

Osvědčená praxe 12

| | |
|------------------------------|--|
| Název osvědčené praxe | Transnational Innovation Brokerage System (TIBS) |
|------------------------------|--|

| 1. Autor, organizace a kontaktní informace | |
|--|-------------------------|
| Name | Vidzeme Planning Region |
| Email | rita.merca@vidzeme.lv |
| Telephone | +371 29476373 |
| Country | Latvia |
| Region | Latvia |
| City | - |

| | | |
|-----------------------------------|---------------------------|--------|
| Místo: | Country | Latvia |
| | Region | Latvia |
| | City | - |
| Hlavní odpovědná instituce | Finance institution ALTUM | |

| 2. Podrobný popis | |
|-----------------------------------|---|
| Krátký souhrn praxe | Transnational Innovation Brokerage System (TIBS) je Obchodní poradenská služba zaměřená na zlepšení inovační kapacity vzdáleně umístěných malých a středních podniků usnadněním jejich mezinárodní spolupráce. |
| Podrobná informace o praxi | <p>Nejzranitelnější skupinou aktérů zabývajících se chytrou specializací jsou malí a střední podnikatelé (MSP), kteří z hlediska schopnosti inovací do značné míry zaostávají za ostatními hráči. Nerovnoměrné rozložení inovační kapacity se projevuje také v prostorovém rozměru mezi zeměmi Baltského moře. TIBS, která byla zahájena v plánovacím regionu Vidzeme (VPR) jako jeden z výstupů projektu Go Smart BSR a Go Smart&Excel BSR a pokračovala jako trvalá služba na podporu podnikání, si klade za cíl zlepšit inovační kapacitu malých a středních podniků v méně rozvinutých regionech.</p> <p>Efektivní TIBS umožňuje malým a středním podnikům sídlícím v regionu s nedostatečným inovačním ekosystémem přístup k nadnárodnímu fondu znalostí, který poskytuje rozsáhlá síť inovačních aktérů, což zase umožňuje malým a středním podnikům vytvářet plodnější inovace vytvářející partnerství. Proces budování přeshraničního partnerství usnadňují a řídí místní zprostředkovatelé inovací. Hodnotí profil malých a středních podniků, uznávají potřeby a na základě zjištění nabízejí makléři klientovi nejvhodnější alternativy partnerství dostupné v síti TIBS a také poskytují následnou podporu pro budování partnerství s přidanou hodnotou.</p> <p>Zúčastněné strany/příjemci, kteří jsou zodpovědní a mají zájem o úspěch praxe, zahrnují průmysl (MSP), výzkumné a vývojové instituce, které těží z komercializace své technologie, know-how a všechny úrovně úřadů, které těží ze zlepšené ekonomické výkonnosti místního</p> |

| | |
|--|--|
| | průmyslu . |
| Potřebné zdroje | Rozpočet VPR na celoroční projekt rozšíření Go Smart&Excel BSR (hlavní aktivitou projektu byla služba zprostředkování inovací) činil 65 918,75 EUR. Poskytování služeb zprostředkování inovací si vyžádalo 5–6 zaměstnanců (někteří na částečný úvazek), včetně 1 zprostředkovatele inovací (na plný úvazek). |
| Časový rozvrh (start/end date) | 1 rok |
| Doložení úspěšnosti (dosažené výsledky) | Inovační makléřské služby ve VPR přinesly následující výsledky (období projektu GoSmart BSR + období projektu GoSmart&Excel BSR): 162 (141+21) kontaktovaných MSP, z nich (34+12) MSP získalo alespoň první fázi makléřských služeb (SWOT analýza a následující doporučení), z nich 17 (9+8) bylo spárováno s makléři s kompatibilními obchody, z nich 7 (5+2) MSP s asistencí makléřů realizovalo společný projekt strategie chytré specializace s partnerem ze zahraničí. |
| Zjištěné problémy | Nedostatečná informovanost o dostupnosti služeb TIBS. Malé a střední podniky špatně chápou svůj vlastní inovační potenciál. Absence fondu spolufinancování pro nastartování podnikatelských nápadů malých a středních podniků, které byly postiženy pandemickou krizí (vysvětluje také pokles zájmu malých a středních podniků od začátku pandemie). |
| Potenciál pro poučení nebo přenos | Přenosné postupy TIBS z hlediska zprostředkovatele inovací VPR: a) využití vědecky podložené a empirickou zpětnou vazbou vylepšené metodologie hodnocení a vedení podniků, která rozpracovává přístup k hodnotovému řetězci/síti a chytré specializaci. Metodika se ukázala jako použitelná i během pandemické krize; b) využití e-nástroje, který shromažďuje a strukturuje analytická obchodní data z celé sítě TIBS a umožňuje tak rychle nabídnout bývalým klientům vhodnější příležitosti k obchodnímu partnerství, jakmile se objeví; c) týdenní schůzky s jinými makléři, což zahrnuje prezentační schůzky stávajících klientů makléřů (MSP). Tento postup umožňuje rychlejší vyhledávání partnerů a řešení souvisejících problémů. Tyto atributy spolu s individuálnější přístupem a inkluzivnější spádovou oblastí služeb jsou uznávány jako aktiva, která jsou schopna výrazně zlepšit větší sítě na podporu podnikání, jako je Enterprise Europe Network. |
| Další informace | www.vidzeme.lv |
| Klíčová slova | Poradenství, MSP, nadnárodní spolupráce, partnerství |
| Názor experta | |