

0 ga Kašjaková¹

PODNIKATE SKÉ INKUBÁTORY AKO NÁSTROJ DLHODOBO UDRŽATE NÉHO ROZVOJA REGIÓNU

BUSINESS INCUBATORS AS A TOOL FOR SUSTAINABLE GROWTH OF REGION

Abstrakt:

Podnikateľské inkubátory sú integrovanou súčasťou technologických parkov, vedeckých, inovačných a technologických centier vo svete. Sú nástrojom, ktorý je efektívny z dlhodobého hľadiska a ich vplyv je cielený miestne – v regióne. Inkubátory pomáhajú porozumieť podnikaniu a rozvíja ho. Takisto sú úinným nástrojom pre transfer technológií. Zvyšujú šance na prežitie novovytvorených podnikov a podporujú ich rast. Hlavným poslaním podnikateľského inkubátora je svojim i službami aktívne podporovať vybrané podnikateľské preferencie daného regiónu a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Väšina podnikateľských inkubátorov vo svete je zameraná na technológie a inovácie. Na Slovensku sa éra podnikateľských inkubátorov ešte len začína. Podnikateľské inkubátory sú integrovanou súčasťou technologických parkov, vedeckých, inovačných a technologických centier vo svete. Sú nástrojom, ktorý je efektívny z dlhodobého hľadiska a ich vplyv je cielený miestne – v regióne. Inkubátory pomáhajú porozumieť podnikaniu a rozvíja ho. Takisto sú úinným nástrojom pre transfer technológií. Zvyšujú šance na prežitie novovytvorených podnikov a podporujú ich rast. Hlavným poslaním podnikateľského inkubátora je svojim i službami aktívne podporovať vybrané podnikateľské preferencie daného regiónu a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Väšina podnikateľských inkubátorov vo svete je zameraná na technológie a inovácie. Na Slovensku sa éra podnikateľských inkubátorov ešte len začína. Podnikateľské inkubátory sú integrovanou súčasťou technologických parkov, vedeckých, inovačných a technologických centier vo svete. Sú nástrojom, ktorý je efektívny z dlhodobého hľadiska a ich vplyv je cielený miestne – v regióne. Inkubátory pomáhajú porozumieť podnikaniu a rozvíja ho. Takisto sú úinným nástrojom pre transfer technológií. Zvyšujú šance na prežitie novovytvorených podnikov a podporujú ich rast. Hlavným poslaním podnikateľského inkubátora je svojim i službami aktívne podporovať vybrané podnikateľské preferencie daného regiónu a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Väšina podnikateľských inkubátorov vo svete je

¹ autor : 0 ga Kašjaková, Ing., Univerzitný technologický inkubátor STU, Pionierska 15, 831 02 Bratislava, e-mail: kasjakova@inqb.sk

recenzent : Mária Zúbková, Doc. Ing. PhD., STU v Bratislave, Stavebná fakulta, Katedra ekonomiky a riadenia stavebníctva, Radlinského 11, Bratislava, zubkova@svf.stuba.sk

zameraná na technológie a inovácie. Na Slovensku sa éra podnikateľských inkubátorov ešte len začína.

Business incubators are integrated part of technologic or science parks, innovative and technologic centers in the world. They are tool which is effective within long term and its impact is pointed in the region. Incubators help to understand of business and develop it. As well they are effective tool for technology transfer. They increase chance to survive of new SMS's and they encourage their growth. Mostly business incubators in the world are focused on technology and innovation. In Slovakia the period of business incubators is starting now.

Úvod

Zabezpečenie dlhodobého udržateľného ekonomického rozvoja Slovenska možno vidieť práve v orientácii na znalostnú ekonomiku, v podpore odvetví zameraných na high-tech a inovácie, v podpore sektoru malého a stredného podnikania. Pre mestá a regióny dávajú parky a inkubátory príležitosť k mobilizácii vnútorných výrobných a intelektuálnych síl pre iniciovanie hospodárskeho rozvoja.

Stratégia konkurencieschopnosti EÚ a Slovenska do roku 2010

V roku 2000 sa konal summit v Lisabone, kde sa zišli hlavy členských štátov Európskej Únie a vytýčili si hlavný strategický cieľ a síce urobiť z Európskej Únie do roku 2010 „najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu znalostnú ekonomiku na svete, schopnú udržateľného hospodárskeho rastu, v ktorej bude lepšie platených a viac pracovných miest a väčšia sociálna súdržnosť.“ Na základe toho bola prijatá tzv. Lisabonská stratégia, ktorej naplnenie by malo viesť k dosiahnutiu vytýčeného cieľa. Zároveň mala byť hlavným vodítkom pre hospodársku politiku každej členskej krajiny EÚ, vrátane Slovenska. Na rovnaký strategický cieľ sa zamerali vlastné Lisabonské stratégie jednotlivých krajín EÚ. Mali by byť zamerané iba na tie oblasti, ktoré sú najdôležitejšie pre rozvoj konkurencieschopnosti danej krajiny [1].

Stratégia rozvoja konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010 vychádza z celkovej Lisabonskej stratégie a môže byť zároveň považovaná za našu národnú Lisabonskú stratégiu. Jej hlavný cieľ je jednoznačný: zabezpečiť, aby Slovensko čo najrýchlejšie dobehlo životnú úroveň najvyšších krajín EÚ. Tento cieľ sa dá dosiahnuť iba prostredníctvom rýchleho a dlhodobého hospodárskeho rastu. V trhovej ekonomike ho štát môže podporiť len tak, že bude vytvárať vhodné podmienky pre rast ekonomického konkurencieschopnosti krajiny.

Schopnosť úspešne konkurovať ako národ závisí od schopnosti vytvárať ekonomiku, ktorá je skutčne riadená znalosťami. **Je nutné silné prepojenie inovácií, univerzít a firemných zoskupení navzájom a uskuťovanie výskumu a iniciatív na presadenie vlastných ideí na trhu.** Univerzity, vedecké parky a inkubátory zohrávajú kľúčovú rolu v objavovaní produktov a procesov, ktoré napomáhajú vytvárať zdravú a bezpečnú spoločnosť 21. storočia, isté životné prostredie a dynamickú ekonomiku založenú na vedomostiach [2].

Jednou z významných konkurenčných výhod na globalizovaných trhoch sa stala inovácia a know-how. Výskum, vývoj a následne inovácie neprinášajú zahraniční investori na Slovensko masovo. Doteraz na Slovensku sofistikovanejšie aktivity pomaly pribúdajú len v ostatnom rase. Lacná pracovná sila v tomto prípade nie je rozhodujúca, rozhodujúca je inovačná schopnosť, pozitívne skúsenosti a dôvera investora [3]. Čo však najviac podporí rozvoj poznatkov, je vývoj a aplikovaný výskum. Ten sa na náklady až natoľko nepožerá.

Aktivita štátu a vzdelávacích inštitúcií, najmä vysokých škôl pri zvyšovaní kvalifikácie a praktických znalostí, už budú existenciou nutnosťou. Dôraz je kladený na štyri piliere znalostnej ekonomiky:

- inovácie,
- vedu a výskum,
- podnikateľské prostredie,
- vzdelávanie a zamestnanosť.

Z analýzy transformácie ekonomiky na znalostnú vyplynulo viacero prínosov pre krajinu ako takú:

orientácia od priemyselných k vedecko-technologickým parkom,
vznik inovatívnych malých a stredných podnikateľov zameraných na nové technológie,
orientácia na high-tech odvetvia,
menšie zneisťovanie životného prostredia,
prilákajúce zahraničných investícií smerovaných do high-tech, výskum a vývoj,
prilákajúce investícií nie je podmienené investíciou a stimulmi ako to bolo v prípade priemyselných parkov donedávna,
vyšší podiel vysokoškolsky kvalifikovanej pracovnej sily,
väšia spolupráca univerzít a vysokých škôl s praxou,
skvalitnenie výskumu na univerzitách a výskumných pracoviskách,
komercializácia výsledkov vedy a výskumu,
rozšírenie ponuky finančných produktov domácich finančných inštitúcií v oblasti rizikového kapitálu,
priaznivý vplyv na ekonomický rast a teda HDP,
zabezpečenie trvalo udržateľného rozvoja krajiny,
zvýšenie kvality života a životnej úrovne,
krajina sa stane konkurencieschopnou na medzinárodných trhoch.

V tejto súvislosti je vhodný citát nemeckého filozofa Klausa Kocha: „*Kto stíša svetlo vedy na úsporný plameň, zajtra už bude sedieť po tmě.*“ [4].

Význam MSP v podnikateľskom prostredí

Význam MSP dokumentuje ich podiel na najdôležitejších ukazovateľoch národného hospodárstva a funkcie, ktoré plnia.

V krajinách EÚ MSP predstavujú 80 - 99% podnikateľských subjektov, tvoria 60 - 70% podiel na zamestnanosti a produkujú 60 - 80% HDP. [5]

Význam MSP je aj v SR známy a jasný a je zrejmé, že sú nosným pilierom celého národného hospodárstva, majú najväšší potenciál rastu. Ich podiel na slovenskej ekonomike je porovnateľný s vyspelými krajinami. V roku 2002 sa takmer 60% podieľali na HDP, na zamestnanosti bol podiel viac ako 59%. [6]

Význam malých a stredných podnikov možno vyjadri prostredníctvom ich funkcií. P lnia [7]:

- *spolo enskú funkciu* vyplývajúcu zo zásad demokratického spoločenského systému, kde každý ob an má právo sam ostatne plánova vlastný život, sam ostatne a zodpovedne kona bez donútenia štátom alebo tretími osobami. Formálne právo slobodného podnikania sa realizuje práve existenciou silného sektora MSP. Sam ostatnosťou je tiež spojená snaha po výkonnosti, úspešnosti a ochota nies riziko. Sam ostatní, nezávislí podnikatelia v rozhodujúcej miere prispievajú k vytváraniu a zachovávaniu slobodného myslenia a života v každej spoločnosti,
- *hospodársku funkciu* – pružnejšie sa prispôsobujú zmenám na trhu a významne sa podieajú na zásobovaní obyvateľstva spotrebným tovarom i na poskytovaní služieb. Prednosťou je bezprostredný kontakt so zákazníkmi, ktorí im umožňujú dokonalejšie uspokojovať ich potreby. V eký po et sam ostatných podnikateľov vytvára prostredie pre decentralizáciu rozhodovania, následne rôznorodos a diferencovanos ponuky tovarov, ponuky pracovných miest a investovania kapitálu.
- *zamestnaneckú a konjunkturálnu funkciu* – sú znám e udržiavaním existujúcich pracovných miest a tvorbou nových pracovných príležitostí. P lnia tiež konjunktúrne funkcie, zachovávajú pracovné miesta v období recesie a zamestnávajú viac pracovníkov v období expanzie.
- *ponukovú funkciu* súvisiacu s ich flexibilitou a adaptabilitou. Sú schopné rýchlejšie reagovať na individuálne želania zákazníkov, dokážu pružne vyhadávať medzery na trhu a budovať si v uritom trhovom segmente silné pozície. P lnia významnú subdodávateľskú funkciu pre veľké podniky a tým umožňujú veľkým podnikom kompletovať, dopĺňať a rozširovať výrobný sortiment bez rozsiahlych výdavkov.
- *štruktúrnú funkciu*, ktorá sa prejavuje znižovaním regionálnych rozdielov v pracovných príležitostiach, dôchodkoch na jedného obyvateľa, v ponuke služieb a dopravy. Znižujú riziko domínovania jedného alebo niekoľkých veľkých podnikov v regióne, a tým zvyšujú stabilitu životného štandardu v danej oblasti,
- *funkciu exportnej aktivity*, ktorú dokazujú výsledky viacerých výskumov, ide o značný podiel MSP na exporte priemyselne vyspelých krajín, či už priamo, alebo nepriamo formou subdodávok pre veľké podniky. Intenzita exportnej aktivity je odlišná v jednotlivých ekonomikách, medzi jednotlivými odvetvami.
- *rastovú funkciu*, charakterizujúcu dôležité zastúpenie týchto podnikov pri uskutočňovaní výskumu a vývoja, inovačných aktivít a technického pokroku, ktoré sú významnými faktormi hospodárskeho rastu každej ekonomiky,
- *vzdelávaciu funkciu* – komunikácia medzi manažmentom v MSP je bezprostredná, pravidlá pre prácu sú menej prísne a práca je rôznorodejšia, pútavejšia. Zamestnanci preto lepšie hodnotia pracovné podmienky v tomto type podnikov ako vo veľkých podnikoch. Pre mladých ľudí sú príazlivé z hľadiska profesijnej sebarealizácie a pre mnohých sa stávajú zázemím pracovnej kariéry.

Európska únia a ostatné rozvinuté krajiny venujú stavu MSP maximálnu pozornosť a sústavne prijímajú opatrenia na ich rozvoj. Štatistiky svedia o tom, že podpora MSP sa stala v ostatných 20 – 25 rokoch významnou súčasťou celkovej hospodárskej stratégie ekonomicky vyspelých krajín. Jedným z nástrojov podpory MSP vo vyspelých krajinách západnej Európy je zriaďovanie podnikateľských inkubátorov. Ide o vysoko efektívny nástroj podpory v počiatočnej fáze podnikania. Podnikateľské inkubátory sú známym pojmom a nástrojom regionálnej politiky už približne 50 rokov.

Podnikateľské inkubátory

Výsledky výskumu a vývoja sa do praxe často dostávajú prostredníctvom podnikateľských (technologických) inkubátorov. Podnikateľské inkubátory predstavujú významný ekonomický nástroj na podporu a vznik nových podnikov, podnecujú inovácie v oblasti malého a stredného podnikania, podporujú podnikateľské prostredie a tvorbu nových pracovných miest. Podnikateľské inkubátory sa ukazujú byť viac efektívnym a udržateľným prostriedkom na tvorbu pracovných miest než iné porovnateľné formy verejných investícií.

História podnikateľských inkubátorov

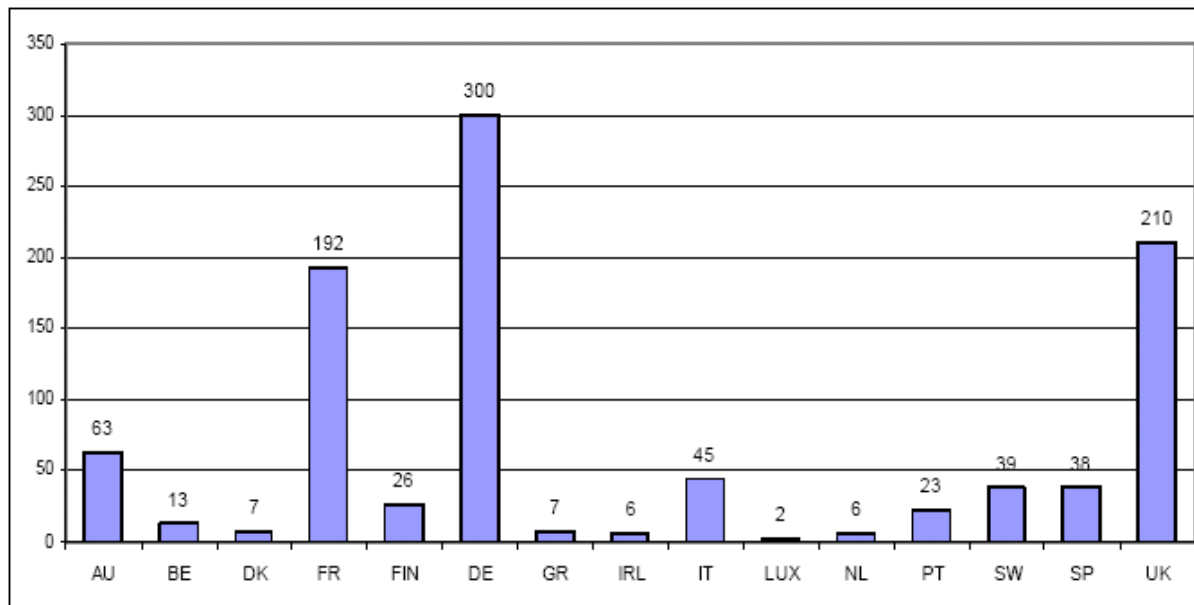
Podnikateľské inkubátory vznikali v USA a v západnej Európe približne v polovici minulého storočia. Boli založené za účelom zdieľania priestoru a služieb. Prvý inkubátor vznikol v priemyselnom centre v Batavii v roku 1959 v štáte New York. Doposiaľ je v prevádzke, poskytuje priestory 110 nájomníkom s približne 1000 zamestnancami. Malve a spoločného súasnými iniciatívami vo východnej a strednej Európe, jednalo sa o reštrukturalizáciu a revitalizáciu priemyselných oblastí. V Batavii v roku 1956 bol zavretý najväčší miestny podnik a veľa pracovníkov ostalo bez práce. V nových priestoroch v komplexe viacposchodovej budovy bolo až 80 000 m² a nezamestnanosť prekročila 20%. Pán Joseph Mancuso bol poverený obsadením budovy, čo sa však ukázalo ako problémové, preto sa rozhodol rozdeliť priestor na malé plochy a tie prenajímať. Umožnil nájomníkom zdieľať náklady za rôzne služby, čo sa ukázalo ako úspešná revolučná stratégia. Medzi prvými nájomníkmi bola spoločnosť, ktorá inkubovala kurence a preto viac menej zo žartu sa budova začala nazývať „inkubátor“. V prvom roku získal 20 – 30 nájomníkov, ktorí si prenajali plochu iba 8 500 m². Neskôr sa inkubátor zaplnil a stal sa veľmi úspešným.

Vo svete existuje viac ako 4 000 inkubátorov.

Tab. 1) Podnikateľské aktivity, na ktoré sa špecializujú európske podnikateľské inkubátory [8]

Podnikateľské aktivity	Počet	Percento
1. Predaj, marketing a distribúcia	5	0,4
2. Podnikanie a finančné služby	8	0,6
3. High-tech výroba	263	18,6
4. Informačné a telekomunikačné technológie	258	18,2
5. Výskum a vývoj	173	12,2
6. Biotechnológia / farmaceutiká	201	14,2
7. Vedomostné odvetvia / podniky novej ekonomiky	162	11,5
8. Výrobné aktivity	86	6,1
9. Služby	124	8,8
10. Kombinácia viacerých / všetkých aktivít	134	9,5
Spolu	1 414	100

Graf. 1) Prehľad podnikateľských inkubátorov v pätnástich krajinách EÚ [8]



Podnikateľský inkubátor a podnikateľská inkubácia

Hlavná úloha podnikateľských inkubátorov je vychovávať úspešné podniky, ktoré opúšťajú program až keď sa stanú finančne nezávislé a schopné samostatne pôsobiť [9].

Malé podniky, skôr ako veľké firmy, sú vnímané ako hlavní aktéri pre tvorbu pracovných miest a bohatstva v regióne.

Inkubátory sú vyškolené vytvárať pracovné príležitosti, posilniť blízke okolie, obchodne využívať nové technológie a posilniť miestnu a národnú ekonomiku. Poskytujú manažérsku asistenciu v praxi, prístup k financiám a vykonávajú služby na podporu prevencie kritických obchodných a technických faktorov. Tiež ponúkajú podnikom možnosť používať administratívne služby, prístup k vybaveniu, flexibilné nájomné zmluvy a priestor pre expandovanie a to všetko pod jednou strechou.

Štúdie hodnotiace výkonnosť inkubátorov v západnej Európe a severnej Amerike hovoria o tom, že **inkubátory môžu znížiť mieru neúspešnosti medzi začínajúcimi podnikmi až pod hranicu 10% v priebehu trojročného obdobia** (pre porovnanie mieru neúspešnosti je vo všeobecnosti medzi 60 – 80%).

Inkubátory [10]:

- znižujú mieru neúspešnosti poskytovaním podnikateľských služieb na „jednom mieste“ a umožňujú najomníkom znížiť prevádzkové náklady zdieľaním vybavenia,
- pomáhajú porozumieť zmyslu podnikania,
- sú úžinným nástrojom pre transfer technológií,
- majú priame aj nepriame úinky na nezamestnanosť.

Inkubátory sú určené na podporu všetkých typov firiem vo všetkých sektoroch.

Výhody podnikateľského inkubátora pre klientov

- dlhodobá starostlivosť o klientov,
- finančná podpora klientov,
- technická podpora klientov,
- poradenstvo vykonávané internými a externými poradcami,
- školiaca inosť a školiace programy,
- konferencie a semináre na rôznych úrovniach.

Partneri podnikateľského inkubátora:

Typickí partneri: miestne orgány, agentúry pre vedu a výskum, podnikateľské asociácie, obchodné komory, komora remesiel, banky, sporiteľne, výskumné inštitúcie, súkromné firmy

Povaha vzájomných vzťahov medzi aktérmi - cie

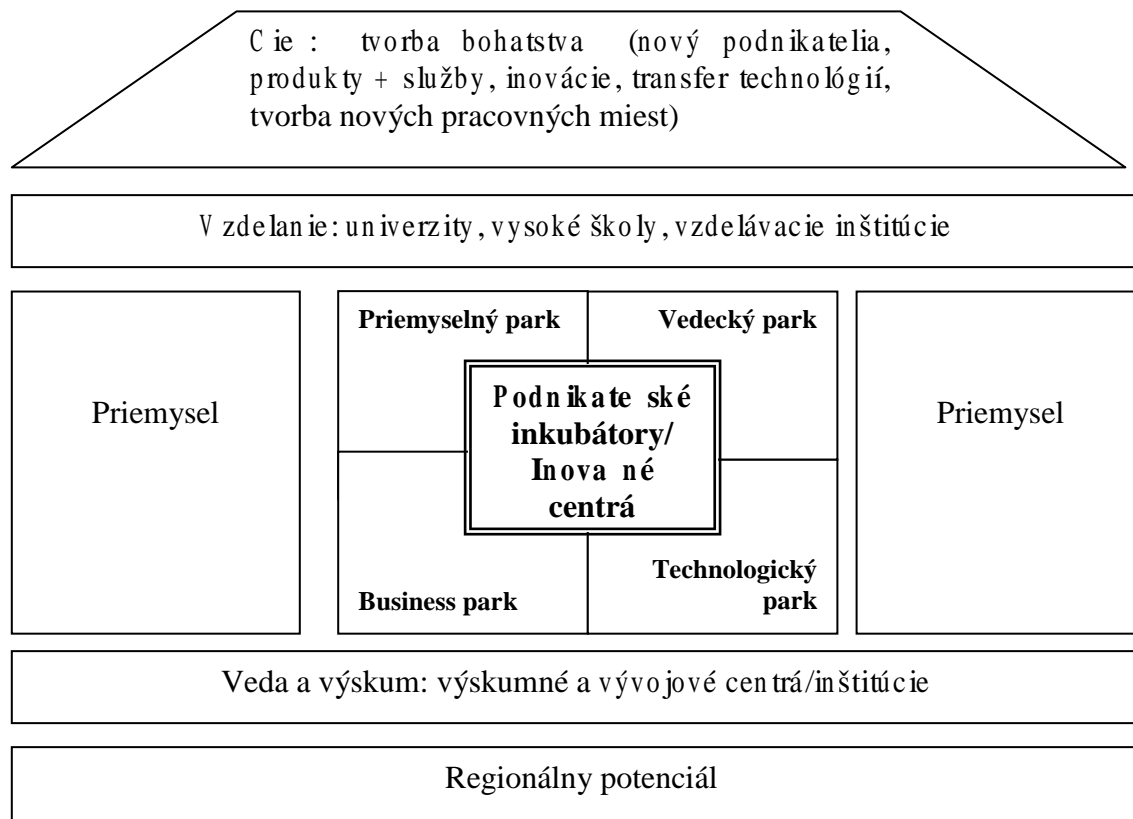
- Verejné <> tvorba pracovných miest + podnikov
- Neziskové <> tvorba cieľených pracovných miest + podnikov
- Univerzitné <> transfer technológií; komercializácia akademického výskumu
- Súkromné <> investície do nehnuteľností, financovanie, zodpovednosť za región

Právna forma podnikateľského inkubátora

- obchodné spoločnosti (a.s., s.r.o.),
- združenia,
- nadácie.

Najviac sa odporúča verejno-súkromné partnerstvo (PPP). Relatívne málo podnikateľských inkubátorov funguje ako „ziskové“ organizácie. Inkubátory sa stávajú ziskovými až po dlhšej dobe, z krátkodobého hľadiska inkubátor nemôže byť ziskový.

Obr. 1) Vzťah medzi podnikateľským inkubátorom a jeho okolím [10]



K ú ové faktory úspešnosti pre technologické inkubátory:

- významný regionálny dopyt po technologických inkubátoroch,
- široká podpora od rôznych zakladateľov,
- primeraná budova inkubátora (bezplatne),
- zabezpečené dlhodobé financovanie,
- jasné kritériá pre vstup a výstup,
- aktivita začlenená do národnej a medzinárodnej siete,
- vysoko profesionálni, motivovaní a kvalifikovaní dlhodobí pracovníci s rôznym vzdelaním.

Podnikateľská inkubácia je poskytnutie podpory v praxi a asistencia pri vzniku podnikov v ich počiatočnej fáze vývoja. Tieto služby zahŕňajú pomoc s plánovaním, zlepšením financovania, marketingovú podporu a inštrukciu [2].

K ú ovým i faktorm i úspešnej inkubácie sú [11]:

- vytváranie klastrov,
- kvalita služieb a dôvera v regióne,
- medzinárodná sieť,
- investičný kapitál
 - intervencie vlády,
 - rizikový kapitál,
- kvalitná infraštruktúra (soft - služby, hard - budova),
- zameranie inkubátora na silné stránky danej lokality.

Úloha podnikateľských inkubátorov pri tvorbe podnikov a regionálny rozvoj:

Podnikateľský inkubátor je nástroj, ktorý je efektívny z dlhodobého hľadiska:

- je to strednodobé podnikanie (trvalý úspech sa ukáže pravdepodobne po 3 - 5 rokoch),
- jeho vplyv je citeľný miestne - v regióne, nie celoštátne - makroekonomicky.

Iniciatívy ako sú podnikateľské inkubátory majú zmysel len ak:

- je podnikanie a ekonomický rozvoj podporovaný v danom regióne miestnou alebo národnou vládou,
- sú v súlade s celkovou stratégiou ekonomického rozvoja regiónu [11].

Inkubátory často bývajú integrovanou časťou štruktúry parku, najmä vyššie technologického.

Druhy podnikateľských inkubátorov a ich služby

V o svete existuje viacero druhov podnikateľských inkubátorov, ktoré sa skrývajú pod rôzne názvy ako sú inovačné centrá, podnikateľské inovačné centrá, impulzné centrá, zakladateľské centrá a pod. V o všeobecnosti však inkubátory môžeme deliť na podnikateľské (klasické) a technologické. Z pohľadu právneho a ziskovosti sa jedná o neziskové alebo ziskové inkubátory

- a) *Technologický inkubátor* je zameraný na podnikateľské projekty s vysokou technologickou úrovňou. Prepojenie s výskumnými inštitúciami, priemyslom a malými a strednými podnikmi poskytuje efektívnu podporu projektom orientovaným na výskum a vývoj.

- b) *Klasický inkubátor* je zameraný na poskytovanie kancelárskych a výrobných priestorov a kapacít technickej infraštruktúry ako aj vybraných služieb malým podnikom, aby sa výrazne zvýšili ich šance na úspech v priebehu počiatočnej fázy vývoja. [9]
- c) *Neziskový podnikateľský inkubátor* - najčastejšie vzniká na univerzitách, pri výskumných centrách, sú zriadené miestnou alebo národnou vládou. Historicky, podnikateľské inkubátory vznikali na univerzitách, pri výskumných centrách a boli štedro financované centrálnymi alebo miestnymi samosprávami.
- d) *Ziskový podnikateľský inkubátor* - ziskové podnikateľské inkubátory sú v súkromnom vlastníctve. Ich cieľom je urýchliť proces umiestnenia výrobku alebo služby na trhu, v mnohých prípadoch za čas kratší ako 6 mesiacov ba dokoncaasto krát nie viac ako 90 dní. A samozrejme, cieľom je aj vytváranie primeraného zisku. Súkromné inkubátory sú zakladané súkromnými spoločnosťami s rizikovým kapitálom, podnikateľmi alebo korporáciami. Poplatky v súkromnom inkubátore zahŕňajú poplatky za služby ako využívanie pevnej linky, počítača, kancelárie, administratívne služby ako aj poplatky za profesionálnu asistenciu. Inkubátorasto krát vstupuje do nájomných firiem ako iastkový vlastník [8].

Rozsah poskytovaných služieb inkubátormi v Európe je rôzny, ale v zásade sa jedná o nasledovné [10]:

- *Priestory inkubátora:* kancelárie alebo dielne, niekedy laboratória, dostupné flexibilne, pre-inkubované priestory (start-up kanceláriu).
- *Spoločné služby:* sekretárska podpora, telefónna ústredňa, spoločná vrátnica, poštové služby, prístup k počítačom (LAN) alebo kancelárskemu vybaveniu, konferenčné priestory a (v niektorých prípadoch) jedále /stravovacie vybavenie.
- *Podnikateľské poradenstvo,* pomoc, priamo v súvislosti s podnikateľským plánovaním, školenia v manažérskych zručnostiach, prístup k odbornému poradenstvu v oblasti útvorníctva, právne, marketingové, finančné poradenstvo.
- *Prístup k finančným prostriedkom a odborné poradenstvo:* niektoré inkubátory majú vlastné počiatočné/investičné kapitálové fondy alebo prístup k odbornému poradenstvu v oblasti rizikového kapitálu.
- *Sieťové služby,* podpora podnikateľských vzťahov v rámci inkubátora medzi susednými nájomníkmi (interný networking) alebo vytváranie vonkajších spojení (externý networking)
- *Následné služby:* pokračujúca pomoc pre bývalých nájomníkov.
- *Poradenské služby* všetkým malým podnikom v regióne.

Benchmarking podnikateľských inkubátorov v Európe.

V roku 2001 Európska komisia (DG Enterprise) poverila Centrum pre Strategické a hodnotiace služby (Centre for Strategy and Evaluation Services - CSES) vypracovaním „Benchmarkingovej štúdie podnikateľských inkubátorov v Európe“.

Nižšie uvedená tabuľka sumarizuje kľúčové priemery a rozmery, ktoré boli hodnotené v štúdiu.

Hlavné závery z benchmarkingovej štúdie:

Výstupy – podnikateľské inkubátory v EÚ, ktorých je v súčasnosti vyše 900, významnou mierou prispievajú k tvorbe pracovných príležitostí a bohatstva. Rôzne vygenerujú približne 40 000 nových pracovných miest.

Pridaná hodnota – podnikateľské inkubátory vytvárajú pridanú hodnotu prostredníctvom urýchlenia „start-upov“ a mladých firiem a pomáhajú maximalizovať ich potenciál rastu.

Najlepšie skúsenosti – štúdiá identifikovala najlepšie skúsenosti v oblasti podnikateľských inkubátorov a navrhla kúrové innosti na ich využitie v praxi. Je možné sa nauiť zo skúseností viacerých modelov inkubátorov a z praxe v rôznych krajinách EÚ. Ide o zdieľanie skúseností.

Tab. 2) *Stručný prehľad kritérií pre benchmarking podnikateľských inkubátorov v Európe[8]*

Zriadené a v prevádzke	Priemer	Rozmedzie
Priemerné kapitálové investície	3,7 mil. euro	1,5 – 22 mil. euro
Priemerné prevádzkové náklady	480 000 euro p.a.	50 000 – 1,8 mil.euro
% príjmu z verejných dotácií	37%	0 – 100%
Plocha inkubátora	3 000 m ²	90 – 41 000 m ²
Počet nájomníkov inkubátora	27 firiem	1 – 120 firiem
Význam inkubátora	Priemer	Rozmedzie
Obsadenosť inkubátora	85%	9 – 100 %
Dĺžka nájmu	35 mesiacov	6 mesiacov -
Počet zamestnancov inkubátora	2,3 manažéra	1 – 9 manažérov
Pomer zamestnancov inkubátor k nájomníkom	1 : 14	1:2 – 1:64
% času manažérov venovaného poradenstvu	39%	5 – 80 %
Hodnotiace služby a úkony	Priemer	Rozmedzie
Miera prežitia nájomníkových firiem	85%	65 – 100%
Priemerný nárast obratu klientov	20% p.a. (2001)	5 – 100% p.a.
Priemerný počet zamestnancov v nájomných firmách	6,2 zamestnanca	1 – 120
Počet vytvorených pracovných miest v nájomných firmách v inkubátore, ktoré sú už samostatné	41	7 – 197
Náklady na pracovné miesto (hrubé)	4,400 euro	124 – 29 600 euro

Záver

Stratégia Slovenska na prilákanie investorov musí viesť cez rozvoj inovačného potenciálu, ktorý stojí predovšetkým na vzdelávaní. Vytvorenie skutocne fungujúceho európskeho trhu práce si vyžaduje väčšie investície do vzdelávania a rozvoja celoživotného vzdelávania. Univerzity by mali mať viac kompetencií sa správať ako podnikateľské subjekty a zriaďovať vedecko-technologické parky a podnikateľské/technologické inkubátory zamerané na inovácie. Tak tiež podpora zo strany štátu a nie len finančnou by mala byť intenzívnejšia. Budúcnosť je v spolupráci univerzít s praxou.

Rezervy sú viditeľné aj v dopyte po kapitály. Treba spomenúť aj množstvo výstupov výskumu a vývoja v podnikateľskej sfére, nízky transfer poznatkov do praxe, rezervy v manažérskych schopnostiach a kultúre firiem, chýbajúca tradícia a skúsenosti, ale i nezaujímanosť do väčšieho rizika. Tu práve vie pomôcť podpora rozvoja znalostnej ekonomiky, vzdelania, vedy, výskumu a vývoja, ako aj informálnych technológií. Mala by ísť ruka v ruku – ako druhý hlavný pilier – so štruktúrnymi reformami ekonomiky.

Ak štát uvažuje dlhodobo, mal by oveľa väčší dôraz klásť na oblasť školstva, vedy a výskumu. Slovensko je spomedzi krajín OECD v podiele výdavkov na vedu a výskum z HDP na

predposlednom mieste. S íslom 0,6 % HDP za rok 2002 ho predstihlo iba Mexiko. ažko môže teši , že Po sko je iba tesne pred SR ,ke R ajM a arsko dosahujú dvojnásobné podiely.

ím skôr Slovensko zachytí zmeny smerujúce k znalostnej ekonomike, tým skôr ich dokáže realizovať a tým väčšie komparatívne výhody vytvorí. Možno teda poveda , že Slovensko by malo vidieť svoju budúcnosť vo vysokom potenciály pracovnej sily, jej kvalifikácii, v inovatívnych myšlienkach, v transfere technológií a know-how od univerzít do praxe a prihliada na potreby trhu, osmeruje k produktom s vysokou pridanou hodnotou. Štát by mal viac investovať do vedy a výskumu, im by sa podporili inovácie a vznik inovatívnych MSP, ktorí by produkovali tovary a služby s vyššou pridanou hodnotou. Sekundárne by sa podporila zamestnanosť v regióne a zabezpečil by sa dlhodobý udržateľný rozvoj regiónu.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Stratégia rozvoja konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010. Lisabonská stratégia pre Slovensko. Ivan Mikloš – podpredseda vlády Slovenskej republiky pre ekonomiku. s. 1 – 6
- [2] Science Parks, Business Incubators and Clusters. British Council, december 2002
- [3] Horníková, Z. – Slovák, K. – Maran, P.: Aby inovátori nemuseli prosiť o peniaze. Ministerstvo financií: Peniaze bude sprevádzať kontrola. Trend .25, 24.6.2004, s. 12 – 15
- [4] Báleš, V.: Sú naše vysoké školy univerzitami? Trend .5, 10.2.2005, s. 86
- [5] Štúdia OECD – Prehľad o stave malého a stredného podnikania. Hospodárske noviny 24.-26.1.2003.
- [6] Stav malého a stredného podnikania 2002. Bratislava: Národná agentúra pre podporu malého a stredného podnikania. Bratislava 2003
- [7] Fetisovová, E. – Vlachynský, K. – Sirotko, V.: Financie malých a stredných podnikov. Edícia ekonómia. Bratislava 2004. ISBN 80-89047-87-4.
- [8] Benchmarking Framework for Business Incubation. Final Report. By UKBI, 27 January 2003, United Kingdom
- [9] Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, www.nadsme.sk
- [10] Dietrich, F.: Podnikateľské inkubátory v rámci miestneho rozvoja a transferu technológií. Projekt: INTEG: Technická pomoc pre rozvoj ľudských zdrojov, inštitucionálny rozvoj a vzdelávanie pracovníkov technologického inkubátora – Slovensko. 7. marec 2005, Malacky
- [11] Bradstock, P.: Success incubation process. Gate 2 Grow, Oxford, Great Britain. INITS Viena, 11. May 2005

Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/3781/06 "Európsky rozmer bytovej politiky a rozvoja bytového sektoru na Slovensku"