

## PREDUZETNIČKI INKUBATORI KAO SASTAVNI DIO PROSTORNO FIZIČKE INFRASTRUKTURE U REPUBLICI SRPSKOJ

Mr Rosić Zoran<sup>156</sup>

**Rezime:** *Preduzetnički inkubatori predstavljaju savremen alat razvoja preduzetništva u Evropi i SAD-u, a nastali su kao odgovor recesijskom razdoblju i propasti industrijskih sistema. Preduzetničke inkubatore uglavnom osnivaju gradovi i opštine, a takođe postoje i centralizovani sistemi mreže inkubatora u nekim evropskim državama. U svom razvojnom ciklusu, evoluirali su od zanatskih do inovacijskih, tehnoloških i bio-tehnoloških inkubatora. Preduzetnički inkubatori nude niz dodatnih usluga svojim stanarima i pored državnih subvencija, dugoročno omogućuju niz koristi lokalnoj i regionalnoj zajednici i nacionalnoj ekonomiji. Ovaj rad nastoji ukratko prikazati ulogu i usluge koje nude kao i razvoj poslovnih inkubatora u Evropskoj uniji i Republici Srpskoj.*

**Ključne riječi:** *poslovni inkubator, start up, tehnologije, Republika Srpska*

**Abstract** - *Business incubators represent a modern tool for development of the entrepreneurship in Europe and the United States, emerged as a response to the recessionary period and the collapse of industrial systems. Business incubators are generally established by cities and municipalities. There is also a centralized network of incubators in some European countries. They evolved from craft to innovation incubators, technology and. Business incubators provide a range of additional services to its tenants. Despite of government subsidies, long-term benefits are provided to the local / regional community and national economy as well. This article intends to summarize the role, services offered and the development of business incubators in the European Union and the Republic of Srpska.*

**Keywords:** *business incubator, start up, technology, Republic of Srpska*

### 1. Uvod

Krajem dvadesetog i početkom 21. vijeka, došlo je do preraspodjele strateških resursa za razvoj lokalnih i regionalnih ekonomija Evrope i SAD-a. Recesija je primorala lokalne i regionalne zvaničnike da razvijaju nove inovativne pristupe preduzetničkih aktivnosti, jer nisu sve sredine imale razvijenu industriju, potencijale za ekonomski razvoj ili pak pristup naučno istraživačkim institucijama. Istovremeno kreatori privrednih politika razvili su nove metode za opstanak preduzeća odnosno podsticanje novih preduzetničkih poduhvata. Razvoj poslovnih inkubatora, jedna je od vrlo korištenih mogućnosti u razvijenim zemljama, a zadnjih godina i u Republici Srpskoj.

Međutim, iz navedenog se mogu uočiti osnovni preduslovi razvoja preduzetničkih inkubatora, a koji se odnosi na prepoznavanje lokalne zajednice i svih njenih sudionika razvoja za uspostavljanje i podršku radu inkubatora, a naročito menadžmenta koji će ga voditi. S druge strane, važno je i prepoznavanje potreba malih i srednjih preduzetnika ne samo za iznajmljivanje prostora po povoljnim uslovima u poslovnom inkubatoru, već njihovo prepoznavanje poslovnih mogućnosti putem savjetovanja i vođenja stanara inkubatora do njihove faze kada mogu napustiti prostor

inkubatora. Naravno, bez mogućnosti ulaganja u prostorno-fizičku infrastrukturu, nema smisla ni započinjati taj posao, a na kraju je potrebno voditi računa i o samoodrživosti preduzetničkog inkubatora. Sredine, koje su na vrijeme prepoznale sve navedene elemente za razvoj preduzetničkih inkubatora, danas imaju uspješne preduzetničke inkubatore.

### 2. Pojam preduzetničkog inkubatora

Definicija inkubatora (USNBIA)

"Preduzetnički inkubator predstavlja jedan od alata za ekonomski razvoj osmišljen da ubrza rast i uspješnost preduzetničkih firmi kroz niz resursa i usluga koje potiču poslovni razvoj. Osnovni cilj inkubatora je "proizvesti" uspješna poduzeća koja su pri izlasku iz inkubatora finansijski samoodrživa i nezavisna."

Preduzetnički inkubator je institucija čija je svrha razvoj start-up preduzeća, odnosno preduzetnički inkubator je organizovan sistem usluge s ciljem podrške novoosnovanim preduzećima. Unutar inkubatora obično se nudi širok spektar usluga, kao što su menadžment savjetovanje, pristup financijama, tehnička pomoć i pristup zajedničkoj opremi u inkubatoru, povoljni i fleksibilni zakupi, te mogućnost proširenja prostora prema potrebi.

<sup>156</sup> JP Zavod za udžbenike i nastavna sredstva Istočno Sarajevo, PC Prijedor, Republika Srpska (BiH)

Preduzetnički inkubator se sastoji od većeg broja manjih poslovnih jedinica na jednom mjestu, koje se nude preduzetnicima, najčešće preduzetnicima početnicima uz povoljnije uslove zakupa prostora od tržišnih. Ostvareni prihod iz zakupa prostora, najveći je i najčešći oblik financiranja preduzetničkih inkubatora. Međutim, dodanu vrijednost čine poslovne usluge koje uprava i službenici inkubatora pružaju preduzetnicima, a odnose se na usluge poslovnog savjetovanja, marketinške usluge (promocija, sajmovi), pristup Internetu i financijskim instrumentima za razvoj poslovanja i sl. Razvoj preduzetničkih inkubatora u svijetu i Evropi, vezan je uz recesijska i tranzicijska razdoblja, kao i sam razvoj malog i srednjeg preduzetništva, koji iako ne učestvuju značajnim udjelom u bruto domaćem proizvodu neke zemlje, značajni su pri smanjenju nezaposlenosti, izvozu i brzim promjenama na tržištu. Većina poslovnih inkubatora koristi postojeću napuštenu industrijsku infrastrukturu i brownfield investicije za svoj razvoj.

Opšta definicija poslovnih inkubatora prema NBIA: „fabrika novih preduzeća“, odnosno da je strategija rada inkubatora osnivanje, razvoj, podsticaj i pomoć novim preduzećima, te preduzećima u prvim fazama razvoja.

Najčešći problemi, a time i rizici, pri razvoju preduzetničkih inkubatora su:

- a) nedovoljno izražen ili neispitan interes preduzetnika za pokretanje novog biznisa,
- b) nedovoljna spremnost uprava lokalnih zajednica za podršku projekata za inkubaciju
- c) neadekvatni ljudski resursi za pripremu i realizaciju projekata razvoja inkubatora (menadžment i organizacija poslovnog inkubatora),
- d) nisu obezbjeđena finansijska sredstva za investiranje u izradu početne infrastrukture preduzetničkih inkubatora (finansiranje početne investicije),
- e) nespremnost lokalne zajednice, viših nivoa vlasti i međunarodnih projekata da sufinansiraju operativne troškove kao podrška održivosti inkubatoru (održivost finansiranja operativnih troškova).

Najbliža je definicija koja kaže da **preduzetnički inkubator** radi različitih ciljeva, na različite načine i s različitim oblicima pomaže osnivanju novih preduzeća te ih razvija u profitna i samostalna preduzeća. Sam pojam inkubator asocira na početak života, odnosno u preduzetničkom inkubatoru se osnivaju nova preduzeća što znači da su preduzetnički inkubatori *rasadnici* malih preduzeća. Kao što znamo preduzeća su ranjiva u prvih par godina poslovanja i upravo tada im je potrebna pomoć. Za osnivanje preduzetničkog inkubatora potrebna su ekspertna poslovna znanja. Preduzetnički inkubatori su zapravo poslovni centri podrške na polju pristupa finansijskim sredstvima, tržištu, informacijama. Oni stvaraju uslove koji su najpovoljniji za razvoj malih i srednjih preduzeća i to u početnoj fazi rasta baš kada su i najranjivija.

### 3. Preduzetnički inkubatori u Evropskoj Uniji

Evropska unija podstiče razvoj i umrežavanje preduzetničkih inkubatora, a koji su se počeli razvijati unazad 30-ak godina i to u tada najrazvijenijim zemljama Evropske Unije. Njihov osnovni cilj je bio stvaranje novih radnih mjesta i proizvoda veće dodatne vrijednosti. Uglavnom su se formirali u regijama sa strukturnim problemima privrede kako bi dovele do promjena u privredi. Tu novinu slijedila je i promjena politika prema malom i srednjem preduzetništvu.

Većina preduzetničkih inkubatora je uslužnog karaktera, ovisno o industrijskom i preduzetničkom okruženju. Razvijene zemlje uglavnom inkubiraju preduzeće s proizvodima visoke dodatne vrijednosti kao što su: IT sektor, biotehnologije, medicinska istraživanja, robotika, zelene tehnologije itd.

U Italiji su se inkubatori razvili centralizovano putem nacionalne institucije Promozione e Sviluppo Imprenditoriale (SPI) koja je razvila nekoliko generacija uspješnih inkubatora. Stanari italijanskih inkubatora naveli su i sigurnost firmi unutar prostora poslovnih inkubatora, fizička odvojenost i mogućnost nesmetanog i sigurnog odvijanja poslovnih procesa. Do 2001. godine, samo inkubatori osnovani od SPI su imali više od 1.000 preduzeća i 10.000 zaposlenih. No, primjena savremenih i inovativnih rješenja dovela je do toga da se u Italiji od 2007. godine značajno povećava uslužni sektor biotehnologije i medicinske nauke u preduzetničkim inkubatorima. To su vrlo mlade firme, organizovane kao naučne i istraživačke firme (spin off tvrtke), koje imaju u znatnoj mjeri potrebe za organizovan prostor za rad.

U Njemačkoj i Velikoj Britaniji preduzetnički inkubatori imaju funkciju inovacijskih centara za prateću industriju, kao i već navedene uslužne sektore. U Njemačkoj su poznati još i npr. obrtnički inkubatori, koji pružaju različite usluge i jedni druge međusobno nadopunjuju. Tu su još i komunikacijske tehnologije, energetika, kreativna industrija, a često dolazi i do klasterizacije tvrtki u inkubatorima. Velika Britanija pristupila je razvoju poslovnih inkubatora kao strateškom procesu, a ne isključivo kao organizatorima prostora i infrastrukture, stvarajući mrežu inkubatora kojih je 2004. godine bilo preko 200 i koji su stvorili više od 60.000 radnih mjesta. Polovina privatnog sektora britanske privrede pripada malim preduzećima do 50 zaposlenih, koje su se mogle vezati uz veća preduzeća. Britanski inkubatori su uspjeli u punoj mjeri doprinijeti stvaranju novih radnih mjesta i diversifikaciji ekonomskih aktivnosti, naročito u razvoju tehnoloških rješenja i proizvoda s većom dodatnom vrijednosti, te su omogućili veću stopu preživljavanja start up poduzeća i njihovu tranziciju u *odrasle* preduzetnike. Za razliku od Britanaca, Nijemci su vrlo kritični prema svojim inkubatorima, smatrajući

da su rezultati slabiji od očekivanih naročito u smjeru stvaranja novih radnih mjesta i uključivanju njemačkih univerziteta u razvoj inkubatora. Pomak je napravljen u tehnološkom razvoju i umrežavanju poslovnih subjekata na vertikalnom i horizontalnom nivou. Slična je situacija i u Italiji, u kojoj je najveća vrijednost inkubatora poboljšanje preduzetničke klime.

*Kriterijumi* za izbor preduzetnika koji će raditi u preduzetničkom inkubatoru su sledeći<sup>157</sup>

- Mogućnost rasta preduzeća;
- Sposobnost generisanja novih radnih mjesta;
- Sposobnost redovnog plaćanja poslovnog prostora;
- Postojanje biznis plana;
- Tržišna analiza.

#### 4. Razvoj inkubatora

U razvoj inkubatora mogu biti uključeni:

- Država (vlast),
- Donatori,
- Sponzori,
- Univerziteti,
- Agencije za lokalni ekonomski razvoj (LER),Nevladine organizacije.

Od svog nastanka pa do danas imamo dvije osnovne vrste preduzetničkih inkubatora i to<sup>158</sup>:

- Preduzetnički inkubatori koji se povezuju s adaptacijom starih ili praznih prostorija u poslovno-proizvodne namjene i
- Preduzetnički inkubatori sa strategijom stvaranja novih preduzeća.

Strategija *prve* vrste preduzetničkih inkubatora usmjerena je u pravcu pristupa poslovnom prostoru po cijenama koje su niže od tržišnih. Njihova razvojna komponenta je u tome da se radi niskih cijena omogućiti većem broju pojedinačnih preduzetnika da realizuje svoju ideju. Pojedinci koji su razvili svoju ideju u prostoru inkubatora su u pogledu njene realizacije tj. osnivanja novog preduzeća, prepušteni sebi. Preduzetnički inkubatori najčešće predstavljaju zajedničke poslovne prostore, koje su sačinjene od većeg broja poslovnih jedinica koje imaju sledeće karakteristike<sup>159</sup>:

- Locirane su na jednom mjestu, najčešće unutar jedne zgrade,
- Ponuđene su preduzetnicima pod fleksibilnim uslovima, uz niske cijene i
- Snabdjevene su integralnim službama za davanje podrške putem poslovnih savjeta, obuke i dr.

Strategija *druge* vrste preduzetničkih inkubatora usmjerena na stvaranje novih preduzeća dovodi do razvijanja kreativnosti, razvijanju talenta, tehnologije, kapitala, know-how i učestvuju sa preduzetnikom sve do komercijalizacije svojih poslovnih ideja, odnosno do momenta kada mogu samostalno djelovati. Oni znači nude radni i poslovni prostor uz niske cijene zakupa, obezbjeđuju zajedničke prostorije za sastanke, omogućavaju brz pristup informacijama, obezbjeđuju komunalne usluge po prihvatljivim cijenama, kao i pružanje ostalih vrsta usluga, čineći tako zaštićeno okruženje pogodno za razvoj novih preduzeća u prvim godinama osnivanja. Rizici koji mogu dovesti do neuspjeha inkubatora mogu biti: nejasni i nerealno postavljeni ciljevi, loši kriterijumi za izbor preduzeća, nepravilno rukovođenje inkubatorom, odsustvo podrške vlasti, pružanje nestručnih usluga i dr. Osnovne grupe inkubatora su:

1. *Višenamjenski* inkubatori u koji mogu biti primljena sva preduzeća koja zadovoljavaju osnovne tržišne i tehnološke standarde,
2. *Specijalizovani* inkubatori usredsređeni na konkretnu djelatnost (razvoj tehnologija, usluga, proizvodnje).

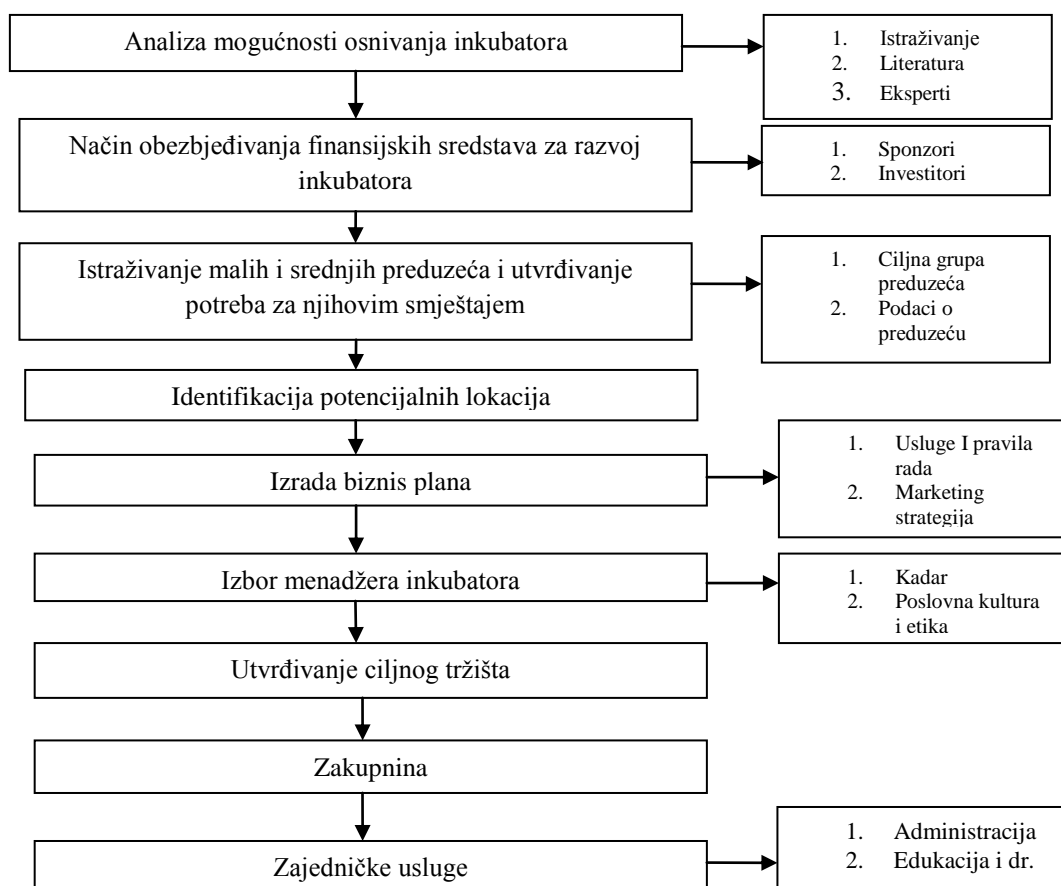
Formiranje preduzetničkih inkubatora kao i njihov uticaj na ekonomski život jedne zemlje nezamisliv je bez aktivnog učešća države i njenih institucija. Proces osnivanja inkubatora se odvija u više faza;

<sup>157</sup> Vukmirović,N; *Savremeno preduzetništvo-nauka i vještina poslovnog uspjeha*;Ekonomski fakultet;Banjaluka;2006.god.

<sup>158</sup> Stanković,F;Vukmirović,N;*Preduzetništvo-savremene metode i tehnike*,Matica Srpska,Novi Sad,1995.

<sup>159</sup> Plakalović,N;Stanić,S;Đerić,B;Jojić,R;*Kako započeti i voditi vlastiti biznis*;Zavod za zapošljavanje Republike Srpske,Istočno Sarajevo-Pale,2005.

Slika broj 1 - Faze osnivanja inkubatora



Izvor: [www.rars-msp/Preduzetništvo](http://www.rars-msp/Preduzetništvo) u praksi malih i srednjih preduzeća, Banjaluka, 2005.

U *prvoj fazi* veoma je bitno istražiti da li uopšte postoji mogućnost za njegovo osnivanje. Potrebno je otkriti koje bi to bile prepreke odnosno da li je to vlast ili pojedinci. Zatim potrebno je analizirati

dosadašnja istraživanja vezana za teoriju i praksu osnivanja inkubatora kao i mišljenja predstavnika vlasti i stručnjaka iz ove oblasti.

U *drugoj fazi* potrebno je obezbijediti finansijska sredstva za osnivanje inkubatora. U suštini postoje dva izvora finansiranja: sponzori i investitori. U ulozi sponzora se javljaju postojeća mala i srednja preduzeća, država, univerziteti i dr. Ako je država vlasnik prostora ona ga može pokloniti ili izdati u zakup preduzetnicima. Investitori se mogu angažovati tako da se sami uključe u izgradnju inkubatora ili kao potencijalni investitori.

U *trećoj fazi* potrebno je izvršiti analizu potencijalnih članova inkubatora odnosno ciljna grupa treba da budu novopokrenuta ili mala preduzeća koja imaju najviše izgleda za povećavanje broja zaposlenih. Pored toga potrebno je i utvrditi i njihove potrebe za smještajem, zajedničkim prostorijama i dr.

U *četvrtoj fazi* potrebno je analizirati postojeće napuštene ili neiskorištene prostore u fabrikama, školama, bolnicama gdje su potrebna mala dodatna ulaganja. U nerazvijenim sredinama lokacija treba da bude usmjerana na predgrađa, industrijska središta ili manje gradove u blizini većih tržišta radi blizine potencijalnih kupaca.

U *petoj fazi* potrebno je kod izrade poslovnog plana obuhvatiti koje su to usluge (računovodstvene, pravne, informatičke, edukativne i dr) potrebne za funkcionisanje članova inkubatora i inkubatora kao cjeline, zatim utvrditi pravila rada inkubatora (kriterijumi za ulazak u inkubator, način napuštanja inkubatora, politika zakupnine i dr.), i razviti marketing strategiju u vidu identifikacije potencijalnih klijenata, privlačenja klijenata i dr.

U *šestoj fazi* veoma je bitno da na mjesto rukovodioca inkubatora bude kvalifikovan kadar koji će svojim stručnim radom i poslovnom kulturom afirmisati sam inkubator u okruženju.

U *sedmoj fazi* inkubatori se trebaju orijentisati na mala preduzeća koja imaju potencijal brzog rasta i razvoja jer time jača i ekonomska snaga inkubatora.

U *osmoj fazi* potrebno je izdati prostor preduzetnicima na duži rok i povoljniji iznos zakupnine.



preduzeća je zainteresovan za širenje na međunarodno tržište, odnosno mnoga franšizing preduzeća nisu sposobna svoje franšizinge prodavati na inostrano tržište.

#### **d) Inkubatori kao samostalna preduzeća**

Inkubatori kao samostalna preduzeća istovremeno funkcionišu i kao specijalizovane institucije i kao privatna preduzeća i njihov cilj je prvenstveno profit i zato u inkubator primaju svako preduzeće koje donosi nove ideje i potencijalni profit. Ovi inkubatori mogu biti profitne i neprofitne organizacije koje dobit koriste za proširenje kapaciteta inkubatora. Osnovni motivi ovih inkubatora predstavljaju ambijetalni izvor za one koji su opredjeljeni za poslovna dostignuća u inkubatoru. Znanje i sposobnosti osnivača inkubatora moraju biti u skladu sa ciljevima i razlozima osnivanja inkubatora. U kontaktu sa preduzetnicima i iz njihovih poslovnih nacrti možemo da oblikujemo neke generalne karakteristike programskog usmjerenja samostalnih preduzetničkih inkubatora za potrebe novih malih preduzeća na području visoke tehnologije.

#### **e) Univerzitetski preduzetnički inkubatori**

Univerzitetski preduzetnički inkubatori treba da pomognu da se ideje mladih ljudi koji studiraju pretvore u preduzetnički poduhvat. To se odnosi posebno na proizvode visoke tehnologije i sofisticirane usluge i ovi inkubatori su povezani sa tehnološkim parkovima odnosno oni su prethodna faza u njihovom formiranju. Ove vrste i tipovi inkubatora se organizaciono i funkcionalno razlikuju, ali njihovi efekti su vrlo važni za razvoj lokalne zajednice.

Najvažnije karakteristike i potrebe korisnika samostalnog inkubatora su:<sup>160</sup>

- Preduzeće je po pravilu malo, obuhvata od 1 do 20 zaposlenih. Obrazovna struktura je vrlo visoka. Preduzeće svoju djelatnost gradi na transferu znanja,
- Za programsku orijentaciju je značajno usmjerenje u tržišne niše. Osnovna zamisao bazira se na otkriću novog mini tržišta. Brzo jača tržišna situacija, te potencijalna konkurencija zahtjeva redovnu kreaciju novih resursa,
- Konačno poslovno oblikovanje i prenos proizvoda na tržište, finansira obično sam preduzetnik. U nekim primjerima preduzetnik uzima kao dodatni izvor i državna sredstva,
- Moguć je produktivan razvoj proizvoda visokih tehnologija i kroz saradnju sa institucijama u okruženju preduzetničkih inkubatora ako inkubator nije dovoljno orijentisan na visoku tehnologiju,
- Visokorazvijeno industrijsko okruženje omogućava novom malom preduzeću relativno jeftin najam opreme, brzu dostupnost do najviših izvora znanja i tehnoloških informacija, razvoj tržišta i industrijsku povezanost,
- Sinergija kompatibilnih dejstava igra u primjeru visokih tehnologija značajnu ulogu, jer se eliminiše pretjerani pritisak konkurencije na novopečenog preduzetnika u inkubatoru,

Veliki broj samostalnih preduzetnika koji počinju svoj posao trebaju da svoj posao obavljaju u okviru inkubatora, a kada se posao razvije preduzetnik obično izlazi iz inkubatora. Da bi preduzetnik uspješno poslovao van inkubatora treba da bude vješt, da uoči prilike prije drugih. Neophodno je da koristi intuiciju efikasno i u svakoj situaciji. Poslovna kultura i poslovni stil izgrađen u inkubatoru je veoma važan faktor preduzetničkog djelovanja jer preko njih preduzetnik postiže svoje ciljeve uz pomoć drugih. Preduzetnik obično ima odlučujući uticaj ili vlast u organizaciji i on odlučuje o svim mogućim pitanjima strategijskog, ponekad i operativnog poslovanja. On je taj koji rizikuje vlastiti novac i novac drugih ulažući ga u određene poslove. Uspješan preduzetnik svoje ideje i planove lakše i brže može da realizuje u inkubatoru. I da bi se izašlo iz inkubatora treba biti preduzetan odnosno kreativan i preuzimati rizike. Biznis plan je veoma važan kod donošenja odluke o izlasku iz inkubatora i iz njega se vidi da li je preduzetnik dobro osmislio svoj projekat. Kvalitetan biznis plan koji će mu pomoći da uradi stručna služba inkubatora, natjeraće preduzetnika da razmisli o svim aspektima svoga posla. Inkubatori znači moraju biti dio opšte strategije za ekonomski razvoj iz razloga velike ekonomske krize. Inkubatori nove ekonomije su:

- Profitno orijentisana poslovna podrška,
- Ciljana preduzeća: zasnovana na internetu.

Usluge su sledeće.

- Rizični kapital,
- Subvencioniran zakup prostora
- Kancelarije i infrastruktura,
- Savjetodavne usluge,
- Pristup mrežama.

Najčešći problemi, a time i rizici, pri razvoju inkubatora su sljedeći:

<sup>160</sup> Vahčić, A., *Makroekonomska uloga preduzetničkih inkubatora*, Ekonomski fakultet Ljubljana, Ljubljana, 1989., str.42

- nedovoljno izražen ili neispitan interes preduzetnika za pokretanje novog biznisa,
- nedovoljna spremnost uprava lokalnih zajednica za podršku projekata za inkubaciju,
- neadekvatni ljudski resursi za pripremu i realizaciju projekata razvoja inkubatora (menadžment i organizacija poslovnog inkubatora),
- nisu obezbeđena finansijska sredstva za investiranje u izradu početne infrastrukture poslovnog inkubatora (finansiranje početne investicije),
- nespremnost lokalne zajednice, viših nivoa vlasti i međunarodnih projekata da sufinansiraju operativne troškove kao podrška održivosti inkubatoru (održivost finansiranja operativnih troškova),
- nema pogodne postojeće infrastrukture koja se može iskoristiti za razvoj poslovnih inkubatora (problem raspoloživosti pogodne postojeće infrastrukture - što može olakšati razvoj inkubatora i smanjiti troškove).

Svi faktori su podjednako kritični i teško je razviti inkubatore bez njihove sinergije. Npr., pokazalo se da, iako postoji pogodna fizička infrastruktura (napušteni objekti u dobrom stanju za rekonstrukciju), ljudski resursi za menadžment projektom i obezbeđeno početno investiranje u rekonstrukciju infrastrukture (npr. međunarodni grantovi), nisu se razvili poslovni inkubatori bez podrške opštinskih uprava i njihovih donosilaca odluka koji takođe trebaju obezbeđiti i sufinansirati operativne troškove, te pokrenuti ubrzano rješavanje imovinsko-pravnih odnosa za objekte inkubatora.

## 5. Swot analiza preduzetničkih inkubatora u Republici Srpskoj

Preduzetnički inkubatori u Republici Srpskoj imaju svoje snage i slabosti, svoje mogućnosti i prijetnje. Kratka analiza ovih elemenata je sledeća:

### *Snage*

- iskustvo pri osnivanju i radu postojećih inkubatora,
- rezultati i prepoznatljivost rada postojećih inkubatora,
- spremnost postojećih inkubatora za umrežavanje i strateški nastup,
- otvorenost postojećih inkubatora za saradnju sa ostalim akterima razvoja preduzetničke infrastrukture,
- struktura korisnika postojećih inkubatora je različita (poljoprivrednici, izvoznici, razne vrste uslužnih i proizvodnih djelatnosti),
- kompletnost usluga koje se pružaju korisnicima inkubatora,

### *Slabosti*

- nedovoljna podrška svih nivoa vlasti u Republici Srpskoj,
- negativan imidž pri osnivanju i radu pojedinih inkubatora,
- nedovoljna razvijenost poslovno savjetodavne komponente inkubiranja biznisa,
- nedostatak mehanizama za evaluaciju rada postojećih inkubatora,
- neriješeno pitanje finansiranja rada inkubatora,
- nepostojanje biznis planova i dugoročnih planova za rast i razvoj pojedinih inkubatora,
- radi velike nezaposlenosti i nedostatka interesa 'kvalitetnih' biznisa, često se ulazak u inkubatore dozvoljava i firmama koje odstupaju od postojećih kriterija,
- ne postojanje adekvatnog menadžmenta

### *Mogućnosti*

- preduzetnički inkubatori mogu biti kvalitetan instrument lokalnog razvoja što pokazuje bogato iskustvo iz razvijenih zemalja i pozitivnih primjera u Republici Srpskoj,
- uspješni primjeri podrške lokalnih vlasti pri osnivanju i radu preduzetničkih inkubatora,
- podrška od strane međunarodnih organizacija projekata i fondova (posebno EU Komisija)
- postojanje napuštenih objekata pogodnih za ovu namjenu u vlasništvu RS i lokalnih vlasti,
- omogućen pristup grant sredstvima za ovu namjenu,
- zajednički razvojni projekti sa inkubatorima u susjednim državama,
- saradnja sa naučno istraživačkim institucijama i pojedincima,
- razvoj inkubatora u partnerstvu javnog, privatnog i nevladinog sektora

### *Prijetnje*

- nedovoljna zainteresovanost domaćih vlasti za ovaj instrument razvoja,
- negodovanje biznisa koji nisu u inkubatoru (neki biznisi mogu doživjeti inkubator kao instrument stvaranja nelojalne konkurencije),
- nedovoljna zainteresovanost domaćih investitora za unapređenje rada inkubatora,

## 6. Mjerenje uspješnosti inkubatora

Dva osnovna načina:

1. mogućnosti samoodrživosti inkubatora uz kontinuirano pružanje usluga stanarima
2. uspješnošću poslovanja stanara inkubatora nakon njihovog izlaska iz inkubatora.

Samoodrživost inkubatora uslovljena je dobrim upravljačkim sposobnostima uprave, dugoročnim finansijskim ciljevima, stabilnom podrškom društvene zajednice i dr. Poslovni poduhvati koji prežive razdoblje "inkubacije" i postanu samostalna uspješna preduzeća svjedoče o kvaliteti usluge i podrške koju im je inkubator pružio.

## 7. Preduzetnički inkubatori u Republici Srpskoj

U narednoj slici je prikazano stanje postojećih inkubatora u RS.

Tabela broj 1 - Pregled postojećih inkubatora u Republici Srpskoj

	Lokacija	Površina(m2)	God. formiranja	Broj pred. u inkub.fazi	Broj zaposlenih	Dosadašnje investicije(KM)
Inovacioni centar B.Luka	Banjaluka	890	2010.	2	15	500.000,00
Pred.inkubator Prijedor	Prijedor	1200	2006.	7	41	500.000,00
Poslovni ink.Trebinje	Trebinje	530	2009.	7	23	230.000,00
NBR Inkubator/Šamac	Šamac	1000	2005.	2	11	25.000,00
NBR Inkubator/Modriča	Modriča	1450	2003.	9	193	730.000,00

Izvor: Ministarstvo industrije,energetike i rudarstva RS i Republička agencija za razvoj MSP,2010.

Iz analize stanja pojedinih slučajeva uspostavljanja poslovnih inkubatora može se doći do sljedećih **zaključaka:**

### Zaključak

Ne postoji jedinstvena formula za uspjeh preduzetničkih inkubatora. Međutim, ipak postoji nekoliko ključnih elemenata važnih za uspjeh inkubatora. Veoma je važan izbor uprave inkubatora te dinamičnog i kompetentnog direktora inkubatora, koji i sam mora imati preduzetničke vještine i znanja. On mora prepoznati potencijalne probleme u poslovanju firmi-stanara, pa čak i prije no što ih prepoznaju same firme. Njihov izbor potencijalnih stanara, pomoć pri razvoju firmi-stanara kao i stalno pridržavanje donesenih kriterija i pravila poslovanja inkubatora, sigurno će doprinijeti uspjehu inkubatora. Mogućnost davanja besplatnih ili vrlo povlašćenih poslovnih usluga kroz poslovno savjetovanje je od presudnog značaja za uspjeh inkubatora. To mogu biti usluge od izrade poslovnog plana, nadziranja njegova izvršenja do pomoći pri finansijskim uslugama, pa i omogućavanje istih kroz savremene instrumente financiranja. Potrebno je osigurati fleksibilnost boravka u inkubatoru, mogućnost zamjene prostora, ovisno o brzini razvoja samih firmi-stanara. Lokacija inkubatora je također važna i preporučuje se da inkubator bude u preduzetničkom okruženju, a poželjno je da bude povezan i sa naučnim sektorom. Naglasak je na ljudskom fakturu kao generatoru uspjeha. U navedenim primjerima iz evropskih zemalja, očito je da poslovni inkubatori mogu imati značajan uspjeh na razvoj nacionalne, lokalne i regionalne ekonomije.

Oni povećavaju broj uspješnih preduzetničkih poduhvata, utiču na povećanu tranzicijsku stopu preduzetnika iz faze start up u fazu zrelosti i utiču na otvaranje novih radnih mjesta. Preduzeća i kada napuste inkubator, ostaju raditi u lokalnoj zajednici. Teško je međutim utvrditi bi li preduzeća-stanari inkubatora bile tako uspješne i da nisu rasle i razvijale se u inkubiranom prostoru. Povezivanje preduzetnika, njihova saradnja, dijeljenje usluga i opreme odnosno njihovo umrežavanje u najčešće klastere, također je utjecaj rada većine inkubatora.

Od velikog je značaja povezivanje preduzetničkih inkubatora s akademskom i istraživačkom zajednicom. Na modelu razvoja inkubatora primjenjiv je model Tripl Helix-a, odnosno povezivanje javnog, privatnog i naučnog sektora u svrhu razvoja lokalne/regionalne zajednice. Iako država u većini slučajeva treba dodatno poticati poslovne inkubatore, mjerljivi su konkretni rezultati rada inkubatora, ali ne odmah već u razdoblju od desetak godina. Koristi koje su proizveli uspješni inkubatori, sigurno su veće od troškova, naročito u visoko razvijenim zemljama.

Za stanje inkubatora Republike Srpske se može zaključiti sledeće:

- Projekti uspostavljanja poslovnih inkubatora su pokrenuti iz lokalnih zajednica samoinicijativno, dominantno na lokacijama gdje je obezbjeđen visok interes donosioca odluka na lokalnom nivou (načelnik i skupština opštine),
- Svi dosadašnji poslovni inkubatori su formirani uglavnom na postojećim brownfield lokacijama, gdje se investicije svode na sanaciju objekata i pripremu pojedinih inkubacionih jedinica,
- Finansiranje projekata je bilo dominantno iz međunarodnih donatorskih sredstava,



- Ključni faktor za pripremu i implementaciju projekata su ljudski resursi na lokalnom nivou, osposobljeni za projekt menadžment i lokalni ekonomski razvoj.

U skladu sa zaključcima analize, potrebno je uspostavljanje bolje vertikalne koordinacije svih učesnika u procesu razvoja inkubatora na nivou Republike Srpske, izrada i implementacija Akcionog plana razvoja poslovnih inkubatora i Programa za sufinansiranje razvoja poslovnih inkubatora.

## **Literatura**

- *Agencija za ekonomski razvoj opštine Prijedor PREDA-PD,*
- *Borojević, K., Uloga preduzetničke infrastrukture u razvoju mikro i malih preduzeća u Republici Srpskoj i Bosni i Hercegovini, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Banjaluka, 2008.*
- *Dostić, M., Menadžment MSP, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2003*
- *Jojić, R., Preduzetništvo, Ekonomski fakultet, Pale, 1997.*
- *Lider, časopis za teoriju i praksu menadžmenta, preduzetništva i liderstva, NVO Horizont f., Banja Luka*
- *Ministarstvo industrije, energetike i rudarstva Republike Srpske i Republička agencija za razvoj MSP*
- *Vahčić, A., Makroekonomska uloga preduzetničkih inkubatora, Ekonomski fakultet Ljubljana, Ljubljana, 1989.*
- *Vukmirović, N.; Savremeno preduzetništvo-nauka i vještina poslovnog uspjeha; Ekonomski fakultet; Banjaluka; 2006. god.*
- *Vukmirović, N., Stanje i perspektive razvoja MSP u RS, Zbornik radova sa okruglog stola Dugoročni razvoj MSP u RS/BiH, Banjaluka, 2005*