

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anže Zaletelj

**Ključni kazalniki uspešnosti inkubatorjev in njihov vpliv na ustvarjanje novih delovnih
mest**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Anže Zaletelj

Mentor: doc. dr. Miroljub Ignjatović

**Ključni kazalniki uspešnosti inkubatorjev in njihov vpliv na ustvarjanje novih delovnih
mest**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2016

Zahvala

V prvi vrsti zahvalo dolgujem svojemu mentorju, doc. dr. Miroljubu Ignjatoviću, za
potrpežljivost in usmerjanje na poti do zaključka.

Vsem sodelujočim inkubatorjem ter njihovim podjetjem, ki so mi omogočili vpogled v
področje inkubacije.

Največji del zahvale pa je namenjen mojim najbližjim, predvsem mami, za vso izkazano
podporo, neizmerno potrpežljivost in nasvete, ki so me privedli do sem.

Ključni kazalniki uspešnosti inkubatorjev in njihov vpliv na ustvarjanje novih delovnih mest

Inkubatorji predstavljajo skriti potencial pri negovanju in spodbujanju podjetništva. S svojim delovanjem omogočajo nastanek številnih novih podjetij, z usmerjanjem in nudenjem storitev pa jim pomagajo pri premagovanju ovir in doseganju uspehov. To je ključnega pomena pri obstanku teh podjetij, ki se nato pod njihovim budnim očesom ter na nadaljnji samostojni poti razvijajo in rastejo, s tem pa ustvarjajo nova delovna mesta. Povezava med inkubatorji in ustvarjanjem novih delovnih mest je v literaturi jasno opredeljena, odvisna pa je od vrste različnih dejavnikov katere preučujejo številne raziskave. Ob vedno večji prisotnosti inkubatorjev tudi v Sloveniji sem njihov doprinos želel izpostaviti ter s tem opredeliti možnosti, ki jih ponujajo. Uporabljen metodološki pristop za predstavitev tega, predstavlja anketni vprašalnik, ki kot kvantitativna metoda zbiranja podatkov iz izbranega vzorca omogoča nadaljnjo statistično obdelavo. Benchmarking analiza, pa kot komplementarna metoda omogoča enostavno primerjavo pridobljenih rezultatov glede na izbrane parametre preučevanja. To so tako imenovani ključni kazalniki uspešnosti, ki predstavljajo osnovo za preučevanje in omogočajo opredelitev vpliva inkubatorjev na svoje inkubirance, pospeševanje podjetništva, zaposlovanje ter gospodarstvo. Hkrati pa služijo kot merilo za doseganje uspešnosti inkubatorjev in tako predstavljajo zmožnost za njihovo samoevalvacijo ter s tem primerjavo iz primerov dobre prakse.

Ključne besede: inkubatorji, ključni kazalniki uspešnosti, nova delovna mesta, benchmarking analiza.

Incubators' key performance indicators and their impact on job creation

Incubators represent a hidden potential for nurturing and promoting entrepreneurship. They are responsible for the creation of numerous new businesses, providing them with guidance and services and with that assisting them in overcoming difficult obstacles and thereby achieving success. That appears to be a crucial factor for the survival of these companies, their further development and growth, and thus creating new jobs along the way. The linkage between incubators and job creation is clearly established in the literature; however it depends on the variety of the factors which numerous studies are examining. Dealing with a growing presence of incubators in Slovenia, I wanted to highlight their contribution and thereby identify opportunities that they offer. Methodological approach, used to represent their impact, consists of a survey questionnaire, which as a quantitative method of collecting data provides further statistical analysis. Benchmarking analysis, as a complementary method, allows comparison of the results based on the selected examining parameters. These so called key performance indicators represent the basis of the study and allow the identification of the incubators' impact on its incubatees, promotion of entrepreneurship, employment and the economy. At the same time they serve as a benchmark for achieving incubator's success and thus represent an opportunity for their self-evaluation as well as a possibility to compare themselves against the best practice examples in their field of work.

Key words: incubators, key performance indicators, job creation, benchmarking analysis.

KAZALO

1	UVOD	8
2	OPREDELITEV POJMA INKUBATORJEV	9
2.1	Vrste inkubatorjev	11
2.2	Cilji in storitve inkubatorjev	13
3	VPLIV INKUBATORJEV	15
4	MERJENJE VPLIVA INKUBATORJEV in OPREDLITEV KLJUČNIH KAZALNIKOV USPEŠNOSTI.....	16
4.1	Stopnja preživetja podjetij znotraj inkubatorjev	17
4.2	Stopnja neuspeha podjetij znotraj inkubatorjev.....	18
4.3	Doba inkubacije podjetij znotraj inkubatorjev	19
4.4	Ustvarjanje novih delovnih mest	20
4.4.1	Vpliv malih in srednje velikih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest.....	21
4.4.2	Visokotehnološka podjetja in njihov pomen pri ustvarjanju novih delovnih mest..	22
5	OVIRE IN IZZIVI MERJENJA VPLIVOV INKUBATORJEV TER PREDLOGI OBSTOJEČIH RAZISKAV.....	22
6	BENCHMARKING ANALIZA KOT METODA UGOTAVLJANJA VPLIVA INKUBATORJEV	24
6.1	Raziskovalna vprašanja in cilji:	26
7	METODOLOŠKA OPREDELITEV	27
7.1	Raziskovalna metoda	27
7.2	Raziskovalni vzorec in izbor sodelujočih	27
7.3	Postopek zbiranja podatkov	28
8	ANALIZA PODATKOV	28
8.1	Vzorec sodelujočih pri raziskavi	28
8.2	Dejavnost podjetij	31
8.3	Stopnja preživetja	32
8.4	Stopnja neuspeha	34
8.5	Doba inkubacije	36
8.6	Ustvarjena delovna mesta	38
8.6.1	Delovna mesta in leto vstopa v inkubator	39
8.6.2	Delovna mesta in R&R intenzivnost podjetij	41
8.6.3	Delovna mesta in dejavnost podjetij	44

8.7 Primerjava rezultatov z benchmarking raziskavo Evropske komisije.....	45
8.8 Analiza ostalih preučevanih dejavnikov	48
8.8.1 Inkubatorji.....	48
8.8.2 Podjetja	48
9 ZAKLJUČEK	50
10 LITERATURA.....	52
PRILOGE	54
PRILOGA A: Anketa, namenjena inkubatorjem.....	54
PRILOGA B: Anketa, namenjena podjetjem	56

KAZALO GRAFOV

Graf 8.1: Vzorec sodelujočih inkubatorjev	29
Graf 8.2: Število vseh podjetij inkubatorjev	29
Graf 8.3: Vzorec sodelujočih podjetij	30
Graf 8.4: Število inkubiranih in alumni podjetji v raziskavi	31
Graf 8.5: Dejavnosti sodelujočih podjetij	32
Graf 8.6: Stopnja preživetja podjetij	33
Graf 8.7: Stopnja neuspeha podjetij	35
Graf 8.8: Doba inkubacije sodelujočih inkubirancev in alumni podjetij	36
Graf 8.9: Povprečna doba inkubacije sodelujočih podjetij	37
Graf 8.10: Investiranje inkubiranih in alumni podjetij v R&R	41
Graf 8.11: Število ustvarjenih delovnih mest R&R intenzivnih in neintenzivnih podjetij	42
Graf 8.12: Vpliv inkubatorja na uspešnost podjetja 1	49
Graf 8.13: Vpliv inkubatorja na uspešnost podjetja 2	49

KAZALO TABEL

Tabela 8.1: Analiza stopnje preživetja podjetij (inkubatorjev 1-5).....	33
Tabela 8.2: Analiza stopnje neuspeha podjetij (inkubatorjev 1-5).....	35
Tabela 8.3: Število ustvarjenih delovnih mest sodelujočih inkubirancev in alumni podjetij...	38
Tabela 8.4: Vpliv leta vstopa v inkubator podjetij na nova delovna mesta	40
Tabela 8.5: Bivariatna analiza med delovnimi mesti in letom vstopa v inkubator	40
Tabela 8.6: R&R intenzivna podjetja in število delovnih mest.....	43
Tabela 8.7: Bivariatna analiza med delovnimi mesti in odstotkom prihodkov za R&R.....	43
Tabela 8.8: Vpliv dejavnosti podjetij na nova delovna mesta.....	44
Tabela 8.9: Primerjava ključnih kazalnikov uspešnosti z benchmarking raziskavo Evropske komisije	45

1 UVOD

Porast podjetništva je v zadnjih letih vedno bolj prisotna in vidna tematika, temu pa bržkone botrujejo tudi sami inkubatorji. Ti pomagajo podjetnikom pri realizaciji idej s svojim mentorstvom, nudenjem storitev ter prostorov za njihovo uspešno delovanje ter pretvarjanje poslovnih idej v uspešna podjetja. Lahko bi jih opisali kot »valilnico« novih podjetij.

Inkubatorji tako postajajo priljubljena oblika spodbujanja podjetništva z vrsto pozitivnih učinkov pri ustvarjanju novih podjetij, posledično pa pripomorejo tudi k ustvarjanju novih delovnih mest in gospodarski rasti na nacionalni ravni. Realizacijo svojih ciljev delovanja dosegajo prek usmerjanja in nudenja pomoči svojim inkubirancem, predvsem majhnim in srednjim podjetjem, ki so glavni akterji za doseganje zastavljenih ciljev.

Izhodišče diplomske naloge predstavlja klasifikacija ključnih kazalnikov uspešnosti za merjenje vpliva inkubatorjev ter preverjanje raziskovalnih vprašanj o vplivu na svoje inkubirance. Z opredelitvijo teh kazalnikov želim tekom diplomske naloge preveriti zastavljene hipoteze in raziskovalna vprašanja. Zanima me ali inkubatorji pripomorejo k ustvarjanju novih podjetij in njihovi večji stopnji preživetja, s tem pa je cilj diplomske naloge predvsem opredeliti število novo-ustvarjenih delovnih mest, ki izhajajo iz tega. Ob preučitvi tega želim prikazati povezavo med podjetji, ki v raziskave in razvoj vlagajo višji odstotek prihodkov (v teoriji opredeljen kot indikator visokotehnoloških podjetij) in številom delovnih mest. Kot zadnje, pa želim preučiti v kakšnem časovnem obdobju je viden vpliv inkubatorjev; torej ali so inkubatorji dolgoročna ali kratkoročna strategija razvoja. S tem želim prikazati njihove realne učinke, predvsem pa preučiti njihov vpliv pri ustvarjanju novih delovnih mest.

V začetku teoretičnega dela diplome se bom na podlagi primarnih in sekundarnih virov dotaknil osnovnih definicij in predstavitve pojma inkubator ter njihovih ciljev in storitev, ki jih ponujajo. Osrednji del diplome, na kar nakazuje tudi sam naslov dela, pa predstavlja opredelitev ključnih kazalnikov uspešnosti ter raziskovalnih metod, ki omogočajo merjenje njihovega vpliva. V osnovi me predvsem zanima, kakšen je vpliv inkubatorjev na zaposlovanje, bolj specifično na ustvarjanje novih delovnih mest. S ciljem celostne predstavitve izbrane tematike pa sem se, poleg na novo-ustvarjenih delovnih mest odločil izpostaviti tudi ostale dejavnike, s katerimi želim opredeliti uspešnost izbranih inkubatorjev ter tako številčno ovrednotiti kakšen je njihov vpliv. Za ta namen sem si izbral raziskovalno metodo, s katero bom lahko podatke zbral ter analiziral, nato pa jih primerjal s primeri dobre prakse.

2 OPREDELITEV POJMA INKUBATORJEV

Izume s potencialno visoko družbeno in ekonomsko vrednostjo je mogoče najti v številnih sferah, vključno z akademskim svetom, malimi in velikimi podjetji, centrih za raziskave in razvoj ter vladnimi agencijami. V današnjem globalnem gospodarstvu znanja pa je podjetniško okolje pogosto selektivno ter odvrča prihod novih izumov na trg. S tem se države soočajo ne le z izzivom prepoznavanja novih izumov ter podjetništva, temveč tudi z ustvarjanjem pogojev, ki omogočajo njihovo učinkovito realizacijo in pretvorbo v uspešna podjetja (Khalil in Olafsen 2010, 69).

Realizaciji tega je bilo namenjeno vlaganje v vrsto pobud, katere so omogočile proces podjetniške inkubacije, ki povezuje inovacije ter podjetništvo s poudarkom na krepitvi hitro rastočih podjetij v začetniški fazi delovanja (Khalil in Olafsen 2010, 70).

Začetniki inkubatorjev so bili ustanovljeni z namenom spodbujanja regionalnega razvoja in zagotavljanja tehnološke, finančne ter vodstvene podpore podjetjem (Caiazza 2014, 1062). V Evropi so se prvi inkubatorji pojavili v poznih sedemdesetih letih 20. stoletja. Po naftni krizi v začetku in sredi sedemdesetih let so bili narejeni prvi koraki pobude ter ukrepov za ustanovitev alternativnih zaposlitvenih možnosti na področjih, ki jih je kriza najbolj prizadela, t.j. industrija premoga, jekla, ladjedelništvo, tekstila, itd. (Costa-David in drugi 2002, 1). V začetku osemdesetih let so se tako v Evropi pojavili podjetniški inkubatorji kot sredstvo za podporo inovacij in tehnologije (Wynarczyk in Raine 2005, 207).

Evropska komisija (v nadaljevanju EK) je takrat zagotovila podporo za vzpostavitev inkubatorjev pri razvoju regij in območij, na katera je upad industrije najbolj vplival. Ob bok pri realizaciji procesa ustanovitve inkubatorjev so se ji postavile tudi mnoge druge organizacije (Costa-David in drugi 2002, 1), kot so javni, zasebni in neprofitni sektorji, ki so sodelovali pri ustanavljanju programa inkubatorjev, čeprav je pri tem prevladovalo sodelovanje javnih in neprofitnih sektorjev. S financiranjem pa so k ustanovitvi pripomogle tako lokalne in regionalne oblasti, kot tudi univerze, gospodarske zbornice in zasebniki, katerim inkubatorji predstavljajo marsikatero korist (OECD 1999, 8).

Čez čas so inkubatorji tako postali orodje za spodbujanje raznolikega industrijskega jedra v regionalnih gospodarstvih ter orodje za stimulacijo in pospeševanje števila novih delovnih mest. Z namenom ekonomskega razvoja ostaja njihov cilj ustvarjanje delovnih mest in prestrukturiranje podjetij (Caiazza 2014, 1062).

Izraz »inkubator« pogosto opisuje širok spekter organizacij, ki tako ali drugače pomagajo podjetnikom pri razvoju njihovih poslovnih idej, od začetne, idejne faze do ustanovitve novega podjetja (Caiazza 2014, 1063).

Al-Mubarak in Busler (2013, 22) opredeljujeta inkubator kot gospodarsko entiteto za družbeni razvoj, namenjeno svetovanju podjetjem v začetni fazi razvoja, katerim inkubator pomaga pri ustanovitvi, ter s svojim celovitim programom pomoči pospešuje njihovo rast in uspeh. Podobno definicijo izpostavljata tudi Markley in Mcnamara (1994, 1), ki inkubator opisujeta kot institucijo na lokalni ravni, katere primarni namen je spodbujanje razvoja in podpora podjetništvu. Inkubator predstavlja prostor, v katerem imajo inkubiranci možnost izkoristiti njegove prednosti, kot so poslovne storitve, priložnost mreženja in najem prostora po nižjih tržnih cenah.

Inkubatorji zapolnjujejo vrzel tam, kjer je potrebno. Zagotavljajo osnovno usposabljanje podjetnikov, jim nudijo prostor za začetek poslovanja ter jim omogočijo kontakte s potencialnimi investitorji. S tem pomagajo tistim akterjem, ki morda nimajo zadostnih kompetenc ali virov za ustanovitev lastnega podjetja (Lesakova 2012, 86).

Rice (2002, 163), za razliko od klasičnih definicij, inkubator označuje kot »proizvajalca« programov pomoči podjetjem v okviru skupnosti, v kateri deluje, inkubirana podjetja znotraj inkubatorja pa kot »potrošnike«, ki delujejo v simbiotskem odnosu z inkubatorjem. Khalil in Olafsen (2010, 75) ob številnih definicijah izpostavljata problem, da se izraz inkubator uporablja preveč ohlapno, saj opisuje vrsto različnih pobud, katerim skupni cilj je podpora in razvoj malih in srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP).

Kljub raznolikosti definicij, pa je skupna značilnost vseh, da so inkubatorji objekti, zasnovani za ustvarjanje ugodnega okolja za nova in mlada podjetja z namenom, da bi jim pomagali obvladovati težave, ki se pojavijo v začetni fazi ustanavljanja, jim pomagali preživeti, rasti ter postati uspešni (Ozdemir in Sehitoglu 2013, 282).

V inkubatorje podjetja vstopijo kot najemniki, v njih preživijo določeno obdobje, nato pa »diplomirajo«, ko so dovolj uspešna, da so lahko konkurenčna ter samostojno delujejo na trgu. V tem obdobju jim inkubatorji zagotavljajo oprijemljive koristi, kot so nižji stroški poslovanja, dostop do storitev kot tudi moralno podporo, nasvete drugih podjetij znotraj inkubatorja in dostop do informacij (Markley in Mcnamara 1994, 1). S tem, ko stremijo k spodbujanju prenosa inovacij, inkubatorji pomagajo podjetjem pri pripravi njihovega

podjetniškega načrta, jim posredno in neposredno pomagajo pri sredstvih in virih financiranja, jim nudijo pravno pomoč ter nasvete, obenem pa pospešujejo mreženje z drugimi podjetji (Caiazza 2014, 1062).

Inkubatorji imajo tako rekoč edinstven položaj v gospodarskem ekosistemu. Med seboj sodelujejo z vsemi udeleženci na trgu, bodisi posredno ali neposredno prek svojih inkubirancev, ter se tako iz prve roke soočajo z izzivi podjetij pri njihovih prizadevanjih za vzpostavitev in rast (Khalil in Olafsen 2010, 70). Če so ti izzivi in ovire uspešno posredovani ustreznim akterjem znotraj ekosistema podjetniških inkubatorjev, se lahko vzpostavi dragocen tok povratnih informacij, ki ne koristi le inkubirancem, temveč tudi ostalim inovativnim podjetnikom v gospodarstvu (Khalil in Olafsen 2010, 70).

S tem lahko inkubatorji, ki to uspešno implementirajo v svoje poslovanje, pozitivno vplivajo na ustvarjanje ugodnega okolja za inovativne podjetnike v gospodarstvu nasploh (Khalil in Olafsen 2010, 71).

2.1 VRSTE INKUBATORJEV

Inkubatorji so zavzeli širok nabor različnih oblik, vse od virtualnih inkubatorjev, delovnih prostorov z omejeno podporo, do centrov, ki zagotavljajo večji razpon podpore in storitev. Ti so znani pod različnimi imeni, vključno s tehnološkimi in znanstvenimi parki, poslovno inovacijskimi centri (PIC), inkubatorji »brez zidov« in drugimi podjetniškimi središči (Wynarczyk in Raine 2005, 207).

»Odvisno od okolja, cilja delovanja in sponzorjev oziroma ustanoviteljev, so najbolj znane naslednje oblike inkubatorjev:

1. javni (državni) neprofitni inkubatorji,
2. univerzitetni inkubatorji,
3. inkubatorji podjetij (korporacij) ter
4. privatni inkubatorji.

Prvotni cilji in usmeritve se z razvojem vse bolj prekrivajo, saj v zadnjem času pri ustanavljanju inkubatorju sodeluje vse več različnih skupin in okolij z množico različnih interesov« (Pohleven 2000, 245). Medtem ko Al-Mubarak in Busler (2011, 98) temeljiteje in natančneje razvrščata vrste inkubatorjev glede na njihove cilje ter program izvajanja, in sicer:

1. tehnološki inkubatorji,
2. storitveni inkubatorji,
3. inkubatorji za splošne namene (oz. inkubatorji storitev mešane narave)
4. proizvodnji inkubatorji,
5. podjetniški inkubatorji, povezani s spletnim poslovanjem in
6. družbeno naravnani inkubatorji.

»Večina inkubatorjev deluje na osnovi javne podpore (države, regije, mesta, lokalne uprave), poznamo pa še druge oblike, kjer so ustanovitelji različne ustanove in posamezniki« (Pohleven 2000, 243), vendar, kot izpostavljata Markley in McNamara (1994, 4), imajo »inkubatorji, ustanovljeni s strani javnih in zasebnih entitet različne cilje«.

Javni, neprofitni inkubatorji so usmerjeni predvsem v ustvarjanje novih delovnih mest ter gospodarskega razvoja (Kuratko in LaFollette 1987, 52). V določenih primerih so lahko povezani tudi s programi usposabljanja in so zasnovani tako, da zagotavljajo možnosti za zaposlovanje brezposelnih oseb, medtem ko imajo lahko drugi omejitvene kriterije glede na vrsto podjetij, katera lahko vstopijo v sam inkubator (Markley in McNamara 1994,4).

Inkubatorji, delujoči v okviru univerz, skušajo predvsem pretvoriti akademske raziskave v uspešne (tehnološke) projekte, obenem pa ustvariti nove raziskovalne ter podjetniške možnosti za svoje študente (Kuratko in LaFollette 1987, 52). Univerze so, na primer, že od nekdaj vir zgodnjih inovacij zaradi svobode izbire raziskovalnih projektov in virov, ki jih imajo na voljo. Zdaj, bolj kot kdajkoli prej, univerze in podjetja izkoriščajo njim dano tehnologijo ter vire v upanju ohranjanja podjetij ter njihove uspešnosti, kar pa v določenih primerih počnejo z roko v roki z inkubatorji (Richards 2002, 5). S tem nudijo možnost za razvoj izdelkov, trženje in zaposlovanje visoko usposobljenih diplomantov (Markley in McNamara 1994, 4).

Privatni inkubatorji, kot zadnja izmed izpostavljenih oblik, pa delujejo po principu profita in investicijskih priložnosti, kot glavnih ciljev njihovega delovanja. S tem namenom se osredotočajo na inkubacijo perspektivnih podjetniških idej ter hitro rastočih podjetij (Kuratko in LaFollette 1987, 52).

2.2 CILJI IN STORITVE INKUBATORJEV

Ameriško nacionalno združenje podjetniške inkubacije (v nadaljevanju NBIA)¹ v Al-Mubaraki in Bustler (2011, 97) opredeljuje 13 ciljev, katerih nabor se razlikuje glede na program specifičnega inkubatorja, njihovo poslovno okolje ter interesne skupine katerim so naklonjeni. Vsak inkubator oziroma program znotraj njega bo temeljil na vsaj enem ali na več od spodaj navedenih ciljev:

1. nacionalni, regionalni ali lokalni gospodarski razvoj,
2. upravljanje z nepremičninami,
3. industrijska obnova oziroma oživitev mest ali podeželja,
4. ustvarjanje malih podjetij in/ali tveganega kapitala
5. prenos tehnologije,
6. inovacije in komercializacija inovacij,
7. povečanje števila novih podjetij,
8. ustvarjanje novih in trajnostnih delovnih mest,
9. pospeševanje rasti poslovanja oziroma razvoj hitro rastočih podjetij,
10. znižanje stopnje neuspeha novih podjetij,
11. profit oziroma ustvarjanje (denarne) vrednosti za deležnike v podjetjih,
12. krepitev vloge in ustvarjanje priložnosti za določene skupine podjetnikov
13. in razvoj podjetniške kulture ter primerov dobre prakse.

Cilji inkubatorjev se torej prepletajo z njihovo organizacijsko strukturo in namenom ustanovitve, kljub temu pa so glavni cilji inkubacije podjetij skupni veliki večini. Lubica Lesakova, ki preučuje njihovo vlogo pri podpiranju MSP v začetni fazi nastanka, izpostavlja spodbujanje razvoja novih podjetij v lokalni skupnosti kot enega izmed njihovih glavnih ciljev delovanja. Ko podpirajo lokalne podjetnike in jim pomagajo pri ustanavljanju lastnih podjetij v okolici inkubatorja, pripomorejo k povečanju števila prostih delovnih mest na območju ter k povečanju dodatnih prihodkov, kar je produkt dejavnosti inkubiranih podjetij (Lesakova 2012, 86).

Poleg tega je njihov namen povečati odstotek uspeha novih podjetij in tako zmanjšati čas in stroške vzpostavitve ter širitve poslovanja (Al-Mubaraki in Busler 2011, 96). Ustvarjanje

¹ National Business Incubation Association (NBIA). 2006. State of the business incubation industry. Athens, OH, NBIA Publications v Al-Mubaraki in Bustler (2011, 97).

uspešnih podjetij, ki program zapustijo finančno neodvisna ter so sposobna nadaljnjega samostojnega delovanja, torej vodi do ustvarjanja novih delovnih mest, oživljanja skupnosti, trženja novih tehnologij ter pripomore pri razvoju gospodarstva na lokalni in državni ravni (Al-Mubarak in Busler 2013, 22).

S tem inkubatorji omogočajo revitalizacijo oziroma ponovno oživitev lokalnega gospodarstva ter povečanje kakovosti življenja za vse udeležence, ki živijo in delujejo v tem območju (Lesakova 2012, 86).

Izpostavljene cilje dosegajo prek nudenja storitev svojim inkubirancem ter s tem uresničujejo namen svojega delovanja. NBIA in Al-Mubarak² v Al-Mubarak in Bustler (2011, 97) opredeljujeta storitve, ki jih ponujajo inkubatorji. Kot najpogostejše izmed teh storitev navajata:

1. zagotavljanje podpore pri poslovanju podjetij,
2. mreženje znotraj podjetniškega inkubatorja; sodelovanje z drugimi inkubiranimi podjetji,
3. usmerjevanje in podajanje navodil za uspešno delovanje na trgu,
4. dostop do internetnih storitev,
5. pomoč na področju finančnega upravljanja,
6. dostop do sredstev,
7. pomoč pri predstavitvenih spretnostih podjetij,
8. dostop do virov visokega šolstva,
9. mentorstvo in svetovanje za sodelovanje z zunanjimi partnerji,
10. povezavo do tveganega kapitala,
11. dostop do programov usposabljanja, ki so potrebni za začetniška/start-up podjetja,
12. vodenje upravnega odbora in mentorjev,
13. opredeljevanje vodstvenih dejavnosti v podjetjih,
14. prenos tehnologij
15. in pomoč pri ostalih storitvah.

² National Business Incubation Association (NBIA). 2006. State of the business incubation industry. Athens, OH, NBIA Publications in Al-Mubarak, H. 2008. Procurement of International Business Incubation—Quantitative and Qualitative approaches. Melrose Books, United Kingdom v Al-Mubarak in Bustler (2011, 97).

3 VPLIV INKUBATORJEV

Ne glede na specifične cilje inkubatorjev, je vsem skupno, da do doseganja in realizacije teh pridejo s svojim vplivom na klientelo, v primeru inkubatorjev na svoje inkubirance (Dee in drugi 2011, 17).

»Inkubatorji imajo neposreden vpliv na lokalno gospodarstvo prek delovanja svojih inkubiranih podjetij, ki zagotavljajo delovna mesta in dohodek ter prispevajo k lokalni gospodarski raznolikosti. Gospodarski vplivi inkubatorjev se razlikujejo in so odvisni od strukture samega inkubatorja, vrste inkubiranih podjetij in omejitev pod katerimi inkubator deluje (Markley in McNamara 1996, 18).

»Od ostalih strategij gospodarskega razvoja jih razlikuje dejstvo, da so /.../ osredotočeni na dolgoročni razvoj podjetij in ne le na prikazovanje takojšnjih ter kratkoročnih rezultatov« (Markley in McNamara 1996, 17). Vplivi ter učinki delovanja samih inkubatorjev so torej vidni ob dolgoročnem in uspešnem delovanju samih inkubatorjev ter njihovih inkubiranih podjetij. Raziskovalci in strokovnjaki na področju področju preučevanja njihovih vplivov se sklicujejo na pozitiven potencial inkubatorjev na diverzifikacijo gospodarstva, trženje tehnologij, ustvarjanje novih delovnih mest in ustvarjanje premoženja (Al-Mubarak in Busler 2011, 95).

Sipos in Szabo (2006, 28) prav tako izpostavljata, da je realen lokalni in regionalni vpliv viden šele v daljšem časovnem obdobju, specifično v obdobju petih do desetih let, obenem pa same vplive razvrščata v tri skupine:

1. Gospodarski vplivi:

Inkubatorji predstavljajo varno okolje za podjetja v najbolj občutljivi fazi razvoja. S svojim delovanjem tako zagotavljajo doprinos in koristi gospodarstvu, med katerimi so izpostavljene najpomembnejše. To so nižja stopnja neuspeha in višja stopnja preživetja med novimi podjetji, hitrejši razvoj izdelkov in njihovo hitrejšo trženje, ustvarjanje novih delovnih mest in s tem nižja stopnja brezposelnosti ter povečanje razvojnih možnosti lokalne skupnosti.

2. Družbeni vplivi:

Inkubatorji razvijajo skupnosti, ki temeljijo na zaupanju, sodelovanju in spodbujanju podjetniških, družbenih in kulturnih norm ter učnega okolja. S pomočjo tega tako ustvarjajo intenzivne vrednote, pričakovanja in odgovornosti znotraj lokalne skupnosti.

3. Politični vplivi:

Običajno so inkubatorji del politike, namenjene razvoju določenega območja, vključevanja socialno izključenih ali prikrajšanih oseb (mladi, ženske, manjšine). Zgoraj izpostavljeni gospodarski in družbeni vplivi podjetniških inkubatorjev ustvarjajo tudi določene politične koristi in se tako včasih uporabljajo kot promocija posameznih političnih prepričanj.

Inkubatorji imajo tako pozitiven vpliv na lokalno gospodarstvo s povečevanjem stopnje uspešnosti novih podjetniških podvigov (Markley in McNamara 1994, 6). Obenem pa raziskave prikazujejo pozitivno povezanost med delovanjem inkubatorjev ter gospodarskim razvojem, prenosom nove tehnologije in nenazadnje tudi trajnostjo ter uspešnostjo novih podjetij (Al-Mubarak in Busler 2011, 105). Ta novo ustvarjena podjetja pa po drugi strani zagotavljajo nova delovna mesta in dohodek ter prispevajo k lokalni gospodarski raznolikosti. Ti učinki inkubatorjev se merijo z upoštevanjem tako neposrednih kot tudi celotnih vplivov na gospodarstvo (Markley in McNamara 1994, 6).

»S svojim delovanjem inkubatorji pomembno zmanjšujejo stopnjo stečajev, s tem podjetjem omogočajo ustvarjati nova delovna mesta, diverzificirajo proizvodnjo in pomembno prispevajo k razvoju malega gospodarstva ter k lokalnemu in regionalnemu razvoju« (Pohleven 2000, 243). Prav tako ugotovitve nakazujejo, da so lahko posebej dragoceni tudi v državah v razvoju, saj pomembno prispevajo h gospodarstvu, spodbujanju prenosa tehnologije, ustvarjanju novih podjetij in s tem tako vplivajo tudi na povečevanje stopnje zaposlenosti (Al-Mubarak in Busler 2011, 99–100).

4 MERJENJE VPLIVA INKUBATORJEV in OPREDLITEV KLJUČNIH KAZALNIKOV USPEŠNOSTI

Vrednotenje vpliva inkubatorjev je ključnega pomena za njihovo uspešno delovanje, predvsem z namenom uspešnega in učinkovitega izpolnjevanja svojih ciljev ter ciljev ostalih akterjev, vključenih v proces (Sipos in Szabo 2006, 28). Uspeh vsakega inkubatorja je tako potrebno oceniti glede na njegove cilje in ostale dejavnike, ki vplivajo na njegovo delovanje (Markley in McNamara 1994, 4).

»Učinkovitost inkubatorjev pa ne gre soditi le po številu inkubiranih podjetij, pač pa po strukturi in uspešni rasti podjetij, ki se »usposabljujejo« v inkubatorju ter po njihovi nadaljnji poslovni poti, ko zapustijo inkubator« (Pohleven 2000, 243).

Kot navajata Sipos in Szabo (2006, 28), je izrednega pomena tudi primerjanje meritev vpliva in uspešnosti iz posameznih inkubatorjev tudi z drugimi inkubatorji podobne narave, tako na lokalni kot tudi na mednarodni ravni. S tem je razvidno, da je samo merjenje vpliva inkubatorjev ter njihovih inkubirancev zapleten proces, na katerega vpliva vrsto različnih dejavnikov.

Kot že izpostavljeno, Caiazza (2014, 1067) navaja, da inkubatorji ustvarjajo različne posredne in neposredne vplive, gledano tako kratkoročno kot tudi dolgoročno. Poleg ustvarjanja novih delovnih mest prav tako pospešujejo ter promovirajo razvoj podjetniške kulture in z njimi povezanih storitvenih dejavnosti. Markley in McNamara (1996, 22) pa med neposredne vplive, ki jih ima inkubator na gospodarstvo, pripisujeta prodajo, dohodek in zaposlovanje, ki izhaja iz dejavnosti inkubirancev.

Merjenje vpliva inkubatorjev je tako možno prek ovrednotenja poslovnega uspeha njihovih inkubirancev. Že predhodno omenjeni kriteriji za preučitev tega, katere izpostavljata tudi Sipos in Szabo (2006, 5) so število novo-ustvarjenih podjetij, njihova stopnja preživetja in uspešnosti (prihodki, hitrost razvoja), ustvarjanje novih zaposlitvenih možnosti in število novih delovnih mest ter dolžina bivanja znotraj inkubatorja.

V nadaljevanju želim bolj specifično opredeliti tiste kazalnike oziroma spremenljivke, ki so ključnega pomena za namen ugotavljanja in merjenje vpliva podjetniških inkubatorjev.

4.1 STOPNJA PREŽIVETJA PODJETIJ ZNOTRAJ INKUBATORJEV

Eden izmed najpomembnejših kazalnikov vpliva inkubatorjev je nedvomno stopnja preživetja podjetij. Lesakova (2012, 90) navaja, da je priljubljenost inkubatorjev postala zelo razširjena v očeh lokalnih oblasti, predvsem zaradi mnenja, da so inkubatorji koristen instrument za negovanje podjetniške klime, medtem ko znižujejo stopnjo neuspeha malih podjetij.

Kljub dejstvu, da jih le malo beleži podatke o stopnji preživetja podjetij, pa statistični podatki prikazujejo, da imajo inkubatorji na splošno zelo visoko stopnjo preživetja novih podjetij, in sicer kar od 80 do 90 odstotno (Khalil in Olafsen 2010, 76).

Podobno kot navajata omenjena avtorja, opredeljuje tudi raziskava EK, ki izpostavlja, da je stopnja preživetja inkubiranih podjetij znatno višja od stopnje drugih MSP. Pri teh je stopnja preživetja v obdobju petih let ocenjena med 30 in 50 odstotkov (EK 2002), medtem ko

opravljena raziskava avtorjev na primeru mreže inkubatorjev iz držav v razvoju prikazuje, da 75 odstotkov podjetij še vedno uspešno obratuje in posluje tudi 3 leta po izstopu iz inkubatorja, kar pa je mnogo višji delež v primerjavi s splošno stopnjo preživetja podjetij (Khalil in Olafsen 2010, 76).

Pri visokotehnoloških inkubiranih podjetjih, ki delujejo v več sektorjih z visokim tveganjem, je sicer stopnja preživetja načeloma lahko tudi nižja od 80 odstotkov. S tem izpostavljajo, da je stopnja preživetja le eden izmed indikatorjev uspešnosti inkubatorjev, večjega pomena pri merjenju vpliva inkubatorjev je, v kolikšnem obsegu lahko ti prispevajo k pospešenemu razvoju inovativnih in hitrorastočih podjetij ter njihovi zmožnosti ustvarjanja novih delovnih mest (EK 2002).

4.2 STOPNJA NEUSPEHA PODJETIJ ZNOTRAJ INKUBATORJEV

Richards (2002, 69) izpostavlja, da je »eden izmed razlogov za neuspeh podjetij, sodelovanje z inkubatorji in tveganimi naložbami, ki dotičnim podjetjem ne predstavljajo dodatne vrednosti za uspeh. Zgolj partnerstvo, kapitalski vložek, ter pisarniški prostori niso dovolj, da bi ta podjetja znotraj inkubatorjev lahko uspela. Obenem pa so v določenih primerih tudi ti inkubatorji v začetniških fazah razvoja, kar privede do mnogo višje stopnje neuspeha.«

S tem je razvidno, da je za uspeh pomembna več kot le inovativna poslovna ideja ali podjetnikova želja po uspehu. Glavni akter pri tem je nedvomno inkubator sam, ter zaposleni znotraj njega, ki nudijo inkubirancem pomoč in jih tako usmerjajo.

Hkrati pa je stopnja (ne)uspeha podjetij težko merljiva, saj ima veliko inkubatorjev predhodne vstopne pogoje ter selekcijski postopek izbire poslovnih idej oziroma podjetij, ki si želijo postati del inkubatorja. S tem bi lahko rekli, da že vnaprej izberejo potencialno uspešne ideje, podjetnike ali pa podjetja. Lesakova (2012, 87) navaja, da posamezni inkubatorji, za razliko od ostalih programov namenjenim pomoči podjetnikom, določajo merila, katera morajo podjetja izpolnjevati, da lahko z njimi sodelujejo. S tem izbirnim postopkom opredelijo ciljno skupino podjetij, katerim je inkubacija namenjena (Dee in drugi 2011, 27).

Inkubacija podjetij se uporablja v stadiju zgodnje podjetniške aktivnosti. Na tej stopnji je novo podjetje v veliki večini primerov več kot le podjetniška ideja ter že prikazuje rezultate prve prodaje, s tem pa je tudi bolj naklonjeno vodilnim v inkubatorju, ki so zaradi tega pripravljeni vanj vlagati več časa in virov (Khalil in Olafsen 2010, 72).

Ti vodilni pa morajo biti podjetniki sami po sebi, saj so odgovorni za uspešno vodenje inkubatorja, kot tudi inkubirancev znotraj njega. Poleg posedovanja strokovnega znanja ter sposobnosti reševanja problemov, je ena izmed njihovih ključnih lastnosti tudi prepoznavanje oziroma pridobivanje pravih podjetij za inkubacijo (Markley in McNamara 1994, 2). S tem je proces inkubacije označen kot selektiven, saj je namenjen podpori podjetnikom, ki delujejo po principu čim večje rasti in konkurenčnosti na trgu (Khalil in Olafsen 2010, 72).

4.3 DOBA INKUBACIJE PODJETIJ ZNOTRAJ INKUBATORJEV

Kot naslednjo izmed ključnih značilnosti inkubatorjev avtorji izpostavljajo omejeno dobo nujenja storitev in pomoči svojim inkubirancem. Pod izstopnimi merili je večinoma specificirano, da naj bi podjetja »diplomirala« ter zapustila inkubator po preteku določenega časovnega okvira. Določena podjetja bodo inkubator zapustila precej hitreje, v primeru njihove hitre rasti in inkubatorjeve nezmožnosti nujenja zadostnega prostora (Costa-David in drugi 2002, 5).

Primeri dobre prakse prikazujejo, da je 3-letno obdobje najbolj optimalna doba za inkubacijo podjetij. Znotraj tega časovnega okvirja se od podjetij pričakuje, da si bodo na trgu ustvarila zadosten tržni delež, ki jim bo omogočil, da postanejo samostojna in tako uspešno poslujejo (Sipos in Szabo 2006, 12).

Sprejemanje meril za izstop inkubirancev s strani inkubatorjev je tako zaželeno in celo priporočeno. Raziskave prikazujejo, da večina inkubatorjev omejuje, koliko časa lahko podjetja ostanejo v inkubatorju; kot najemniki običajno tri do pet let (Costa-David in drugi 2002, 8). Sipos in Szabo (2006, 12) navajata, da je inkubacijska doba med drugim odvisna tudi od vrste inkubiranih podjetij in njihove dejavnosti. Na primeru Slovenije izpostavljata, da je povprečna inkubacijska doba:

- 2 do 3 leta za storitvena podjetja,
- 3 do 4 leta za proizvodna podjetja in
- 5 do 7 let za visokotehnološka podjetja.

Izkušnje prikazujejo, da je izstopna faza za podjetja najbolj ranljiva, zato je zagotavljanje dodatnih storitev ter ohranjanje komunikacije s temi podjetji bistvenega pomena za

zagotavljanje trajnostnih učinkov podjetniških inkubatorjev. Obenem pa bi bilo potrebno podjetja po izstopu spremljati tudi lokacijsko ter jih spodbujati, da ostanejo v lokalnem območju (Costa-David in drugi 2002, 8).

4.4 USTVARJANJE NOVIH DELOVNIH MEST

Pri merjenju vpliva inkubatorjev se zgoraj opisani, stopnja preživetja ter (ne)uspeha inkubiranih podjetij, pogosto uporabljata kot kratkoročno merilo njihovega delovanja, medtem ko nudijo indikatorji ustvarjanja novih delovnih mest vpogled v dolgoročne učinke (Costa-David in drugi 2002, 23).

Markley in McNamara (1996, 19) navajata, da večina opravljenih raziskav za preučevanje inkubatorjev preučuje njihov vpliv na osnovi merjenja zaposlovanja, tako neposrednega, kot tudi same rasti zaposlovanja kot posledice njihovega delovanja. Pogosto se te meritve gospodarskih učinkov osredotočajo na število novih podjetij, predvsem pa na število novih delovnih mest na inkubator, na posamezno podjetje ter njihovo rast od vstopa podjetij v inkubator do trenutka preučevanja.

Stokan in drugi (2015, 323) na podlagi izvedene raziskave o vplivih inkubatorjev na rast podjetij prikazujejo, da imajo ti pozitiven učinek na ustvarjanje novih delovnih mest. Ta učinek se ne zmanjša niti ob nadziranju dejavnikov, s katerimi so podjetja inkubatorjem bolj privlačna.

Raziskava, opravljena s strani Colomba in Delmastra (2002), v kateri sta avtorja primerjala kriterije uspešnosti 45-ih podjetij, ki so bila vključena v inkubacijskem procesu s kontrolno skupino tistih podjetij, ki niso bila, prav tako prikazuje pozitivne učinke inkubacije. Sama kontrolna skupina je bila skrbno izbrana, da so si bila podjetja čim bolj podobna po dejavnosti, starosti in območju delovanja, ugotovitve pa so prikazale prednost inkubiranih podjetij v hitrejši stopnji rasti, kot tudi večji stopnji zaposlovanja.

Treba pa je izpostaviti, da je vpliv inkubatorjev na zaposlovanje potrebno razumeti kot dolgoročno strategijo. Ustvarjanje novih delovnih mest ter prihodka se s tem, ko se podjetja razvijajo in rastejo, sčasoma povečuje (Markley in McNamara 1996, 26). Khalil in Olafsen (2010, 75) na temo merjenja efektivnosti podjetniških inkubatorjev prikazujeta, da je realna rast prihodkov ter novih delovnih mest vidna šele med štiri do sedem let po izstopu podjetij iz inkubatorjev, kar naj bi otežilo merjenje njihovega vpliva na sama inkubirana podjetja.

Medtem ko ustvarjanje novih delovnih mest ostaja eden izmed ključnih ciljev podjetniških inkubatorjev, pa je določanje parametrov za merjenje njihove uspešnosti zgolj in izključno glede na novoustanovljena delovna mesta nezadosten način preverjanja njihovega vpliva ter efektivnosti. Razlog za to se skriva v tem, da je število ustvarjenih delovnih mest močno odvisno od vrste inkubiranih podjetij, števila podjetij, ki jih lahko inkubator sprejme in velikosti samega inkubatorja (EK 2002).

Število delovnih mest, ki jih ustvari tipično inkubirano podjetje, se prav tako izjemno razlikuje glede na velikost podjetja in vrsto industrije v katero se podjetje specializira, specifično glede na to ali je podjetje tehnološko usmerjeno ali ne (EK 2002). Na podlagi tega lahko sklepamo, da dejavnost ter velikost podjetja predstavljata velik dejavnik pri ustvarjanju novih delovnih mest.

4.4.1 Vpliv malih in srednje velikih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest

Vloga MSP je pri ugotavljanju vpliva inkubatorjev ključnega pomena, saj so inkubatorji namenjeni izključno tem podjetjem, njihova dejavnost pa je prilagojena njihovim potrebam.

Sam izraz MSP zajema vrsto definicij in ukrepov. V državah članicah OECD je število zaposlenih najpogosteje uporabljen kriterij za določanje velikosti podjetja. MSP so običajno opredeljena kot podjetja z manj kot 500 zaposlenimi, čeprav številne države uporabljajo kriterij do 250 zaposlenih za določanje, ali je podjetje malo oziroma srednje veliko (OECD 1998, 7).

Spodbujanje MSP je ena izmed ključnih prednostnih nalog Evropske unije. Integrirani program EK za MSP zagotavlja okvir za usklajevanje vseh dejavnosti v njihovo korist, kar med drugim zajema posebne ukrepe, ki se izvajajo v okviru večletnega programa in usklajevanje ukrepov, katerih cilj je spodbujati izmenjavo najboljših praks med državami članicami in EK na področju politik MSP (Costa-David in drugi 2002, 2).

Ta podjetja predstavljajo več kot 95 odstotkov podjetij v vseh gospodarstvih držav članic OECD, kar pa predstavlja od 60 do 70 odstotkov delovnih mest (OECD 1998, 7).

4.4.2 Visokotehnološka podjetja in njihov pomen pri ustvarjanju novih delovnih mest

MSP, ki se hitro razvijajo, pomembno prispevajo k ustvarjanju novih delovnih mest in povečanju produktivnosti v območju OECD. Med njih sodijo tista podjetja, ki dajejo velik poudarek raziskavam in razvoju (v nadaljevanju R&R), inovacijam, usposabljanju in motiviranju kadra (OECD 1998, 4). Od velikih podjetij se razlikujejo predvsem v tem, da so MSP na splošno bolj tržno usmerjena. Kljub temu pa je njihov prispevek k R&R, inovacijam ter stopnji zaposlenosti v visokotehnološkem sektorju izredno pomemben. Že leta 1991 so v Združenih državah Amerike ta podjetja proizvajala 55 odstotkov inovacij in 25 odstotkov delovnih mest v visokotehnološki industriji (OECD 1998, 29). Lesakova (2012, 88) izpostavlja, da visokotehnološka podjetja in podjetja, ki temeljijo na znanju, prikazujejo največ koristi od podjetniških inkubatorjev in delovanja znotraj njih.

Zgolj majhen delež vseh podjetij ustvarja gospodarsko rast ter nova delovna mesta. To je tako imenovano dinamično podjetništvo, kjer dinamični podjetniki igrajo ključno vlogo pri upravljanju dinamičnih podjetij z zavidljivo sposobnostjo hitre rasti. Takšna stopnja rasti omogoča podjetjem, da ustvarjajo večino novih delovnih mest ter tako znatno prispevajo k gospodarski rasti in razvoju (Novak in Pšeničny 2015, 286).

Avtorja nadalje ta »dinamična« podjetja opredeljujeta kot podjetja, ki se nenadno pojavijo na trgu, si pridobijo sredstva, potrebna za rast (vključno z zaposlenimi, znanjem ter finančnimi sredstvi), se hitro razvijejo in tako dosegajo nadpovprečno rast v relativno kratkem času (Novak in Pšeničny 2015, 286), kar bi lahko povezali z visokotehnološkimi podjetji, katerih definicija ni strogo definirana.

Plaskan (2005, 14) pod pojmom visokotehnološko podjetje opredeljuje tista podjetja, ki temeljijo na novih tehnologijah in na znanju, so inovativna ter R&R intenzivna.

5 OVIRE IN IZZIVI MERJENJA VPLIVOV INKUBATORJEV TER PREDLOGI OBSTOJEČIH RAZISKAV

Kot enega izmed poglavitnih izzivov merjenja uspešnosti podjetniških inkubatorjev, Khalil in Olafsen (2010, 75) navajata dejstvo, da mnogi inkubatorji ne spremljajo svojih rezultatov, z izjemo števila »diplomiranih« podjetij znotraj inkubatorja. S tem namenom Lewis in drugi (2011, 10) kot priporočilo navajajo vzpostavitev programa za sledenje rezultatov ter učinkov

samega inkubatorja. Med priporočene ukrepe sodijo spremljanje števila novih delovnih mest, prihodkov in letnega števila podjetij, ki uspešno zapustijo program podjetniškega inkubatorja, njihovo stopnjo preživetja ter njihov obstanek v okolici podjetniškega inkubatorja.

Komunikacijo s podjetji, ki so že izstopila iz inkubatorja in samostojno delujejo izven njega, je potrebno obravnavati enakovredno kot zagotavljanje storitev inkubiranim podjetjem, ki še vedno delujejo znotraj inkubatorja (Costa-David in drugi 2002, 8).

S pomočjo sledenja omenjenim podatkom v okviru daljšega časovnega obdobja lahko omogočimo pregled nad ovrednotenjem vpliva inkubatorjev in doseganjem njihovih ciljev. Zgoraj opisano priporočilo bi tako nedvomno pripomoglo k lažjemu ter bolj enotnemu načinu merjenja vpliva inkubatorjev, kot tudi medsebojni primerjavi inkubatorjev (Lewis in drugi 2011, 10).

Pristop v komunikaciji, ki so ga implementirali na Švedskem, kjer so inkubatorji že vrsto let uveljavljeni in dobro razviti, je lahko obravnavan kot primer dobre prakse. V sodelovanju z inkubatorji so oblasti razvile spletno orodje za ocenjevanje vpliva inkubatorjev, ki ga posledično uporabljajo za ugotavljanje lastne uspešnosti in merjenja vplivov, obenem pa to omogoča centralizirano zbiranje podatkov za nadaljnjo revizijo (Dee in drugi 2011, 38).

Poleg omenjenih predlaganih izboljšav na temo merjenja in preučevanja vplivov inkubatorjev pa mnogi avtorji izpostavljajo številne pomanjkljivosti tega procesa. Specifično navajajo pomanjkanje standardne metode za preučevanje vpliva inkubatorjev kot eno izmed ključnih ovir na tem področju, pri čimer je medsebojna primerjava študij skorajda nemogoča. Eden izmed glavnih problemov pri ocenjevanju vpliva inkubatorjev je tako neusklajenost pri merjenju uspešnosti, navkljub obsežni količini empiričnih študij na tematiko učinkovitosti inkubatorjev (Ozdemir in Sehitoglu 2013, 285).

Dee in drugi (2011, 37) v svoji literaturi prikazujejo pregled nad akademskimi raziskavami o vplivu inkubatorjev na inkubirana podjetja. Pretežno prevladujejo kvantitativne raziskave, ki se medsebojno močno razlikujejo, kljub temu, da preučujejo skupne spremenljivke (stopnja preživetja, nova podjetja in delovna mesta, cena na novo delovno mesto, doba inkubacije, itd.). Avtorji izpostavljajo pomembno dejstvo, da te raziskave ne ponujajo smernic za preučevanje, temveč služijo le kot potencialno izhodišče za nadaljnje raziskave, ki pa so ključnega pomena za razumevanje vpliva inkubatorjev.

Številni avtorji izpostavljajo tudi problematiko odsotnosti kontrolnih skupin pri preučevanju in merjenju vpliva, kar posledično omejuje raziskovalne metode in ogroža veljavnost dotičnih raziskav. Kot enega izmed razlogov za odsotnost kontrolnih skupin navajajo pomanjkanje ter nezmožnost oziroma oteženo primerjavo z nasprotnimi akterji (Stokan in dr. 2015, 319). Realen prikaz uspešnosti inkubatorjev ter njihovih inkubirancev je težko določiti v primerjavi s podjetji, ki niso bila deležna pomoči ter vodenja pod okriljem inkubatorja (Khalil in Olafsen 2010, 75).

Prav zaradi tega je težko opredeliti kontrolno skupino, s pomočjo katere bi lahko primerjali, kako so se odrezala inkubirana podjetja v primerjavi z drugimi, ki niso prejela inkubatorjeve pomoči. Podjetniki si med seboj niso enaki, prav tako pa poslovna ideja, ki jo je inkubator sprejel na podlagi njene inovativnosti, v zunanjem svetu v veliki meri ni primerljiva z drugimi. (Khalil in Olafsen 2010, 75).

Kljub temu avtorji izpostavljajo, da neusklajenost pri preučevanju ključnih kazalnikov uspešnosti otežuje merjenje vpliva inkubatorjev, ki jih imajo na ta podjetja. K temu pa ne prispeva niti neusklajenost opredelitve same definicije inkubatorjev. Avtorji poudarjajo, da bi bila implementacija popolnega merila inkubacije nerealna ter neizvedljiva, predvsem zaradi vrste dejavnikov, ki so ob tem prisotni. Vseeno pa so posamezni parametri uspešnosti pomembni pri opredeljevanju njihovega vpliva (Dee in drugi 2011, 39).

6 BENCHMARKING ANALIZA KOT METODA UGOTAVLJANJA VPLIVA INKUBATORJEV

Obstaja več kriterijev za merjenje procesa in vpliva inkubacije, Sipos in Szabo (2006, 5) pa izmed teh izpostavljata primerjalno oziroma benchmarking analizo kot izredno koristno, saj omogoča primerjavo ključnih kazalnikov uspešnosti inkubatorjev s primeri dobre prakse.

Osnovo empiričnega dela diplomske naloge tako predstavljajo benchmarking raziskave inkubatorjev, specifično raziskava, opravljena s strani EK. Njeni glavni cilji in namen so:

- 1) opredelitev glavnih meril uspešnosti za inkubatorje, ki se nanašajo na njihovo uspešnost v zvezi z upravljanjem in spodbujanjem njihove dejavnosti,
- 2) podpora omenjenih glavnih meril z »operativnimi«, ki določajo sredstva za doseg ciljev in

- 3) zagotoviti pomoč inkubatorjem, ki sodelujejo pri implementiranju operativnih izboljšav ter s tem med drugim tudi ustvarjati smernice za doseganje benchmarking kazalnikov učinkovitosti, ter tako posledično primerov dobre prakse (Costa-David in drugi 2002, 3),

Samo definicijo benchmarking metode opisuje Antončič (1997, 836) kot »opredelitev nepretrganega raziskovanj in učenja, ki zagotavlja, da podjetje odkrije najboljše prakse, jih analizira, sprejme in vpelje. /.../ Pri benchmarkingu gre za vrednotenje, razumevanje, ocenjevanje, merjenje in primerjanje, torej za raziskovalni proces, ki zagotavlja koristne informacije oziroma informacije, ki izboljšujejo kakovost odločanja«.

Costa-David in drugi (2002, 2) opredeljujejo metodo benchmarkinga kot proces neprekinjenega merjenja in primerjave inkubatorjevih procesov ter delovanja v primerjavi z vodilnimi na temu področju. Namen tega je, da bi pridobili informacije, katere so lahko v pomoč inkubatorjem oziroma izvajalcem benchmarking analize, da sprejmejo potrebne ukrepe za izboljšanje ter izpopolnjenje svoje učinkovitosti.

»Benchmarking ni omejen glede predmeta obravnave, saj je to lahko katerakoli praksa, izdelek, storitev, proizvodni proces, operacija ali poslovna funkcija. V središču pozornosti je predvsem proces, torej kako nekaj narediti, in ne toliko vsebina oziroma kaj narediti. Benchmarking prav tako ni omejen glede tipa organizacije, s katero se primerjamo. /.../ Končni cilj benchmarkinga so izboljšave oziroma napredek organizacije. Organizacije, ki jih preučujemo in na koncu izberemo kot primerjave, predstavljajo čim boljše prakse, kolikor je to mogoče, po možnosti najboljše na svetu« (Antončič 1997, 836).

V empiričnem delu želim torej preučiti delovanje inkubatorjev ter vpliv na njihove inkubirance in alumni podjetja v času njihovega delovanja znotraj inkubatorja ter po izstopu iz njega.

S predpostavko, da je ustvarjanje novih podjetij ter s tem novih delovnih mest eden izmed najpomembnejših in pglavitnih ciljev inkubatorjev, želim to številčno ovrednotiti ter tako na specifičnem primeru prikazati možnosti, ki jih ponujajo inkubatorji ter njihov doprinos na trgu dela in v gospodarstvu na splošno.

Specifično se želim torej osredotočiti in preučiti število novo-ustvarjenih delovnih mest, kot produkt inkubacijskega procesa. Glede na to, da pa je ta proces dokaj kompleksen, bi bilo

preučevanje le enega dejavnika nesmiselno. Zato želim, z namenom celostnega prikaza vplivov na izbranem vzorcu, preučiti in širše opredeliti ključne kazalnike uspešnosti inkubatorjev. Za večjo relevantnost same raziskave pa želim pridobljene podatke primerjati s primeri dobrih praks, specifično z benchmarking raziskavo, opravljeno s strani Evropske komisije na vzorcu evropskih inkubatorjev.

Kot že predhodno izpostavljeno, omogoča metoda benchmarkinga, ki je v bistvu analiza ključnih kazalnikov ali parametrov uspešnosti delovanja, merjenje vpliva inkubatorjev. S pomočjo te analize lahko predhodno opredeljene spremenljivke merjenja vpliva ovrednotimo ter jih primerjamo s že opravljenimi benchmarking raziskavami na področju inkubatorjev. Kljub temu, da je sama analiza obsežen in dolgotrajen proces, želim v okviru diplomske naloge to analizo poenostaviti z namenom pridobitve primerljivih rezultatov z že obstoječimi raziskavami na to tematiko.

6.1 RAZISKOVALNA VPRAŠANJA IN CILJI:

Cilji:

1. Opredeliti ključne kazalnike uspešnosti in vpliva izbranih inkubatorjev (in njihovih podjetij), jih številčno ovrednotiti ter jih primerjati z opredeljenimi merili za doseganje uspešnosti (benchmarki).
2. Številčno ovrednotiti in širše opredeliti vpliv inkubatorjev na zaposlovanje, specifično na ustvarjanje novih delovnih mest.

Raziskovalna vprašanja:

1. Ali inkubatorji res pripomorejo k ustvarjanju novih podjetij in njihovi večji stopnji preživetja?
2. Koliko delovnih mest ustvarjajo inkubatorji?
3. Kakšna je povezava med visokotehnološkimi ali R&R intenzivnimi podjetji ter ustvarjanjem novih delovnih mest?
4. Ali je vpliv inkubatorjev na okolico res viden na dolgi rok oziroma ali inkubatorji predstavljajo dolgoročno strategijo za doseganje svojih (zastavljenih) ciljev?

7 METODOLOŠKA OPREDELITEV

7.1 RAZISKOVALNA METODA

Za namen raziskave ter pridobivanja podatkov sem na osnovi že opravljenih benchmarking raziskav izvedel dve anketi. Prva je bila namenjena inkubatorjem z namenom preučitve njihovih glavnih ciljev, stopnje preživetja podjetij ter števila inkubiranih podjetij (od ustanovitve in v preučevanem časovnem obdobju od leta 2006 do 2015) z namenom primerjave vzorca. Druga anketa pa je bila namenjena inkubirancem in alumni podjetjem, ki še vedno delujejo znotraj inkubatorja ali pa so inkubator že zapustila in delujejo samostojno. Spremenljivke, ki sem jih preučeval znotraj te druge ankete so inkubacijska doba podjetij, njihovo mnenje o vplivu inkubatorja, predvsem pa nova delovna mesta ki so jih ta podjetja ustvarila ter njihova dejavnost in R&R intenzivnost, z namenom preučitve povezave med številom novo-ustvarjenih delovnih mest.

7.2 RAZISKOVALNI VZOREC IN IZBOR SODELUJOČIH

Sodelujoči v raziskavi so bili inkubatorji ter njihovi inkubiranci in alumni podjetja. Inkubiranci so podjetja, ki še vedno delujejo znotraj inkubatorjev, alumni podjetja pa so tista, ki so delovala znotraj inkubatorjev, a so iz njega že izstopila in delujejo samostojno. Predpogoj, za vključitev inkubirancev in alumnih podjetij je bil, da inkubator, znotraj katerega delujejo oziroma so delovala, prav tako sodeluje pri raziskavi.

Inkubatorji, ki sem jih osebno kontaktiral z namenom sodelovanja pri raziskavi, so izpolnjevali pogoje za vpis v Evidenco A subjektov inovativnega okolja (pogoje za podjetniški in univerzitetni inkubator), opredeljene v Pravilniku o vodenju evidence subjektov inovativnega okolja (2008).

Od tistih inkubatorjev, ki so pri raziskavi sodelovali, sem nato z njihovo privolitvijo vzpostavil stik z njihovimi inkubiranci in alumni podjetji. Kontakte podjetij so mi posredovali inkubatorji sami ali pa so bili navedeni na njihovi spletni strani. Glede na visoko število teh podjetij, je bila selekcija za raziskavo izvedena naknadno. Pogoj za vključitev podjetij v raziskavo je bil, da so delovala znotraj inkubatorja v obdobju od leta 2006 do 2015. Vsi ki so v inkubator vstopili/izstopili predhodno ali letos, so bili iz raziskave izvzeti, njihovih odgovorov pa nisem obravnaval pri analizi podatkov. Časovni okvir desetih let je zastavljen z namenom preverjanja učinkov, ki jih imajo inkubatorji na svoja inkubirana podjetja.

Desetletno obdobje je, glede na predelano literaturo, zadosten pokazatelj dolgoročnih vplivov inkubatorjev. Vsa ostala podjetja, ki temu kriteriju niso zadostovala, niso bila uporabljena pri raziskavi.

7.3 POSTOPEK ZBIRANJA PODATKOV

Inkubatorjem in njihovim podjetjem sem z namenom sodelovanja poslal povezavo do spletne ankete, katero so potem sami izpolnili. Z vsemi sodelujočimi inkubatorji sem bil predhodno osebno v stilu, ter jim obrazložil namen in cilj raziskave. Prav tako sem prehodno od njih pridobil dovoljenje za stik z njihovimi podjetji in za njihovo vključitev v samo raziskavo. Tudi njim je bila poslana povezava do spletne ankete preko e-maila ali preko e-novic samega inkubatorja (v enem primeru). Večina podjetij je na spletno anketo odgovorila sama, z določenim številom pa sem navezal osebni stik ter z njimi po telefonu opravil anketo.

Samo pridobivanje podatkov je trajalo dva meseca, od začetnega pridobivanja interesentov za sodelovanje pri raziskavi, izoblikovanja anketnih vprašalnikov ter pridobivanja zadostnega števila podjetij, ki so ustrezala standardom moje raziskave.

8 ANALIZA PODATKOV

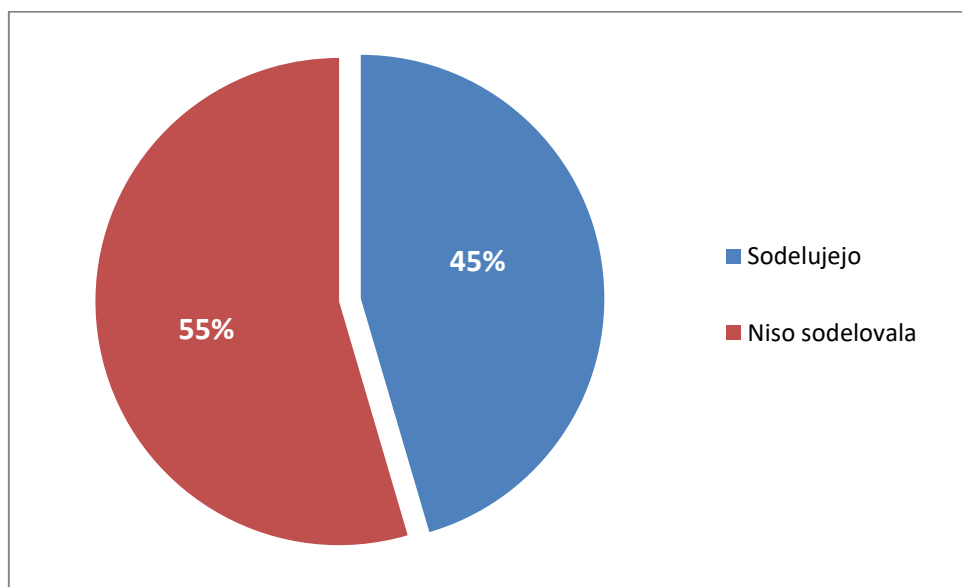
8.1 VZOREC SODELUJOČIH PRI RAZISKAVI

Raziskava je bila namenjena inkubatorjem ter njihovim inkubirancem in alumni podjetjem. Kot že omenjeno, so bili inkubatorji, primerni za sodelovanje, predčasno izbrani na podlagi Evidence subjektov inovativnega okolja, ki jo vodi SPIRIT Slovenija, javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije³ in je javno objavljena na njihovi spletni strani. Pravilnik o vodenju evidence subjektov inovativnega okolja (2008) v 7. in 8. členu postavlja splošne pogoje za vstop inkubatorjev v evidenco A, sicer morajo delovati že vsaj 2 leti, so bili v tem obdobju vključeni v zagon vsaj šestih inkubirancev, v njihovih prostorih deluje vsaj 10 inkubirancev, izkazujejo rast inkubirancev, so povezani z inštitucijami znanja in s podjetji ter sodelujejo z drugimi subjekti.

³ SPIRIT Slovenija, javna agencija. 2016. Dostopno prek: <http://www.spiritslovenia.si/> (14. avgust 2016).

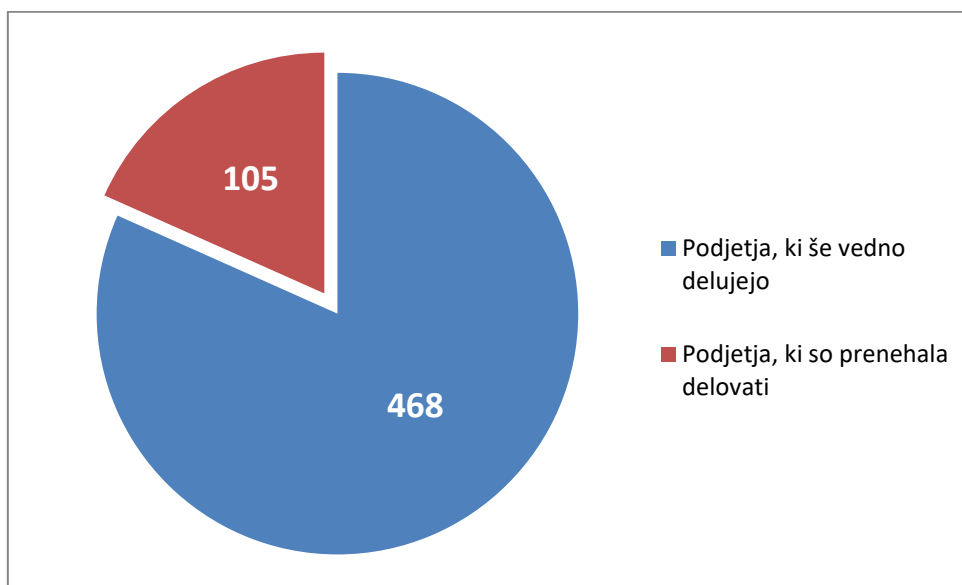
Od vseh, ki so ustrezali kriterijem sodelovanja pri raziskavi, jih je bilo za sodelovanje zainteresiranih več kot polovica, navsezadnje pa jih je pri raziskavi dejansko sodelovalo le pet, kar pomeni, da so v celoti odgovorili na spletno anketo, ki jim je bila namenjena ter se strinjali z vključitvijo svojih inkubirancev in alumni podjetij v raziskavo. Kljub temu to predstavlja 45 % od vseh primernih inkubatorjev, glede na zastavljene kriterije. Vzorec sodelujočih inkubatorjev pri lastni raziskavi prikazuje graf 8.1:

Graf 8.1: Vzorec sodelujočih inkubatorjev



Ti sodelujoči inkubatorji so od leta ustanovitve, pa vse do danes, skupno inkubirali 573 podjetij; od tega jih 468 še vedno deluje, 105 pa jih je že prenehalo delovati (graf 8.2):

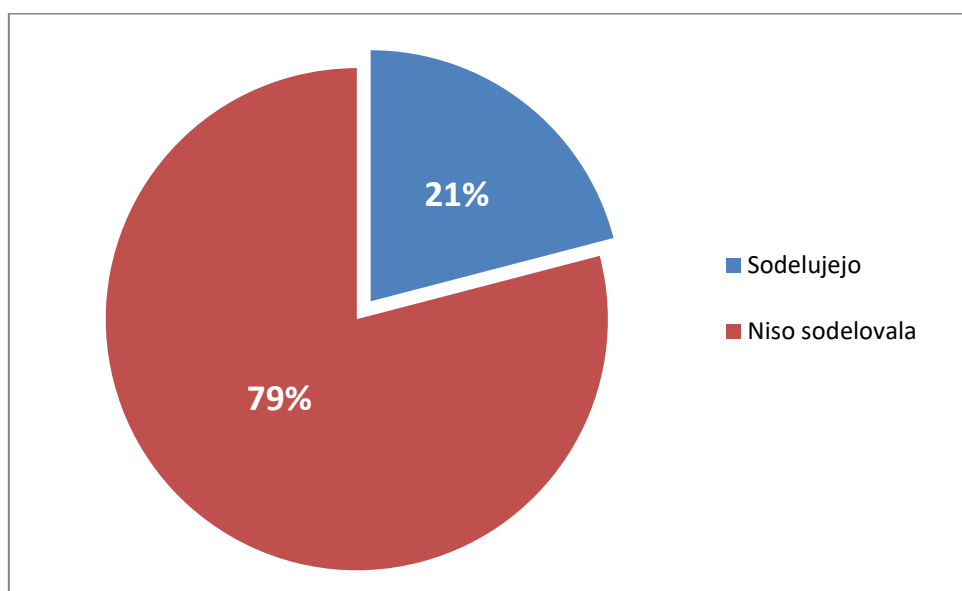
Graf 8.2: Število vseh podjetij inkubatorjev



Respondenti, ki so bili inkubirani med letoma 2006 in 2015 so torej predstavljali tarčni vzorec inkubirancev in alumni podjetij za mojo raziskavo. V tem času so sodelujoči inkubatorji inkubirali 462 podjetij. Če vzamemo v zakup preučeno povprečno stopnjo neuspeha opravljene raziskave (opredeljeno v nadaljevanju), lahko na podlagi tega predvidevamo da od vseh teh podjetij uspešno deluje le še 382 podjetij.

Od teh 382 podjetij, ki so bili moja ciljna skupina za preučevanje ter sodelovanje pri raziskavi, jih je dejansko sodelovalo 80. Večina je sama odgovorila na spletno anketo, ki jim je bila posredovana po e-pošti, v enem primeru pa direktno s strani inkubatorja prek e-novic, ki jih redno pošiljajo svojim inkubirancem ter alumni podjetjem. Določeno število anket pa je bilo opravljenih po telefonu in sicer s podjetji, ki jim je telefonska anketa bolj odgovarjala. Del teh anket je bilo dogovorjenih vnaprej, določeni pa so se odločili sodelovati preko telefonskega pogovora, ko sem z njimi vzpostavil stik. Z opredelitvijo, koliko podjetij je bilo inkubiranih v opredeljenem časovnem obdobju raziskave, ter številom, ki so pri sami raziskavi sodelovali ter na spletno anketo v celoti odgovorili, lahko opredelimo (reprezentativni) vzorec sodelujočih. Od vseh podjetij, ki jim je bila raziskava namenjena jih je sodelovalo 21 %, prikazano v grafu 8.3. To predstavlja petino celotnega vzorca:

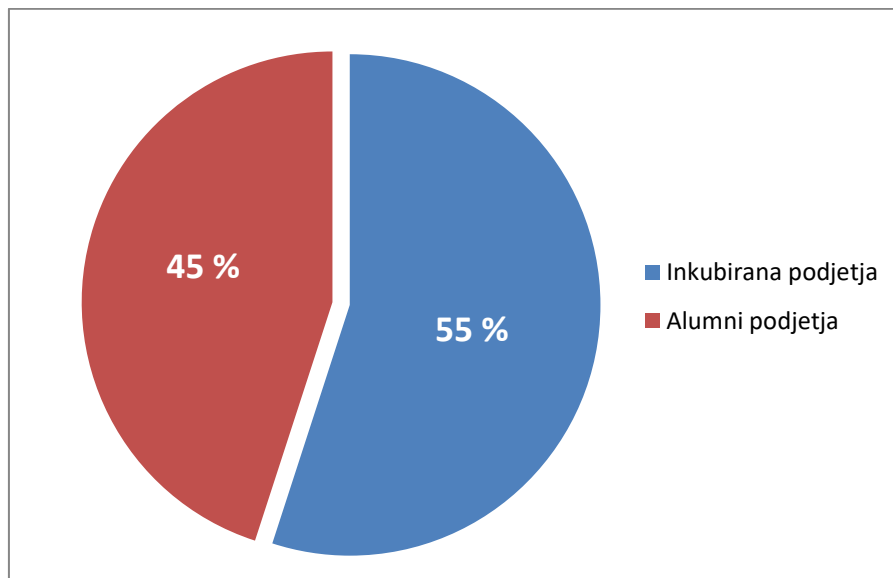
Graf 8.3: Vzorec sodelujočih podjetij



Ta podjetja, ki so bila vključena v raziskavo predstavljajo tako inkubirana podjetja, ki še vedno delujejo v okviru inkubatorjev, kot tudi alumni podjetja, ki so iz inkubatorjev že izstopila. Od celotnega vzorca je pri raziskavi sodelovalo 44 podjetij (55 %), ki so še vedno

vključena v enem od sodelujočih inkubatorjev ter 36 podjetij (45 %), ki že delujejo samostojno brez podpore inkubatorjev, v katerih so začeli. Graf 8.4 te podatke prikazuje:

Graf 8.4: Število inkubiranih in alumni podjetji v raziskavi

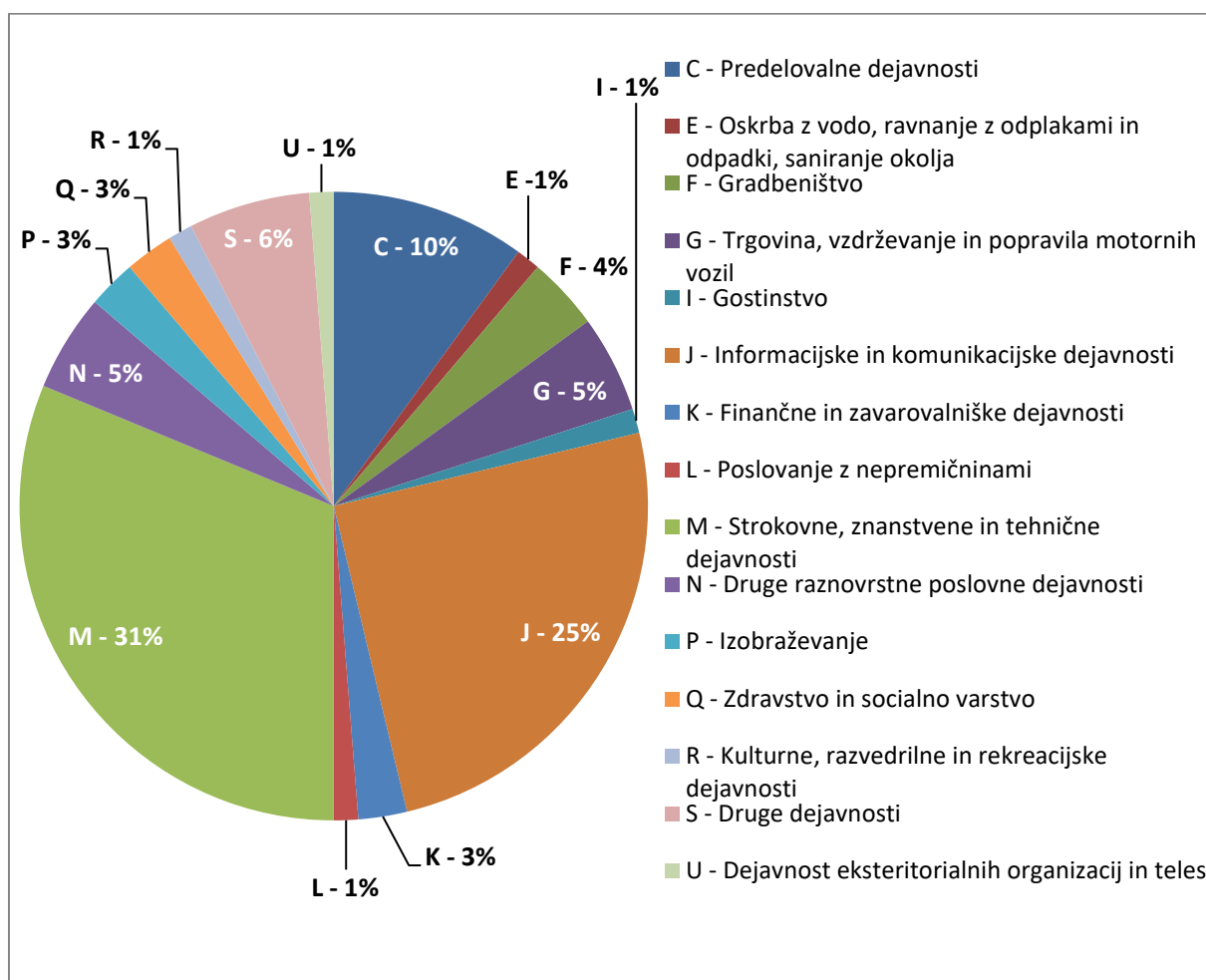


Vsa alumni podjetja pa tudi po izstopu iz inkubatorjev delujejo v Sloveniji, ter s svojo rastjo in razvojem omogočajo nove zaposlitvene možnosti, kar je bolj specifično opredeljeno tudi v nadaljevanju analize.

8.2 DEJAVNOST PODJETIJ

Dejavnost preučevanih podjetij sem se odločil opredeliti z namenom nadaljnje preučitve ali ima panoga, s katero se podjetja ukvarjajo, kakršenkoli vpliv na njihovo rast in razvoj ter ustvarjanje novih delovnih mest. Podjetja, ki so pri raziskavi sodelovala, se med seboj razlikujejo, kar je popolnoma običajno, saj si z namenom ohranitve večjega vzorca za raziskovanje nisem izbral preučiti le vplivov inkubatorjev na npr. visokotehnološka podjetja. Podjetja so razvrščena po glavnih kategorijah standardne klasifikacije dejavnosti, opredeljene na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije (SURS 2008), kar prikazuje graf 8.5.

Graf 8.5: Dejavnosti sodelujočih podjetij



Od 21 dejavnosti, ki so opredeljene v Standardni klasifikaciji dejavnosti, je pri raziskavi sodelovalo 80 podjetij, ki zajemajo skupno 14 dejavnosti. Od teh jih največ, 31 %, opravlja strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (M), sledi ji 25 % podjetij informacijskih in komunikacijskih dejavnosti (J) ter 10 % podjetij predelovalnih dejavnosti (C).

8.3 STOPNJA PREŽIVETJA

S pomočjo teh podatkov sem želel preveriti, koliko podjetij do današnjega dne še vedno uspešno deluje (bodisi znotraj inkubatorja ali pa samostojno) ter tako opredeliti stopnjo preživetja, prikazano v grafu 8.6. Ta je, kot že omenjeno, velik pokazatelj uspešnosti inkubatorjev, saj jo preučuje praktično vsaka raziskava na temo merjenja vplivov inkubatorjev. Obenem pa je tudi eden izmed ključnih kazalcev uspeha znotraj benchmarking analize inkubatorjev.

Graf 8.6: Stopnja preživetja podjetij

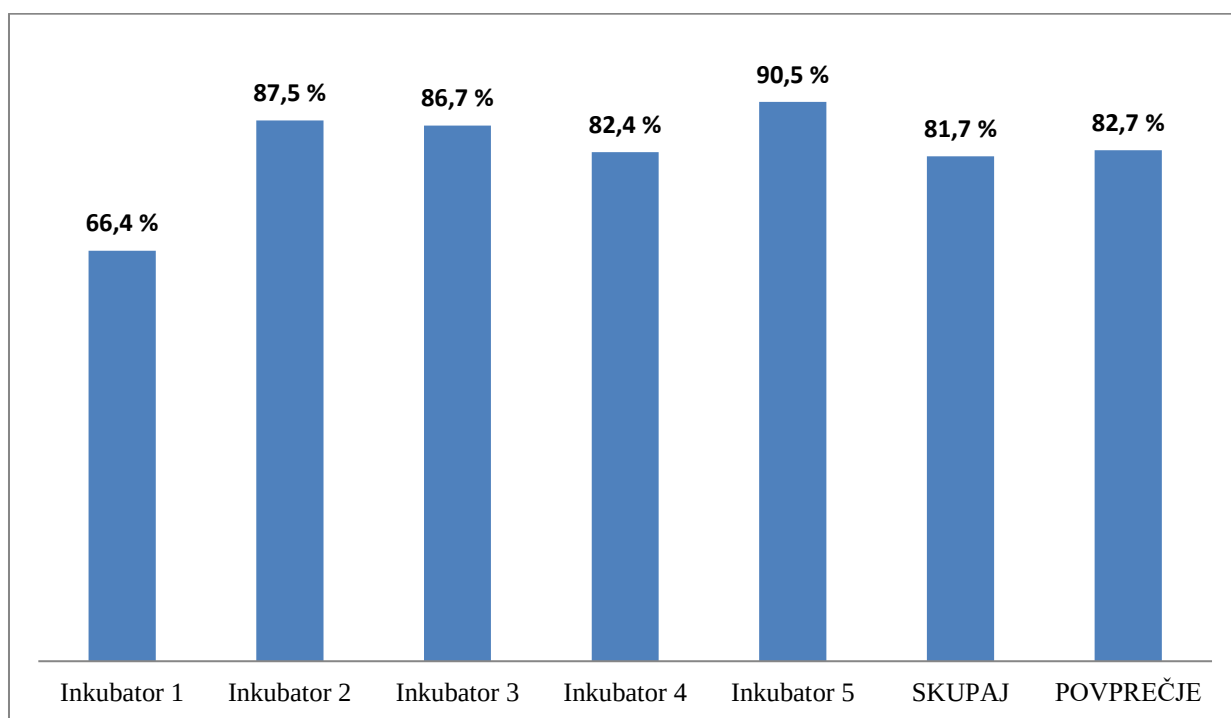


Tabela 8.1: Analiza stopnje preživetja podjetij (inkubatorjev 1-5)

Minimum	Maksimum	Povprečje	Standardni odklon
66,4	90,5	82,7	9,56112

Stopnja preživetja vseh podjetij sodelujočih inkubatorjev je 81,7 odstotna, medtem ko tabela 8.1 prikazuje, da se stopnja preživetja posameznih inkubatorjev giblje od 66,4 odstotkov (najnižja) do 90,5 odstotkov (najvišja). Povprečna stopnja preživetja vseh petih sodelujočih inkubatorjev znaša 82,7 odstotka, s čimer imajo trije izmed inkubatorjev višjo stopnjo preživetja podjetij, dva pa nižjo kot znaša povprečje. Glede na predelano literaturo, opredeljena stopnja preživetja sovпада s tisto, ki jo navajajo avtorji, normalno pa je, da tu prihaja tudi do odstopanj.

Standardni odklon oziroma mera razpršenosti znaša 9,56 %, s čimer so vse vrednosti znotraj tega razpona. Izjemo predstavlja le stopnja preživetja inkubatorja 1.

Na to lahko vplivajo številni dejavniki, ki v tej raziskavi niso bili preučevani. Odvisno je lahko od okolja, kjer inkubator deluje, starosti inkubatorja, vrste podjetij znotraj njega in njihovih dejavnosti. Kljub temu pa dotična raziskava vseeno ne zajema zadostnega števila

respondentov, da bi lahko določili razlog za to in kakršnokoli opredeljevanje bi bilo le sklepanje.

8.4 STOPNJA NEUSPEHA

Stopnja neuspeha je v literaturi opredeljena kot nasprotujoč faktor stopnji preživetja podjetij. S tem številčno opredelimo, kolikšen delež podjetij inkubiranih podjetij znotraj inkubatorja ne preživi oziroma propade za razliko od stopnje preživetja, ki opredeljuje delež podjetij, ki uspejo ter v večini primerov delujejo samostojno tudi po izstopu iz inkubatorja.

Teoretiki samo stopnjo (ne)uspeha pogosto povezujejo z vstopnimi pogoji inkubatorjev ter vodstvenimi sposobnostmi njihovih vodilnih za kakovostno usmerjanje inkubirancev. Glede na to, da vloge vodilnih pri vodenju inkubatorja ter vstopnih pogojev v raziskavi nisem preučeval, saj sem se osredotočil zgolj na glavne dejavnike merjenja njihovega uspeha ter vpliva, ne morem v celoti zatrditi povezave med tem ter stopnjo neuspeha.

Vseeno pa lahko stopnjo številčno izpostavim z namenom nadaljnje primerjave z opredeljenimi merili za doseganje uspešnosti (benchmarki) iz izbrane raziskave Evropske komisije za primerjavo, kar je prikazano v grafu 8.7.

Na podlagi predelane teorije lahko sklepamo, da imajo tisti inkubatorji, ki imajo višjo stopnjo neuspeha manj stroge vstopne pogoje za podjetja, za razliko od tistih z nižjo stopnjo s strožjimi vstopnimi pogoji. Če je temu tako, je selekcijski postopek izbire potencialnih inkubirancev ključnega pomena pri dejstvu ali bodo podjetja uspešna ali ne, kar pa privede do vprašanja, ali so inkubatorji sploh pomemben faktor pri ustvarjanju novih podjetij in zagotavljanju boljših pogojev za preživetje. Če to primerjamo z v teoriji izpostavljeno stopnjo uspeha MSP (30-50%) lahko ugotovimo, da so podjetja znotraj inkubatorja še vedno bolj uspešna ter imajo več možnosti za preživetje ter uspeh, kot pa ostala, ki niso deležna inkubatorjeve pomoči.

Graf 8.7: Stopnja neuspeha podjetij

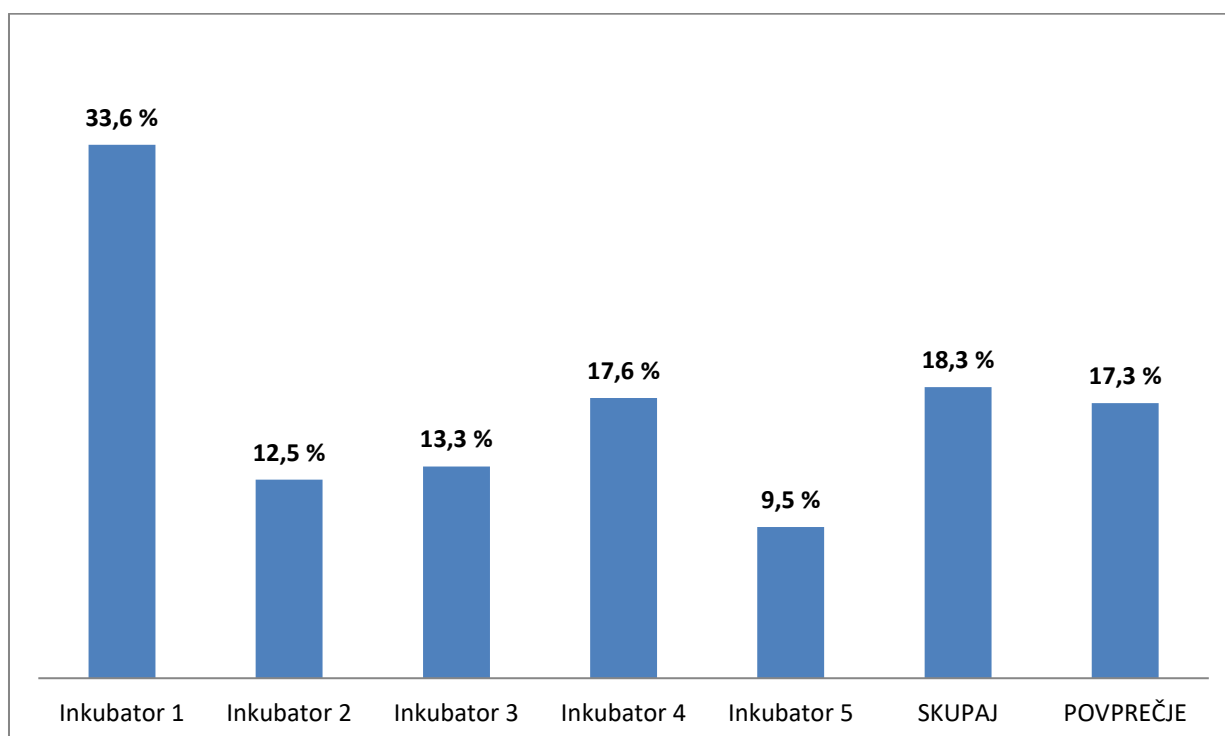


Tabela 8.2: Analiza stopnje neuspeha podjetij (inkubatorjev 1-5)

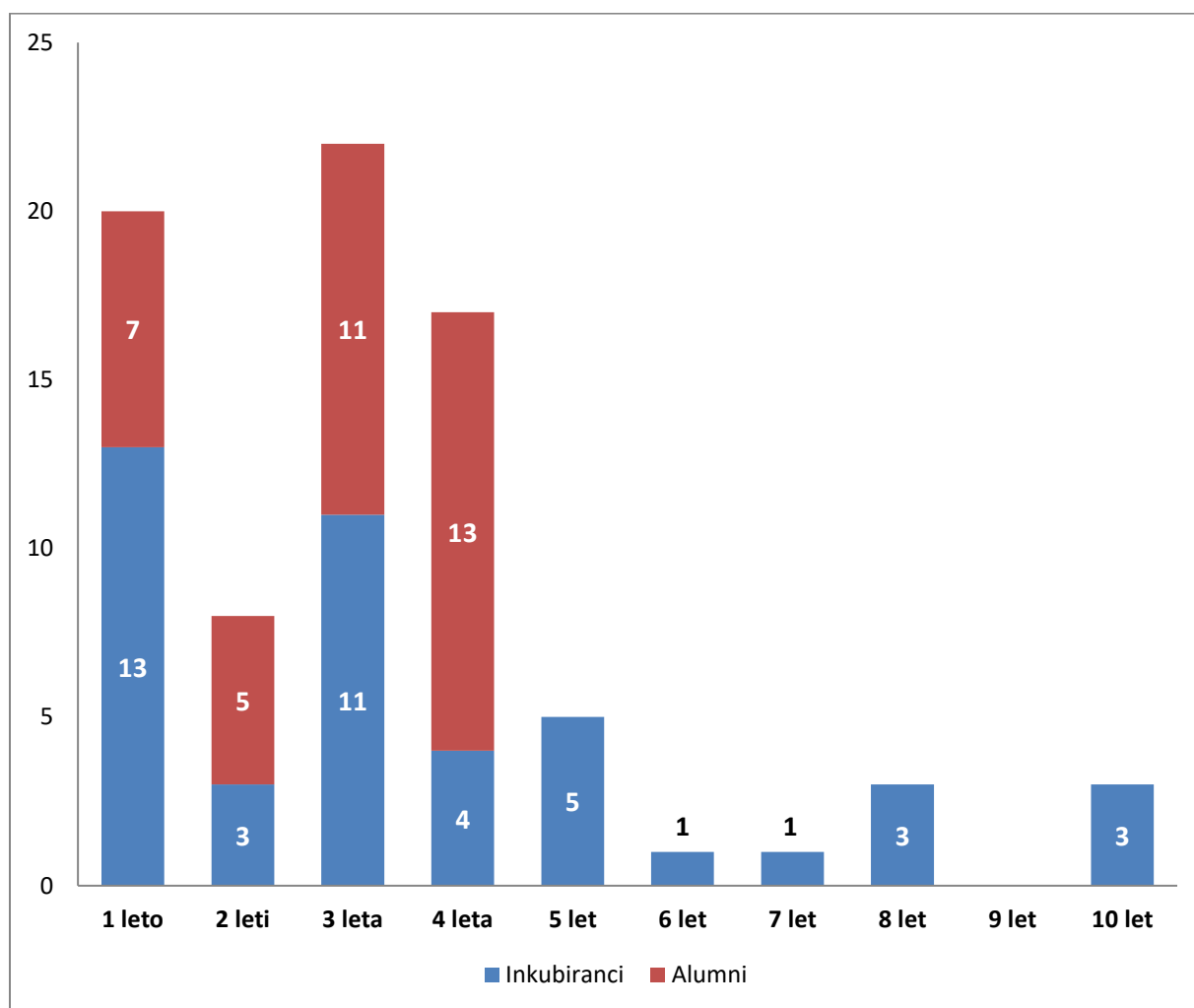
Minimum	Maksimum	Povprečje	Standardni odklon
9,50	33,60	17,3	9,56112

Inkubator z najvišjo stopnjo preživetja ima torej najnižjo stopnjo neuspeha, inkubator z najnižjo stopnjo preživetja pa ima najvišjo stopnjo neuspeha. Vrednosti sta povezani, saj gre v realnosti za eno in isto stvar, gledano iz drugega zornega kota. Povprečna stopnja neuspeha preučevanih petih inkubatorjev je opredeljena v tabeli 8.2 in tako skupno znaša 17,3 %, kar pomeni, da tolikšen delež vseh inkubirancev v povprečju preneha delovati in propade. Posamezne vrednosti inkubatorjev so v večini pod povprečjem; trije izkazujejo nižjo stopnjo neuspeha kot znaša povprečje, eden skoraj isto oziroma malenkost višjo, izstopa pa le eden. Ta prikazuje, da je stopnja neuspeha podjetji znotraj inkubatorja 33,6 %, kar v realnosti pomeni, da znotraj tega inkubatorja propade vsako tretje podjetje. Vseeno pa je skupna stopnja neuspeha vseh petih inkubatorjev le 1 % nad povprečjem.

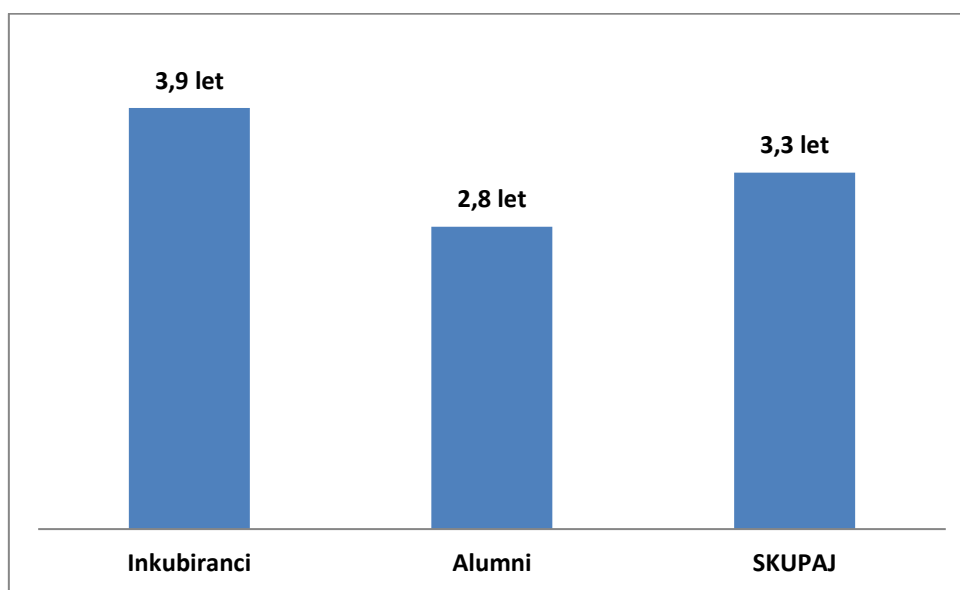
8.5 DOBA INKUBACIJE

Z namenom preučitve, kakšen vpliv ima doba inkubacije ter s primerjavo s povprečno dobo inkubacije, postavljene s strani teoretikov, sem z anketo pri sodelujočih podjetjih primerjal, koliko časa že delujejo oziroma so delovala znotraj inkubatorja. To sem nadalje analiziral glede na še vedno inkubirana podjetja (doba delovanja v inkubatorju od leta vstopa, do danes) ter alumni podjetja, ki so že izstopila iz inkubatorja (leto vstopa in leto izstopa iz inkubatorja) kot je prikazano v grafu 8.8.

Graf 8.8: Doba inkubacije sodelujočih inkubirancev in alumni podjetij



Graf 8.9: Povprečna doba inkubacije sodelujočih podjetij



Večina podjetji v inkubatorju preživi v povprečju okoli 3 do 4 leta, kar prikazuje graf 8.9. To je najbolj vidno pri alumni podjetjih, ki so sodelovali v raziskavi, saj so iz inkubatorja že izstopili. Povprečje vseh alumni podjetij, ki so sodelovali pri raziskavi, je 2,8 let, kar sovpada tudi z optimalno inkubacijsko dobo, ki jo opredeljujejo avtorji, izpostavljeni v teoretičnem delu diplomske naloge.

Pri sodelujočih inkubirancih pa je dobo inkubacije težko opredeliti, saj še vedno delujejo znotraj inkubatorja. Velik odstotek jih je v inkubator šele vstopilo, zato težko opredelimo vpliv, ki ga ima inkubator na njih. Po drugi strani pa jih je določeno število v inkubatorju že dolgo časa. Razlogi za to so lahko, da jim inkubator predstavlja prostor, kjer lahko poslujejo z manj stroški ter imajo večji dostop do raznih storitev, ki so jim ponujene. Taka podjetja se lahko zaradi varnosti, ki jim jo zagotavlja inkubator, tam ustalijo in ne dosežejo svojega polnega potenciala.

Možnost pa je, da imajo inkubatorji tudi nedefinirane izstopne pogoje za podjetja ter nezadostno sledijo njihovem delovanju. S tem se poraja vprašanje, ali določeni inkubatorji ohranjajo podjetja specifično zaradi profitabilnosti ter ne zaradi nudenja pomoči in storitev z namenom rasti ter razvoja teh podjetij, ki nato s svojim delovanjem predstavljajo pozitivne efekte zaposlovanja, vpliva na okolje ter gospodarstvo na splošno.

Sodelujoči inkubiranci, ki so v inkubatorjih že več kot 5 let, vsi delujejo znotraj istega inkubatorja, ki ima, kot že prej omenjeno, nizko stopnjo preživetja. Povezava med tem in neučinkovitostjo dotičnega inkubatorja, je težko opredeljiva. S tem namenom bi moral

preučiti tudi izstopne pogoje vsakega sodelujočega inkubatorja, profit, ki jim ga prinašajo inkubirana podjetja ter razlog, zakaj ta podjetja ostajajo v inkubatorju.

8.6 USTVARJENA DELOVNA MESTA

Vseh 80 podjetij, sodelujočih v raziskavi, je v preučevanem obdobju desetih let vstopilo, delovalo ali izstopilo iz inkubatorja. V tem času pa so se razvijala ter s pomočjo inkubatorjevih storitev delovala z namenom doseganja čim večjega uspeha in rasti. Kot eden izmed najpomembnejših pokazateljev vpliva, ki ga imajo na njih inkubatorji, je izpostavljeno število delovnih mest, ki jih ta inkubirana podjetja ustvarijo.

V obdobju od leta 2006 do 2015 so ta podjetja ustvarila 356 novih delovnih mest, prikazano v tabeli 8.3. To pomeni, da je vsako od sodelujočih podjetij v povprečju ustvarilo 4,45 delovnih mest oziroma 71,2 delovnih mest na posamezen inkubator. S tem podatkom lahko opredelimo povprečno število delovnih mest v enem letu. Posamezno podjetje v povprečju ustvari 0,445 delovnega mesta na leto, kar pomeni da na vsake 2,25 let (oziroma 2 leti in 3 mesece) delovanja v povprečju ustvari 1 novo delovno mesto. To v povprečju pomeni 7,12 delovnega mesta na posamezen inkubator v enem letu delovanja.

Tabela 8.3: Število ustvarjenih delovnih mest sodelujočih inkubirancev in alumni podjetij

Število zaposlenih	Število podjetij	% podjetij	Število delovnih mest	% delovnih mest
1	25	31,25	25	7
2	15	18,75	30	8,4
3	7	8,75	21	5,8
4	11	13,75	44	12,3
5	3	3,75	15	4,2
6	1	1,25	6	1,6
7	8	10	56	15,7
9	2	2,5	18	5
12	1	1,25	12	3,3
13	1	1,25	16	4,4
14	2	2,5	28	7,8
16	2	2,5	32	8,9

26	1	1,25	26	7,3
30	1	1,25	30	8,4
SKUPAJ	80	100 %	356	100 %
POVPREČJE DELOVNIH MEST NA PODJETJE = Št. del. mest/Št. podjetij				
356/80 = 4,45 delovnih mest na podjetje				
POVPREČJE DELOVNIH MEST NA PODJETJE v 1 letu = Povprečje del. mest na podjetje/10				
4,45/10 = 0,445 delovnega mesta na podjetje v 1 letu				
POVPREČJE DELOVNIH MEST NA INKUBATOR = Št. del. mest/Št. inkubatorjev				
356/5 = 71,2 delovnih mest na inkubator				
POVPREČJE DELOVNIH MEST NA INKUBATOR v 1 letu = Povprečje del. mest na inkubator/10				
71,2/10 = 7,12 delovnih mest na inkubator v 1 letu				

8.6.1 Delovna mesta in leto vstopa v inkubator

Predhodno opredeljena doba inkubacije je v okviru analize podatkov izpostavljena z namenom primerjave s postavljenim merilom (benchmarkom), ki ga določa benchmarking raziskava Evropske komisije. Bivariatna analiza števila delovnih mest in dobe inkubacije je zato nesmiselna, saj doba inkubacije ne prikazuje razlike med inkubiranci in alumni podjetji. Problem, ki se pri tem izpostavlja, je, da ima podjetje, ki je, na primer vstopilo v inkubator leta 2007 in v njem preživel 4 leta, enako inkubacijsko dobo kot podjetje, ki je v inkubator vstopilo šele leta 2012 in do danes v njem še vedno deluje. Razlika med tema dvema podjetjema je, da eno deluje dalj časa in je bilo v inkubatorju prisotno prej kot pa drugo, torej je lahko vpliv, ki ga je imel inkubator nanj bolj intenziven in ga je lažje preučiti z namenom ugotovitve, v kakšnem obdobju so vidni rezultati na zaposlovanje.

Z opredelitvijo, kdaj je podjetje vstopilo v inkubator, ne glede na dejstvo ali v njem še vedno deluje ali pa je iz njega že izstopilo, lahko preverimo, če je vpliv inkubatorjev na ustvarjanje novih delovnih mest viden dolgoročno ali kratkoročno. S tem namenom želim v nadaljevanju prikazati povezavo med številom delovnih mest in letom vstopa podjetij v inkubator, kar številčno prikazuje tabela 8.4.

Tabela 8.4: Vpliv leta vstopa v inkubator podjetij na nova delovna mesta

Leto vstopa v inkubator	Število podjetij	% podjetij	Število delovnih mest	% delovnih mest	Povprečno število delovnih mest na podjetje
2006	7	9 %	62	17 %	8,9
2007	2	2 %	11	3 %	5,5
2008	9	11 %	48	14 %	5,3
2009	6	8 %	37	10 %	6,2
2010	6	8 %	24	7 %	4
2011	10	12 %	45	13 %	4,5
2012	7	9 %	12	3 %	1,7
2013	13	16 %	86	24 %	6,6
2014	5	6 %	7	2 %	1,4
2015	15	6 %	24	7 %	1,6
SKUPAJ	80	100 %	356	100 %	4,45

Za povezavo teh dveh spremenljivk sem se odločil z namenom prikaza ali so učinki inkubatorjev, specifično na ustvarjanje novih delovnih mest, vidni kratkoročno ali dolgoročno. Boljši vpogled v preverjanje te povezave omogoča bivariatna analiza izbranih spremenljivk, prikazanih v tabeli 8.5, s katero pridemo do naslednjih ugotovitev:

Tabela 8.5: Bivariatna analiza med delovnimi mesti in letom vstopa v inkubator

Correlations			
		Leto_vstopa	Povp_st_del_mest
Leto_vstopa	Pearson Correlation	1	,753*
	Sig. (2-tailed)		,012
	N	10	10
Povp_st_del_mest	Pearson Correlation	,753*	1
	Sig. (2-tailed)	,012	
	N	10	10

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Pearsonov koeficinet korelacije kaže na močno linearno korelacijo med spremenljivkama »leto vstopa v inkubator« in »povprečno število delovnih mest«.

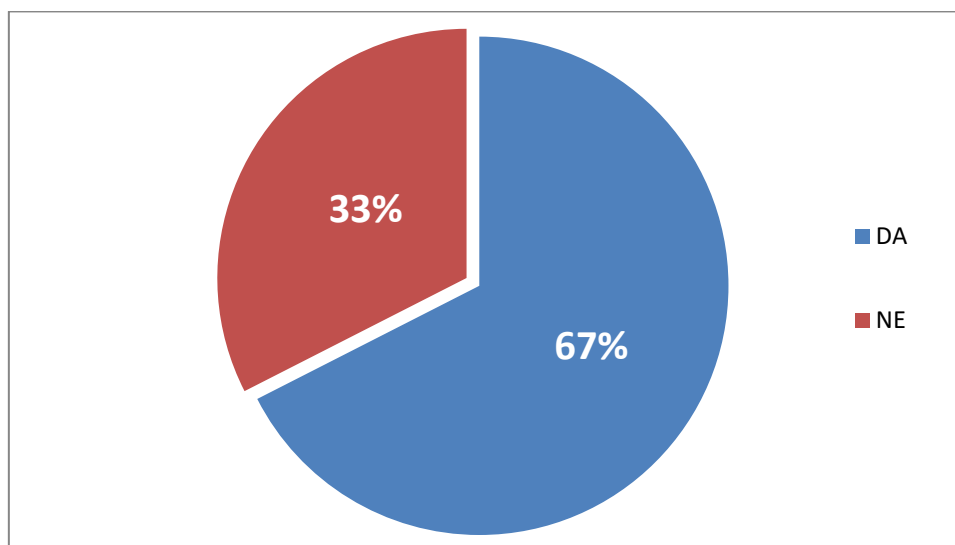
Signifikanca pa kaže na statistično značilno korelacijo med spremenljivkama. To pomeni, povečanje ali zmanjšanje ene spremenljivke bistveno vpliva na povečanja ali zmanjšanja vrednosti druge spremenljivke.

S tem lahko na vzorcu sodelujočih v opravljeni raziskavi posplošimo, da je vpliv na število delovnih mest močno povezan s tem, koliko časa je preteklo od vstopa v sam inkubator (ne glede na to ali podjetje v inkubatorju še vedno deluje ali je iz njega že izstopilo). To prikazuje, da je vpliv inkubatorjev na njihova podjetja in ustvarjanje novih delovnih mest viden šele po preteku daljšega časovnega obdobja, zato inkubatorji niso opredeljeni kot kratkoročna strategija.

8.6.2 Delovna mesta in R&R intenzivnost podjetij

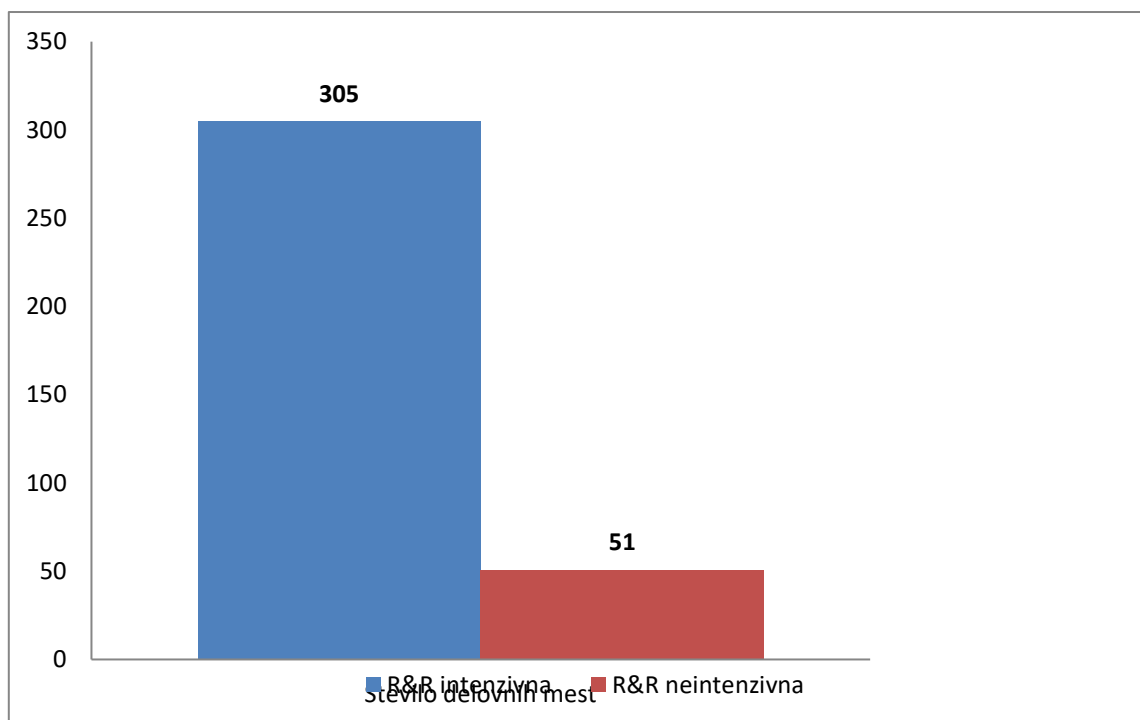
Z namenom delne preučitve hipoteze, ali so visokotehnoška podjetja tista, ki proizvajajo največ delovnih mest, sem v okviru raziskave želel preučiti tudi stopnjo intenzivnosti v R&R inkubirancev in alumni podjetij. Delež prihodkov, ki ga podjetja vlagajo v R&R, sem za lažji prikaz označil kot indikator, ki nakazuje, da je podjetje lahko visokotehnoško ali ne, vseeno pa le R&R intenzivnost ni dovolj za opredelitev, ali je podjetje visokotehnoško, saj predstavlja le en kriterij od mnogih. Na podlagi tega sem se torej odločil preučiti, kakšen vpliv ima stopnja R&R intenzivnosti na ustvarjanje novih delovnih mest.

Graf 8.10: Investiranje inkubiranih in alumni podjetij v R&R



Zgolj 26 podjetij ne vlaga v R&R, kar predstavlja tretjino vseh sodelujočih pri raziskavi, medtem ko ostalih 54 podjetij namenja določen delež prihodkov v R&R, prikazano v grafu 8.10.

Graf 8.11: Število ustvarjenih delovnih mest R&R intenzivnih in neintenzivnih podjetij



Glede na to, ali so podjetja R&R intenzivna ali ne, je razlika v številu novo-ustvarjenih delovnih mest velika. Graf 8.11 prikazuje, da tretjina podjetij, ki v R&R ne investirajo, ustvarja le 51 delovnih mest oziroma 14,3 %. Medtem ko dve tretjini podjetij, ki v R&R vlagajo vsaj določen delež svojih prihodkov, ustvarja 305 delovnih mest, kar predstavlja 85,7 % vseh novo-ustvarjenih delovnih mest sodelujočih podjetij.

Z namenom nadaljnje in bolj specifične preučitve povezave med izbranimi spremenljivkama ter preverjanjem hipoteze, sem želel opredeliti koeficient povezanosti glede na odstotek prihodkov, ki ga podjetja namenijo za R&R ter številom delovnih mest, ki jih ustvarijo. Za to sem se odločil glede na predelano literaturo, kjer je opredeljeno, da so večinoma visokotehnološka informacijska podjetja tista, ki se najhitreje razvijajo in omogočajo nove zaposlitvene možnosti, obenem pa tudi velik del namenjajo za lastne R&R, kar jim omogoča dodatno rast in napredek. Kot že omenjeno, R&R intenzivnost ni zadosten pogoj za opredelitev podjetja kot visokotehnološkega, zato ta analiza predstavlja zgolj povezavo med R&R intenzivnimi podjetji in številom delovnih mest, ki jih ta podjetja ustvarijo.

S tem namenom sem preučeval ali so sodelujoča podjetja R&R intenzivna, kot že izpostavljeno zgoraj, ter kakšen odstotek od prihodkov namenjajo R&R.

Tabela 8.6 prikazuje, da od 54 podjetij, ki so opredeljena kot R&R intenzivna, jih več kot polovica za R&R namenja do 25 % svojih prihodkov. Ta podjetja so odgovorna za nastanek 132 delovnih mest. Eno manj, torej 131 delovnih mest, ustvarjajo podjetja, ki v R&R namenjajo med 26% in 50% svojih prihodkov. Teh je skupaj 37 %. Le 5 podjetij pa namenja med 51 % in 75 %, odgovorni pa so za 42 delovnih mest. S pomočjo podatkov iz spodnje tabele lahko povprečno število delovnih mest, ki jih ustvarja posamezno R&R intenzivno podjetje, opredelimo kot deljenec med številom podjetij in številom delovnih mest. Rezultat prikazuje, da višji kot je odstotek, namenjen za R&R, večji je vpliv na ustvarjanje delovnih mest.

Tabela 8.6: R&R intenzivna podjetja in število delovnih mest

% v R&R	Število podjetij	% podjetij	Število delovnih mest	% delovnih mest	Povprečno število delovnih mest na podjetje
do 25 %	29	53,7 %	132	43 %	4,6
od 26 % do 50 %	20	37 %	131	43 %	6,6
od 51 % do 75 %	5	9,3 %	42	14 %	8,4
od 76% do 100%	/	/	/		/
SKUPAJ	54	100 %	305	100 %	5,6

To natančneje prikazuje koeficient korelacije med spremenljivkama »odstotek prihodkov, namenjen R&R« in »povprečnim številom delovnih mest«, prikazan v tabeli 8.7:

Tabela 8.7: Bivariatna analiza med delovnimi mesti in odstotkom prihodkov za R&R

Correlations			
		Odstotek_raziskave_razvoj	Stevilo_delovnih_mest
Odstotek_raziskave_razvoj	Pearson Correlation	1	,392**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	80	80
Stevilo_delovnih_mest	Pearson Correlation	,392**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	80	80

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Pearsonov koeficient korelacije nam kaže na majhno do zmerno korelacijo med spremenljivkama.

Signifikanca pa kaže na statistično značilno korelacijo med spremenljivkama. To pomeni, povečanje ali zmanjšanje ene spremenljivke bistveno vpliva na povečanja ali zmanjšanja vrednosti druge spremenljivke, kar lahko ponovno posplošimo vsaj na vzorec sodelujočih v opravljeni raziskavi.

8.6.3 Delovna mesta in dejavnost podjetij

Kot že omenjeno, R&R intenzivnost ni zadosten pogoj za opredelitev podjetja kot visokotehnološkega, zato sem se poleg tega odločil preučiti tudi vpliv dejavnosti sodelujočih podjetij na ustvarjanje novih delovnih mest, z namenom preučitve ali so res informacijska podjetja tista, ki imajo največji vpliv na ustvarjanje novih delovnih mest.

Tabela 8.8: Vpliv dejavnosti podjetij na nova delovna mesta

Dejavnost	Število podjetij	% podjetij	Število delovnih mest	% delovnih mest	Povprečno število delovnih mest na podjetje
C	8	10 %	58	16 %	7,25
E	1	1 %	3	1 %	3
F	3	4 %	7	2 %	2,3
G	4	5 %	23	7 %	5,75
I	1	1 %	3	1 %	3
J	20	25 %	97	27 %	4,85
K	2	3 %	3	1 %	1,5
L	1	1 %	1	< 1 %	1
M	25	31 %	90	25 %	3,6
N	4	5 %	31	9 %	7,75
P	2	3 %	17	5 %	8,5
Q	2	3 %	5	1 %	2,5
R	1	1 %	1	< 1 %	1

S	5	6 %	16	5 %	3,2
U	1	1 %	1	< 1 %	1
SKUPAJ	80	100 %	356	100 %	4,55

Kot lahko razberemo iz tabele 8.8, so največ delovnih mest proizvedla podjetja, ki se ukvarjajo z predelovalnimi (C), informacijskimi in komunikacijskimi (J) ter strokovnimi, znanstvenimi in tehničnimi dejavnostmi (M). Razlog za to je tudi veliko število sodelujočih podjetij teh dejavnosti pri raziskavi. Če pa primerjamo povprečno število delovnih mest na posamezno podjetje iz specifične dejavnosti pa opazimo malenkost drugačno sliko. Dejavnosti, ki v povprečju ustvarjajo največje število delovnih mest na posamezno podjetje, so izobraževanje (P), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (N) ter ponovno predelovalne dejavnosti (C).

S tem lahko prikažemo, da (visokotehnološka) informacijska podjetja niso nujno največji proizvajalec delovnih mest, glede na predelano literaturo pa lahko predvidevamo, da jih je znotraj inkubatorjev največ ter zato kumulativno ustvarjajo največje število delovnih mest.

8.7 PRIMERJAVA REZULTATOV Z BENCHMARKING RAZISKAVO EVROPSKE KOMISIJE

Tabela 8.9: Primerjava ključnih kazalnikov uspešnosti z benchmarking raziskavo Evropske komisije

	OPRAVLJENA LASTNA RAZISKAVA	BENCHMARKING RAZISKAVA EVROPSKE KOMISIJE	
<i>Sodelujoči inkubatorji</i>	<i>5 inkubatorjev</i>	<i>77 evropskih inkubatorjev</i>	
<i>Sodelujoča podjetja</i>	<i>80 podjetij</i>	<i>1828 podjetij/71 anketiranih podjetij</i>	
KLJUČNI KAZALNIKI USPEŠNOSTI	POVPREČJE		POSTAVLJENO MERILO (BENCHMARK) ZA DOSEGANJE USPEŠNOSTI
Stopnja preživetja	82,7 %	84,2 %	85 %
Stopnja neuspeha	17,3 %	15,8 %	15 %
Doba inkubacije	3,3 leta - inkubiranci: 3,9 leta	35 mesecev	3 leta

	- alumni: 2,8 leta		
ŠTEVILO NOVIH DELOVNIH MEST			
- na podjetje	4,45	6,2	NI PODANO
- na podjetje v 1 letu	0,445	1,5	NI PODANO
- na inkubator v 1 letu	7,12	41	NI PODANO

Vir: EK (2002).

Benchmarking raziskava podjetniških inkubatorjev Evropske komisije je bila objavljena leta 2002 ter predstavlja standard za primerjalno metodologijo merjenja in doseganja uspehov inkubatorjev. Njen cilj, tako kot cilj moje diplomske naloge, je bil opredeliti ključne kazalnike uspešnosti inkubatorjev in postaviti merilo za nadaljnje preučevanje, kot je prikazano v tabeli 8.9.

Sam vzorec raziskave obsega 77 inkubatorjev ter 71 podjetij, ki so sodelovala in odgovorila na vprašalnik. Kakorkoli, rezultati, podani v okviru dotične raziskave, ne temeljijo zgolj na opredeljenem vzorcu, temveč se razlikujejo glede na preučevan kriterij in število inkubatorjev ter podjetij, ki so pri določenem preučevanem kriteriju sodelovala. Tako na primer vzorec za ugotavljanje vpliva na zaposlovanje predstavlja 74 inkubatorjev, ki so na zastavljeno vprašanje odgovorili ter njihovih 1828 inkubiranih podjetij. Razlika med omenjeno raziskavo ter raziskavo, opravljeno z moje strani, je nedvomno v samem številu sodelujočih, prav tako pa sem v lastni raziskavi želel upoštevati vse preučevane aspekte sodelujočih ter se, v kolikor je le možno, izogniti posploševanju in poenostavljanju dobljenih podatkov.

Skupna točka obeh raziskav je način preučevanja ter pridobivanja podatkov s strani inkubatorjev in njihovih podjetij. Anketi, namenjeni temu, sta bili zasnovani po vzorcu raziskave Evropske komisije, z razliko, da sem se osredotočil zgolj na preučevanje ključnih kazalnikov uspešnosti, opredeljenih v teoretičnem delu diplomske naloge, v prvi vrsti na ustvarjanje novih delovnih mest. Raziskava EK je bila nedvomno širše zastavljena, saj je poleg tega preučevala tudi storitve, ki jih ponujajo inkubatorji, vpliv vodilnih, velikost inkubatorjev, njihove stroške ter prihodke, vstopne in izstopne pogoje za podjetja, stopnjo izobrazbe v inkubiranih podjetjih, njihove prihodke in ključne kupce, itd.

Pridobljeni rezultati ključnih kazalnikov uspešnosti prikazujejo, da so sodelujoči inkubatorji v povprečju konkurenčni ostalim evropskim ter do neke mere dosegajo zastavljena merila

oziroma benchmarke za doseganje uspešnosti. To je vidno predvsem pri stopnji preživetja ter neuspeha, kjer so sodelujoči inkubatorji še vedno pod povprečjem, vendar bi lahko rekli, da uspešno stremijo k doseganju zastavljene stopnje za opredelitev njihovega uspešnega delovanja. Pri specifični analizi omenjenih kriterijev posameznih inkubatorjev iz lastne opravljene raziskave lahko opazimo, da so trije od sodelujočih najbolj v skladu s postavljenim merilom. Od petih sodelujočih izstopata le dva, prvi prikazuje podpovprečne rezultate, drugi pa nadpovprečne.

Podobna slika je prikazana tudi pri ugotavljanju dobe inkubacije sodelujočih podjetij. Večina jih sovпада s postavljenim merilom treh let, predvsem alumni podjetja, ki so iz inkubatorja že izstopila. Inkubiranci, ki pa še vedno delujejo znotraj inkubatorjev pa v povprečju znotraj njih preživijo daljše obdobje. Razlogov za to je lahko več, kot že predhodno opredeljeno, glede na predelano literaturo lahko sklepamo, da je to odvisno od dejavnosti podjetja ali pa ostalih (vstopnih/izstopnih) pogojev inkubatorjev, kar pa v okviru raziskave nisem preučeval.

Razlog se lahko skriva tudi v sodelujočih podjetjih iz teh inkubatorjev. V prvem je sodelovala večina podjetij, ki znotraj njega delujejo že dalj časa ter s tem presegajo zastavljeno merilo optimalne inkubacijske dobe. Medtem ko je v inkubatorju z najmanjšo stopnjo uspeha večina sodelujočih podjetij prisotna le kratek čas. Ta inkubator je izmed vseh tudi najmlajši in deluje najmanj časa.

Največja razlika med raziskavama je vidna pri številu novih delovnih mest, ki jih ta podjetja ustvarjajo. Razlog za to je lahko preučevano obdobje. Sam sem si izbral obdobje desetih let za prikaz števila novih delovnih mest, ki so bila v tem času ustvarjena s strani podjetij, ki so, ali pa še vedno delujejo znotraj inkubatorjev. Raziskava EK specifično ne izpostavlja časovnega obdobja preučevanja, vseeno pa prikazuje število ustvarjenih delovnih mest na leto, zato sem se odločil prikazati rezultate druge ob drugih. Kakršna koli nadaljnja primerjava pa je nesmiselna, saj raziskava prav tako ne podaja meril za doseganje uspešnosti glede ustvarjenih delovnih mest. Analiziran rezultat je torej močno odvisen od podjetij, ki so se raziskavi odzvala in pri njej tudi sodelovala.

Vseeno pa opravljena raziskava nedvomno prikazuje vpogled v potencial, ki si ga inkubatorji lastijo ter ga spretno uporabljajo za doseganje lastnih zastavljenih ciljev.

8.8 ANALIZA OSTALIH PREUČEVANIH DEJAVNIKOV

8.8.1 Inkubatorji

V okviru raziskave sem med inkubatorji želel preučiti tudi njihove cilje, najpomembnejši kriterij za lastno merjenje uspešnosti in kako pogosto, če sploh, sledijo svojim inkubirancem in alumni podjetjem.

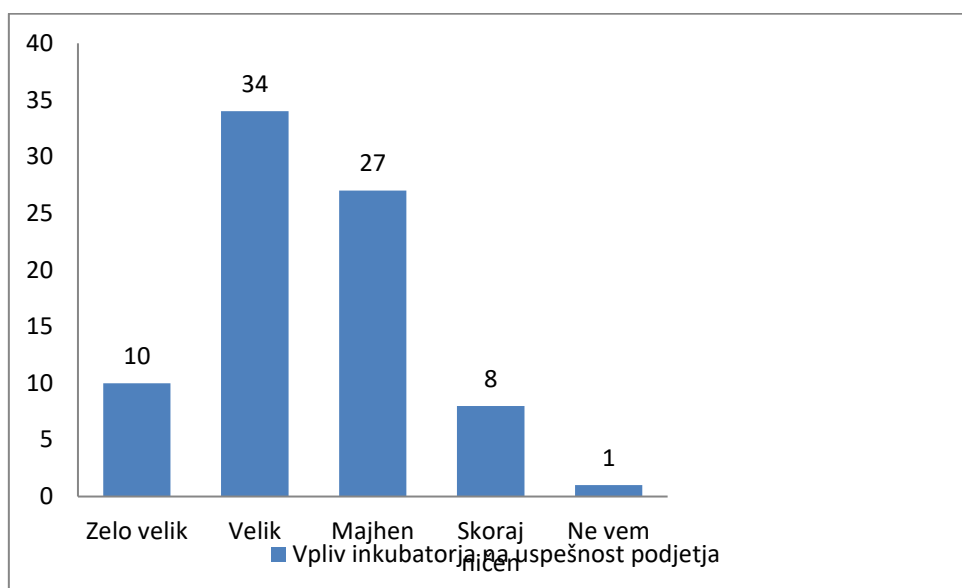
Večina inkubatorjev je kot glavni cilj opredelila ustvarjanje novih delovnih mest in novih podjetij, temu sledijo tehnološki napredek, revitalizacija območja v katerem inkubator deluje ter pomoč pri razvoju podjetniških idej in komercializacija znanja. Kot najpomembnejši kriterij za merjenje lastne uspešnosti so v prvi vrsti izpostavili število novo ustvarjenih delovnih mest, temu pa sledijo število ustvarjenih podjetij, finančna uspešnost inkubatorja ter preživetje in uspešnost podjetij.

Vsi izmed sodelujočih inkubatorjev sledijo delovanju svojih podjetij, tako tistim, ki še vedno delujejo znotraj inkubatorjev, kot tudi tistim, ki so že izstopila. To v večini opravijo z letnimi razgovori, njihovimi podatki o poslovanju ter s sestanki. Le eden izmed petih sodelujoči spremlja delovanje svojih podjetij mesečno, vsi ostali pa spremljajo njihovo delovanje na letni ravni.

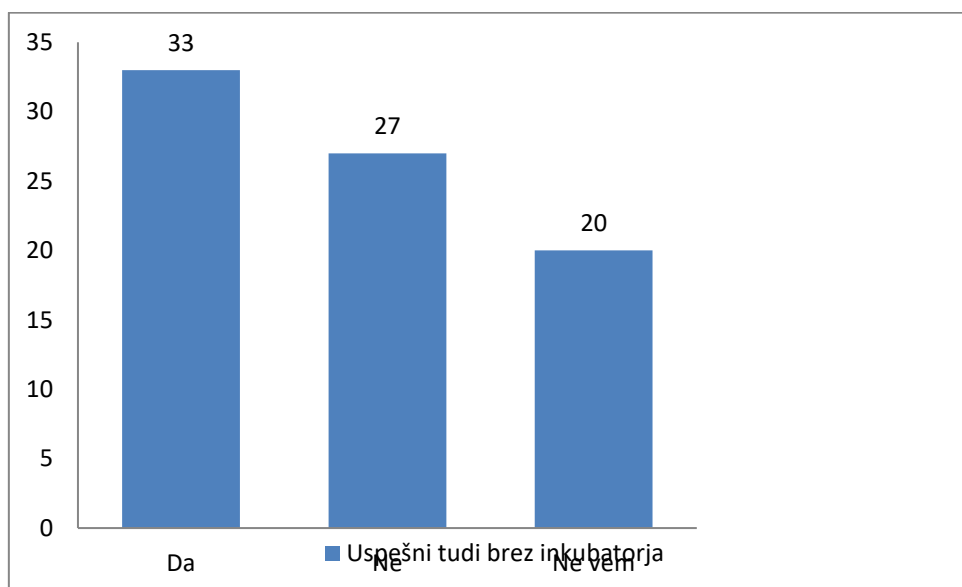
8.8.2 Podjetja

V okviru ankete, namenjene podjetjem, sem poleg že analiziranih odgovorov želel tudi preveriti, kakšen je po njihovem mnenju vpliv inkubatorja na njihovo uspešnost. Večina podjetij je mnenja, da je, oziroma je bil, vpliv inkubatorja ključnega pomena pri doseganju njihove trenutne stopnje uspešnosti, kar prikazuje Graf 8.12.

Graf 8.12: Vpliv inkubatorja na uspešnost podjetja 1



Graf 8.13: Vpliv inkubatorja na uspešnost podjetja 2



Na vprašanje, ali mislijo da bi bili uspešni tudi brez pomoči inkubatorja, jih je, kot vidno v Grafu 8.13, 33 odgovorilo pritrdilno, 27 jih misli, da brez inkubatorja ne bi dosegli trenutne stopnje uspeha, 20 pa jih je ostalo neopredeljenih.

9 ZAKLJUČEK

V okviru raziskave in interakcije z inkubatorji sem se srečal z številnimi ovirami, ki prikazujejo določene pomanjkljivosti slovenskih inkubatorjev. Z namenom prikaza možnosti izboljšav želim izpostaviti dejstvo, da posamezni inkubatorji ne prikazujejo dovolj velike vključenosti v proces delovanja svojih inkubirancev. S tem izgubijo priložnost za večji vpogled v aktivnosti in delovanje svojih podjetij, predvsem pa je s tem merjenje njihovega vpliva oteženo.

Pomemben dejavnik, ki zagotavlja, da inkubatorji nadaljujejo z doseganjem postavljenih meril, je implementacija lastnega procesa merjenja uspešnosti in sprotno zbiranje podatkov o delovanju inkubirancev, tudi po njihovem izstopu iz samega inkubatorja. Letni razgovori, na podlagi predelane literature, ne predstavljajo zadostnega merila za ugotavljanje uspehov in dosežkov podjetij.

Drug problem s katerim sem se soočil, pa je derivat prvega, in sicer nezadostna ažurnost podatkov posameznih inkubatorjev o njihovih inkubiranih in alumni podjetjih. Določeni kontakti podjetij, ki sem jih pridobil s strani inkubatorjev ali njihovih spletnih strani, prikazujejo pomembnost ohranjanja stikov s podjetji. Kot primer tega želim izpostaviti nepravilno navedene ter manjkajoče kontaktne podatke o podjetjih, v redkih primerih pa tudi dejstvo, da ta podjetja že vrsto let ne obstajajo več, kljub temu, da so še vedno navedena pod inkubiranci določenega inkubatorja.

Vseeno lahko na podlagi izpostavljene literature in opravljene raziskave vsaj na izbranem vzorcu sodelujočih do neke mere odgovorim na zastavljena raziskovalna vprašanja. S številčno opredelitvijo ključnih kazalnikov uspešnosti inkubatorjev ter njihovih podjetij sem prikazal, da le-ti pozitivno vplivajo na ustvarjanje novih podjetij ter pripomorejo k njihovi višji stopnji preživetja, hkrati pa ustvarjajo nova delovna mesta ter s tem omogočajo višjo stopnjo zaposlovanja.

Na literaturi temelječo predpostavko, da so vplivi inkubatorjev vidni šele dolgoročno, sem lahko uspešno potrdil s pomočjo analize pridobljenih podatkov ter z dovolj široko zastavljenim časovnim okvirjem, medtem ko pa hipoteze, da so visokotehnološka podjetja največji proizvajalec novih delovnih mest, z analizo nisem mogel popolnoma potrditi oziroma zavreči. V okviru lastne raziskave sem prikazal zgolj povezavo med R&R intenzivnostjo podjetij in številom ustvarjenih delovnih mest, kar pa je lahko indikator povezave med

visokotehnološkimi podjetji in ustvarjenimi delovnimi mesti, zato naj to predstavlja predmet nadaljnjih raziskav na to tematiko.

Benchmarking analiza ključnih kazalnikov uspešnosti, kot uporabljena metodologija raziskovanja v diplomski nalogi, omogoča pregleden prikaz delovanja posameznih inkubatorjev ter omogoča primerjavo z ostalimi akterji in postavljenimi merili za doseganje uspešnosti. Z opravljeno analizo rezultatov lahko iz vzorca sodelujočih inkubatorjev in njihovih podjetij izpostavimo, da jih večina dosega ali pa vsaj stremi k doseganju zastavljenih meril ter tako predstavlja bistvo inkubacije, ki je skrb za svoja podjetja.

Kljub temu pa lastna raziskava ne preučuje vseh aspektov, ki vplivajo na uspeh inkubatorjev, temveč zgolj specifično izbrane pokazatelje uspešnosti, z namenom primerjave s postavljenimi merili uspešnosti (benchmarki). Ostajajo številni dejavniki, ki jih v svojo raziskavo nisem vključil, s katerimi pa bi lahko vpliv inkubatorjev preučili še bolj intenzivno. Nadaljnje raziskave bi tako lahko še podrobneje preučevale vpliv inkubatorjev na ustvarjanje delovnih mest, specifično, kakšen je strošek na posamezno novo delovno mesto in kakovost ter trajnost novo-ustvarjenih delovnih mest.

Proces inkubacije predstavlja celosten paket pomoči podjetnikom oziroma podjetjem, zato je merjenje vpliva še toliko bolj zahteven proces. Ključni kazalniki uspešnosti inkubatorjev predstavljajo izhodiščno točko za opredeljevanje uspeha ter vpliva inkubatorjev, saj omogočajo nadaljnjo primerjavo z ostalimi akterji na tem področju.

S tem preučevani inkubatorji, ter inkubatorji na splošno, predstavljajo neizmeren potencial ter glede na pridobljene podatke pozitivno vplivajo na svoje inkubirance, zaposlovanje v širšem območju, podjetništvo in gospodarstvo na splošno.

10 LITERATURA

Al-Mubarak, Hanadi Mubarak in Michael Busler. 2011. The Development of Entrepreneurial Companies through Business Incubator Programs. *International Journal of Emerging Sciences* 1 (2): 95–107.

--- 2013. The Effect of Business Incubation in Developing Countries. *European Journal of Business and Innovation Research* 1 (1): 19–25.

Caiazza, Rosa. 2013. Benchmarking of business incubators. *Benchmarking: An international Journal* 21 (6): 1062–9.

Colombo, Massimo G. in Marco Delmastro. 2002. How effective are technology incubators? Evidence from Italy. *Research Policy* 31 (7): 1103–22.

Costa-David, Jorge, Jack Malan in Rustam Lalkaka. 2002. *Improving Business Incubator Performance through Benchmarking and Evaluation: Lessons Learned from Europe*. Prispevek na 16. mednarodni konferenci na temo podjetniške inkubacije. Nacionalno združenje podjetniške inkubacije (NBIA). 28. aprila do 1. maja v Torontu, Kanada. Dostopno prek: <http://www.insme.org/files/185/view> (21. julij 2016).

Dee, Nicola J., Finbarr Liversey, David Gill in Tim Minshall. 2011. *Incubation for growth: A review of the impact of business incubation on new ventures with high growth potential*. London: NESTA. Dostopno prek: https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/incubation_for_growth.pdf (24. april 2016).

Evropska komisija (EK). 2002. *Benchmarking of Business incubators – Final Report*. Bruselj: European Commission Enterprise Directorate General.

Khalil, Mohsen A. in Ellen Olafsen. 2010. Enabling Innovative Entrepreneurship through Business Incubation. V *The Innovation for Development Report 2009–2010: Strengthening Innovation for the Prosperity of Nations*, ur. Augusto López-Claros, 69–84. New York: Palgrave Macmillan.

Kuratko, Donald F. in William R. LaFollette. 1987. Small Business Incubators for Local Economic Development. *Economic Development Review* 5 (2): 49–55.

Lesakova, Ľubica. 2012. The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up. *Acta Polytechnica Hungarica* 9 (3): 85–95.

Lewis, David A., Elsie Harper-Anderson in Lawrence A. Molnar. 2011. *Incubating Success. Incubation Best Practices That Lead to Successful New Ventures*. Michigan: Institute for Research on Labor, Employment, and the Economy, University of Michigan. Dostopno prek: <https://www.inbia.org/docs/default-source/research/download-report.pdf?sfvrsn=0> (20. februar 2016).

Markley, Deborah M. in Kevin T. McNamara. 1994. *A Business Incubator: Operating Environment and Measurement of Economic and Fiscal Impact*. West Lafayette, Indiana: Center for Rural Development, Department of Agricultural Economics, Purdue University. No. 0594. Dostopno prek: <https://www.agecon.purdue.edu/crd/pdffiles/wp0594.pdf> (9. junij 2016).

--- 1996. Local Economic and State Fiscal Impacts of Business Incubators. *State & Local Government Review* 28 (1): 17–27.

Novak, Riko in Viljem Pšeničny. 2015. The Potential of Dynamic Enterprises in Job Creation in Slovenian Regions. *Lex Localis – Journal of Local Self-government* 13 (2): 285–98.

OECD. 1998. *Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and best practices*. Dostopno prek: <https://www.oecd.org/cfe/smes/2090740.pdf> (14. julij 2016).

--- 1999. *Business Incubation: International Case Studies*. Paris: OECD Publication Service.

Ozdemir, Omer Cagri in Yasin Sehitoglu. 2013. Assessing the Impacts of Technology Business Incubators: A framework for Technology Development Centers in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 75: 282–91.

Plaskan, Mojca. 2005. *Analiza konkurenčnosti visokotehnoloških dejavnosti v Sloveniji in primerjava z Evropsko unijo*. Magistrsko delo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta. Dostopno prek: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/plaskan564.pdf> (19. julij 2016).

Pohleven, Primož. 2000. Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki. V *Podjetništvo – izziv za 21. stoletje*, ur. Miroslav Glas in Viljem Pšeničny, 243–64. Ljubljana: GEA College PIC.

Pravilnik o vodenju evidence subjektov inovativnega okolja. Ur. l. RS 25/2008. Dostopno prek: <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200825&stevilka=916> (3. avgust 2016).

Rice, Mark P. 2002. Co-production of business assistance in business incubator: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* 17 (2): 163–87.

Richards, Sally. 2002. *Inside business incubators & corporate ventures*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Stokan, Eric, Lyke Thompson in Robert J. Mahu. 2015. Testing the Differential Effect of Business Incubators on Firm Growth. *Economic Development Quarterly* 29 (4): 317–27.

Statistični urad Republike Slovenije (SURS). 2008. *Standardna klasifikacija dejavnosti*. Dostopno prek: <https://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=5531> (14. avgust 2016)

Wynarczyk, Pooran in Arnold Raine. 2005. The Performance of Business Incubators and their Potential Development in the North East Region of England. *Local Economy* 20 (2): 205–20.

PRILOGE

PRILOGA A: ANKETA, NAMENJENA INKUBATORJEM

Q1 - Naziv inkubatorja:

V diplomski nalogi inkubatorjev ne bom izrecno ter poimensko izpostavljala. Vprašanje je namenjeno zgolj lažji obdelavi podatkov.

Q2 - Leto ustanovitve inkubatorja:

Q3 - Glavni cilji inkubatorja:

Možnih je več odgovorov

- ☐ Ustanavljanje novih podjetij
- ☐ Ustvarjanje novih delovnih mest
- ☐ Tehnološki napredek
- ☐ Revitalizacija območja kjer delujete
- ☐ Drugo:

Q4 - Razporedite cilje inkubatorja od najpomembnejšega do najmanj:

Ustanavljanje
novih podjetij

Ustvarjanje novih delovnih mest	
Tehnološki napredek	
Revitalizacija območja kjer delujete	
Drugo	

Q5 - Število vseh inkubiranih podjetij:

(od ustanovitve inkubatorja do danes)

Q6 - Koliko od teh podjetij še vedno deluje? Koliko jih je propadlo?

S tema podatkom želim preučiti stopnjo preživetja podjetij znotraj inkubatorja.

še vedno deluje:

Ne vem

☐ Ne vem

Q7 - Število inkubiranih podjetij od leta 2006 do 2015:

Z raziskavo želim preučiti vpliv podjetniških inkubatorjev v časovnem okvirju zadnjih desetih let; od začetka leta 2006 do konca leta 2015.

☐ Ne vem

Q8 - Kateri je najpomembnejši kriterij za merjenje uspešnosti inkubatorja:

- ☐ Število novo ustvarjenih podjetij
- ☐ Število novo ustvarjenih delovnih mest
- ☐ Prihodki inkubirancev
- ☐ Finančna uspešnost inkubatorja
- ☐ "Zasedenost" inkubatorja
- ☐ Drugo:

Q9 - Ali spremljate dejavnost ter uspeh vaših inkubiranih podjetij?

- ☐ Da
- ☐ Ne

IF (2) Q9 = [1] (Da)

Q10 - Kako pogosto?

- ☐ Mesečno
☐ Četrtno
☐ Letno
☐ Drugo:

IF (2) Q9 = [1] (Da)

Q11 - Na kakšen način?

Q12 - Ali sledite vašim inkubiranim podjetjem tudi po izstopu iz inkubatorja?

Širjenje podjetij, vstopanje na tuje trge, itd.

- ☐ Da
☐ Ne

PRILOGA B: ANKETA, NAMENJENA PODJETJEM

Q1 - Naziv podjetja:

V diplomski nalogi podjetij ne bom izrecno ter poimensko izpostavljala. Vprašanje je namenjeno zgolj lažji obdelavi podatkov.

Q2 - Del katerega inkubatorja ste oziroma ste bili?

Q3 - Ali še vedno delujete znotraj istega inkubatorja?

- ☐ Da
☐ Ne

IF (1) Q3 = [1] (Da)

Q4 - Leto vstopa v inkubator:

IF (2) Q3 = [2] (Ne)

Q5 - Leto vstopa in izstopa iz inkubatorja:

Vstop:

Izstop:

IF (2) Q3 = [2] (Ne)

Q6 - Kje je vaše podjetje locirano?

- ☐ V Sloveniji
☐ V tujini

Q7 - Dejavnost, s katero se ukvarjate:

Po standardni klasifikaciji dejavnosti (SURS): <https://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=5531>

- ☐ A - Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo
☐ B - Rudarstvo
☐ C - Predelovalne dejavnosti
☐ D - Oskrba z električno energijo, plinom in paro
☐ E - Oskrba z vodo, ravnanje z odpadki, saniranje okolja
☐ F - Gradbeništvo
☐ G - Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil
☐ H - Promet in skladiščenje
☐ I - Gostinstvo
☐ J - Informacijske in komunikacijske dejavnosti
☐ K - Finančne in zavarovalniške dejavnosti
☐ L - Poslovanje z nepremičninami
☐ M - Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
☐ N - Druge raznovrstne poslovne dejavnosti
☐ O - Dejavnost javne uprave in obrambe, dejavnost obvezne socialne varnosti
☐ P - Izobraževanje
☐ Q - Zdravstvo in socialno varstvo
☐ R - Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti
☐ S - Druge dejavnosti
☐ T - Dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem, proizvodnja za lastno rabo
☐ U - Dejavnost eksteritorialnih organizacij in teles

Q8 - Ali v svojem podjetju investirate v raziskave in razvoj?

- ☐ Da
☐ Ne

IF (3) Q8 = [1] (Da)

Q9 - Kolikšen delež prihodkov investirate v R&R?

%

Q10 - Trenutno število zaposlenih v vašem podjetju:

Q11 - Kakšen je oziroma je bil po vašem mnenju vpliv inkubatorja na vašo uspešnost?

- ☐ Zelo velik
- ☐ Velik
- ☐ Majhen
- ☐ Skoraj ničen
- ☐ Ne vem

Q12 - Bi bili po vašem mnenju danes enako uspešni, tudi če ne bi bili v inkubatorju?

- ☐ Da
- ☐ Ne
- ☐ Ne vem