

Časopis „Poslovne studije“, 2014, 11-12:
Rad primljen: 03.03.2014.
Rad odobren: 04.04.2014.

UDK 65.012.123:336.763.1
DOI: 10.7251/POS1412473S
Stručni rad

Ćosić dr Idriz ¹

BIZNIS INKUBATORI KAO POMOĆ MALIM PREDUZEĆIMA

Rezime: *Značaj i uloga biznis inkubatora za mali biznis predstavljaju jedan od instrumenata lokalnog ekonomskog razvoja. Naročito se ovo odnosi na prve godine poslovnog djelovanja malih poslova. S tim u vezi u radu su predstavljeni najvažniji elementi koji karakterišu biznis inkubatore. U prvom dijelu analizirani su modeli biznis inkubatora, te pravni okvir koji je zastupljen u ovoj vrsti poduzetništva. S obzirom na značaj svjetskih iskustava u inkubaciji poduzetništva, izneseni su određeni pokazatelji koji doprinose razvoju u našim uslovima. Kao centralni dio rada predstavljene su vrste poduzetničkih inkubatora. Imajući u vidu specifičnost privrede zemalja u tranziciji, u nastavku su prikazani biznis inkubatori i način funkcionisanja u ovim zemljama. Kao završni dio rada iznesen je zaključak, te korištena literatura.*

Ključne riječi: *biznis inkubatori, mali biznis, poduzetništvo.*

JEL klasifikacija: *L3, L6*

¹ Docent doctor, Ćosić Idriz, dipl.ecc, Livnica čelika d.o.o Tuzla,
cosic.idriz@gmail.com

UVOD

Poslovni inkubator ili inkubator je jedan od elemenata preduzetničke infrastrukture. Poslovnim inkubatorom se smatra “pogodan” prostor u kojem svoj biznis započinju potencijalni preduzetnici ili svoj biznis nastavljaju jako mlada mikro, mala i srednja preduzeća (do 6 mjeseci) (Google 2013). Pogodnost prostora se ogleda u povoljnim uslovima za njegovo korištenje, poslovno savjetodavnim i ostalim uslugama koje će se pružati korisnicima prostora, kao i pomoć menadžmenta inkubatora korisnicima usluga. Poslovni inkubator ima tri važne komponente: objekat (prostore za poslovanje), poslovno savjetodavne i ostale usluge i usluge menadžmenta.

Poslovni inkubator pruža mogućnost mikro, malim i srednjim poduzećima (MSP) da posluju na jednom mjestu i dijele zajedničke prostore na novi i originalni način. Inkubatori se dizajniraju na način da podrže/zadovolje potrebe lokalne zajednice, i kao rezultat takvog pristupa imaju veoma individualni stil i fokus. Danas poslovne inkubatore sve više otvaraju i univerziteti sa ciljem da podstaknu i na vrlo konkretan način pokažu pomoć u osnivanju i razvoju spin-off i spin-out kompanija (Google 2013). Kao što sam naziv kaže, biznis inkubatori su usmjereni na pružanje podrške i pomoći preduzećima koja tek počinju sa radom, dakle u periodu u kojem je najveći broj njih osuđen na neuspjeh. Upravo iz tog razloga se ovaj pristup fokusira na prve godine rada, kada je najteže opstati na tržištu.

Kako pokazuju statistički podaci čak preko 90% novih poslovnih poduhvata ne doživi drugu godinu. Ovakvi alarmantni rezultati, dakle upućuju na neophodnost pomoći novim preduzećima u početnim godinama rada, kako bi se broj održivih preduzeća povećao. Shodno tome biznis inkubatori koji su skoncentrisani upravo na podršku preduzećima u ovom kritičnom periodu za njihov uspjeh na tržištu, postaju ključ za rješenje ovog problema. Međutim, ni najbolji uslovi neće biti dovoljno stimulativni, ako kadrovi koji namjeravaju da započnu svoj biznis nisu: spremni za preuzimanje odgovornosti i rizika, kreativni, sposobni da svoju ideju operacionalizuju i prezentuju drugima, ako nemaju izgrađen pozitivan stav o promjenama i

inovacijama. Preduzetnička kompetencija je preduslov za uspjeh, a ona se zatim naknadno razvija u ovom procesu.

Da bi se pristupilo biznis inkubatoru najčešće se organizuju konkursi na kojima se procjenjuje kvalitet poslovnih ideja novoosnovanih firmi, ili pak pojedinaca koji imaju namjeru da u skorijem periodu registruju djelatnost. Ovom prilikom se procjenjuje biznis plan kandidata i vrše se razgovori sa potencijalnim članovima biznis inkubatora. Ovdje pored kvalitetne ideje, takođe dolazi do izražaja preduzetništvo kao kompetencija, koja je jedna od glavnih prednosti koja može pomoći kandidatima da pobijede na ovim vrstama konkursa. Vremenski period pomoći je obično od godinu dana do četiri godine, shodno prethodno postavljenim uslovima konkursa, u kome novoosnovanim preduzećima biva pružena podrška u realizaciji poslovnih ideja, na neki od pomenutih načina.

Biznis inkubatori su instrumenti lokalnog ekonomskog razvoja za podršku novoosnovanim malim preduzećima u prvim godinama njihovog rasta i razvoja kada su ona najranjivija. U svijetu danas ima oko 4000 biznis inkubatora, u Evropi više od 900, a u zemljama u tranziciji oko 256. Posebno uspješnim u svijetu smatraju se biznis inkubatori u kojima se podržavaju mala preduzeća nastala na bazi transfera znanja i tehnologija iz istraživačkog sektora. Inkubatori su instrumenti regionalnog ekonomskog razvoja na duži rok i za njihovo uspostavljanje je posebno važno partnerstvo šire društvene zajednice sa privatnim sektorom (javno privatno partnerstvo). Ovo su istovremeno i glavne prepreke u zemljama regiona za uspostavljanje biznis inkubatora, posebno biznis inkubatora nove ekonomije (Marinković, Ilić, i Rosić 2001, 57). Od 900 inkubatora koji posluju u EU, otvori se godišnje oko 30 hiljada novih radnih mjesta i još oko 10 hiljada kroz posredne efekte sa troškom od oko 4.500 EUR po radnom mjestu. Čak 85% firmi u inkubatoru uspješno prebrodi početnu fazu svog poslovanja. Primjer Mađarske pokazuje da 30 osnovanih inkubatora uspješno posluju, u Poljskoj ih ima 56, u Češkoj 24, u Sloveniji 13.

1. MODELI BIZNIS INKUBATORA

Preduzetnički inkubatori okupljaju male preduzetnike koji tek počinju poslovati ili su u fazi rasta i razvoja i nemaju vlastiti prostor. Upravo inkubatori omogućuju preduzetnicima korištenje poslovnog prostora po vrlo povoljnim uslovima (bez najamnine ili uz smanjenu najamninu) ograničen broj godina. Osim poslovnog prostora, korisnicima su na raspolaganju poslovna infrastruktura, intelektualne i poslovne usluge i dr. u razdoblju inkubacije, nakon čega bi trebali postati samostalni i prepustiti mjesto u inkubatoru drugom preduzeću. Cilj preduzetničkih inkubatora je ponajprije generiranje novih malih tvrtki na osnovu inovacijskih ili preduzetničkih projekata koji se razvijaju u samom centru.

Danas u svijetu postoji mnogo različitih modela biznis inkubatora, a u zavisnosti od lokalnih uslova, razvijali su se i modeli. Na bilo kojoj lokaciji da se inkubator nalazi, cilj mora biti uspostavljanje strukture i oblika koji najviše odgovara specifičnim potrebama lokalne i regionalne ekonomije. Međutim, oni ne mogu sami ostvariti ekonomski razvoj ili obnovu.

Inkubatori, bilo da su u okviru naučno tehnoloških parkova, ili izvan njih, moraju biti dio šire strategije ili programa ekonomskog razvoja koji se odnosi na sve dimenzije ekonomskih promjena. Ovo se posebno odnosi na ekonomije u tranziciji gdje su se inkubatori pokazali najefikasnijim u sklopu širih programa za razvoj sektora malog preduzetništva. Najčešće pominjani pojmovi i kod nas su (Danilović i drugi 2005, 22) Biznis i inovacioni centri: Koncept biznis i inovacionog centra (BIC – eng. Business Innovation Centre) promoviše Evropska komisija kao instrument regionalnog razvoja. BIC-ovi su upravljani kapaciteti koji za cilj imaju generisanje novih inovativnih preduzeća koja su angažovana na djelatnostima visoke dodatne vrijednosti, ali koja nisu obavezno tehnološka.

Inovacioni centar pruža malim preduzećima savjete i podršku u razvoju novih proizvoda i procesa. To obično podrazumijeva podršku u razvoju proto tipova za nova preduzeća, ili pomoć postojećim malim preduzećima

da unaprijede procese proizvodnje. Za razliku od tehnoloških centara, oni svojim klijentima obično ne obezbjeđuju prostor. Takođe, inovacioni centri nisu usmjereni samo na visoke tehnologije. Klijenti obično imaju zajednički pristup opremi i mašinama, a neki inovacioni centri pružaju usluge i izvan centara. Svrha ovoga je da podstaknu razvoj novih preduzeća, koja ne moraju biti iz oblasti visoke tehnologije, i da dinamiziraju već aktivan sektor u okviru dobrog, stimulativnog ambijenta. Centri za preduzeća pružaju savjete i pomoć preduzetnicima i malim preduzećima, ali, za razliku od upravljanih radnih prostora, obično ne obezbjeđuju prostor.

Osnovne vrste institucija koje nude, između ostalih, usluge inkubacije preduzetništva su sljedeće (Leković 2001, 31):

Klasični inkubatori preduzetništva mogu biti odgajališta i početne jedinice; društvena radionica ili radionica-preduzeće. One obezbjeđuju malim početnim firmama prostorije, infrastrukturu, i raspon usluga koje mogu da poboljšaju njihovu sposobnost da pokrenu i vode svoje poslovanje tokom ranog razvojnog perioda; Privredna imanja nude dinamičan pristup regionalnom ekonomskom razvoju, lokalnim opštinama i regionalnim razvojnim agencijama;

Izvozne zone mogu biti veoma korisne za razvoj izvoza i spoljnotrgovinskog potencijala i, opšte govoreći, imaju bolju povezanost sa međunarodnom zajednicom, iako su pokazale malo potencijala za jačanje lokalne ekonomije. Ipak, kroz olakšavanje poslovnih usluga, obezbjeđivanje pristupa infrastrukturi i pružanje poreskih olakšica, one imaju za cilj privlačenje direktnih stranih investicija. One takođe stvaraju zaposlenost i doprinose poboljšanju platnog bilansa;

Naučni (tehnološki parkovi) pružaju kreativno okruženje za privlačenje i promovisanje istraživačke komercijalizacije i tehnološki zasnovanih preduzeća; Virtuelni inkubatori preduzetništva (tehnološki parkovi) čine usluge dostupnim u sajber svemiru. Oni spajaju: preduzeća jedno sa drugim, klijente, dobavljače, partnere, kao i operativno rukovodstvo virtuelnog inkubatora putem interneta, elektronske razmjene podataka, kapaciteta video konferencija, itd.;

Klasteri i umrežavanje. Tokom devedesetih klasteri i umrežavanje su imali povećani značaj u razvoju MSP. Kroz klastere i mreže, MSP su mogli da pristupe vještoj i visoko obrazovanoj radnoj snazi i grupisanim poslovnim uslugama uključujući usluge inkubacije preduzetništva. Klasteri su skup MSP-a, koji rade geografski blizu jedno od drugog i u istom sektoru gdje je odgovarajući klaster komplementarnosti poslovanja efikasniji i održiviji nego inkubatori sa različitim pojedinačnim poslovima. Ove mogućnosti dozvoljavaju specijalizaciju, grade tehnološku sposobnost, prilagodljivost, inovacije i konkurentnost.

Poslovni inkubatori, kao poslovni sistemi, orijentisani su na rješavanje problema lokalnog privrednog razvoja putem unapređenja preduzetništva. Riječ inkubator ima višestruko značenje, a u ekonomskoj terminologiji predstavlja implementaciju novog poslovnog razvoja. Inkubacija u ovom poimanju predstavlja podršku i kontrolu uslova za preduzetničko privređivanje i razvoj. S ovog stajališta preduzetnički inkubatori predstavljaju uspostavljanje ambijentalnih uslova za novi, profitabilni, poslovni poduhvat (Dobre 2006, 130). Preduzetnički inkubatori su se pojavili početkom 80-tih godina prošloga vijeka kao jedno od rješenja recesijskih procesa u razvijenim zemljama zapada. Osnovni koncept preduzetničkog inkubatora je da se putem uticaja vlada transferiše višak kapitala i radnih mjesta iz razvijenih u nerazvijene dijelove zemlje. Tako je odgovornost za osnivanje i razvoj preduzetničkih inkubatora prenesena s centralnih vlasti (Vlade) na regionalne, odnosno lokalne, a s ciljem da se osposobe pomoći same sebi. I, proces razvoja inkubatora imao je evolutivni put. Tako su se već sredinom 80-ih godina prošlog vijeka pojavili i višenamjenski inkubatori kao i specijalizirani inkubatori i inkubatorski programi.

U osnovi bit inkubatorske organizacije je sustavnost procesa stvaranja uspješnih novih preduzeća osiguravajući im odgovarajuće usluge, kao što su: inkubatorski prostor, zajedničke usluge, konsalting, pristup financijama i ekspertskim savjetima, usluge ugovaranja kroz networking, briga o preduzećima i kad iziđu iz inkubatora. Evolucijom razvoja preduzetničkih inkubatora definisali su se i različiti pristupi pa oni mogu biti profitnog i neprofitnog karaktera, ovisno od načina organizovanja i poslovanja, ali

su se ipak izdvojile dvije osnovne vrste preduzetničkih inkubatora i to: preduzetnički inkubatori koji se povezuju s adaptacijom starih ili praznih prostorija u proizvodno-poslovne namjene, i preduzetnički inkubatori sa strategijom stvaranja novih preduzeća.

1.1. Poslovni inkubator u starim ili praznim prostorijama

Ovako formiran poslovni inkubator ima za cilj da budućim preduzetnicima omogući pristup poslovnom prostoru po znatno nižim cijenama nego u drugim oblicima započinjanja poslovnih aktivnosti. Razvojna komponenta ovakvih preduzetničkih inkubatora ogleda se u nižim cijenama zakupa poslovnog prostora čime se olakšava ulazak u preduzetničke aktivnosti. Zadatak lokalne zajednice je da preduzetnicima omogući realizaciju ovog osnovnog zahtjeva, a u pogledu preduzetničkih inicijativa, planova i programa prepušta ih njihovim sposobnostima.

1.2. Strategija poduzetničkih inkubatora stvaranjem novih preduzeća

Ova strategija usmjerena je na razvijanje kreativnosti, na kombinaciju i razvijanje poslovnih talenata, tehnologije, kapitala, kao ključnih elemenata za uspjeh kod osnivanja novog preduzeća. Ponuda poslovnog prostora samo je dio takvog modela poticanja poslovnih aktivnosti. Za razliku od prethodnoga modela, ovakvi poslovni inkubatori ne prepuštaju preduzetnika njegovim sposobnostima i osobnim poslovnim kvalitetama, a time i riziku. Na ovaj način surađuju s preduzetnikom sve do komercijalizacije njihovih poslovnih zamisli, odnosno, sve do časa dok preduzetnik “ne stane na vlastite noge”. Zato je i uloga inkubatora, u ovom modelu, znatno veća za privredni razvoj nego kod prvoga modela, pa se ovaj model i razvio na osnovama spoznaja nedostataka prvoga modela.

U svijetu preovladavaju preduzetnički inkubatori sa strategijom stvaranja novih poduzeća. Razlozi za ovu orijentaciju su u spoznaji da savremena

tehnologija počiva na inovativnim procesima, a da ovi procesi zaostaju ako za njih nema poticaja na svim nivoima organizacije društva u cjelini, privrede i, posebno, znanosti.

Tako se došlo do saznanja da u svijetu postoje brojne tehnološke inovacije s visokom mogućnošću primjene i komercijalizacije, a da i pored toga mnoge ostaju neupotrijebljene. Poznato je da je prenos inovacije u proizvodnju i u komercijalizaciju dugotrajan i, nadasve, kompliciran proces. Ali, uspješnost primjene tehnološke inovacije, u proizvodnji i komercijalizaciji, ne ovisi samo od kreativnosti pojedinca-inovatora ili inovativno orijentisanog preduzeća, već i od ukupne organizacijske, finansijske, proizvodne, tržišne, pa i društvene, strukture. Upravo su preduzetnički inkubatori ti koji povezuju tehničko znanje, koje je potrebno za tehnološku inovaciju, s poslovnim znanjem, a koje je potrebno za njenu uspješnu komercijalizaciju. S druge strane, uspješno tehnološko preduzetništvo traži brojna znanja, a rijetki su preduzetnici koji imaju sva potrebna znanja.

Zato je smisao inkubatora da stvara ozračje u okruženju u kojem će se, na osnovu tehnološke inovacije, razvijati sva ostala potrebna znanja za uspješnost poslovanja. Uloga preduzetnika u ovom procesu je trostruka. On treba: pripremiti inovativno-tehnološki projekat do kraja, pripremiti informacije o tržištu, i pripremiti horizontalni tehnološki transfer u stalnom prilagođavanju inovacije zahtjevima okruženja u svim fazama njene tržišne realizacije. Iz svega je vidljivo da je osnivanje preduzetničkog inkubatora isto što i osnivanje svakog novog preduzeća, samo u ovom slučaju s karakteristikama visoke tehnologije i neposrednog angažovanja odgovornih društvenih struktura.

2. PRAVNI OKVIR INKUBACIJE PODUZETNIŠTVA

Ne postoji standardna zakonska regulativa za biznis inkubatore. Međutim, često su posebne državne politike po pitanju biznis inkubatora imale značajnu ulogu, npr. politika regionalnog razvoja ili razvoja sektora visoke tehnologije ("Economist", 2010, 18). Potrebno je ostvariti stimulativan

ambijent kroz osnivanje institucija i pružanje podsticaja za osnivanje preduzeća i privredni razvoj. Poslovni inkubatori kao pravna lica često mogu biti osnovani u sljedećim organizacionim okvirima: neprofitni biznis inkubator koji djeluje uz pomoć zajednice ili fondacije za privredni razvoj; rezultat zajedničkih napora lokalne i centralne vlade i neprofitne privatne organizacije. Partnerstvo omogućava inkubatoru da iskoristi stručnost koju ima privatni sektor, kao i državna sredstva privatni ili profitni inkubator koji je obično u vlasništvu investicionih grupa za ulaganje rizika nosnog i početnog kapitala ili partnerstava za razvoj nekretnina; istureno odjeljenje univerziteta - svrha ovog inkubatora je da pomogne razvoj i transfer novih tehnologija.

3. SVJETSKA ISKUSTVA U INKUBACIJI PREDUZETNIŠTVA

U Lisabonu je postavljen cilj da Evropska unija tokom sljedeće decenije postane najkonkurentnija i najdinamičnija privreda u svijetu, zasnovana na znanju, sposobna da uspostavi održivi privredni rast, veći broj i bolja radna mjesta, kao i veću društvenu koheziju. Evropskom poveljom za mala preduzeća sugerije da se «Mala preduzeća moraju prepoznati kao glavni pokretači inovacija, zapošljavanja, kao i društvene i lokalne integracije u Evropi. Inkubatori su se prvi put formirali u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD), koristeći japanski model organizovanja preduzeća kojim se podsticao razvoj malih porodičnih preduzeća, lokalno formiranih. Kada je krajem 60-tih pokrenut proces zatvaranja i transformacije čeličana i teške industrije crne metalurgije u Pitsburgu javio se problem velikih troškova uklanjanja zgrada, mašina, opreme, instalacija i nezaposlenosti. U okviru programa rješavanja velikog broja otpuštenih radnika, pošlo se od ideje da se postojeći prostor, pojedini alati, mašine, oprema i instalacije iskoriste za otpočinjanje novih poslova na osnovu preduzetničkih ideja otpuštenih radnika. Hale su pregrađene na onoliko poslovnih prostora koliko je bilo pilot projekata za otpočinjanje neke nove proizvodnje.

Da bi se u početnoj fazi nastajanja novih malih preduzeća ublažilo neznanje i neiskustvo u menadžmentu, računovodstvu, poznavanju tržišta i vođenju poslovanja – ove funkcije su objedinjene kroz zajedničku službu i povremeno gostovanje konsultanata koji su ove poslove obavljali za sva preduzeća u hali – inkubaturu novih preduzeća. Prvi inkubatori u Evropi uspostavljeni su početkom 80-ih u Engleskoj i Njemačkoj. Zanimljiv je primjer Berlina, gdje je novembra 1983. godine započeo sa radom prvi biznis inkubator u Njemačkoj - Berlinski centar za inovacije i nova preduzeća (Veselinović 2003, 95). Univerzitet u Berlinu zasnovan je na iskustvu iz oblasti transfera tehnologije sa ciljem da se promoviše saradnja između malih i srednjih preduzeća (MSP) i univerziteta.

Glavni razlozi za osnivanje biznis inkubatora bili su:

Promovisanje transfera rezultata univerzitetskih istraživanja u praktičnu upotrebu kroz podršku naučnicima u osnivanju sopstvenih preduzeća; Razvoj privredne strukture grada Berlina stimulisanjem osnivanja novih inovativnih preduzeća sa novim proizvodima i uslugama; Uključivanje inovativnog potencijala gradskih istraživačkih ustanova u regionalni privredni razvoj; Kreiranje novih modernih radnih mjesta u novim preduzećima, kao i u postojećim. MSP putem (indirektnog) korišćenja inovativnog impulsa.

Biznis inkubatori su, kao instrumenti razvoja (prije svega regionalnog razvoja) u Evropskoj uniji eksplodirali 90-ih godina i sada ih ima oko 900, samo u Njemačkoj ih ima oko 300. Inkubatori se smatraju posebno privlačnim u zemljama u tranziciji, pošto mogu pomoći u smanjivanju barijera udruživanjem know-how i smanjivanjem fiksnih troškova. U zemljama u tranziciji ih ima oko 250, a najdalje je otišla Poljska u kojoj sada ima 56 biznis inkubatora. U svim studijama o biznis inkubatorima navodi se njihova veza sa naučno-istraživačkim organizacijama, 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. Najvažnije usluge koje pružaju kapaciteti za inkubaciju obuhvataju organizovan pristup ekspertizi, iskustvima, savjetodavnim uslugama, savjetima i mentorstvu u ključnim početnim fazama života preduzeća. Pristup drugim poslovnim mrežama i grupacijama takođe je značajan element ovih kapaciteta.

Ponuda fizičkih prostorija i ovih usluga preduzetnicima povećava vjerovatnoću za uspjeh preduzeća u odnosu na preduzeće koje samostalno posluje: istraživanja na nivou EU pokazuju da, stopa smrtnosti (u prvih pet godina poslovanja) preduzeća koja su svoje poslovanje započela u biznis inkubatoru je manja od 15%, za razliku od ostalih preduzeća, gdje se zna da je stopa smrtnosti čak 50%. Inkubator funkcioniše kao kapacitet u koji preduzeća ulaze i izlaze, odnosno boravak preduzeća u inkubatoru je ograničen (najčešće na 3 godine).

Rezultati koji proizilaze iz procesa uspostavljanja biznis inkubatora su:

Osnivanje i opstanak preduzeća – omogućavanje najboljeg starta za preduzeća da bi se povećale šanse za opstanak i rast, uključivanje društva – podsticanje razvoja zajednice i kohezije, posebno u zajednicama sa visokim nivoom nezaposlenosti, jačanje lokalne preduzetničke kulture – inkubatori mogu biti katalizatori za glavne servis provajdere, što pomaže razvoj lokalnog talenta, uticaj na lokalnu privredu – trgovina među preduzećima, lokalni ponos – demonstracija partnerstva i dobar izvor odnosa sa javnošću za lokalnu ili regionalnu privredu, obnova – obično uključuje adaptaciju i renoviranje starih zgrada, ili rekonstrukciju oronulih industrijskih objekata, partnerstva – pomaže u razvoju i jačanju partnerstva, između nacionalnog, regionalnog i lokalnog nivoa, javnog i privatnog sektora, donatorske zajednice i nacionalnih partnera.

4. VRSTE PODUZETNIČKIH INKUBATORA

Osnovne vrste ovakvih inkubatora u svijetu su: Univerzitetski poslovni inkubatori; Državni inkubatori; Inkubatori korporacija; Inkubatori franšizinga i Inkubatori kao samostalna preduzeća Univerzitetski inkubatori osnivaju se s ciljem stvaranja povoljnijeg ambijenta za primjenu naučnih dostignuća, zapošljavanja diplomiranih studenata, praćenja stepena primjenjivosti znanja sveučilišnih kadrova, privlačenja znanstvenika i sl. Uz univerzitetski inkubator, često, ide i znanstveni park koji osigurava preduzećima visoko kvalitetni poslovni prostor u blizini univerzitetskog

inkubatora. Najčešće su ta preduzeća i osnovana od strane univerzitetskog osoblja koji žele komercijalizirati svoja znanstvena dostignuća.

Državi inkubatori predstavljaju rezultat angažmana i interesa vlada i lokalne uprave koje imaju razloge osnivanja inkubatora u prvom redu radi rješavanja ekonomskog rasta i razvoja nerazvijenih područja s posebnim naglaskom na rješavanje problema nezaposlenosti. Inkubatori korporacija nastaju kao rezultat unutrašnjeg preduzetništva. Ipak, nije na odmet podsjetiti da je interno preduzetništvo prelazni koncept preduzetničkog inkubatora za velika i mala preduzeća. Inkubacijski model internog preduzetništva je koncept korporativnog razvoja u kojem velika preduzeća osiguravaju prostor za specifične aktivnosti koje ostvaruju sami radnici pod određenim uslovima i ugovorom, i to oni koji su zainteresovani da osnuju vlastito preduzeće. Češće to rade pojedini menadžeri koji žele ostvariti vlastiti preduzetnički poduhvat. Tako nastala, mala preduzeća, mogu razvijati proizvode interesantne za određene tržišne segmente, a što velikom preduzeću ne bi bilo isplativo. To su, dakle korporativni inkubatori koji nastaju s ciljem bržeg i efikasnijeg restrukturiranja korporacije kroz poticanje inovativnosti i razvoj malog preduzetništva.

Inkubatori frašizinga svoju djelatnost temelje na interaktivnom odnosu između davaoca i korisnika franšize. Inkubatori kao samostalna preduzeća nastaju kad se osamostaljuju preduzeća, najčešće kao posljedica internog preduzetništva i kroz korporativne inkubatore. To su, u pravilu, mala preduzeća, koja sada mogu i konkurisati velikim sustavima, ali i razvijati partnerski odnos s njima. Osnivanje inkubatora, ma bilo koje vrste, zahtijeva ekspertska poslovna znanja, jer ona moraju pripomoći preduzećima da razviju poslovnu ekspertizu: vođenje preduzeća, poslovno planiranje, računovodstvo, marketing, i ostale više ili manje svojstvene poslovne funkcije svakom preduzeću. Ovo se osigurava sposobnim menadžmentom ili izvršnim savjetnicima, a kapital i financijska sredstva su od presudne važnosti za preduzeća koja se osnivaju u preduzetničkim inkubatorima.

Za uslove naše zemlje, koju karakteriše tranzicijski proces, shvaćanje značaja preduzetničkih inkubatora kao mehanizma za restrukturiranje privrede od životne je važnosti. To naročito vrijedi za lokalne nivoe koje bi

morale biti osposobljene za realizaciju preduzetničkih inkubatora tako što će davati besplatno ili uz manju naknadu prostor za preduzetničke inkubatore, osiguravati početna financijska sredstva, zainteresirati veća preduzeća za pružanje pomoći, a naročito je to zadatak privredne komore, poslovnih udruženja i preduzetničkih klubova. S toga preduzetništvo treba razumijevati kao dinamičan proces koji zahtijeva međusobnu povezanost preduzetnika i njihovu stalnu vezu s odgovarajućim institucijama. To znači da svako preduzeće mora izgraditi vlastitu poslovnu mrežu organizirajući međusobne kontakte kupaca i dobavljača, s istima u drugim preduzećima i djelatnostima, naročito komorama i svim drugim institucijama koje imaju cilj poboljšanja kvaliteta života u određenoj lokalnoj zajednici. Inkubatori moraju organizovati i vlastito i samostalno osposobljavanje preduzetnika za ovakve inicijative i zadatke, jer se tako razvija stvaralačka klima, prenose korisna iskustva itd. Ovde je važno osvrnuti se na pitanje procedure izbora preduzetnika koji će djelovati u preduzetničkom inkubatoru.

Osnovni kriteriji trebaju biti: sposobnost osiguranja rasta preduzeća, sposobnost generisanja novih radnih mjesta, sposobnost redovnog plaćanja obaveza, i postojanje dugoročnog poslovnog plana, tržišnih analiza i sl. Na taj način će preduzetnik, koji sudjeluje u preduzetničkom inkubatoru, ostvariti prednosti koje sadrže sljedeće: ugled kod poslovnih partnera, jer se smatra da su preduzeća koja djeluju u preduzetničkom inkubatoru sposobnija ispunjavati svoje obaveze prema dobavljačima i kupcima i manje rizična u poslovanju nego što su to druga preduzeća; skraćivanje razdoblja osposobljavanja preduzeća za izbacivanje na tržište novog proizvoda ili usluge; brže rješavanje pojedinih problema, a što je za konkurentsko okruženje vrlo značajan činioc u turbulentnim privrednim odnosima i, posebno, u vremenu brzog zastarjevanja tehnologija i svih problema što ih nosi ta činjenica i pristup poslovnim informacijama, izgradnja poslovnih veza i razmjena iskustva s preduzećima koja imaju sličnu poslovnu situaciju.

Zbog svega postoji potreba da se utvrde jasna pravila igre, poslovne politike i metodologije djelovanja preduzetničkih inkubatora. To je uslov njihovog uspješnog djelovanja. Odnosi između rukovodstva preduzetničkog inkubatora i preduzeća u preduzetničkom inkubatoru moraju biti jasno

definisani s pravima i obvezama za obje strane. Tada preduzetnički inkubatori postaju osnovni pravac, u savremenoj privredi, za ostvarenje preduzetničkih ideja i preduzetničkih poduhvata.

Tabela 1: Poslovni inkubatori u svijetu

Lokacija	Broj inkubatora
Svijet 1990. godine	20
Svijet 2009. godine	3000
Sjeverna Amerika	550
Daleki istok	600
Rusija	65
Kina	70
Zapadna Evropa	1200
Finska	30
Njemačka	200
Francuska	200
Velika Britanija	14

Izvor: (Rosić, Marinković i Ilić 2001, 13)

Tabela 2: Broj poslovnih inkubatora u nekim zemljama u tranziciji

Zemlja	Broj
Estonija	6
Poljska	56
Slovenija	13
Češka	24
Mađarska	34
Slovačka	11

Izvor: (Rosić, Marinković i Ilić 2001, 13)

Tabela 3: Pregled usluga poslovne podrške

Zemlja	Lokalni/regionalni poslovni centri podrške	Poslovni inkubatori	Klasteri	Poslovni/tehnološki parkovi
Hrvatska	33 centra	16 inkubatora	3 klastera	4 parka
Albanija	63 centra	1 inkubator	5 klastera	nema
BiH	16 centra	6 inkubatora	2 klastera	nema

Izvor: Izvještaj o implementaciji Evropske povelje (European Charter) o malim preduzećima za zemlje Zapadnog Balkana i Moldaviju, 2005.

Tabela 4: BiH - Infrastruktura za poslovnu podršku

FEDERACIJA BIH		
Lokalni/regionalni centri za poslovnu podršku	Poslovni inkubatori	Klasteri
U Federaciji postoje 3 centra za poslovnu podršku, koji se nalaze u sastavu opštinske administracije u Mostaru, Sarajevu i Zenici, dok je u Vitezu još u procesu uspostave. Osim toga, u Federaciji postoji i 5 regionalnih razvojnih agencija.	U Federaciji postoje 3 inkubatora, i to u Žepču, Mostaru i Tuzli.	U Federaciji postoji jedan klaster, automobilski (funkcionira i u Republici Srpskoj i u Federaciji) a u procesu uspostave je drvno-prerađivački klaster na području Centralne Bosne.
REPUBLIKA SRPSKA		
Lokalne agencije su formirane na području Republike Srpske u sljedećim gradovima: Prijedor (PREDA), Banja Luka (Gradska Razvojna Agencija), Srbac (APIS), Modriča (Opštinska razvojna agencija za mikro i mala preduzeća), Novi Grad (Lokalna agencija za razvoj opštine), Mrkonjić Grad (Opštinska Agencija za ekonomski razvoj) i Trebinje (Opštinska agencija za razvoj SME).	Poslovni inkubator Topola za poljoprivrednu proizvodnju formiran je 2004. na području RS. Inkubator je formiran s ciljem povećanja zaposlenosti i povezivanja poljoprivrednih proizvođača i prerađivača, poljoprivredne proizvodnje za ugovorena tržišta i podrška poduzetničkim inicijativama	Preduzeća iz RS čine klaster automobilske industrije, formiran 2004. godine, s ciljem zastupanja interesa članova, razmjene informacija, kontakata sa lokalnim i inostranim partnerima, implementacije seminara, iniciranje i vođenje računa o vertikalnoj (istraživanje i razvoj) i horizontalnoj mreži (povezivanje dobavljača) i jačanja prepoznatljivosti preduzeća – članova u BiH i inostranstvu. Klaster čine 24 preduzeća iz automobilske industrije, od kojih je 7 sa područja RS, kao i tri institucije (Mašinski fakultet u Tuzli i Sarajevu i FIPA). Sedam preduzeća koja su proizvođači namještaja i distributeri proizvodnog materijala iz RS formirali su klaster "AMF Grupu".
DISTRIKT BRČKO		
Razvojna agencija Brčko Distrikta kao dio regionalne razvojne agencije za područje sjeveroistočne Bosne – NERDA je aktivna na polju lokalnog ekonomskog razvoja, razvoja SME, promocije stranih investicija, međuregionalne saradnje i razvoja tržišta rada. Razvojna agencija Distrikta Brčko je najznačajniji promotor inostranog investiranja i trgovinskih mogućnosti Distrikta Brčko. Promovisanje se odnosi na identifikaciju odgovarajućih preduslova za razvoj industrijskih kapaciteta, građevinskih zona, turističkih potencijala i mogućnosti za investiranje kao i naglašavanje konkurentskih prednosti poslovnih aktivnosti u Distriktu.		Poslovni inkubatori i klasteri još uvijek ne postoje u Distriktu Brčko.

Izvor: Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini, april 2010.

4.1. Naučno tehnološki park i partnerstvo

Naučno tehnološki park (NTP) predstavlja širi pojam, koji se koristi da opiše raznovrsne pokušaje da se podstakne razvoj preduzetništva putem osnivanja na znanju zasnovanih malih i srednjih preduzeća. Ovaj naziv ima mnogo sinonima, od kojih su najčešći naučni park, NT park, istraživački park i tehnopolis (Tihi i Petković 2003).

Osnovni zadatak onoga ko osniva inkubator jeste da uključi druge partnere u različite faze projekta, kao što su: koncept inkubatora, analiza postojećeg stanja, priprema biznis plana, implementacija, promocija, obuka i zapošljavanje, i dodatne aktivnosti. Iskustva najboljih evropskih praksi sugeriraju da pojedinačne institucije ustvari moraju biti obeshrabrene u pretpostavci da mogu samostalno da ispune sve zahtjeve za uspostavljanje inkubatora. Posebno u teškoj društveno-ekonomskoj situaciji, bliska saradnja između komplementarnih organizacija je od presudnog značaja. Takođe, uloga i odgovornost svakog od aktera moraju se eksplicitno definisati na početku.

4.2. Analiza uspješnosti dosadašnjeg rada

Trenutno usluge poslovnih inkubatora u BiH koristi preko 140 firmi, koje zapošljavaju preko 859 radnika. Do sada je prema gruboj evidenciji inkubirano 25 firmi (napustile inkubatore i rade na tržištu), koje zapošljavaju preko 66 radnika. Analiza uspješnosti dosadašnjeg rada bi trebala da uključuje i niz drugih pozitivnih efekata koji su imali i imaju BH inkubatori. Ne postoji razvijen mehanizam evaluacije rada poslovnih inkubatora, ali je previđeno da se takav mehanizam razvije kao dio implementacije ove strategije.

Tabela 5: Pojedini inkubatori prikazani osnivač i karakteristike prostora

Naziv inkubatora	Osnivači	Prostor inkubatora
Brčko	Vlada Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine	Bivša kasarna američke vojske. Uredski prostori 125 m ² i dvije hale ukupne površine 1.754,95 m ² . Jedna hala je u upotrebi.
Mostar	Grad Mostar uz pomoć Europske komisije	Uredski prostori ukupne površine 704 m ² , podijeljeni u 28 ureda
Modriča/Gradačac	NVO NBR Modriča-Gradačac	1.610 Modriča 1.000 Šamac U toku proširenje za dodatnih 235 m ² u Modriči
Prijedor	Opština Prijedor	Bivša vojna kasarna, 1271 m ² korisne površine
Sarajevo	SERDA doo - Regionalna razvojna agencija	1200 m ² uredskog prostora (prostor iznajmljuju od Energoinvesta)
Tuzla Lipnica	Općina Tuzla	10.000m ² +158.770m ² zemljišta
Tuzla BIT Centar	Projekat Općine Tuzla, Univerzitet u Tuzli, partneri iz Norveške	1.500 m ² uredskog prostora sa kompletnom elektroničkom infrastrukturom (podaci iz 2009.)
Zenica	Općina Zenica	3155 m opšti incubator, 1859 m ² CST Ukupno 5014 m
Žepče	NVO Udruga poduzetnika poslodavaca Žepče	930 m ² za proizvodne djelatnosti i zajedničke prostorije 620 m ² - Agro inkubator Ukupno 1.550 m ²
Zavidovići	Općina Zavidovići putem RAZ	900 m (od toga 150 m uredski prostor)
Trebinje	Opština Trebinje	Bivša kasarna, 569 m - uredski prostor
Jablanica	Opština Jablanica	280 m - uredski prostor

Izvor: Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini, april 2010.

Ukupna površina prostora kojim upravljaju inkubatori je 27.813 m².

Tabela 6: Pregled pravnog statusa inkubatora

Naziv inkubatora	Pravni status	Izvjestan period rada
Brčko	Projekat Vlade Brčko Distrikta BiH	Nije precizirano
Mostar	Samostalna jedinica u okviru odjeljenja za ekonomsku politiku gradske uprave Mostara	5 godina 2003-2008
NBR	Odjel NBR-a	Neograničeno
Prijedor	Opština Prijedor je prenijela prava upravljanja inkubatora na Agenciju PREDA-PD. Inkubator je odjel unutar Agencije PREDA-PD.	10 godina
Sarajevo	Projekat SERDE - Regionalne razvojne agencija	3 godine
Tuzla Lipnica	DOO	15 godina
Tuzla BIT Centar	Registрован (na nivou države BiH) kao fondacija ITF Tuzla - Innovative Technologies Foundation	Neograničeno
Zenica	Projekat Općine Zenica. Općina Zenica je prenijela prava upravljanja na ZEDA - agencija za lokalni ekonomski razvoj	Neograničeno
Žepče	Odjel unutar Udruge poduzetnika i poslodavaca kao poseban odjel Udruge	Neograničeno
Zavidovići	Projekat Općine Zavidovići. Općina Zavidovići je prenijela prava upravljanja na REZ - agencija za lokalni ekonomski razvoj	
Trebinje	Projekat Općine Trebinja.	Minimalno 10 godina
Jablanica	Projekat Općine Jablanica. Općina Jablanica je prenijela prava upravljanja na Udruženje privrednika Jablanica	Minimalno 10 godina

Izvor: Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini, april 2010.

Tabela 7: Pregled broja korisnika inkubatora, uposlenih od strane korisnika inkubatora kao i broj inkubiranih firmi i broja uposlenih u inkubiranim firmama

Naziv inkubatora	A Trenutni broj korisnika (firmi)	B Trenutni broj zaposlenih u firmama	C Broj inkubiranih firmi	D Broj zaposlenih u inkubiranim firmama	A+C	B+D
Brčko	10	33	-	-	10	-
Mostar	8	24	28	65-75	36	94
Modriča/Gradačac	11	200	/	/	11	200
Prijedor	7	41	1	4	8	45
Sarajevo	22	105	18	nepoznato	40	105
Tuzla Lipnica	28	266	/	/	28	266
Tuzla BIT Centar (nema novi)	15	78	16	70	31	148
Zenica	26	130	/	/	26	130
Žepče	8 13*	40 300*	/	/	8 13*	40 300*
Zavidovići	11	37			11	37
Jablanica	3	4			3	4
Trebinje	7	17			17	17
Ukupno	156 (+13)	972 (+300)	63	145 (nepouzdan podatak)	229 (+13)	1.086 (+300)

Izvor: Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini, april 2010.

*Odnosi se na Agroinkubator gdje su korisnici udruge poljoprivrednih proizvođača, a uposleni članovi tih udruga nisu uračunati u zbir.

5. BIZNIS INUKBATORI U ZEMLJAMA TRANZICIJE

Biznis inkubatori u zemljama u okruženju su inicirani i financirani od strane međunarodne zajednice. S obzirom na specifičnost problema razvoja, ideje o biznis inkubatorima su uglavnom dovodene u vezu sa određenim ciljevima npr. povratak izbjeglica i ekonomska održivost povratka, zapošljavanje žena, zapošljavanje mladih, i slično (Google 2013). Zbog svoje socijalističke prošlosti i državnog vlasništva u privredi i ekonomiji, u zemljama u tranziciji nije bilo mogućnosti za razvoj malih preduzeća niti na osnovama državnog, niti privatnog vlasništva. Uspijevali su se održati samo neki zanati i usluge, koji su imali dugu tradiciju u radu i vlasnici malih porodičnih firmi koji su istrajali u želji da opstanu. Država se nije bavila definisanjem malih preduzeća iz prostog razloga što nije željela podržavati njihov razvoj. Zato su se kao mala preduzeća u tom periodu mogle smatrati samo zanatske, uslužne i njima slične radnje.

Država je direktno investirala u izgradnju velikih preduzeća pod pretpostavkom da velika preduzeća najviše doprinose porastu zaposlenosti i regionalnom razvoju. Zbog toga su se pravna regulativa i sistemske mjere svodile na ovaj tip socijalističkih preduzeća, a u odnosu na mali biznis samo simbolično. Nasuprot tome, u tranzicijskom periodu gotovo sve zemlje (koje prolaze kroz tu fazu) okreću se podršci razvoja malog biznisa po uzoru na razvijene zemlje. U tom smislu uspostavljaju se vladine mjere podrške, pa za te potrebe većina njih i definiše karakteristike malog biznisa, međutim u nedovoljnoj mjeri, osim što se u literaturi o malom biznisu preuzimaju stavovi zapadnih zemalja u vezi s tim pitanjem. Vjeruje se da će uticaj međunarodnih institucija na razvoj malog biznisa u zemljama u tranziciji ubrzati ove procese upravo implementacijom inostrane prakse. Zemlje u tranziciji kreću od planirane i centralizovane ka tržišno orijentisanom ekonomiji.

Tokom perioda centralne i planirane ekonomije većina državnih firmi funkcionise u vještački i odbrambeno orijentisanom ekonomskom ambijentu koji im nije dao priliku da nauče da se ponašaju tržišno. Transformacija

državnih firmi u privatne automatski ne vodi nužno ka stvaranju profitabilnih kompanija, jer preduzetništvo prije svega podrazumijeva spremnost da se preuzme rizik, a onda treba posjedovati i iskustvo i izoštren osjećaj za posao. Sa druge strane veoma je važno stvaranje pozitivnog političkog i ekonomskog ambijenta pogodnog za stvaranje jakog MSP sektora. To je jedan od glavnih zadataka vlada zemalja u tranziciji.

Razlozi za stratešku važnost MSP (Lalkaka 2001,97) su:

- MSP doprinose porastu zaposlenosti mnogo više nego velike firme i mogu na duži rok, da obezbijede veoma značajan udio svih zaposlenih;
- MSP mogu da pomognu u restrukturiranju tako što apsorbuju suvišne radnike;
- Povećavaju konkurenciju na tržištu.

Tranzicione ekonomije su na različitim nivoima razumijevanja i razvoja MSP. Grupa najrazvijenijih zemalja ima pravni sistem postavljen tako da podržava sektor MSP. U posebnim slučajevima postoji potreba za ispravkama i dopunama nakon prelaska iz rane faze tranzicionog procesa na viši nivo (Marinković, Ilić i Rasić 2001, 95). Druga grupa zemalja ima već pripremljen pravni sistem i predstoji još da se izvrši implementacija kroz prikladne programe podrške i promocije malih i srednjih preduzeća, dok se treća grupa zemalja nalazi na samom početku, njihovi parlamenti tek treba da donesu zakone, a vlade strategije kojima će promovisati razvoj MSP (Danilović i Žegarac 2003, 67).

Male firme, kako stvaraju mnogo novih radnih mjesta tako ih jako mnogo i ukidaju MSP nude manju sigurnost radnog mjesta, nego velike firme. U SAD-u trajnost radnog mjesta se povećava sa veličinom firme. Treba reći da je ukidanje ranih mjesta u slučaju recesije manje u MSP, nego u velikim firmama zahvaljujući njihovoj velikoj fleksibilnosti (Rasić, Marinković i Ilić 2001, 98).

Mjera efikasnosti preduzeća varira kako unutar jedne industrijske grane tako i ukupno u industriji. Veličina firme može da bude povezana sa nekim drugim faktorima koji su povezani sa efikasnošću, kao što su vještina

upravljanja i tehnologija, kao i efekti koje proizvodi pravni ambijent. U Sjedinjenim američkim državama proizvođački sektor, industrije u kojima veće firme imaju veći udio na tržištu i imaju veći rast produktivnosti. Većina studija u zemljama u tranziciji pokazuje da su najmanje firme i najmanje efikasne, postoje činjenice koje govore da su i male i velike firme relativno neefikasne u poređenju sa srednjim firmama. Sporno je i to da su MSP inovativnija od velikih firmi.

Mnoge male firme donose inovacije na tržište, ali doprinos u inovacijama na temu produktivnosti zahtjeva određeno vrijeme, a velike firme imaju više resursa da usvoje i implementiraju inovacije. Najbolja iskustva su postignuta u BiH, u Gradačcu, u vezi sa povratkom izbjeglica, gdje je instaliran jedan biznis inkubator u oblasti prerađivačke industrije. Od osnivanja, 2000. godine kroz inkubator je prošlo nekoliko desetina biznisa i nekoliko stotina korisnika. Izveštaji govore o visokom stepenu održivosti biznisa, nakon napuštanja inkubatora. Prvi Biznis-inkubator centar u Srbiji je projekat je vrijedan \$264.546,22, a stvoren je uz podršku Fonda za otvoreno društvo (East-East program), CHF (USAID–CRDA program sa \$25.000,00) i OEBS-a. Ugovor je potpisalo osam malih preduzeća i preduzetničkih radnji odabranih putem javnog konkursa. Odluku o prihvatanju preduzeća u biznis inkubator donio je Savjet sastavljen od predstavnika lokalne vlasti, banaka, udruženja privatnih preduzetnika, fabrike IMT i Timočkog kluba, nakon čega će u inkubatoru moći da provedu prve tri godine poslovanja (Leković i Simaković 2000, 66).

ZAKLJUČAK

Sistemi biznis inkubacije pretežno su usmjereni na rješavanje problema lokalnog ekonomskog razvoja putem unapređenja preduzetničke baze, u smislu kako kvantiteta, tako i kvaliteta. Osnovni cilj je da se stvori instrument za podršku preduzetništvu, smanji nezaposlenost i osnuje što veći broj novoosnovanih preduzeća. Termin inkubacija podrazumijeva obezbjeđivanje dobrih uslova za otpočinjanje novih poslova i ostvarivanje

poslovnih ideja, inovativnost u podsticanju razvoja preduzetničkog duha, kao i preduzimanje konkretnih koraka u očuvanju takvih uslova i kapaciteta neophodnih za sprovođenje zamisli. Biznis inkubatori omogućavaju pružanje neposredne podrške preduzećima koja tek počinju s radom, u periodu kada su najpodložnija neuspjehu, i na taj način direktno utiču na stepen uspješnosti tih preduzeća. Veći dio usluga koje obezbjeđuju biznis inkubatori ponuđene su po subvencionisanim cijenama, što pozitivno utiče na položaj preduzeća u inkubatoru u odnosu na ona izvan njega.

Biznis inkubator je vrsta poslovnog udruženja čija je svrha da pruži podršku procesu osnivanja uspješnih novih preduzeća putem pružanja određenih usluga, u koje može spadati: prostor inkubatora, zajedničke usluge (sekretarijat, kancelarijska oprema, knjigovodstvo, preduzetničko savjetovalište, finansijski savjeti, itd.), marketing i umrežavanje. Inkubatori se međusobno mogu razlikovati po načinu na koji pružaju usluge, po organizacionoj strukturi, kao i po tipu klijenata. Biznis inkubatori se moraju sagledati u širem kontekstu ekonomskog razvoja, te moraju biti integralni dio opšte strategije za ekonomski razvoj. Kao takvi, oni ne mogu sami doprinijeti lokalnom ekonomskom razvoju, već mogu samo podržati razvoj preduzetništva i otvaranje novih radnih mjesta u konkretnoj zajednici time što će sistematično obezbijediti poslovni prostor po subvencionisanim cijenama, stručnu pomoć, usluge savjetovanja i mentorstva.

Biznis inkubatori su među najznačajnijim instrumentima koji na lokalnom nivou mogu pomoći nastanak novih, održivih preduzeća. To je naročito važno zato što se mnoga preduzeća i preduzetnici na samom početku rada suočavaju s 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. Posljedica ovoga je veoma mali broj novoosnovanih preduzeća i, indirektno, manji broj novih radnih mjesta na lokalnom nivou. Biznis inkubatori predstavljaju jedno od rešenja za ovaj problem u tom smislu što podržavaju novoosnovana preduzeća u svim aspektima njihovog poslovanja.

LITERATURA

1. Danilović, G.G. i Žegarac, A. 2003. *Biznis inkubatori - Priručnik*, Beograd.
2. Dobre, R. 2006. *Poduzetništvo*, Zadar.
3. Dostić, M. 2002. *Menadžment malih i srednjih preduzeća*, Sarajevo.
4. Lalkaka, R. 2001. "Best Practices in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learnt", - dokument prezentovan na Belgijskoj konferenciji o biznis centrima, Brisel, Evropska Komisija, Enterprise DG, novembar 2001.
5. Leković, V. i Simaković, Lj. 2000. *Ekonomska filozofija i politika*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
6. Marinković, R., Ilić, M. i Rosić, I. 2001. *Institucionalna rešenja i tranzicioni procesi u Srbiji*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
7. Rosić, I. 2003. *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
8. Rosić, I., Marinković, R. i Ilić, M. 2001. *Strategija razvoja i strukturne promene privrede Srbije u uslovima tranzicije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.
9. Tihi, B. i Petković, D. 2003. *Naučno-stručni skup sa međunarodnim učešćem "KVALITET 2003"* Zenica.
10. Veselinović, P. 2003. *Uticaj institucionalnih rešenja na razvojne tokove nacionalne ekonomije*, Radnička štampa, Beograd.
11. Google 2013: „Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini”. Očitano 14. Oktobar www.jablanica.ba/.../strategija-inkubatora/download.ht.
12. Google 2013: „Izveštaj o implementaciji Evropske povelje (European Charter) o malim preduzećima za zemlje Zapadnog Balkana i Moldaviju”. Očitano 15. Oktobar <http://www.scribd.com/doc/24957364/>

13. Google 2013: “*Uputstvo za izradu stručnih i naučnih radova*”, Univerzitet Banja Luka, 2007. Očitano 03. Novembar <http://www.efbl.org/upload/pdf>
14. Google 2013: “*Šta su poslovni inkubatori*“, Centar za inovativnost i poduzetništvo Zenica, Očitano 05. Novembar <http://www.cip.unze.ba/pdf/>
15. Google 2013: “*Budućnost biznis inkubatora*”, Diplomski rad, 2012. Očitano 07. Novembar <http://www.scribd.com/doc/53030917/>
16. Google 2013: „*Ekonomist*“, 2010. Očitano 10. Decembar <http://www.scribd.com/doc/61321578/>

Idriz Ćosić, PhD

BUSINESS INCUBATORS TO HELP SMALL BUSINESSES

Summary: *The importance and role of business incubators for small businesses is one of the instruments of local economic development. In particular, this applies to the first year of business operations of small businesses. In this regard, the paper presents the main elements that characterize the business incubator. The first part analyzes the models of business incubators, and a legal framework which is present in this type of enterprise. Given the importance of international experience in the incubation of entrepreneurship, the specific indicators that contribute to the development are discussed. The central part of the paper presents the types of business incubators. Taking into account the specificity of the transition economies, business incubators and functioning in these countries are presented. The final part of the paper contains the conclusion on the issues and references.*

Keywords: *business incubators, smool business, entrepreneurship.*

JEL klasifikacion: *L3, L6*