

POSLOVNI INKUBATORI KAO MODEL PODRŠKE SEKTORU MSP

Dragana Stikić ¹⁾

Rezime: Analiza nivoa razvijenosti malih i srednjih preduzeća i preduzetništva pokazuje da ovaj sektor predstavlja najvitalniji i ekonomski najefikasniji deo privrede i da ima sve značajniju ulogu u sprovođenju strukturnih reformi, posebno u funkciji otvaranja novih radnih mesta (zaposleni u MSP čine 2/3 ukupnog broja zaposlenih u privatnom sektoru Evropske Unije) i oživljavanje rasta ukupne privrede (sektor MSP učestvuje sa 70% u ukupnom prometu u Evropskoj Uniji, i doprinosi 60% ukupnom bruto društvenom proizvodu Evropske Unije.) Razvojni modeli sugerišu poslovno-tehnološki inkubator kao jednu od najuspešnijih metoda za podršku inovacijama i pretvaranje inovacija u praktičnu tehnologiju. Posebno uspešnim u svetu smatraju se poslovni inkubatori u kojima se podržavaju mala preduzeća nastala na bazi transfera znanja i tehnologija iz istraživačkog sektora. Srbija je do pre par godina bila jedina zemlja u regionu bez ijednog uspostavljenog poslovnog inkubatora. Upravo zbog toga osnovni cilj ovog rada jeste da pokaže da poslovni inkubator kao model podrške preduzetništvu, zbog ostvarenih rezultata, zaslužuje širu pažnju naše društvene zajednice - bez čije pomoći on ne može da zaživi i pruži svoj doprinos podsticanju naše privrede.

Ključne reči: Poslovni inkubatori, inovacije, otvaranje novih radnih mesta

1. USPOSTAVLJANJE I RAD POSLOVNIH INKUBATORA

Investitori i finansiranje - Istraživanja koja su se bavila analizom strukture postojeće mreže poslovnih inkubatora pokazala su da postoji velika raznolikost u njihovoj strukturi, mehanizmima podrške, izvorima i načinu finansiranja. U prvim fazama razvoja, finansiranje iz javnog sektora je od vitalne važnosti zato što je često potreban čitav niz godina pre nego što neki inkubator može privući privatni sektor radi finansiranja i/ili da stvori dovoljan prihod iz drugih izvora (na primer, stanarine) kako bi se pokrili operativni troškovi. U zavisnosti od tipa i strukture prosečni troškovi formiranja poslovnih inkubatora iznose od 2 do 4 miliona €, dok u ekonomijama zemalja u tranziciji, iskustvo pokazuje da se mali lokalni inkubatori mogu pokrenuti sa malom sumom novca kao što je 50 000 do 100 000 €. Što se tiče operativnih troškova, tipični inkubator ima operativne troškove koji iznose približno 500 000 € godišnje. Većina inkubatora pokriva najveći deo svojih operativnih troškova (40%-60%) od prihoda zakupnina. Međutim, visok nivo zavisnosti od prihoda zakupnina može imati negativne posledice i na to se mora obratiti posebna pažnja. Naime, u toku početne faze rada poslovnih inkubatora, potreba da se što pre dosegne visok nivo zakupnine kako bi se ostvarili maksimalni prihodi, može dovesti do toga da se kriterijumi pristupa inkubatoru „olabave“ do te mere da se stanari prihvataju po principu „ko prvi devojci, njegova je devojka“.

Uloga i ciljevi poslovnih inkubatora - Doprinos konkurentnosti lokalnoj privredi i

otvaranju novih radnih mesta rangira se kao osnovni cilj većine inkubatora. Iako je poslovni inkubator osnovan kao samostalna jedinica, sa sopstvenim poslovnim ciljevima, inicijatori mogu često da imaju dugoročne ciljeve koji dosežu daleko izvan početnih predušlova i planova razvoja preduzetnika. Ovi ciljevi mogu da obuhvate: 1. Korišćenje prvog poslovnog inkubatora kao prototipa za osnivanje drugih inkubatora u odabranim područjima, 2. Inkubator ne mora samo da služi za „start-up“ preduzeća, već i da bude prilagođen preduzećima sa izvoznim potencijalom ili preduzećima koja zamenjuju uvoz, 3. Regionu mogu da koriste inkubator u svrhu privlačenja daljih investicija, 4. Poslovni inkubatori mogu se koristiti kao instrumenti pružanja dodatnih informacija tržištu, kao npr. poslovni informativni centri, savetovaništa o izboru tržišta i tehnologije, kao i drugi stručni konsalting.

Važna mera uspeha poslovnog inkubatora kao i opravdanje za dalje dobijanje državne pomoći, je broj novo-otvorenih radnih mesta i dalji rezultati kompanija stanara po napuštanju inkubatora u okviru šire društvene zajednice. Krajnje pozitivan primer povraćaja investicije države predstavlja poslovni inkubator u okviru Otaniemi poslovnog parka u Finskoj. Studija koju je sprovedo osoblje ovog parka pokazala da je u toku 10 godina u inkubatoru startovalo 450 novih preduzeća što je otvorilo 5000 novih radnih mesta. U tom period ta preduzeća su na ime poreza na plate dala državi 50 miliona evra što je 7-10 puta više u odnosu na državne subvencije koje su iznosile 0.5 do 0.7 miliona eura godišnje.

Klijenti kompanije poslovnog inkubatora - Uspešan učinak poslovnog

1) Dragana Stikić, Mašinski fakultet Kragujevac Sestre Janjić 6, smer za Industrijski inženjering

inkubatora najpre zavisi od broja klijenata (korisnika) koje oni privuku kao i od učinka ovih firmi. Kristalno je jasno da je važno da se dostigne kritična masa kako bi se raspon privrede doveo do maksimuma u pogledu pružanja usluga i samih troškova. Jedan tipičan inkubator ima oko 18 stanara u bilo koje vreme. Ali, pored toga, većina inkubatora takođe pruža usluge desetak drugim firmama u tom reonu koje nisu fizički locirane u inkubatoru. Poslovni inkubatori se obično usredsređuju na tome da privuku nekakvu vrstu kombinacije čisto početničkih kompanija i firmi u ranoj fazi razvoja. Tabela 1 daje analizu aktivnosti stanarskog poslovanja. Kao što se može videti, veliki deo je uključen u aktivnosti vezane za ICT.

Poslovne aktivnosti	Broj	Procenat
Prodaja, marketing i distribucija	163	7.4
Pružanje poslovnih i finansijskih usluga	316	14.3
Napredna/high-tech proizvodnja	188	8.5
ICT sector (informacione i komunikacione tehnologije)	746	33.8
Istraživanja i razvoj (R&D sektor)	106	4.8
Druge proizvodne aktivnosti	150	6.8
Pružanje ostalih usluga	342	15.5
Kombinacija više aktivnosti	199	9.0
UKUPNO	2210	100

Tabela 1 – Najčešće delatnosti kompanija stanara inkubatora

Veliki deo radne snage u inkubator kompanijama (u poređenju sa poslovanjem uopšte) ima najmanje univerzitetski stepen obrazovanja. Prosečna inkubator kompanija beleži rast preko 10% godišnje i investira nekih 17% od svog godišnjeg obrta u istraživanje i razvoj, i oko 7% u treninge što je još jedan pokazatelj kvaliteta radnih mesta i „inteziteta inovacija“.

Kriterijumi za prijem i napustanje inkubatora - Istraživanje sugerise da skoro svi inkubatori usvajaju jedan formalan niz kriterijuma za prijem. Kriterijum za prijem uglavnom uključuje komercijalno/tehničku održivost projekta, projektovan potencijalni rast, sposobnost da se plati otkupnina za prostor, kompatibilnost ciljeva projekata sa ciljevima inkubatora. Međutim, do sada najvažniji faktor je da svi podnosioci zahteva za prijem treba da pripreme biznis plan.

Dobar primer formalne procedure za prijem je Tehnološki Centar Chemnitz (TCC) u Nemačkoj, gde pre prijema aplikanti moraju da obezbede dve preporuke: jednu od Ministarstva za trgovinu (koja se uglavnom odnosi na finansijsku stranu njihovog projekta), i drugu od

samog TCC-a (koja se odnosi na tehnološke faktore). Na osnovu obe preporuke upravni odbor ove institucije donosi konačnu odluku o izboru stanara. Takođe, da bi pristupili „Starthus“-u u Mjärdevi naučnom parku u Švedskoj, budući stanari moraju da prođu kroz program za razvoj preduzetnika (Entrepreneurial Development Programme-EDP), koji se sprovodi na lokalnom Univerzitetu.

Planiranje izlaska iz inkubatora blisko je povezano sa stanarima. Namenjeno je amortizovanju procesa napuštanja inkubatora, i obezbeđuje lagan i uspešan prelaz iz zaštićenog funkcionisanja u okviru inkubatora u spoljašnji svet poslovanja. Osnovni razlozi napuštanja su uglavnom:

- period inkubacije je okončan, stanar napušta inkubator po planu,
- stanar brzo napreduje i postiže uslove za napuštanje inkubatora pre isteka roka,
- stanar ne napreduje iz mnogih razloga i traži se njegov odlazak,
- stanar menja svoj prvobitni strateški pravac i više se ne uklapa u profil inkubatora.

Ono što je važno istaći je da ukoliko ekonomske razvojne inicijative gledaju na biotehnologiju, nanotehnologiju i razvoj medicinskih uređaja kao profilnih oblasti, onda one isto tako moraju da razmotre i finansijske implikacije održanja te inkubacije firmi tokom dužeg vremenskog perioda (npr. farmaceutske kompanije u inkubaciji mogu zahtevati 10 – 12 godina inkubacije).

Usluge koje pružaju inkubatori - Priroda i nivo pružanja usluga koje omogućuje poslovni inkubator varira u zavisnosti od modela i ciljeva investitora koji finansiraju inkubator. Poslovni inkubatori obično nastoje da obezbede svojim klijentima tzv. „potpunu uslugu“ nudeći tako kombinaciju prostora inkubatora, poslovne usluge i drugu pomoć. Analiza sugerise da su „jezgrene“ (suštinske) usluge, koje pružaju inkubatori, pre-inkubatorske, biznis planirane, svedene na pomoć u povećanju finansija i mreža komunikacije. Veliki deo inkubatora takođe obezbeđuje obuku, računovodstvo i pruža pomoć u marketingu mada ove više specijalizovane usluge više naginju ka korišćenju usluga spoljnih saradnika.

2. ANALIZA STANJA U SEKTORU MSPP U REPUBLICI SRBIJI

Period od 2001 do 2006 godine karakteriše sprovođenje brojnih reformi, uspostavljanje

makroekonomske stabilnosti i održivog i stabilnog privrednog razvoja, restrukuiranje velikih sistema, privatizacija preduzeća i početak pridruživanja EU, koji uključuje brojna zakonska prilagođavanja u svim oblastima privrede i društva. Tome u prilog govore činjenice :

- ✓ Ministarstvo trgovine SAD proglasilo u januaru 2006. Godine Srbiju za tržište meseca.[7]
- ✓ Svetska banka je u svom godišnjem izveštaju "Doing Business" proglasila Srbiju za najboljeg reformatora među 155 zemalja u oblasti ključne privredne regulative i reformi.[8]
- ✓ OECD-ova nagrada za grinfild ulaganje u čitavom region treću godinu za redom pripada Srbiji (2004-"BallPackaging"; 2005-"Metro" 2006-"AirportCity Belgrade"). [9]

Međutim, svi ti nesporno pozitivni rezultati nemogu da prikriju dve bitne činjenice:

Prvo, još uvek, veoma nisku startnu razvojnu poziciju Republike Srbije koja se ogleda kroz:

- ✓ nizak bruto nacionalni dohodak po stanovniku
- ✓ visok procenat siromašnih (10-20%)
- ✓ nisku kupovnu moć stanovništva koja je u Republici Srbiji približno deset puta manja nego u Evropskoj Uniji.
- ✓ visoku stopu nezaposlenosti (nezaposlenost iznosi skoro 30%, a procenjuje se da je još uvek oko 600.000 ljudi zvanično zaposleno u društvenim preduzećima, mada su praktično bez posla.)
- ✓ veoma nepovoljan položaj zemlje u pogledu međunarodne konkurentnosti
- ✓ naglašene unutrašnje i spoljašnje makroekonomske neravnoteže (visoka inflacija i ogroman trgovinski deficit)
- ✓ izrazite regionalne neravnomernosti
- ✓ mali obim proizvodnje
- ✓ Iako je započeo proces privatizacije, u privredi Republike Srbije još uvek dominiraju velika i neefikasna društvena preduzeća. Veći deo industrijske opreme i tehnologija je zastareo.

Drugo, nedoslednost u sprovođenju reformskih i tranzicionih procesa. Iz socijalnih i političkih razloga Republika Srbija nije uspeła u dovoljnoj meri da sledi put uspešnih zemalja u tranziciji i da sprovede dva osnovna strateška cilja: bezrezervna podrška što bržem razvoju novog privrednog sektora i istovremeno, efikasno restrukturiranje starih bezperspektivnih delatnosti uz prihvatljiva ekonomska i socijalna rešenja.

Pravne prepreke i siva ekonomija - Sektor MSPP u Republici Srbiji, radnje i mala i srednja preduzeća, suočavaju se sa vrlo složenim postupcima i propisima u fazi započinjanja poslovanja, svakodnevnom poslovanju i u slučaju prestanka rada. Poštovanje ovakvih propisa i procedura predstavlja značajno opterećenje i trošak za ograničene finansijske, upravljačke i kadrovske resurse u sektoru MSPP. Termin "siva" ekonomija odnosi se na dozvoljene, nekriminalne poslovne aktivnosti koje se obavljaju van poreskog sistema. Svaka zemlja ima određeni stepen "sive" ekonomije, ali je obim ovih aktivnosti naročito značajan u privredama zemalja u tranziciji. Procenjuje se da "siva" ekonomija u Republici Srbiji čini čak jednu trećinu bruto nacionalnog dohotka i da je u njoj angažovano oko milion ljudi. Problemi koji se javljaju usled izuzetno velikog obima "sive" ekonomije protežu se od smanjenja prihoda od poreza do nelojalne konkurencije, pogotovo sektoru MSPP.

Prioritetni privredni sektori - identifikovana su četiri privredna sektora koja imaju najveći ekonomski potencijal:

Prerada poljoprivrednih proizvoda : Poljoprivreda ima poseban značaj za Republiku Srbiju jer stvara oko 20% bruto društvenog proizvoda. Postoje realne mogućnosti za povećanje obima prerade poljoprivrednih proizvoda, uz pretpostavku da se izvrše neophodna ulaganja u kvalitet i marketing.

Industrijska proizvodnja : Iako će vremenom udeo industrije u bruto društvenom proizvodu opasti, ova privredna grana će uvek imati važnu ulogu u privredi Republike Srbije. U nasleđenoj privrednoj strukturi velika koncentracija industrije je u mašinogradnji i metalurgiji. Ovim industrijskim granama predstoji neophodno restrukturiranje, ali ne treba zanemariti akumulirana znanja koja predstavljaju potencijal koji se može iskoristiti za razvoj sektora MSPP u oblasti inženjeringa i kooperacije.

Turizam : Zbog teških okolnosti usled raspada SFRJ, Republika Srbija nema značajnije razvijen sektor turizma. Turizam doprinosi povećanju zaposlenosti i životnog standarda i koristan je za sve regione i sektore, pa stoga njegovo oživljavanje i razvoj predstavljaju prioritet za Republiku Srbiju. Ukupan budžet za turizam za 2008. godinu iznosio je 4 milijarde i 800 miliona dinara. Dodatnih, 1 milijarda dinara iz Nacionalnog investicionog plana (NIP) namenjena je za realizaciju projekata u oblasti turizma. Prioritet je ulaganje u infrastrukturu za razvoj planinskog, rečnog, jezerskog i banjskog turizma.

Elektronsko poslovanje (e-business) : Elektronsko poslovanje je jedan od sektora koji se najbrže razvija u svetu i pruža velike mogućnosti za ekonomski razvoj. Tehnologije koje podržavaju elektronsko poslovanje imaju sve jači uticaj na sve privredne aktivnosti. U tom smislu, posebnu pažnju treba posvetiti razvoju industrije softvera u MSPP sektoru, jer Republika Srbija raspolaže mladim kadrovima sa znanjem i iskustvom u ovoj oblasti koja poseduje i značajan izvozni potencijal.

Izvori finansiranja za sektor MSPP - Obezbeđivanje finansijskih sredstava predstavlja jedan od glavnih problema sektora MSPP u Republici Srbiji. Tokom devedesetih godina, štedni ulogi građana u bankama zloupotrebjeni su čime je izgubljeno poverenje građana. Većina ličnog kapitala koji sada postoji u Republici Srbiji čuva se u gotovini van finansijskih institucija i kanalisanje ovih resursa u direktne investicije ili bankarski sistem neće biti lako.

Vlada Republike Srbije i nadležna ministarstva preduzeli su brojne aktivnosti da se olakša pristup sektora MSPP izvorima kapitala, uključujući Fond za razvoj Republike Srbije i Program samozapošljavanja Republičkog zavoda za tržište rada itd. I pored velikog značaja ovih aktivnosti, Vlada Republike Srbije može da obezbedi samo deo potrebnog kapitala. Iako njihove kreditne sposobnosti rastu, domaćim bankama nedostaje iskustvo u odobravanju kredita sektoru MSPP. Intenziviranje poslovanja komercijalnih banaka sa sektorom MSPP zahteva i veća raspoloživa finansijska sredstava i promene u stavovima banaka prema kreditiranju sektora MSPP.

U prethodnom periodu Evropska unija je razvila širok spektar programa spoljne pomoći, što je dovelo do složenog niza od preko 30 različitih pravnih instrumenata. Neki od razvojnih programa koji su dostupni u Srbiji su: Program pružanja savetodavnih usluga: BAS Program (Business Advisory Service Programme), Sedmi okvirni program za istraživanje i tehnološki razvoj (FP7), IPA program, MEGA Program.

Konkurentnost sektora MSP-Slaba konkurentnost većine domaćih preduzeća, odnosno njihovih proizvoda i usluga na stranim, ali sve više i na domaćem tržištu jedan je od najvećih problema u privredi Republike Srbije. Brojni spoljni i unutrašnji faktori utiču na konkurentnost preduzeća, od kojih su najbitniji:

Razvoj menadžmenta : Ukoliko Republika Srbija želi jaka, konkurentna i efikasna preduzeća, njima moraju da upravljaju efikasni i dobro obučeni menadžeri.

Sistem kvaliteta : Praktično je standardan zahtev za sva MSPP koja izvoze u zemlje članice Evropske Unije da imaju potvrdu o uvedenom sistemu kvaliteta.

Inovacije : Inovacije treba shvatiti kao kontinuirano poboljšanje proizvoda, usluga i procesa unutar preduzeća. Kao postojeći kapaciteti za podršku preduzećima u razvoju i testiranju novih proizvoda ili poboljšanju identifikovani su su univerziteti i razne R&D organizacije.

Primena savremenih informacionih i komunikacionih tehnologija predstavlja prioritet razvoja sektora MSPP. Takođe treba da se podstiče razvoj preduzeća koja se bave razvojem softvera i usluga putem Interneta jer se na taj način ne samo razvija domaća industrija softvera, već se stvara bolja podrška informacionim sistemima domaćih preduzeća, čime ona podižu kvalitet i efikasnost svog poslovanja.

3. PREGLED POSTOJEĆE INOVACIONE INFRASTRUKTURE U REPUBLICI SRBIJI

Srbija je do 2005 godina bila jedina zemlja u regionu bez ijednog uspostavljenog poslovnog inkubatora. Do novembra 2006. godine registrovana su i otvorena četiri poslovna inkubatora : Poslovni inkubator centar u Nišu, Poslovni inkubator centar u Knjaževcu (registrovan kao projekat), Inkubator u Boru i Poslovni inkubator u Zrenjaninu. Trenutno u Srbiji posluje 12 poslovnih inkubatora.

Biznis start-up Centar (BSC) Kragujevac - Biznis start-up Centar (BSC) Kragujevac nastao je uz podršku SPARK –a i Vlade Holandije. Podržava mlade ljude do 35 godina života u osnivanju njihovih malih i srednjih preduzeća. BSC Kragujevac, svake godine, nudi individualne savetodavne usluge, besplatnu registraciju, mikro-kredite, kao i kancelarijski prostor u biznis inkubatoru. Kapacitet ovog inkubatora je 10 preduzeća. U saradnji sa ostalim BSC centrima (Bar, Bitola, Zenica) organizuje regionalne konferencije u JIE usmerene na razmenu iskustava između Biznis start-up Centara i inkubatora (SENSI).

Biznis Inkubator Centar (BIC) Knjaževac - Biznis-inkubator centar u Knjaževcu je osnovan 2005. godine kao prvi takav centar u Srbiji. Biznis-inkubator pomaže pri osnivanju malih i srednjih preduzeća i pruža podršku razvoju tog sektora u opštini Knjaževac.

Biznis inkubator Niš - Biznis inkubator u Nišu osnovan je u okviru projekta ENTRANSE,

koji finansira Vlada Kraljevine Norveške. BIC Niš podržava preduzeća u ranoj fazi osnivanja i nudi im prostor, kancelarijske usluge, opremu za proizvodnju, kao i posebne usluge - trening, analizu biznis ideje i potencijala tržišta i pristup finansijskim resursima. Na ukupnoj površini od 2700 m², od kojih je 2100 m² proizvodni prostor, smešteno je 15 stanara (preduzeća).

Biznis inkubator Zrenjanin - Sredinom novembra 2006.godine otvoren je prvi poslovni inkubator u Vojvodini, koji je jedinstven u Srbiji i po tome što je orijentisan na podršku preduzetnicima iz oblasti informacionih tehnologija. Poslovni inkubator Zrenjanin jedan je od retkih projekata koji je podržan od strane svih nivoa administracije. U prvoj razvojnoj fazi Poslovnog inkubatora Zrenjanin realizovano je pet preduzetničkih inicijativa koje su vezane za proizvodnju usluga i proizvoda u IT industriji. Osim četiri lokalne preduzetničke inicijative tj. preduzeća, u delu inkubatora koji VIP Fond promovise ka stranim investitorima, nastanila se i jedna italijanska kompanija koja se bavi razvojem softvera.

Biznis Inkubator Subotica - Osnovan je 2006.godine od strane Opštine Subotica (60 % učešća), Regionalnog centra za razvoj MSPP (10 % učešća), Fonda za podršku investicija u Vojvodini – VIP (10 % učešća), ATB SEVER AD Subotica (10 % učešća) i Više tehničke škole Subotica (10 % učešća). Poslovni Inkubator Subotica je smešten u Industrijskoj zoni Opštine Subotica na dva lokaliteta međusobno udaljena 500 m, na površini od 2000 m² i u svom sastavu trenutno ima 10 stanara (preduzeća) sa oko 60 zaposlenih radnika. Stanari „BIS“-a se bave različitim delatnostima koje oslikavaju privrednu strukturu Subotice.

Biznis inkubator Senta - Treći po redu poslovni inkubator na teritoriji AP Vojvodine. Inkubator je proizvodnog karaktera, i nalazi se površini od 1000 m² u prostorijama bivše fabrike nameštaja Tisa.

Biznis inkubator centar Užice - Biznis inkubator centar u Užicu će biti namenjen preduzećima koja se bave proizvodnjom ili uslužnom delatnošću vezanom za proizvodnju (projektni biro i sl.) ili preduzećima/radnjama čije usluge mogu da koriste drugi stanari biznis inkubatora (knjigovodstvene agencije, marketinške agencije, advokati i sl.). Trenutno posluje kao Virtualni biznis inkubator .

Biznis inkubator tehničkih fakulteta Beograd- Osnovni ciljevi zbog koga je osnovan ovaj inkubator je podrška studentima za započinjanje i razvoj sopstvenog biznisa, a samim tim i njihov ostanak u zemlji i

sprečavanje odliva mozgova stvaranje kritične mase dobro obučanih mladih obrazovanih preduzetnika koji mogu, na duži rok da stvore potpuno novo privredno jezgro , stvaranje uslova za direktnu komercijalizaciju rezultata naučno - istraživačkog rada profesora i saradnika fakulteta i transfer znanja i tehnologija. Biznis inkubator je specijalizovan za podršku malim preduzećima koja nastaju kao rezultat transfera znanja i tehnologija sa tehničkih fakulteta. Osnovne oblasti rad ovih preduzeća su : informacione i komunikacione tehnologije, proizvodne tehnologije, novi materijali, procesne tehnologije, što omogućava multidisciplinarni pristup i stvaranje spirale razvoja. Sam inkubator bi na duži rok, postao jezgro oko koga bi se razvio naučno tehnološki park, a samim tim i poluga razvoja privrede grada.

4. POSLOVNI INKUBATORI U OKRUŽENJU

Porin ,Rijeka (Hrvatska)

Inkubator u Prinu osnovan je 1996 god. Uspostavljen je u zgradi površine oko 2000 m². Stanari plaćaju zakupninu na osnovu klizne skale koja im omogućava maksimum podrške u ranim fazama razvoja, a sa druge strane ih stimuliše da napuste inkubator kada preduzeće ojača. Program zakupnine traje tokom petogodišnjeg perioda za delatnosti koje su u vezi sa industrijskom proizvodnjom, odnosno tokom trogodišnjeg perioda za preduzeća iz uslužnog sektora. Preduzeća koja se bave proizvodnjom u prvoj godini ne plaćaju zakupninu, a od druge do pete godine cene zakupnina rastu od 2.45 KM/m² do 4.7 KM/m² mesečno. Stanarima se daje podrška u smislu poslovnih usluga, savetovanja, pravnih saveta, pristupa finansijama, i sveobuhvatnog programa poslovnog obrazovanja. Sve ovo je takođe dostupno i svima onima koji nisu smešteni u inkubatoru. Ovaj inkubator radi skoro punim kapacitetom i trenutno daje podršku preduzećima koja zapošljavaju 42 radnika.

Gradačac – Modriča (Bosna i Hercegovina)

Inkubator u Gradačcu usmeren je na proizvodne delatnosti, i kreiran je od strane raseljenih osoba iz Modriče. On obuhvata oko 24 000 m² najosnovnije uređenog radnog prostora (smešten je u zgradi bivše škole koja je tokom rata pretrpela znatna oštećenja i koja je bila planirana

za rušenje).Preduzeća plaćaju zakupninu po ceni od 1.5 KM/m2 mesečno.Inkubator u Gradačcu daje podršku preduzećima koja zapošljavaju 240 osoba.Ovo je dobar primer primene upotrbe neiskorišćenog prostora ,kakav je inače dostupan u većini područja Bosne I Hercegovine.On takođe služi kao primer da raseljene osobe i povratnici mogu dati znatan doprinos ponovnom pokretanju lokalne ekonomije,ukoliko imaju pristup prostoru i podršci koja im se pruža.

Jesenice (Slovenija)

Inkubator u Jesenicama je osnovan 2000 godine.Ovaj incubator je razvila i njime upravlja nezavisna agencija za poslovni razvoj,Centar za podršku biznisu u Kranju.Na površini od 886m2 inkubator se fokusirao na uspostavljanje radnog okruženja za novopokrenuta preduzeća koja posluju u oblasti elektronike programiranja telekomunikacija i informacione tehnologije,uz želju da pokrene aktivnosti koje bi na kraju mogle dovesti do klastera kompanija u oblasti elektronike i informacionih tehnologija.Inkubator u Jesenicama zapošljava 70 ljudi.Primer inkubatora u Jesenicama pokazuje da pristup zasnovan na brzom rastu novopokrenutih preduzeća,vođenih strateškim prioritetima lokalnog ekonomskog razvoja,može biti vrlo uspešan.

5. ZAKLJUČAK

Glavni dobitak zajednice od biznis-inkubatora su zdrava preduzeća. Preduzeća koja izrastaju iz biznis-inkubatora često su na vodećoj liniji u razvijanju novih, inovativnih tehnologija, koje progresivno utiču na okruženje, pre svega kvalitetom svojih proizvoda i usluga.Dosadašnja praksa pokazuje da je za uspešan razvitak biznis-inkubatora neophodno razvijanje regionalnih agencija i poslovnih centara podrške. Do sada je ovaj model postigao najveći uspeh u vidu centara za povezivanje istraživačko-razvojnih procesa i malih i srednjih preduzeća, kao i udruživanjem privatnog i javnog sektora. On bi, takođe, mogao biti primenjen za produktivno korišćenje viška poslovnog prostora i opreme, koji se pojavljuju u procesu restrukturiranja naše privrede. Značajna uloga šire društvene zajednice u zemljama u tranziciji, kao što je naša, je i u promovisanju preduzetničkog duha i preduzetničke kulture, koja pojedince usmerava na prihvatanje odgovornosti za sopstveni materijalni status. Time ga motiviše i na prihvatanje novih formi radnog angažovanja, pa i na „samozapošljavanje“, nasuprot decenijama

ukorenjenoj navici da se očekuje kompletna društvena briga i inicijativa za obezbeđivanje radnih mesta. Sa sadašnjom visokom stopom nezaposlenosti, otvaranje novih radnih mesta, koje podrazumeva i samozapošljavanje, predstavlja prioritet društvenih nastojanja, u čemu značajan doprinos mogu da pruže mala i srednja preduzeća. U zemljama u tranziciji, kao što je naša, poslovni inkubatori mogu da daju snažan impuls stvaranju novih radnih mesta. To je posebno značajno u uslovima kada privatizacija i restrukturiranje privrede ostavljaju veliki broj ljudi bez posla. Uključivanje u savremene, globalne trendove biznis inkubacije, predstavlja jedan od načina za otvaranje novih mogućnosti za razvoj - kako pojedinih regiona, tako i cele nacionalne ekonomije. Međutim, za osnivanje poslovnih inkubatora neophodan je planski i koordiniran pristup a pre svega, podrška republičkih i lokalnih vlasti.

LITERATURA

[1] Innovation Audit, Survey of Innovation Performance in Serbia, Completed in Collaboration With the Ministry of Science and Environmental Protection, 2005/2006., Support to Enterprise Development and Entrepreneurship Programme, An EU-funded Project managed by European Agency for Reconstruction.

[2] Innovation Infrastructures in the Western Balkan Countries, Information Office Of The Steering Platform, Research For The Western Balkan Countries see-science.eu

[3] European Commission, Centre for Strategy & Evaluations Services, Final Report „Benchmarking of Business Incubators“, Brussels, February 2005.

[4] Final presentation of the project "Feasibility Study for foundation of Science &Technology Parks in Serbia", March 2008 http://www.imp.bg.ac.yu/News/080327_zavrsna_prezENG.html,

[5] OECD and EC (2007): SME Policy Index 2007 - Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans. Small and Medium Enterprises and Entrepreneurship Council (SMEE Council).<http://smesp.mntr.sr.gov.yu>

[6] Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije 2006-2012, <http://www.merr.sr.gov.yu/>

[7] Program za razvoj poslovnih inkubatora i klastera u Republici Srbiji 2007-2010 ,<http://www.merr.sr.gov.yu/>