



POSLOVNI INKUBATORI KAO PODRŠKA RAZVOJU INOVACIONIH PREDUZEĆA

BUSINESS INCUBATORS AS A SUPPORT FOR INOVATIVE ENTERPRISES

Dragana Stikić¹⁾

Abstract: *Svetska ekonomija se sve više oslanja na tehnološke inovacije kao pokretača razvoja. Razvojni modeli sugeriraju poslovno-tehnološki inkubator kao jednu od najuspešnijih metoda za podršku inovacijama i pretvaranje inovacija u praktičnu tehnologiju. Posebno uspešnim u svetu smatraju se biznis 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 biznis inkubatora. Takođe, sprovedeni inovativni audit u Srbiji tokom 2006. godine, ukazao je na nizak nivo inovativnih aktivnosti malih i srednjih preduzeća (MSP). 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 inkubator, podrška inovacijama, razvoj, konkurentnost*

1. KONKURENTNOST PREDUZEĆA

Konkurentnost preduzeća se može shvatiti kao jezgro uspeha ili neuspeha jednog preduzeća [1]. Za neko preduzeće se može reći da je konkurentno ako održava profit na nivou koji prevazilazi prosek industrijske grane kojoj pripada. U rangiranju ključnih faktora koji utiču na postizanje kompetentnosti preduzeća, inovacija zauzima visoko mesto. Među prvima koji su to uočili svako je bio *Joseph Shumpeter*, koji je inovaciju s obzirom na njen razarajući uticaj na postojeću ekonomiju, nazvao „kreativna destrukcija“ i na taj način doveo u vezu inovaciju i konkurentnost preduzeća.

Inovacija predstavlja uspešno korišćenje ideje, ili usmeravanje ideje u profitabilne proizvode i usluge, procese ili poslovnu praksu. Inovacija je sinonim za uspešnu proizvodnju, usvajanje i eksploataciju novine u ekonomskoj i socijalnoj sferi. Suprotnost od inovacije je „arhaizam i rutina“.

Održiva konkurentnost preduzeća prevashodno zavisi od resursa i sposobnosti koje preduzeće poseduje. Tradicionalni resursi preduzeća, prema [2] su kapital, fizički resursi, radna snaga, menadžment i vreme. Sposobnost preduzeća čini intelektualni potencijal zaposlenih, a posebno ona znanja koja opredeljuju određene kompetencije. Značaj sposobnosti preduzeća u poređenju sa tradicionalnim resursima danas (a u budućnosti pogotovo) postaje sve veći. Može se reći da održivu konkurentnost jedne organizacije čini šta njeni ljudi znaju i šta oni mogu da učine sa tim što znaju. Konkurentna sposobnost preduzeća mnogo više zavisi od brzine, kojom ono može uvesti nove i superiorne proizvode ili usluge, odnosno od inovativne sposobnosti preduzeća.

Znanje izbija u prvi plan i postaje važan faktor održive konkurentnosti preduzeća. I to ne bilo koje znanje, već znanje upravljanja inoviranjem, drugim rečima menadžment inovacijama.

Može se konstatovati da sposobnost inoviranja preduzeća, odnosno inovativna praksa postaje

najvažniji faktor ekonomske moći preduzeća, industrijske grane i nacionalne ekonomije.

2. ŠTA SU POSLOVNI INKUBATORI

Poslovni inkubatori su instrumenti lokalnog ekonomskog razvoja za podršku novoosnovanim malim preduzećima u prvim godinama njihovog rasta i razvoja kada su ona najranjivija. To je naročito važno zato što se mnoga preduzeća i preduzetnici na samom početku rada suočavaju sa problemom nedostatka početnog kapitala, nedovoljnog iskustva u upravljanju preduzećem i nepoznavanja tržišta, kako u smislu potražnje za ponuđenim proizvodima, tako i u smislu novih, nepoznatih tržišta. Posledica ovoga je veoma mali broj novoosnovanih preduzeća i, indirektno, manji broj novih radnih mesta na lokalnom nivou. Termin inkubacija podrazumeva obezbeđivanje dobrih uslova za otpočinjanje novih poslova i ostvarivanje poslovnih ideja, inovativnost u podsticanju razvoja preduzetničkog duha, kao i preuzimanje konkretnih koraka u očuvanju takvih uslova i kapaciteta neophodnih za sprovođenje zamisli.

Poreklo koncepta poslovnih inkubatora može se prepoznati u industrijskim zemljama Zapada tokom sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka. Suočena sa sve višom stopom nezaposlenosti i drugim posledicama recesije, industrijska društva su prepoznala potrebu za svežim strategijama promocije novih ekonomskih aktivnosti. Inkubatori su se prvi put formirali u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD), koristeći japanski model organizovanja preduzeća kojim se podsticao razvoj malih porodičnih preduzeća. Prvi inkubatori u Evropi uspostavljeni su početkom 80-tih u Engleskoj i Nemačkoj.

Neposredni cilj poslovnih inkubatora je podrška u osnivanju i razvoju novih malih i srednjih preduzeća. Međutim, iza tog opšteg cilja nalazi se čitava lepeza raznovrsnih motiva za formiranje takvog modela privredne organizacije. To su najčešće:

- otvaranje novih radnih mesta,
- promovisanje ekonomske samostalnosti određenih kategorija stanovništva,
- diversifikacija lokalne privrede,

- transfer tehnologije sa univerziteta i iz velikih preduzeća
- želja da se učestvuje u novim poslovnim poduhvatima (kada su u pitanju profitabilni biznis-inkubatori).

Zavisno od tih specifičnih ciljeva, kao osnivači ili inicijatori osnivanja poslovnih inkubatora javljaju se:

- organizacije za privredni razvoj,
- lokalne uprave
- univerziteta,
- profitne organizacije, ili
- konzorcijumi (nekim ili svim) tih organizacija.

Poslovni inkubatori povezuju razne vrste biznisa pod istim krovom ili na širem zajedničkom prostoru. Oni obično omogućavaju svojim članovima povoljnu cenu zakupa poslovnog prostora, objedinjeno korišćenje usluga u raznim vidovima i, u mnogim slučajevima, formalan ili neformalan pristup finansijskim izvorima.

Obično pružaju sledeće vrste usluga:

- mrežne odnose sa ostalim članovima poslovnog inkubatora (pružanje uzajamne podrške korisnika istog poslovnog inkubatora, uz mogućnost da jedni drugima postanu uzajamni korisnici ili davaoci usluga);
- finansijska pomoć u vidu lakšeg korišćenja bankarskih kreditnih linija ili pomoć u pristupu državnim investicionim fondovima;
- poslovnu i tehničku pomoć kroz kombinaciju unutrašnje stručne ekspertize i podrške društvene zajednice;
- zajednički poslovni servis kao što su objedinjene sekretarske i ostale administrativne usluge (prijem telefonskih poziva, prijem stranaka, računarska obrada teksta, korišćenje faksa, kopir-aparata i sl.), korišćenje stručne biblioteke, vođenje poslovnih knjiga i izrada finansijskih izveštaja, usluge vezane za obavljanje finansijskih transakcija, itd.
- fleksibilan poslovni prostor i fleksibilnu cenu zakupa.

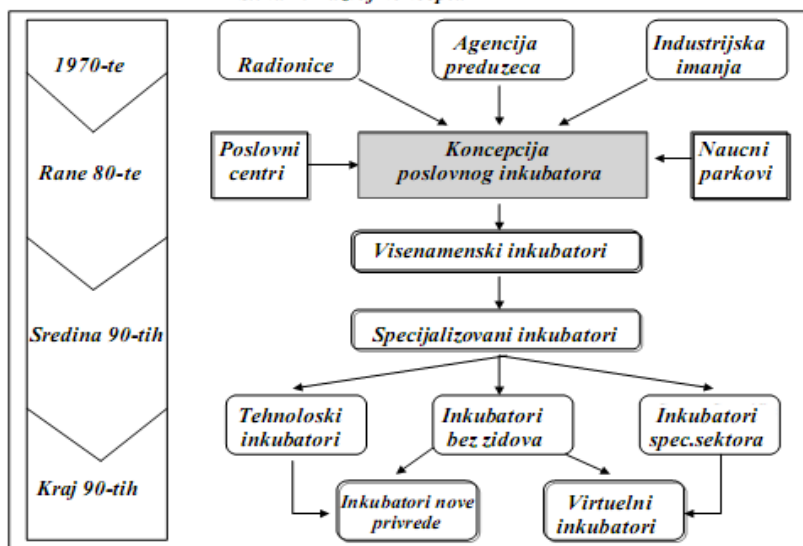
Podrška stanarima u poslovnom inkubatoru traje od 3-5 godina da bi se postigla optimalna održivost i prolaze kroz sledeće faze :

- period pre-inkubacije za registrovanje i osnivanje preduzeća
- period inkubacije za rast i razvoj unutar inkubatora
- period post-inkubacije za praćenje i podršku preduzećima koja su napustila inkubator.

Poslovni inkubatori su često povezani sa istraživačkim univerzitetima i predstavljaju prirodnu vezu između akademskih istraživanja i primene rezultata u malim i srednjim preduzećima,

a veliki broj njih se fokusira na spin off kompanije, a ciljna grupa (kao potencijalni preduzetnici) nisu više samo istraživači već i studenti završnih godina.

Postoje različiti modeli inkubatora: od onih koji samo obezbeđuju prostor ili uluge do virtuelnih. Osim poslovnih inkubatora na listi novih razvojnih instrumenata su i klasteri, industrijske zone i tehnološki parkovi (slika 1).



Slika 1. Razvoj koncepta BI

Sam inkubator obično ima malo zaposlenih, čiji broj zavisi od konkretne vrste i broja usluga koje inkubator pruža svojim članovima – tzv. “stanarima”. Model poslovnog inkubatora prikazan je na slici 2.

3. POSLOVNI INKUBATORI U SVETU

U svetu danas ima oko 4000 poslovnih inkubatora, u Evropi više od 900, a u zemljama u tranziciji 256. Posebno uspešnim u svetu smatraju se biznis inkubatori u kojima se podržavaju mala preduzeća nastala na bazi transfera znanja i tehnologija iz istraživačkog sektora.

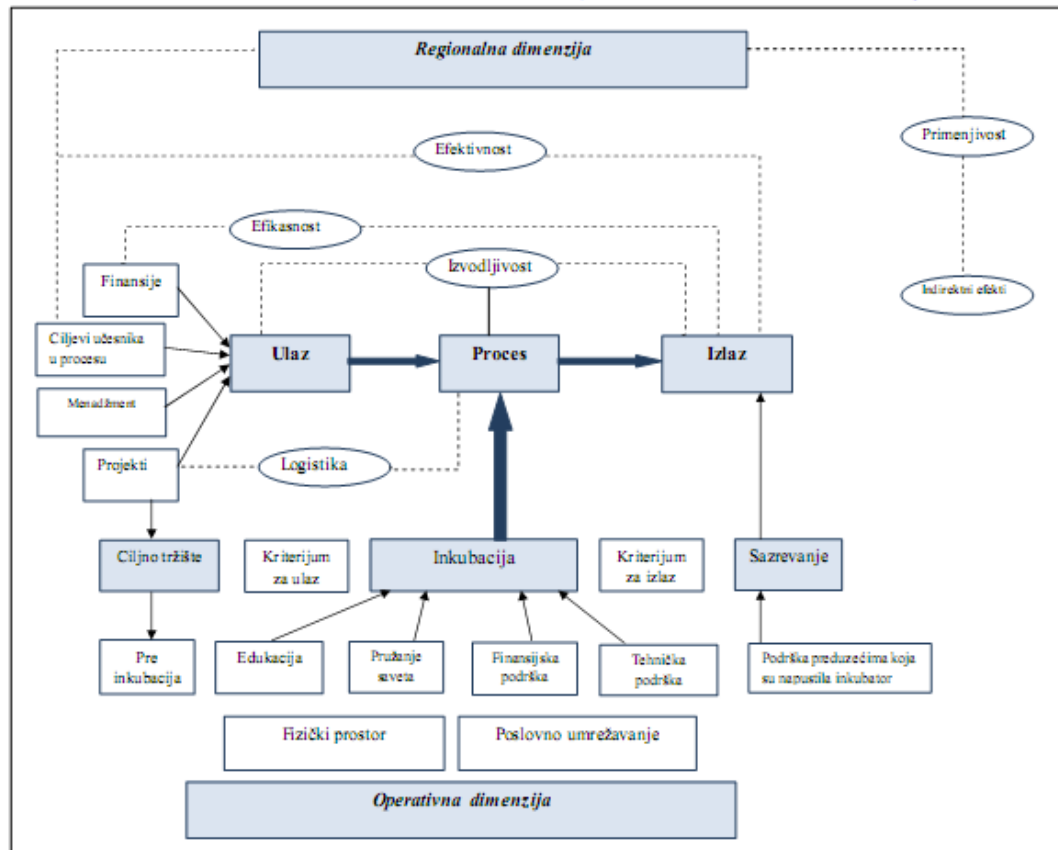
Razna istraživanja koja su se bavila analizom poslovanja i uzroka propadanja malih preduzeća, pokazala su da MSP-ovi imaju najviše problema u početnom stadijumu. Smatra se da su prve 3 godine presudne za njihov opstanak. Dešava se da, i pored pomoći koju inkubator pruža svojim članovima, ona propadnu - iz različitih razloga.

Najveći broj studija koje su se bavile analizom uspešnosti biznis-inkubatora, koristile su kao indikator uspešnosti njegovog delovanja stopu preživljavanja početnih stadijuma u razvoju preduzeća, dok se ona još nalaze u okviru

inkubatora, i stopu njihovog opstanaka nakon napuštanja inkubatora. Većina istraživanja ukazuje da oko 90% preduzeća koja su započela sa radom u okviru biznis-inkubatora, posluju i 3 godine nakon osnivanja. Taj podatak verodostojno potvrđuje opravdanost konstituisanja biznis-inkubatora kao jednog oblika organizovanja društvene zaštite preduzetničkih poduhvata.

Prilikom ocenjivanja uspešnosti rada inkubatora korišćeni su raznovrsni kriterijumi, među kojima su najčešći sledeći (slika 3):

- broj novoosnovanih preduzeća – koja su preživela kritičan period od 3 godine,
- broj novostvorenih trajnih radnih mesta – pri čemu se kao indikator “trajnosti” uzimaju u obzir preduzeća koja su prešla granicu od 6 godina postojanja,
- ekonomska aktivnost preduzeća – članova (ocenjivana korišćenjem raznovrsnih pokazatelja, zavisno od vrste delatnosti – najčešće je to ostvaren prihod),
- broj realizovanih i tržišno afirmisanih inovacija,
- odgovori anketiranih preduzeća o uticaju biznis-inkubatora na njihov razvoj i konkurentsku sposobnost.



Slika .2 Model poslovnog inkubatora

Biznis-inkubatori imaju neposredan uticaj na lokalnu i širu društvenu zajednicu. On se ogleda, pre svega, kroz povećanje zaposlenosti, rast proizvodnje i povećanje društvenog proizvoda. Korišćenjem input-output metoda za merenje ukupnog prihoda i uticaja na zaposlenost., istraživanja su pokazala da biznis-inkubatori povećavaju zaposlenost i prihod u većem broju i iznosu od broja neposredno zaposlenih i plaćenih u

okviru samog inkubatora. Npr. istraživanja sprovedena u jednom regionu su pokazala da se zaposlenost i prihod uvećavaju u proseku sa koeficijentom 1.35 – 1.43, u odnosu na neposredne efekte koje stvaraju preduzeća u okviru samog inkubatora [3]. To znači da, osim direktnih efekata, indirektna zaposlenost i prihod rastu po stopi od 35% do 43%.

Indikatori performansi

Indikator	Ukupno	Prosečna vrednost
Broj start-upova ili drugih preduzetničkih projekata tokom godine	7891	75
Broj biznis planova realizovanih tokom godine	7468	74.68
Broj start-upova nastalih tokom godine	2678	26
Procenat opstanka preduzeća	/	87.55 %
Broj preduzeća (stanara) u inkubatoru	2916	29.76
Broj zaposlenih u preduzećima stanarima	17940	188.84
Broj novonastalih radnih mesta	5909	79.85
Broj učesnika različitih događaja sa ciljem podsticanja preduzetništva	69131	652.18
Broj učesnika trening programa za unapređenje poslovnih veština	51930	570.66

Indikatori procesa

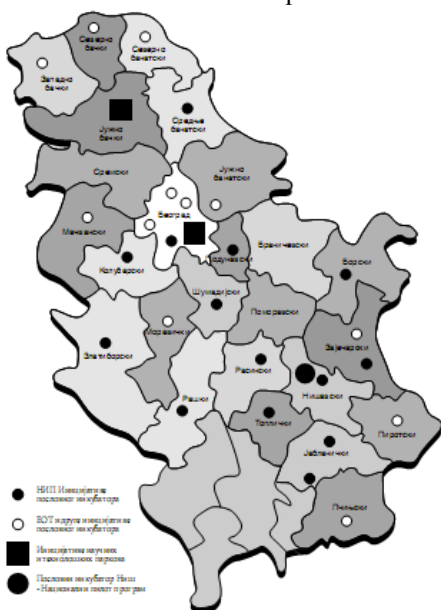
Indikator	Ukupno (mreža)	Prosečna vrednost po PI
Broj postojećih preduzeća	15244	148
Broj projekata baziran na tehnološkim inovacijama izražen u procentima	54.01%	/
Broj organizovanih događaja koji promovišu preduzetništvo	1884	17.61
Broj organizovanih treninga poslovnih veština tokom godine	10567	114
Broj zaposlenih u poslovnom inkubatoru	/	7-9

Sl.3. Indikatori poslovanja inkubatora

4. ANALIZA STANJA U SRBIJI

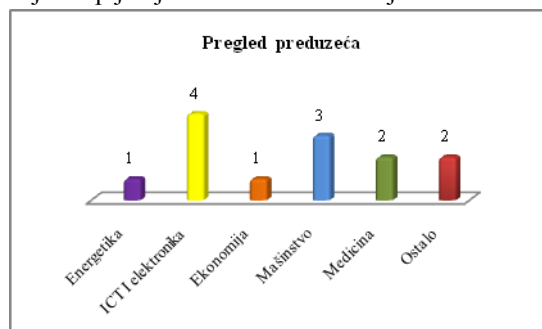
Projekti biznis inkubatora u zemljama u tranziciji, kakva je Republika Srbija, suočavaju se sa daleko ozbiljnijim problemima od onih pred kojima su se našli slični projekti u razvijenim industrijskim zemljama sedamdesetih i osamdesetih godina 20. veka. Primetan je nedostatak iskustva i stručnog znanja neophodnog za uspostavljanje i upravljanje biznis inkubatorom. Osim toga, kanali komunikacije su fragmentisani, a veći deo tehničke pomoći koji se nudi lokalnim preduzetnicima usmeren je na konkretne i pojedinačne projekte. Takođe uočen je nedostatak saradnje i međusobnog razumevanja između republičkog i regionalnog poslovanja.

Slika koja sledi pokazuje geografsku distribuciju različitih poslovnih inkubatora i naučno-tehnoloških parkova u različitim okruzima Srbije i postojeće poslovne inkubatore kao i inicijative poslovnih inkubatora koje je trenutno potvrdio NIP, kao i druge inicijative poslovnih inkubatora i naučno-tehnoloških parkova.



Slika. 4. Poslovni inkubatori u Srbiji

Statistički podaci iz 2005 godine za Šumadijski okrug (broj MSP–11284, nezaposlenost 29,61%, udeo visokoobrazovanih 8,86%), potvrdili su opravdanost inicijative za otvaranje poslovnog inkubatora. BSC Kragujevac je relativno skoro počeo sa radom. U okviru projekta Takmičenja za nabolji biznis plan realizovana je i druga faza – izbor najboljih biznis planova. Na osnovu ocena i komentara članova žirija kancelarija BSC je na prezentaciju plana i intervju pozvala 13 kandidata (61.5 % pružanje usluga, 38.5 % proizvodnja). Pregled delatnosti dat je na slici 5. Podaci sa slike potvrđuju da je u Šumadijskom okrugu najzastupljenija ne-metalna industrija.



Slika 5. Pregled preduzeća kandidata za BSC Kragujevac

Iz analize podataka različitih studija [4] koje su se bavile ocenom konkurentnosti (pristup informacionim tehnologijama, investicije u ljudske resurse i ispitivanje tržišta, raspoloživost eksterne finansijske podrške itd.) naših preduzeća na domaćem i inostranom tržištu mogu da se izvedu sledeći zaključci:

1. Nivo kompjuterizacije u okviru preduzetničkog sektora je prilično visok u regionu, iako to nije slučaj sa stepenom korišćenja elektronske pošte.
2. Potvrđena je komparativna slabost vezana za nivo znanja stranih jezika od strane zaposlenih.

3. Obuka kadrova je visoko na listi prioriteta poslovne zajednice.
4. Dobijanje sertifikata o kvalitetu se takođe smatra veoma važnim, samo 7 od 100 anketiranih preduzeća je izjavilo da nije zainteresovano za traženje ove vrste sertifikacije.
5. Pokazalo se da veliki privredni subjekti izdvajaju više sredstava za informacione tehnologije, obuku i standarde kvaliteta. Nadalje, oni su takođe uspješniji u dobijanju finansijske podrške od lokalnih i stranih banaka. Nasuprot tome, mikro preduzeća (npr. do 10 zaposlenih) su relativno slabije opremljena: njih 5% nema personalne računare, 18% nema pristup elektronskoj pošti, niko od zaposlenih ne govori strane jezike (8%), a obuka se ne smatra važnom / neophodnom (9%).

Takođe inovativni audit [5] je osvetlio stanje inovativnog potencijala u MSP sa sledećih aspekata: inovativna svest i koordinacija, inovativne performanse, inovativni troškovi i finansiranje, ljudski resursi za inovacije, sistem za inovativnu podršku. Sa aspekta inovativne svesti i koordinacije ukazuje se na nezadovoljavajuće nizak nivo svesti inovacionih koncepata i njihove uloge u ekonomskom rastu, kao i s tim u vezi niske konkurentnosti MSP. Sa stanovišta inovativnih performansi evidentno je da MSP u velikom broju (85.9%) upražnjavaju inovativne aktivnosti, ali struktura raspodele aktivnosti ni izbliza ne zadovoljava, jer u ukupnom procentu obezbeđenje opreme i softvera čini (57%), obuka (50%) a uvođenje proizvoda na tržište (46%). Nivo zaštite patenata (1.96%) u poređenju sa zemljama EU je nizak. Sa stanovišta inovativnih troškova konstatuje se nizak nivo inovativnih troškova u poređenju sa zemljama EU a u pogledu finansiranja inovativnih aktivnosti navode se i brojna ograničenja i barijere. Sa stanovišta ljudskih resursa za inovacije posebno se apostrofiraju slabosti obrazovnog sistema, nedovoljan broj studenata u okviru polja prirodnih i tehničkih nauka kao i nedovoljna uključenost individualaca u celoživotno (lifelong) obrazovanje. Sa stanovišta sistema za inovativnu podršku ukazuje se na njegovo potpuno odsustvo, u tom smislu na nepostojanje efektivne veze između industrije i naučnih institucija, kao i na potrebu obezbeđenja naprednije podrške.

Iz svega ovoga gore navedenog sledi zaključak da Srbija po konkurentnosti ekonomije znatno zaostaje za zemljama EU i da je uzrok tome je **nizak nivo primene znanja** u strukturi proizvoda i usluga. Mere za povećanje konkurentnosti su :

- Sistemski pristup za primenu rezultata istraživanja i inovacija u praksi
- Veća finansijska podrška vlade u istraživanje i razvoj
- Razvoj preduzetničkog duha posebno u primeni inovacija
- Saradnja sa partnerima iz okruženja i EU

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] Train, C. Egbu, Maximising the Impact of Knowledge for Innovation in Gaining Competitive Advantage, COBRA 2006.
- [2] Drucker F., P., 1996, Inovacije i preduzetništvo, /Inovation and entrepreneurship,/ praksa I principi, II Izdanje, Grmec - Privredni pregled, Beograd,
- [3] Danilovic-Grkovic G., Žegarac A. „Biznis inkubatori“, Republicka agencija za razvoj malih i srednjih preduzeca i preduzetništva, Vizartis, Beograd, 2003.
- [4] <http://www.eurochambers.be/>
- [5] 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,
- [6] European Commision, Centre for Strategy & Evaluations Services, Final Report „Benchmarking of Business Incubators“, Brussels, February 2005.
- [7] <http://www.cordis.europa.eu/>