

ИНКУБАТОРИ КАО МОДЕЛ РАЗВОЈА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА

Љиљана Дринић¹, Н. Новковић²

Абстракт: Земље у свету данас више не постављају питање да ли подржавати оснивање и развој малих и средњих предузећа, она су постала објективна чињеница у свим модерним економијама света. У многим земљама у развоју мала привреда и предузетништво малих привредника у целини се подржавају од стране државе, државних институција и невладиних организација.

Брз темпо развоја малих и средњих предузећа покушавају да остваре и земље у транзицији, резултати су значајни али недовољни јер процес приватизације и прелазак на принцип тржишне економије још је недовршен. Новине у образовном систему у корист малог бизниса и предузетништва, пораст броја предузетника, те значајна подршка и конкретна помоћ међународне заједнице за развој предузетништва у Републици Српској представљају охрабрујуће позитивне чињенице.

За остварење предузетничког подухвата у развоју малог бизниса савремена пракса развила је систем инкубатора. Где се на организован приступ долази до властите фирме уз помоћ органа власти, финансијских и образовних институција и донатора. Инкубатори омогућују да се под једним кровом започне с радом више мањих предузећа. Кластери су нов специфичан модел развоја малих и средњих предузећа. Република Српска има могућности да прихвати модел развоја малих и средњих предузећа на основама кластера.

Кључне речи: Мала и средња предузећа, инкубатори, кластери.

¹ Мр Љиљана Дринић, Пољопривредни факултет Бања Лука

² Проф. др Небојша Новковић, Пољопривредни факултет, Нови Сад

Увод

У Републици Српској у протеклој деценији нису постојале политичке, економске и институционалне претпоставке за успостављање система развоја мале привреде. Положај мале привреде у досадашњем привредном систему који је креиран за велика друштвена предузећа био је неповољан. Порески систем и пореска политика нису пружали одговарајућу подршку субјектима мале привреде и приватним предузетницима. Приватизацијом која је у току стварају се вишкови капацитета који омогућују флексибилну методу развоја новог бизниса и подстицаја економског развоја на уском локалном простору. Не постоји јединствени концепт или модел развоја инкубатора. Велике су могућности успостављања садржаја рада, пројектовања, иноватних решења, менаџмента вођења инкубатора.

У мањим местима инкубатори могу бити средиште развоја бизниса и запошљавања, где сваки појединачни случај може да има засебне специфичности.

Инкубатори као модел развоја малих и средњих предузећа

У земљама традиционалне подршке развоју малог бизниса модел инкубатора показао се практичним. Перспектива даљег развоја инкубатора запажена је у земљама у транзицији. Појава вишка капацитета (празне хале, складишта пољопривредних објеката) услед приватизације, могуће је их искористити, и тамо развијати инкубатореке видове малог бизниса. Инкубатори омогућују да се под једним кровом започне са радом више мањих предузећа уз повољан закуп, са унапред функционално припремљеним простором. Коришћење инфраструктуре, одређених финансијских и маркентишких програма је заједничко и равноправно. Лоцирани под једним кровом, инкубатори омогућују вишеструке комбинације пословне сарадње међу власницима малих фирми, и на основу тога ефикасно коришћење расположивих ресурса на уском простору.

У оснивању инкубатора учествују: друштвена заједница, спонзори, донатори и фирме чланови инкубатора. У стварању базних инфраструктурних услова друштвена заједница (држава, општина) игра одлучујућу улогу. Она обезбеђује локалитет, капацитет будућих инкубатора. Држава може да потенцијални простор поклони члановима инкубатора, под условом да се под његовим кровом развијају послови од значаја за локалну привреду. Други начин је да држава уступи простор уз надокнаду.

Спонзори као што су градске владе, локална развојна удружења, финансијске куће и велика предузећа помажу инкубаторе у развоју истраживања, врше повезивање свих потенцијалних малих фирми, обезбеђују

им стручњаке, опрему а са циљем комбиновања пословне физиономије инкубатора. Велика предузећа, спонзори могу под повољним условима да обезбеде снабдевање инкубатора репроматеријалом. Чланови инкубатора комуницирају са окружењем у правцу вођења непосредних контаката и послова са мање ризика и више пословне сигурности. Чланови инкубатора и непосредно комуницирају унутар инкубатора. Инкубатор пружа и бројне олакшице што му омогућује и консолидована организација рада.. Инкубатори могу имати различит садржај рада као на пример:

- лака мануфактурна производња
- одређена производња сувенира
- пружање угоститељских и занатских услуга
- малопродаја
- консалтинг
- истраживање, развој и унапређење послова

Законским прописима се одређују правила за улазак у инкубатор. Правила могу бити утврђена и од главних спонзора и иницијатора оснивања инкубатора. За одабир најатрактивнијих занимања користи се лицитација или конкурс. Потенцијални кандидат за улазак у инкубатор мора испуњавати одређене услове:

- мора стручно познавати посао којим се намерава бавити
- мора имати програм потребних финансијских средстава
- мора имати програм пласмана производа на тржишту и висину остварене добити
- програм броја запослених радника
- познавање маркетинг концепта

Градске владе, коморе, удружења малих привредника утичу на развојни процес инкубатора, тако што врше анализу мале привреде, анализу потреба за финансијским средствима, врше одабирање локације.

Искуства неких земаља у развоју инкубатора

САД приступ развоју инкубатора је систематизиран, са одређеном сарадњом са центром за развој малог бизниса, канцеларијама, институцијама за развој малог бизниса путем одржавања семинара експерата-појединаца. На основама добре сарадње утврђују се циљеви, стратегије развоја инкубатора, изграђују се бизнис планови, развија се менаџмент вођења инкубатора. Резултати оваквог приступа видљиви су посвуда у САД.

Јапански приступ развоја инкубатора је једноставнији. Држава инвестираа у инфра структуру инкубатора, обавезује велике компаније да прихватају понуде за набавку делова од малих бизнисмена.

У Европској унији најинтересантнији систем инкубатора се развија у Италији. Инкубатори су претежно везани за кооперативне односе на регионалном нивоу и развијају се уз квалитетну подршку окружења. Овакав систем инкубатора омогућује видљиве резултате у области развоја новог производа.

У земљама у транзицији развој инкубатора је незапажен. У тим земљама не постоји адекватан економско-правни аспект, не постоји подршка окружења, па тако нема ни развоја бизниса на тим основама.

Оснивање инкубатора

Оснивање инкубатора плански се разрађује у неколико фаза:

1. Почетна фаза:

- обухвата утврђивање радне групе која се састоји од потенцијалних чланова инкубатора, од иницијатора који су водећа спонзорска група, од локалне радне групе одговорне за планове имплементације, и од организација у окружењу које су задужене за подршку и публицитет.
- дефинисање циљева и задатака система инкубатора са циљевима развоја у окружењу. Најважнији задатак који радни тим треба да постигне на самом почетку је усаглашавање у постављању циљева пројекта инкубатора.
- анализа локалне економије, састоји се од анализе локалне привреде, од анализе броја предузетничких подухвата у окружењу и од потреба окружења за услугама које пружа инкубатор
- могуће подстицајне мере малом бизнису у инкубатору. Метод истраживања подстицајних мера састоји се од програма подршке малом бизнису на локалном нивоу, могућности формирања фонда за подршку, финансијских институција, могућности добијања кредита, дефинисања локалне пореске олакшице за категорије малих и средњих предузећа.
- израда финансијског плана обухвата процену укупних трошкова пројекта и евидентирање реално могућих избора његовог финансирања

2. Имплементациона фаза:

- дефинисање и избор положаја и предности локације. Анализира се приступачност саобраћајне инфраструктуре, величине складишног простора, локални прописи, висине просечних закупнина, стање зграде, годишњи износи трошкова за одржавање.
- програми менаџмента.. Утврђивање система инкубатора у великој мери зависи од програмског приступа функционисања менаџмента. Од важности за функционисање инкубатора потребно је добра организациона структура која омогућује ефикасно коришћење континуитета и савремени садржај пословних активности

Кординацију свих активности у оквиру инкубатора обавља управни или надзорни одбор. Чланове инкубатора треба бирати на бази строгих критерија везане за стручне, менаџерске и друге карактеристике.

Величина инкубатора одређује и број чланова менаџерске екипе. Директор представља најодговорнију личност менаџмента, он помаже у имплементацији пројекта, усаглашава и брине о свакодневним активностима запослених. Поред главног менаџмента за добар концепт инкубатора потребан је и одређен тим стручњака као и помоћно особље.

Избор чланова (предузетника) може се одвијати на два начина:

1. Концепт који омогућује чланство свакоме ко може платити закупнину и пратеће трошкове. Ранг листа се формира на основу економске снаге потенцијалног члана и величине закупљеног простора.
2. Други концепт заснива се на врсти посла, могућег пласирања производа на тржишту, и економске ефикасности тог посла.

Услуге које инкубатор пружа морају задовољавати потребе чланова и потребе инкубатора као пословног комплекса. Најзначајније услуге које пружа инкубатор су:

- рачуноводствени, телефонски и секретарски послови
- организовање курсева
- административне компјутерске услуге
- услуге заједничког осигурања итд.

Регулисање пословног односа између инкубатора као закуподавца и закупопримца регулише се уговором који мора да садржи одређене елементе:

назив уговорених страна, време закупнине, осигурање од губитака и ризика, рокове плаћања, трошкове закупа.

Начини финансирања инкубатора

Финансирање инкубатора прилагођава се фазама изградње инкубатора.

1. Припремна фаза изградње инкубатора обухвата трошкове административног и организационог карактера, трошкове израде програма. Трошкови припремних активности покривају се из донација, фондова општина, иностраних хуманитарних организација.
2. Трошкови финансирања изградње главног капацитета обухватају трошкове реконструкције и прилагођавања постојећег објекта потребама инкубатора. Ови трошкови се појављују као трошкови развојног пројекта и трошкови главног улагања.

Значајан задатак менаџмента је утврђивање типа и облика финансијских средстава, контактирање финансијских институција. Маркетинг-концепт инкубатора треба да обједини потребе и интересе појединих чланова у инкубатору са интересима инкубатора као целине.

Инкубатори у пракси БиХ

Све земље у транзицији имају добре услове за развој инкубатора. Босна и Херцеговина и Република Српска располажу са неискоришћеним капацитетима свих делатности (производње, трговине, пољопривреде, угоститељства) неискориштена привредна структура у градовима чине добру полазну основу за изградњу инкубатора. Услови који доминирају у Републици Српској не подржавају развој малих и средњих предузећа на примерима развоја инкубатора у свету. Инкубатор мале привреде Модрича предствља пример домаћег инкубатора. Оснивач инкубатора је Независни биро за развој Модрича.

Пројекат оснивања Small Business Incubator Modriča заокружен је 1996. године а 1998. године формиран је инкубатор. Изградњу инкубатора финансирала је влада Федерације БиХ и мањи број донатора. Локација инкубатора је у уступљеном оштећеном објекту средњошколског центра у Градачцу, који обухвата 6.800m² површине. Настао је у време послератне привредне кризе и незапослености. Намењен је производним и услужним делатностима а у функцији већег запошљавања. Критеријуми за одабир потенцијалних станара инкубатора су високо познавање посла којим се желе бавити, поседовање програма пословања и развоја, претпоставке могућег пласмана и остварења добити, могући број запослених у почетној фази и у

развојној фази пословања, и поседовање основног знања из маркетинга и менаџмента.

Стратегија коришћења инкубатора је да што више људи прође кроз инкубатор након што постану самоодрживе фирме. Реализација програма оснивања инкубатора показала је како се на пројектима могу задовољити интереси: власти, страних и домаћих донатора, невладиних организација, микропредузетника и социјално-економских угрожених категорија.

Кластери као нови модел развоја малих и средњих предузећа

Непосредна основа развоја кластера представљају инкубатори тако да тамо где постоје искуства са инкубаторима кластери се брзо развијају. Стечена искуства развоја кластера у земљама Европске уније могу се пренети на домаћу праксу. Кластери се развијају тамо где је развој малог бизниса већ достигао одређени ниво развоја и где системске мере државе погодују. Кластери се разликују у појединим регијама у односу на друге кластере у другим регијама по индустријској специфичности, традицији иноваторској динамици у њима. На препознатљивост појединих кластера утиче степен укључивања регионалне владе и њених институција или агенција у прихватању оваквог модела развоја малих и средњих предузећа.

У Босни и Херцеговини и Републици Српској постоји велики број неискориштених капацитета који би се могли искористити за систем кластера. Формирање кластера треба да претходи истраживачки и планско-развојни подухвати који помажу откривању оправданости инсталација фирми у кластеру. Кластер се може заснивати на бази дрвета, коже, обуће, текстила, метала, пољопривредних производа.

Најповољнији услови за развој кластера су у близини најважнијих ресурса за неку делатност, у близини великих индустрија и тржишта робе финалне потрошње.

Закључак

Постоји безброј могућности да се оствари предузетнички подухват у развоју малог бизниса. Овај циљ предузетници могу остварити самостално на својој локацији што је најчешћи случај, али савремена пракса развила је систем инкубатора који има низ предности у формирању властите фирме. На организован начин долази се до властите фирме, у оснивању фирме учествују органи власти финансијске институције, образовне установе, донатори предузетници и појединци. Реализацијом оваквог инвестиционог

програма долази се до трошковно повољних програма, ефикаснијег маркетинга и менаџмента чланова инкубатора.

Кластери као нови модели развоја МСП заслужују пажњу посебно за прилике које доминирају у Републици Српској. Мали бизнис треба убрзано развијати не само на један начин већ вишедимензионално. Зато је неопходно да сви потенцијални учесници у њиховом развоју што пре сазнају што више о кластерима и начинима њиховог оснивања и функционисања .

Литература

1. Достић, М., „Менаџмент малих и средњих предузећа“. Економски факултет,
2. Сарајево, 2002.г.
3. Достић, М., „Кластери као нови модел развоја СМЕ“, Транзиција, часопис за економику и политику транзиције, бр: 11-12, Економски институт Тузла, 2002.
4. Новковић, Н., Пауновић, Б., Могући правци развоја малих и средњих предузећа у агробизнису Војводине, Саопштење PHARE ПРОЈЕКТА ЈЕР 14150-99, Сарајево, 2001.г
5. Љиљана Дринић, Концепт развоја малих и средњих предузећа у агробизнису у Републици Српској, Магистарски рад, Нови Сад, 2003. г.

UDC: 65.017.32+65.017.3/004.275

INCUBATORS AS A DEVELOPMENT MODEL FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES

Ljiljana Drinić¹, M.Sc., Nebojša Novković², Ph.D.

¹ Faculty of Agriculture, Banja Luka

² Faculty of Agriculture, Novi Sad

Abstract

There is no doubt in the world today whether or not to support the founding and development of small and medium-sized companies. They have become an objective reality in all modern economies of the world. State, governmental institutions and non-governmental organizations in many developing countries completely support small-scale industry and entrepreneurship.

Transitional countries are also trying to achieve a quick development of small and medium-sized companies. The results are significant but not sufficient, since the process of privatization and transition to the principles of market-economy are still incomplete.

Innovations within the educational system that are beneficial for small-scale industry and entrepreneurship, the increase in numbers of entrepreneurs, as well as the significant support and specific help from the international community in relation to the development of entrepreneurship in the Republika Srpska, are positive and encourageing facts.

In order to realize business enterprise when it comes to the development of small business, the modern practice has developed a business incubator system that enables the organization of own businesses with support from governmental organs, financial and educational institutions and donors. Incubators make it possible to start the work of several small businesses under one roof. Clusters are a new specific model for developing small and medium-sized companies.

The Republika Srpska does have the capability to accept the model of developing small and medium-sized companies by following the model of clusters.

Key words: Small and medium-sized companies, incubators, clusters.