**​Wsparcie dla początkujących przedsiębiorców**

**Według SJP inkubator to „urządzenie w kształcie obudowanego łóżeczka, w którym umieszcza się wcześniaka lub słabego noworodka”. Jak zatem powiązać tę definicję ze start-upami? Urządzenie opisane w słowniku ma na celu utrzymanie dziecka przy życiu, zaś inkubator przedsiębiorczości pomaga przedsiębiorstwom we wczesnych stadiach rozwoju. Inkubatory są często organizacjami non-profit prowadzonymi przez publiczne lub prywatne instytuty, które oferują programy pomagające przedsiębiorcom w rozwijaniu działalności. W Polsce inkubatory są stosunkowo nowym trendem, lecz na świecie trwa obecnie trzecia generacja inkubatorów przedsiębiorczości, a pierwsza została zapoczątkowana już w 1959 roku.**

Większość Inkubatorów oferuje takie usługi jak: sesje informacyjne, branżowych mentorów, wspólną przestrzeń w środowisku co-workingowym. Inkubatory niejednokrotnie zapewniają również podstawową infrastrukturę do działania - można tam wynająć pokój do przeprowadzenia spotkania z klientem, salę konferencyjną czy po prostu biurko, przy którym można pracować. W ramach inkubatora można także otrzymać skrzynkę pocztową do której będzie trafiała tradycyjna poczta. Inkubator to także społeczność, dzięki której można poznawać ludzi i działać w sieciach networkingowych, co pozwala na pozyskiwanie kontrahentów, kupowanie towarów oraz współpracę na korzystnych warunkach. Bardzo ważnym aspektem pracy w takiej sieci jest wymiana doświadczeń dzięki czemu każde z przedsiębiorstw może rozwijać się szybciej.

Najczęstsze pytanie, które pojawia się na początkowym etapie funkcjonowania przedsiębiorstwa to jednak „skąd pozyskać środki na rozwinięcie działalności?”. Najlepsza odpowiedź na to pytanie jest wbrew pozorom prosta. Chodzi oczywiście o klientów. Każda firma musi jak najszybciej pozyskać płacących klientów – zanim skończą się jej oszczędności na rozruch działalności. Ważną cechą młodych firm jest to, że stale dokonują tzw. pivotów - zmieniają swoje pierwotne założenia dostrzegając szanse rynkowe gdzieś indziej, niż pierwotnie zakładali, może to być np. zarabianie na swojej wiedzy w danym obszarze.

Młodzi przedsiębiorcy na początku swojej drogi najczęściej mogą się oprzeć na wsparciu finansowym, które przez Amerykanów nazywane jest 4F, co jest skrótem od nazw grup kapitałodawców – *Founders, Family, Friends, Fools*. Założyciele, ich rodziny i przyjaciele są dosyć oczywistym źródłem pomocy finansowej na zrealizowanie pomysłu i rozkręcenie młodego biznesu, o tyle zaskakujące może być pojawienie się tam „głupków”. Skąd ta nazwa i co to za grupa? Pojęcie pojawiło się wśród bardziej doświadczonych inwestorów, którym określali osoby, które inwestowały bardzo ryzykownie w nowe firmy, nie przyjmując logiki opłacalności inwestycji. Obecnie bardzo mocno tę funkcję przejął crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe.

Crowdfunding wypełnia pewną lukę kapitałową na rynku finansowania przedsięwzięć w początkowej fazie istnienia. Zbiórki tego typu charakteryzują się transparentnością i powszechnym dostępem, co zmniejsza ryzyko takiej inwestycji i zwiększa zaufanie anonimowych inwestorów. Ponadto występuje tu rozproszenie ryzyka na wielu inwestorów oraz współudział (nawet niefinansowy) w nowym przedsięwzięciu, któremu kibicują. *Fools*, czyli ludzie, których namawiamy na przekazanie kapitału, z dosyć negatywnego określenia, przekształcają się w niezwykle ważną wartość finansową i merytoryczną dla przedsiębiorcy.

Autor: Łukasz Samborski

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Artykuł pochodzi z Magazynu Akademickiego **„Koncept”** i został opublikowany w ramach projektu ekonomicznego **„Student na rynku”.**