспроможною на ринку праці через відсутність досвіду. Компанія Starbucks спільно з 16-ма іншими ТНК, серед яких Microsoft, Taco Bell, JP Morgan Chase та іншими запропонували ініціативу 100000 Opportunities Initiative. Її мета - протягом трьох років забезпечити роботою, стажуванням або робочою практикою 100 000 молодих людей, які не навчаються і не працюють.

Головна перевага ініціативи - кластерний підхід. Він передбачає спільну роботу над створенням нових можливостей - із залучення зацікавлених партнерів з некомерційного та освітнього секторів. «Продовольчі візки» розміщуються у місцях масових потоків споживачів: біля метро, транспортних розв'язок, у торгових комплексах.

Одним з них є інноваційний проєкт, заснований на впровадженні або значному поліпшенні продукту (товару або послуги), процесу, нового методу маркетингу або організації і передбачає конкурентну перевагу.