

PODNIKATELSKÉ INKUBÁTORY

Podnikatelský inkubátor je zařízení (budova) určené začínajícím firmám, které jim má pomoci v počáteční fázi rozvoje podniku. Jsou to prostory, kde jsou vytvořeny výhodné podmínky pro začínající podnikatele. Těmito podmínkami jsou například zvýhodněný nájem, sdílená infrastruktura, bezplatné služby, další služby za zvýhodněné ceny. Působnost podnikatele v inkubátoru je časově omezena.

Podnikatelské inkubátory mohou být zaměřeny na různé typy firem – velmi často na inovační firmy (tzv. technologické inkubátory), ale také na běžné neinovační firmy (zejména v menších obcích) – tzv. podnikatelské inkubátory, na firmy založené absolventy VŠ (tzv. inkubátory přidružené k univerzitě, vědecké inkubátory) a na firmy z určitého oboru (specializované inkubátory, např. biotechnologický inkubátor). Inkubátory lze také rozdělit na tzv. tradiční a „new economy“ inkubátory. Základním cílem tradičních inkubátorů je povzbuzování ekonomického rozvoje podporou podnikání, inovací, zaměstnanosti a růstu. Tyto inkubátory bývají spolufinancovány veřejným sektorem. Naproti tomu, new economy inkubátory jsou zakládány společnostmi rizikového kapitálu nebo poradenskými firmami, jsou často virtuální (tedy tzv. beze zdí) a jejich základním cílem je zisk.

Podnikatelské inkubátory nabízejí podnikatelům podporu formou tzv. one-stop-shop a prostřednictvím sdílení různých zařízení snižují jejich režijní náklady. Inkubátory rovněž zvyšují míru přežití firem a zvyšují růstové možnosti začínajících (start-ups) a malých firem v rané fázi jejich vývoje. Inkubátory také umožňují rozvinout nápady podnikatelů do komerční podoby. Dalším úkolem inkubátorů je přispívat ke zvyšování konkurenceschopnosti a pomoci při tvorbě spin-off firem.

Inkubátory začaly v Evropě vznikat na přelomu 70. a 80. let a v této době bylo jejich prakticky jediným cílem snižovat nezaměstnanost. V pozdější době se inkubátory začaly více využívat i jako nástroj pro podporu inovací a technologického transferu. Inkubátory tedy často slouží jako katalyzátor pro komercializaci technologií a výsledků výzkumu.

Každá firma usilující o vstup do inkubátoru musí splnit určená vstupní kritéria. Tato kritéria vycházejí z cíle inkubátoru a z profilu potenciálního zákazníka inkubátoru. Samotný rozhodovací proces nemusí zahrnovat velké množství lidí, ale měl by být jasný, průhledný a rychlý. Základem pro rozhodování o přijetí je vždy podnikatelský záměr firmy a schopnost firmy obstát na trhu. Současně bývá také hodnoceno personální obsazení. Pokud se jedná o technologický nebo oborový inkubátor, zkoumá se rovněž technická stránka projektu. Rozhodujícím kritériem také někdy může být počet (plánovaných) vytvořených pracovních míst nebo délka existence firmy (např. do 6 měsíců a nad 6 měsíců). Právě počet vytvořených pracovních míst je to, co nejvíce zajímá regionální autority. Zároveň se jedná o poměrně dobrý ukazatel úspěšnosti inkubátoru.

Členství firmy v inkubátoru je časově omezené. Smyslem je, aby se firma během této inkubační doby připravila na vstup do plně tržního prostředí. Inkubační doba je obvykle 3 roky, ale u některých specifických odvětví (např. biotechnologie), kde vývoj produktu i uchycení na trhu trvá déle, je inkubační doba delší (5 – 8 let). Některé firmy naopak v důsledku své vysoké expanze a zvýšených nároků na prostor opouštějí inkubátor dříve a hledají si vlastní prostory. Snahou je, aby odcházející firma zakotvila v daném regionu, neboť teprve pak je dopad inkubátoru dlouhodobý. Odcházející firma nezřídka zakotví ve vědecko-technickém parku, který se často nachází v těsné blízkosti inkubátoru. Tzv. after-care péče a

networking s odcházejícími firmami je považována za jednu z důležitých funkcí inkubátoru. Protože smyslem inkubátorů je pomoci firmám v začátcích tak, aby byly schopny přežít na trhu i po opuštění inkubátoru, je důležité sledovat vývoj firem i poté, co opustí inkubátor. Lze říct, že úspěšný je pouze ten inkubátor, jehož klienti se dokáží dlouhodobě udržet na trhu.

V podnikatelském inkubátoru je pomoc firmám poskytována obvykle dvěma základními formami. První formou je snižování nákladů na jejich podnikatelskou činnost (především nižší nájemné a služby, které jsou levnější díky sdílení s ostatními firmami – např. úklid a ostraha objektu, účetní a právní služby, společné připojení k internetu, telefonní linky, fax, společná tiskárna a kopírovací technika, společně využívaná zasedací místnost apod.). Nejvýznamnější podporou je pro firmy zřejmě zvýhodněné nájemné. Toto nájemné je často odstupňované podle délky pobytu firmy v inkubátoru, a to tak, aby v posledním roce firma platila stejně vysoké nájemné jako je to tržní a byla tak více motivována opustit inkubátor. Další možností je určení výše nájemného dle typu firmy (inovační vs. neinovační firmy).

Druhou formou podpory je poskytování služeb (resp. poradenství), které poskytují často zaměstnanci inkubátoru nebo partnerské organizace. Tyto služby se mohou týkat: a) školení podnikatelů (často i před inkubací), b) obchodního poradenství (např. řízení podniků, navazování kontaktů s dodavateli, odběrateli, výzkumníky, řízení lidských zdrojů, marketingové poradenství apod.), c) financování podniků (dotační poradenství, obstarávání rizikového kapitálu, mikropůjčky), d) technické podpory (např. technické poradenství, testování produktů atd.). Inkubátor poskytuje podnikům služby buď zcela zdarma (pouze výjimečně, spíše se týká základního podnikatelského poradenství), za dotované ceny anebo za plné ceny. Při zvýhodněných cenách je ale nutné dbát i na to (resp. usilovat o to), aby nedošlo k vytěšňovacímu efektu soukromých poskytovatelů služeb.

VĚDECKO-TECHNICKÉ PARKY

Parky jsou účelově uspořádané architektonické komplexy budov – výzkumně-vývojových a laboratorních objektů, projekčních a konstrukčních kanceláří, výrobních hal, skladovacích prostorů, pavilonů a konferenčních sálů, hotelů a rekreačních zařízení na ploše několika hektarů. Podnikatelé si zde mohou pronajmout buď stávající budovy anebo pozemky, kde si na základě smluvní dohody mohou vybudovat vlastní potřebné objekty.

Vědeckotechnické parky můžeme obecně definovat jako iniciativu, která zajišťuje partnerství mezi akademickým světem, organizacemi výzkumu a vývoje a výrobním světem (podniky) s podporou veřejného sektoru (zejména místního) za účelem podpory inovací a konkurenceschopnosti daného území a podniků v něm umístěných. Regionální orgány (města, kraje, rozvojové agentury) poskytují pozemky, infrastrukturu a popřípadě i další finanční zdroje. Univerzity a výzkumná centra poskytují vědeckou podporu a spolupráci. Vědeckotechnický park má tedy formální a pracovní vztahy k vysokým školám i výzkumným centřům, má podporovat podniky ze znalostně náročných odvětví a další podobné organizace na území parku a park má stálý personál, který je zapojen do transferu technologií a podpory podnikatelských dovedností pro zúčastněné nájemce parku.

Vědeckotechnické parky mohou být nazývány i jinými pojmy jako například vědecký park, technologický park, výzkumný park.

Vědeckotechnické parky provádějí několik činností. VTP poskytují organizované propojení mezi podniky a zkušenostmi a schopnostmi místních akademiků. Vytvářejí tedy partnerství ve

výzkumu a vývoji mezi univerzitami a podnikatelskou sférou, pomáhají při růstu nových podniků a podporují jejich ekonomický rozvoj. Rovněž umožňují rozvoj inovačních podniků prostřednictvím inkubace a investic rizikového kapitálu. Kromě zázemí mohou poskytovat i další služby. Služby vědeckotechnických parků jsou poskytovány přednostně firmám umístěným v parku, avšak mohou být poskytovány i firmám mimo park. VTP mohou fungovat na ziskové i neziskové bázi. Vědeckotechnické parky nabízí dva typy služeb, a to tzv. hard služby a soft služby. Mezi hard služby se řadí budovy, energie, telefon, konferenční místnosti a vybavení atd. Soft služby jsou zaměřené spíše na rozvoj podniku – transfer technologií, investice rizikového kapitálu, právní podpora, finanční poradenství atd.

Prínosy vědeckotechnických parků:

- podporují podnikatelské prostředí,
- pomáhají zakládat nové firmy a rozvíjet ty stávající,
- přenáší nové technologie z vysokoškolských a výzkumných organizací do praxe,
- podporují vývoj nových technologií, produktů a služeb (inovace),
- stimulují tvorbu pracovních míst,
- zvyšují uplatnitelnost vysokoškolských absolventů na trhu práce v daném oboru,
- předchází odlivu kvalifikovaných pracovních sil a znalostí z regionu.

KLASTRY

Existuje mnoho různých definic klastrů, které však mají podobné rysy. Mezi nejznámější patří definice **Michaela Portera**: „Klastry jsou místní koncentrace vzájemně propojených firem a institucí v konkrétním oboru. Klastry zahrnují skupinu provázaných průmyslových odvětví a dalších subjektů důležitých pro hospodářskou soutěž. Obsahují například dodavatele specializovaných vstupů a poskytovatele specializované infrastruktury. Klastry se často rozšiřují směrem dolů k odbytovým kanálům a zákazníkům, a do stran k výrobcům komplementárních produktů a společnostem v průmyslových odvětvích příbuzných z hlediska dovedností, technologií nebo společných vstupů. Mnoho klastrů také zahrnuje vládní či jiné instituce – jako např. univerzity, normotvorné agentury, výzkumné týmy či obchodní asociace – které poskytují specializovaná školení, vzdělávání, informace, výzkum a technickou podporu.“

Rovněž OECD uznala klastry jako důležitý nástroj pro rozvoj konkurenceschopnosti. OECD ve své definici rozlišuje mezi „sektory“ a „klastry“: „Klastry jsou sítě vzájemně provázaných podniků, institucí produkujících znalosti, podpůrných institucí (např. centra pro transfer technologií, vědeckotechnické parky apod.) a zákazníků propojených do výrobního řetězce, který vytváří přidanou hodnotu.

Existují dva krajní přístupy k rozvoji klastrů. Jeden přístup vychází z toho, že klastry vznikají spontánně a přirozeně prostřednictvím působení tržních sil a že zásahy veřejného sektoru mohou pouze pomoci rozvíjet podnikatelské prostředí. Druhý přístup vychází z předpokladu, že klastry mohou být vybudovány prostřednictvím počátečního impulsu veřejného sektoru, který připraví vhodné podnikatelské prostředí a přiláká do něj podniky, které nastartují ekonomický růst. Všeobecně se však má spíše za to, že klastrování je proces vyvolaný a vedený trhem.

Od pojmu klastř je vhodné odlišovat pojem klastrová iniciativa. Klastrové iniciativy představují organizované úsilí zaměřené na zvyšování růstu a konkurenceschopnosti klastrů v regionu za účasti klastrových firem, vlády a/nebo výzkumné komunity. Tyto iniciativy se

během posledních deseti let staly ústředním prvkem mikroekonomické politiky s vazbou na průmyslové politiky, regionální politiky, politiky pro malé a střední podniky, lákání přímých zahraničních investic a politiky výzkumu a inovací. K pokusům s iniciativami dochází ve všech koutech světa. Některé státy a regiony začal již v 80. a 90. letech 20. století, zatímco jiné začínají až nyní. Klastrové iniciativy jsou iniciovány průmyslovými lidry, vládou a akademickou obcí.

Podniky sdružené v klastru si navzájem konkurují, ale přesto jsou nuceny řešit množství podobných problémů (nákup od dodavatelů, školení zaměstnanců, spolupráce s výzkumnými institucemi, nedostatek zdrojů na výzkum atd.). Spolupráce tedy nabývá mnoha forem, a může zahrnovat např. návrhy společných projektů, uzavírání subdodavatelských smluv s místními firmami, sdílení znalostí a kooperativní výzkum a vývoj, skupinový marketing atd. Kooperace v těchto oblastech jim může pomoci vyřešit řadu těchto problémů a získat konkurenční výhodu, která se jen velmi těžko napodobuje.

Klastry jsou založeny především na účasti malých a středních podniků, avšak důležitou roli v něm hrají i další aktéři a infrastruktura. **Klíčovými prvky klastru** jsou klíčové podniky, podpůrné podniky, měkká podpůrná infrastruktura a tvrdá podpůrná infrastruktura.

Obrázek : **Struktura klastru**



Pramen: CzechInvest: Průvodce klastrem

Klíčové podniky jsou v jádru klastru a jsou vedoucími členy klastru a většina jejich příjmů pochází od zákazníků mimo klastr.

Podpůrné podniky přímo nebo nepřímo podporují podniky v jádru. Nejčastěji se jedná o dodavatele a subdodavatele, kterým mohou být přiděleny jednotlivé výrobní úkoly.

Měkká podpůrná infrastruktura zahrnuje místní školy, univerzity, místní obchodní a profesní asociace, rozvojové agentury a další instituce.

Tvrdá podpůrná infrastruktura je technická infrastruktura, jako například silniční komunikace, železnice, přístavy, nakládání s odpady, komunikační spojení atd.

Tabulka: **Příklady podpořených klastrových iniciativ v ČR**

Název	Kraj	Webová stránka
Water Treatment Alliance – biotechnologický	Jihomoravský	www.wateralliance.cz
OMNIPACK - obaly	Královéhradecký,	www.klastromnipack.cz

	Pardubický, Vysočina	
Český nanotechnologický klastr	Olomoucký	www.nanoklastr.cz
Strojírenský klastr	Moravskoslezský	www.msskova.cz
Sklářský klastr	Liberecký	www.glasscluster.cz

FINANCOVÁNÍ FIREM

Factoring a forfaiting

Factoring znamená odkup krátkodobých pohledávek (obvykle se splatností 30 – 90 dnů) před dobou jejich splatnosti. Dodavatel tak své pohledávky za odběratelem prodá faktoringové společnosti - faktorovi. Forfaiting je odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek forfaitingovou společností (forfaiterem). Většinou se tento způsob financování používá při mezinárodním obchodu a financovaná pohledávka musí být zajištěna.

Rizikový kapitál

Rizikový kapitál (venture capital) je financování růstových podniků formou navýšení jejich základního kapitálu. Podstatou investování do podniku formou rizikového kapitálu je přímý vstup do základního kapitálu podniku. Rizikový kapitál může být použit pro financování společnosti v různých fázích vývoje – při zahájení činnosti, při její expanzi nebo při odkupu celé společnosti. Nejčastěji však bývá využíván ve fázi expanze podniku. Podmínkou vstupu rizikového kapitálu bývá přeměna společnosti na akciovou společnost. Investor získává dohodnutý podíl na základním kapitálu společnosti na oplátku za poskytnutí potřebného kapitálu. Obvykle investor získává menšinový podíl na firmě, často s právem veta v některých zásadních rozhodnutích. Investiční období je většinou tři roky, může však být pětileté i delší. Pokud je firma neúspěšná, ztrácí investor vložené prostředky. Avšak v případě úspěchu firmy může investor vydělat několikanásobně více, než kolik do firmy vložil. Základním kritériem pro rozhodnutí investora je atraktivnost podnikatelského záměru a pravděpodobnost úspěšné realizace.

Business angels

Pojmem business angel byli poprvé v historii pojmenováni soukromí investoři, kteří v 18. století zachránili divadlo Broadway před bankrotem. V současné době se tento termín používá pro movité jednotlivce, kteří v minulosti (nebo i v současnosti) podnikali nebo řídili firmu a kteří investují svoje peníze do rozvoje mladých a začínajících podniků. Do těchto podniků ovšem nevkládají pouze svoje finanční prostředky, ale také svoje zkušenosti, znalosti a kontakty, proto se hovoří o tzv. smart money. Investice jsou zpravidla ve výši desítek až stovek tisíc euro. V minulosti byly prostřednictvím BA podpořeny například firmy Apple Computer, Amazon.com, Body Shop atd.

BA řadíme mezi neformální rizikový kapitál. V České republice je pojem BA zatím spíše jen teorií. Vstup business angela do firmy se uskutečňuje tak, že do podniku vloží peníze a získá tak minoritní podíl společnosti. Business angel se obvykle neúčastní každodenního chodu společnosti, ale podílí se pouze na strategických rozhodnutích, na rozvoji podnikatelských dovedností podnikatele a může sehnat i dalších kapitál pro rozvoj firmy (např. bankovní úvěry). Někdy se business angel stává i zaměstnancem firmy. Zisk BA inkasuje až v době, kdy opouští společnost (tzv. exit), což bývá zpravidla po 3 – 5 letech.

Od investic rizikového kapitálu se liší v několika ohledech. Za prvé, fondy rizikového kapitálu jsou právníkou osobou, jejichž majiteli jsou obvykle banky nebo penzijní fondy. BA jsou individuální investoři. Za druhé, BA investují do podniku menší částky než fondy

rizikového kapitálu. A konečně za třetí, fondy rizikového kapitálu dodávají podniku pouze finance, nepředávají mu své manažerské zkušenosti a znalosti. Obě formy financování se liší také v tom, jaké skutečnosti sledují. Fondy rizikového kapitálu sledují výnosnost a podstupované riziko. Naproti tomu BA obvykle sleduje i jiné (neekonomické) zájmy – hledá oblast, ve které se může aktivně angažovat a využívat své zkušenosti a kontakty. Jeden BA může investovat (a zpravidla i investuje) do vícero podniků.