

Претприемачки и технолошки екосистеми

Вовед

Претприемачкиот успех, како и влијанието, директно или индиректно е засегнат од околината или екосистемот во кој го работи самиот бизнис. Имајќи предвид дека претприемничките и технолошките екосистеми може да се опишат како спој на социјални, економски, културни, политички и технолошки компоненти во рамките на еден регион, вие како претприемач треба да бидете во можност непречено да се движите низ нив, да ги земете во предвид и да ги искористите нивните потенцијали и можности.

Во овој модул ги истражуваме клучните домени на овие системи и главните импликации за вашиот бизнис кои произлегуваат од нив.

Пристапот на екосистемот, како сеопфатен начин за разбирање на средини со повеќе аспекти, неодамна привлече големо внимание во студиите за претприемништво и иновации. Бидејќи содржи различни клучни елементи важни за секој стартап бизнис, од големо значење е да ги земете предвид како дел од вашето претприемачко патување.

Што се претприемачките екосистеми и зошто тие се важни за вашата нова компанија?

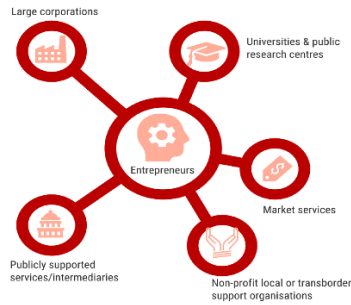
Претприемничките екосистеми или екосистеми за претприемништво се посебни системи на меѓузависни актери и односи кои директно или индиректно го поддржуваат создавањето и растот на новите потфати. Претприемачките и технолошките екосистеми се состојат од различни фактори на успех - кои се однесуваат на актерите и нивниот придонес во екосистемот, на условите, кои се специфичните околности на регионот кои можат или не можат да бидат погодни за претприемништвото; и на политиките, кои може да се искористат за да се интервенира во системот кога има воочливи празнини¹.

¹ "Fostering collaboration through mapping, analysing and interlinking of European Entrepreneurial Regions", Publications Office of the European Union, 2022

Entrepreneurial Ecosystems

Framework conditions/conducive environment:

- ☑ Human capital /talent
- ☑ Financial capital
- ☑ Local infrastructure
- ☑ Culture
- ☑ Spatial concentration



Актерите на претприемачкиот екосистем

Екосистемот е мрежа од многу различни типови на актери кои комуницираат на динамичен, саморегулиран начин. Овие типови актери може да вклучуваат претприемачи (и потенцијални и постоечки), претприемачки организации (на пр. фирми, ризични капиталисти, бизнис ангели, банки), институции (универзитети, агенции од јавниот сектор, финансиски тела) и претприемачки процеси (на пр. стапката на наталитет во бизнисот, број на фирми со висок раст, нивоа на претприемачки амбиции итн.) кои формално и неформално се спојуваат за да се поврзат, посредуваат и управуваат со перформансите во рамките на локалната претприемничка средина“.

Сепак, **најважниот фактор е густината и интеракцијата меѓу опишаните актери**. Не постои единствен двигател што може да се издвои, бидејќи секој од овие актери игра специфична улога и се во меѓузависна врска.

Имајќи ги предвид горенаведените точки, важно е да се **направи разлика помеѓу стартап со амбициозни претприемачи и мали и средни претпријатија**. Додека „традиционалните“ мали и средни претпријатија генерално го сочинуваат најголемиот дел од вработеноста и бруто додадената вредност во една економија, нивните карактеристики се разликуваат од почетните претпријатија на неколку начини. Прво, со оглед на нивните повисоки нивоа на амбиции, стартап компаниите служат на поголеми пазари и имаат поизразени аспирации за раст од малите и средните претпријатија. Понатаму, стартап претпријатија имаат тенденција да бидат поиновативни и повеќе ориентирани кон технологијата од малите и средните претпријатија. Трета карактеристика на стартап претпријатија е тоа што тие работат повеќе врз основа на приватен капитал како што се бизнис ангели или фондови за ризичен капитал, додека малите и средните претпријатија користат банкарски заеми (или владини грантови во конкретни проекти).

Стартап претпријатија со технолошки иновации (и по можност со висока способност да го остварат профитот генериран од овие иновации) обезбедуваат поголема веројатност за напредок. Сепак, стартапите водени од технологијата не

се единствената регионална движечка сила, а претприемачите можат да работат во различни области, освен технолошките иновации.

Услови на екосистемот/погодна средина

Во претприемачките екосистеми кои се појавуваат органски, рамковните услови се веќе присутни и се развиваат за подобро да ги поддржат барањата на екосистемот. Онаму каде што тоа не е случај, политиката треба да интервенира за да се трансформира во погодна средина. Главните компоненти на таквата средина се:

- **Човечки капитал/талент:** важно е да се има широк фонд на потенцијални вработени со правилни вештини во сите сектори и области на експертиза, вклучувајќи технички работници, како и работници ориентирани кон повеќе бизниси. Универзитетите и истражувачките центри го едуцираат човечкиот капитал на располагање. Исто така, има промена кон поголемо претприемничко образование. Ако нема рамнотежа со други влезови, тоа може да доведе до емиграции на потенцијалниот човечки капитал.
- **Финансиски капитал:** силна, густа и поддржувачка заедница на ризични капиталисти, бизнис ангели и инвеститори, меѓу другото, мора да биде достапна и видлива низ секторите, демографијата и географските области. Еден од најрелевантните играчи во оваа област е дилмејкерот - сериски претприемачи, кои се вклучени во претприемничката заедница во својство на фидуцијар во неколку претприемачки потфати. Мрежите на продавачите се исто така важни, но тие имаат тенденција да бидат поприсутни во позрелите фази.
- **Локална инфраструктура:** тоа е фактор на успех што се справува со потребите на секој екосистем (тие можат да бидат технолошки или од кој било друг вид), а најзабележително ќе ја освои глобалната поврзаност, вбризгувајќи го глобалното знаење потребно за создавање на светски стартап, клучната состојка на пребарувањето на глобалниот пазар.
- **Култура:** тој е еден од најважните аспекти и најпредизвикувачкиот за менување. Креативната класа, составена од луѓе како претприемачи, професори и уметници кои создаваат значајни нови форми е релевантна за екосистемот. Овие поединци сакаат да живеат во убави места каде што се ужива во културата, каде што има толеранција за нови идеи и уживаат да бидат опкружени со креативни поединци истомисленици. Културата на отвореност е еден од елементите на успешен претприемачки екосистем. Кластерите и иновациските мрежи треба да бидат меѓународно поврзани за

да се избегне стагнацијата и тие треба да понудат врски со глобалните синџири на вредност и меѓународна експертиза и пазари. Исто така, важно е основните претприемачи на секој екосистем да ги преминат границите за да го одржат во живот.

- **Просторна концентрација:** Обично нивоата на претприемништво варираат низ територијата на регионот бидејќи претприемништвото има тенденција да се концентрира во области каде што има поволни услови. Општо договорената дефиниција за просторно концентрирани екосистеми поставува граници кои што се наоѓаат во радиус од 100 km околу централна точка во регионот, иако може да се најдат и исклучоци поради локалната реалност. Поголемите региони треба да одлучат дали ќе имаат еден или повеќе меѓусебно поврзани центри наместо да го шират претприемништвото низ целата територија.

Клучни елементи на технолошките и претприемачките екосистеми што треба да се земат предвид

Со оглед на тоа што ги градите вашите идеи во нова компанија, клучен дел во вашата развојна стратегија треба да бидат размислувањата поврзани со некои од најважните елементи на екосистемите каде што ќе ја засновате вашата компанија. Еве список на елементи, со опис на секој елемент, кои треба да се разгледаат и проценат со оглед на нивната важност во екосистемите (за вашиот бизнис):

- **Излезни стратегии:** претприемачите и инвестициите се сметаат за успешни кога ќе се случи едно од следниве: (а) профитабилен раст на глобалниот пазар, (б) придобивка од голема компанија, (в) спојување со друга компанија или (г) ИЈП (иницијална јавна понуда). Особено за инвеститорите, постоењето на излезни опции во локалниот екосистем е атрактивен фактор. Додека зрелите екосистеми ги претставуваат сите четири стратегии, постои недостаток на опции за излез во новите екосистеми. Нула опции се смета за слабо, една опција е средна, а две или повеќе опции се знак на зрелост.

- **Глобален пазар:** Процент на стартап кои го таргетираат глобалниот пазар. Се смета дека стартапот го таргетира глобалниот пазар доколку дејствува на пазари надвор од својата земја, со постоечки клиенти или барем со официјално претставништво.

- **Претприемништво во универзитетите:** процент на алумни кои основале стартап во рок од 5 години од дипломирањето.
- **Квалитет на менторство:** Процентот на ментори кои одговараат на еден од овие критериуми: (1) имале успешен стартап во минатото и (2) основале и работеле повеќе од 10 години во една или повеќе стартапи.
- **Бирократија:** Врз основа на индексот на неефикасна владина бирократија од извештајот за глобална конкурентност. Тоа го претставува процентот на испитаници кои ја сметаат бирократијата како проблематичен фактор за водење бизнис.
- **Даночно оптоварување:** Врз основа на рангирањето на вкупната даночна стапка на земјата во извештајот за глобална конкурентност.
- **Квалитет на акцелераторите:** Процент на стартап во акцелератори кои достигнуваат фаза на добивање инвестиција од следно ниво или достигнуваат глобалниот пазар во одржлива профитабилна фаза.
- **Пристап до финансирање во US\$ или EUR:** Вкупен износ на инвестиција во стартап во US\$ / EUR според доверлива база на податоци.
- **Квалитет на човечкиот капитал:** Врз основа на позицијата на екосистемот во индексот на таленти во извештајот за глобалниот екосистем за стартап.
- **Културни вредности за претприемништвото:** Индекс на културна поддршка во глобалниот индекс на претприемништво и развој.
- **Процеси на трансфер на технологија:** Врз основа на факторите на иновација и софистицираност на Извештајот за глобална конкурентност.
- **Знаење за методологии:** Процент на стартап кои имаат знаење или се обучени за систематски методологии.
- **Специјализирани медија плеери:** Локалните медиуми специјализирани за стартап индустрија играат важна улога во ширењето на она што се случува во екосистемот. Постоенето на повеќе од пет играчи е знак на движење и ангажираност во екосистемот. Специјализираните медиуми мора да бидат препознаени од локалната заедница како референца што треба да се земе предвид во оваа листа.
- **Стартап настани:** Колку често се случуваат локални настани фокусирани на теми како што се високотехнолошки претприемништво или стартап.

- **Податоци и истражување за екосистемот:** Постоенето на база на податоци со податоци за екосистемот е показател за зрелост. Потешко е да се подобри она што не може да се измери; така, екосистемите кои немаат истражувачки институции ниту метрика не можат да ги препознаат следните чекори што треба да ги преземат.
- **Генерации на екосистемот:** бројот на генерации на претходни претприемачи кои ги реинвестираат своите приходи во екосистемот. „0“ значи дека претходните претприемачи не инвестираат во екосистемот, „1“ значи прва генерација на претходни претприемачи кои повторно ги инвестираат своите приходи во екосистемот, „2“ значи дека претприемачите кои добиле инвестиции од генерација 1 ги инвестираат своите заработки во нови старт-ап и така натаму.
- **Број на старт-ап:** Количина на основани основани по година, според доверлива база на податоци.
- **Пристап до финансирање во број на зделки/година:** Број на зделки, независно од фазата на вредност или почетната фаза.

Финансирање на ангели во број на зделки/година: Зделките се бројат само од инвеститорите Ангели. Зрелите екосистеми имаат тенденција да имаат поголема ангелска инвестициска поддршка, бидејќи ангелите обично се успешни претприемачи кои ги враќаат своите приходи на заедницата.

Инкубатори/технолошки паркови: Бројот на инкубатори и технолошки паркови активни во екосистемот.

Присуство на високотехнолошки компании: Колку компании за висока технологија имаат технолошки тимови лоцирани во регионот на екосистемот.

Влијание на воспоставените компании: Колку големи компании имаат активности кои го негуваат екосистемот? Активностите вклучуваат организација на настани, амбасадори и ментори на локалната заедница, акцелераторски програми или локални инвестиции во старт-ап.

Обидете се да најдете одржливи и доверливи информации за овие аспекти на технолошките и претприемачките екосистеми каде што планирате да ја основате вашата компанија и искористете ги за да ја оцените состојбата на секој фактор. Потоа ќе можете фино да ги прилагодите вашите развојни планови, да ги користите сите силни страни (елементи) и да ги решите (или барем да бидете свесни за) какви било слабости / празнини.

Да сумираме:

Завршувајќи ја оваа лекција, обидете се да размислите (во вашиот тим ако е можно) кои се најважните елементи на екосистемите кои се клучни за вашиот бизнис?

Продолжете со вашето претприемачко патување со нашите други модули за курсеви.

Извори и референци:

Entrepreneurship, B.post (2020) Претприемачки екосистем: Дефиниции и карактеристики, Што е претприемништво. Достапно на: <https://101entrepreneurship.org/entrepreneurial-ecosystem/> (Пристапено: 7 ноември 2022 година).

Isenberg, D. (2014) Каков е всушност екосистемот за претприемништво, Харвард Бизнис Преглед. Достапно на: <https://hbr.org/2014/05/what-an-entrepreneurial-ecosystem-actually-is> (Пристапено: 7 ноември 2022 година).

Браш, К. (2019) Што е дигитален екосистем?, SearchCIO. TechTarget. Достапно на: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/digital-ecosystem> (Пристапено: 7 ноември 2022 година).

(2020) Претприемачки екосистеми - Вовед. Универзитетот во Утрехт. Достапно на: <https://www.youtube.com/watch?v=yрOb3scm9eU> (Пристапено: 7 ноември 2022 година).

Гарсија-Пењалво, Франциско. (2018). Технолошки екосистеми за подобрување на интероперабилноста и протокот на податоци. Весник за истражување на информатичката технологија. 11. vi-x.

Acs, Zoltan & Szerb, László & Lafuente, Esteban & Lloyd, Ainsley. (2018). Претприемачки екосистем. 10.1007/978-3-030-03279-1_1.

Европска комисија, Извршна агенција за мали и средни претпријатија, Roman, L., Izsak, K., Perez, M., et al., Поттикнување на соработка низ претприемачките екосистеми: водич за мапирање, дизајн на акциони планови и учење од колеги за региони, Канцеларија за публикации на Европската унија, 2020 година, <https://data.europa.eu/doi/10.2826/531049>