

Факултет инжењерских наука Универзитета у Крагујевцу

Драгана Д. Стикић

**ПОСЛОВНИ ИНКУБАТОРИ КАО
ПОДРШКА РАЗВОЈУ
ИНОВАЦИОНИХ ПРЕДУЗЕЋА**

Дипломски рад

Крагујевац, 2016.

Факултет инжењерских наука Универзитета у Крагујевцу



Назив студијског програма: Машинско инжењерство

Ниво студија: Дипломске академске студије

Модул: Индустијски инжењеринг

Предмет: Управљање развојем

Број индекса: 2/95

Драгана Д. Стикић

**ПОСЛОВНИ ИНКУБАТОРИ КАО
ПОДРШКА РАЗВОЈУ
ИНОВАЦИОНИХ ПРЕДУЗЕЋА**

Дипломски рад

Комисија за преглед и одбрану:

1. _____
2. _____
3. _____

Датум одбране: _____

Оцена: _____

У оквиру овог дипломског рада кандидат треба да :

- дефинише општи модел пословних инкубатора и утицајне факторе важне за њихово успостављање и рад;
- прикаже кључне индикаторе учинка пословних инкубатора;
- анализира стање у Републици Србији кроз преглед постојеће иновационе инфраструктуре;

Препоручена литература:

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

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

[3] Стратегија развоја и Акциони план 2015-2020, <http://www.godinapreduzetnistva.rs/>

Крагујевац, новембар, 2016. године.

Ментор

Проф. Др Миладин Стефановић,

САДРЖАЈ

УВОД	8
1. ИСТОРИЈАТ РАЗВОЈА КОНЦЕПТА ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	
1.1 РАЗВОЈ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	10
1.2 ДЕФИНИЦИЈЕ ИНКУБАТОРА И ТИПОЛОГИЈА	11
1.2.1 ”Традиционални” и инкубатори ”Нове-Економије”	13
1.3 ГЕОГРАФСКИ ОПСЕГ И СКАЛА АКТИВНОСТИ ИНКУБАТОРА	14
2. РАДНИ ОКВИР ЗА АНАЛИЗУ ПОСЛОВНОГ ИНКУБАТОРА	
2.1 МОДЕЛ ПОСЛОВНОГ ИНКУБАТОРА	16
2.2 ДЕФИНИСАЊЕ КРИТЕРИЈУМА И ИНДИКАТОРА	18
3. УСПОСТАВЉАЊЕ И РАД ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	
3.1 ИНВЕСТИТОРИ, ФИНАНСИРАЊЕ И ОПЕРАТИВНИ ТРОШКОВИ	21
3.2 УЛОГА И ЦИЉЕВИ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	24
3.2.1 Конкурентност локалне привреде	25
3.2.2 Нова радна места	25
3.3 КЛИЈЕНТИ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	27
4. КЉУЧНЕ ФУНКЦИЈЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	
4.1 ПРОСТОР ИНКУБАТОРА	29
4.2 ПОСЛОВНЕ УСЛУГЕ КОЈЕ ПРУЖАЈУ ИНКУБАТОРИ	30
4.2.1 Пре-инкубација и обука предузетника	31

4.2.2	Технологија и иновације	33
4.2.3	Стабилизација, раст и комерцијализација инкубатора и његових станара	34
4.3	ПРОМОЦИЈА И ОДРЕЂИВАЊЕ ЦИЉНИХ ТРЖИШТА	35
4.4	КРИТЕРИЈУМИ ЗА УЛАЗАК И НАПУШТАЊЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	36
4.4.1	Планирање изласка из инкубатора	37
4.5	ОСОБЉЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА	38

5. АНАЛИЗА СТАЊА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

5.1	АНАЛИЗА СТАЊА У СЕКТОРУ МСПП У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ	40
5.1.1	Правне препреке	42
5.1.2	Приоритетни привредни сектори	42
5.1.3	Институционална подршка	44
5.1.4	Јавни сектор и МСПП	45
5.1.5	Извори финансирања за сектор МСПП	45
5.1.6	Конкурентност сектора МСП	52
5.1.7	„Сива” економија	54
5.2	ПРЕГЛЕД ПОСТОЈЕЋЕ ИНОВАЦИОНЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ	54
5.2.1	Бизнис Старт-ап центри/технолошки центри/иновациони центри у Републици Србији	54
5.2.1.1	Бизнис старт-ап Центар (БСЦ) Крагујевац	55
5.2.1.2	Бизнис Инкубатор Центар (БИЦ) Књажевац	56
5.2.1.3	Бизнис инкубатор Ниш	56
5.2.1.4	Бизнис инкубатор Зрењанин	57
5.2.1.5	Бизнис Инкубатор Суботица	58
5.2.1.6	Бизнис инкубатор Сента	59

5.2.1.7	Бизнис инкубатор центар Ужице	59
5.2.1.8	Бизнис инкубатор техничких факултета Београд	60
5.2.2	Кластери у Републици Србији	61
5.2.2.1	Аутомобилски кластер	62
5.2.2.2	Кластер пластике и амбалаже	63
5.2.2.3	Кластер дрвопрерађивача	63
5.2.2.4	Кластер произвођача пољопривредних машина	64
5.2.2.5	Кластер обућара	65
5.2.2.6	Кластер рециклера	65
5.2.2.7	Кластер металних произвођача	66
5.2.2.8	Кластер произвођача намештаја	67
5.2.2.9	Туристички кластери	
5.2.2.10	Кластер органске пољопривредне производње	67
5.2.3	Научно-технолошки паркови у Републици Србији	68
5.2.3.1	Научни парк Нови Сад	69
5.2.3.2	Научно-технолошки парк Ниш	70
5.2.3.3	ИХИС Научно Технолошки Парк Земун	70
5.2.3.4	Институт “Михајло Пупин”	71
5.2.3.5	Институт за нуклеарне науке "ВИНЧА"	72
ЗАКЉУЧАК		74
ЛИТЕРАТУРА		75

Abstract

Business-incubators, as a specific model of economic organization, have been established at the beginning of eighties of the last century. The basic task of this kind of organizations is to help the start up of new business. The achieved results in this area have justified the support given by the social environment. This paper treats the functioning of this specific organization and its contribution to the increase of the general survival - stage of the newfounded small and medium enterprises (SME), with the final implications on social - economic development of the environment. Research that has been conducted in this area worldwide, related to the mission of business-incubators (meaning the increased number of newfounded enterprises which overcame the difficulties of the first few years) have shown encouraging results and give a hope that this kind of model can be applied in the developing countries, as well as in the countries in transition, like our. Taking into account the experiences (first of all, in the western developed countries) and the attempts to apply that model in the developing countries, and those in transition, this paper aims to show the possibilities for the application of that model in our country. Also, this paper should show that this kind of support to entrepreneurship, because of its achievements, deserves broader attention of our community – which is necessary if we want it to be established here and contribute the promotion to our economy.

Key words: Business-incubators, support for innovation, development, competitiveness

Резиме

Пословни инкубатори су се појавили почетком 80-тих година прошлог века. Основни задатак ових организација је да помогну започињање нових пословних подухвата. Постигнути резултати у тој области оправдали су подршку коју им је друштвено окружење пружало. Овај рад приказује начин функционисања те специфичне организације и његов допринос повећању општег степена преживљавања новооснованих - малих и средњих предузећа (МСП), са крајњим импликацијама на друштвено - економски развој окружења. Истраживања која су до сада спроведена у овој области у свету, а односе се на мисију пословних инкубатора (у смислу повећаног броја новооснованих предузећа која су пребродила кризу првих година), показала су охрабрујуће резултате и дају наду да би се такав модел могао применити и у земљама у транзицији, каква је наша. Осврћући се на досадашња искуства (пре свега, у развијеним земљама Запада) и покушаје да се тај модел примени у земљама у развоју и тзв. земљама у транзицији, циљ рада је да се укаже на могућности за примену таквог модела код нас. Овај рад, такође, треба да покаже да такав модел подршке предузетнишву, због остварених резултата, заслужује ширу пажњу наше друштвене заједнице - без чије помоћи он не може да заживи и пружи свој допринос подстицају наше привреде.

Кључне речи: пословни инкубатори, подршка иновацијама, развој, конкурентност

УВОД

У Лисабону је постављен циљ да Европска унија током следеће деценије постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда у свету, заснована на знању, способна да успостави одрживи привредни раст, већи број и боља радна места, као и већу друштвену кохезију. Европском повељом за мала предузећа сугерише се да се „**Мала предузећа морају препознати као главни покретачи иновација, запошљавања, као и друштвене и локалне интеграције у Европи**”

Публикације *OECD*-а (енг. *Organisation for Economic Co-operation and Development*) и *UNIDO*-а (енг. *The United Nations Industrial Development Organization*) усмериле су пажњу на индустријализацију као суштински фактор раста и напретка у индустријализованим земљама, земљама у развоју, као и у земљама у транзицији. Повећана и побољшана продуктивност ствара основ за виши животни стандард и сходно томе, смањење сиромаштва. У овом контексту, предузетништво је истакнуто као суштински важан елемент у стимулisanу локалне, националне и међународне привреде. Наглашено је да су предузетници, који су отпочели бизнис са успехом, извор раста, капиталних инвестиција, иновација и стручности.

Важан елемент конкурентности и значајан услов за укључивање малих и средњих предузећа (МСП) у међународно тржиште је ниво иновативних активности. Овом питању се последњих година у нашој земљи поклања велика пажња. Сprovedени иновативни аудит [1] у Србији током 2006. године, указао је на низак ниво иновативних активности малих и средњих предузећа (МСП). На основу аудита урађена је национална иновативна стратегија Србије [22] која апострофира значај иновација односно, сугерише неопходност већег ангажовања МСП на плану иновативних активности у циљу повећања њихове конкурентности.

Национална иновативна стратегија у циљу превазилажења слабости уочених у иновативном аудиту, сугерише пет главних стратешких праваца акције и приоритета реализације. Од значаја за овај рад је стратешки правац који се тиче изградње националне мреже за трансфер иновација и технологије. Њиме се указује на ургентну потребу креирања проактивне мреже иновативних интермедијатора који би кроз интеракцију са МСП омогућили обуку и техничку подршку њиховим иновативним активностима. Циљ је да се подигне ниво кооперације између МСП и организација за иновативну подршку и истраживачких организација са становишта дифузије иновација.

Развојни модели сугеришу пословно-технолошки инкубатор као једну од најуспешнијих метода за подршку иновацијама и претварање иновација у практичну технологију. Посебно успешним у свету сматрају се пословни инкубатори у којима се подржавају мала предузећа настала на бази трансфера знања и технологија из истраживачког сектора.

Сам рад је конципиран тако да се састоји од две независне целине. Прва целина има за циљ да упозна читаоце са практичним искуствима у оснивању и развоју одрживих

пословних инкубатора, а садржај се у великој мери заснива на међународним искуствима и стеченом знању из оснивања пословних инкубатора. Састоји се из четири дела:

1.“Историјат развоја концепта пословних инкубатора“ који се бави истраживањем настанка модела пословног инкубатора, његовим различитим дефиницијама, као и његовим настанком и развојем у Европи, Америци и у другим земљама.

2.“Радни оквир за анализу пословног инкубатора“ који сажето представља методолошки оквир (дефинисање општег модела пословних инкубатора, дефинисање критеријума и дефинисање утицајних фактора), на коме се заснива даља анализа пословних инкубатора.

3.“Успостављање и рад пословних инкубатора који испитује улогу локацијских и физичких аспеката инкубаторских операција, дефиницију инкубаторске „мисије“, тип компанија које они привлаче као клијенте, и ставке везане за финансирање инкубаторских предузећа и оперативне трошкове.

4.“Кључне функције пословних инкубатора“ где се анализа усредсређује на кључне индикаторе учинка инкубатора као што су услуге које пружају инкубатори, критеријуми за пријем и отпуштање, праћење клијената, улога инкубаторског тима итд.

Друга целина **“Анализа стања у Републици Србији“**, односи се као што јој и сам назив каже на анализу тренутно постојеће ситуације у нашој земљи. Овом секцијом су покривени правна регулатива, институционална подршка, национална стратегија, специјални фондови који су доступни итд. и даје преглед постојеће иновационе инфраструктуре која обухвата кластере, технолошке и иновационе центре, технолошке и научне паркове, пословне “старт-уп“ инкубаторе, технолошке инкубаторе и са њима повезане организације.

Основни циљ овог рада јесте да покаже да пословни инкубатор као модел подршке предузетништву, због остварених резултата, заслужује ширу пажњу наше друштвене заједнице - без чије помоћи он не може да заживи и пружи свој допринос подстицању наше привреде.

1. ИСТОРИЈАТ РАЗВОЈА КОНЦЕПТА ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Овој део се бави истраживањем настанка модела пословног инкубатора, његовим различитим дефиницијама, као и његовим настанком и развојем у Европи, Америци и у другим земљама.

1.1 РАЗВОЈ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

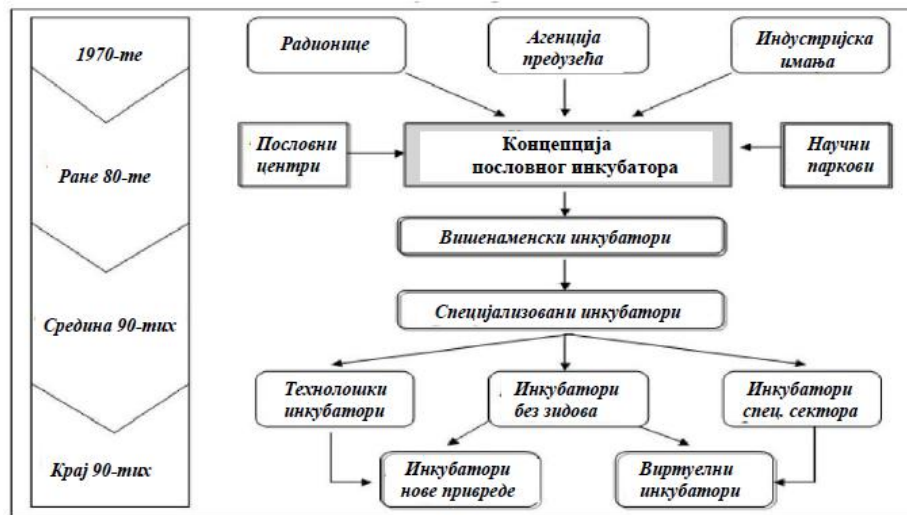
Постоји читав низ дефиниција које покушавају да што свеобухватније дефинишу овај нови ентитет савремених економија. Међутим, тешкоће произилазе углавном због велике разноврсности институција које се, између осталог, баве и пословном инкубацијом. То су, осим класичних пословних-инкубатора, бизнис-центри и иновациони центри, управљани радни простори, инкубатори без зидова, индустријски паркови, бизнис-паркови, корпоративни подухвати, технолошки центри, технополиси, научно-технолошки паркови, виртуелни бизнис-инкубатори, итд. Вероватно би овај списак могао бити још дужи, јер сваки од ових субјеката подразумева делом другачији приступ процесу пословне инкубације (што узрокује и другачије дефинисање самог пословног инкубатора). Имајући све то у виду, најопштије би се могло рећи да је пословни инкубатор организациони облик привредне активности који новооснованим предузећима пружа подршку широког спектра, а пре свега, стварајући подстицајно окружење.

Појам „пословна инкубација“, који се такође веома често користи, означава процесе усмерене на подстицање и помоћ новим пословним подухватима приликом самог започињања бизниса и у току првих, раних фаза њиховог живота.

Основна мисија пословних инкубатора је „производња“ успешних предузећа, која ће, за 2 – 3 године, изаћи из окриља пословног инкубатора финансијски стабилна и способна за самосталан опстанак на тржишту.

Лалкака (Слика 1.) представља појам развоја инкубатора на следећи начин. ”Прва генерација” инкубатора из осамдесетих година двадесетог века у суштини је понудила расположив простор и заједничку опрему пажљиво изабраним предузетничким групама. Деведесетих година двадесетог века јавила се потреба за допуном радног простора са саветодавним, више квалификованим и мрежним пружањем услуга како би се приступило професионалнијој подршци и извору капитала, за особље у оквиру радионице као и удруживања са спољним фирмама и институцијама.

Ово је довело до појаве инкубатора ”друге генерације”, мада се многе земље у развоју још увек држе оног оригиналног модела. Почев од 1998 године, паралелно се појавио и нови инкубаторски модел такозвани „инкубатори без зидова“. [2]



Слика 1. Концепт развоја пословних инкубатора

1.2 ДЕФИНИЦИЈЕ ИНКУБАТОРА И ТИПОЛОГИЈА

На Хелсиншкој радионици 1998 године [3], пословни инкубатор је дефинисан као:

”Место где су ново-створене фирме концентрисане на ограниченом простору. Његов циљ је да побољша стопу раста и шансу опстанка ових фирми обезбеђујући им модуларну изградњу са заједничким уређајима (телефаксом, компјутерима итд.) као и менаџерско-управљачку помоћ и пратеће услуге. Главни акценат се ставља на локални развој и отварање нових радних места”.

Алтернативну дефиницију, која на најбољи могући начин објашњава друге услуге које пружају инкубатори, дала је *InBIA* (енг. *The International Business Innovation Association*):

”Пословна инкубација је динамички процес развоја пословног предузећа. Инкубатори ”хране и узгајају” младе фирме, помажући им да опстану и расту током периода уходавања када су и најрањивије. Инкубатори пружају помоћ у погледу управљања, приступа финансијама и излагања критичном пословању или пак техничком пружању услуга. Они такође пружају предузетничким фирмама услуге дељења канцеларијског простора, приступа опреми, флексибилним закупнинама и проширењу простора – све под једним кровом”. [4]

Дефиниције, које су усвојили *UKBI* (енг. *UK Business Incubation*) и немачки *ADT* (енг. *German Association of Innovation*), су сличне. И док је обезбеђење физичког простора за почетна предузећа опет потврђено као јасна карактеристика инкубатора, једнако важан акценат је бачен и на друге аспекте укључујући, у овом случају код *UKBI* –а, обуку предузетника, праћење и видљивост, који нису споменути у *InBIA* – овој дефиницији:

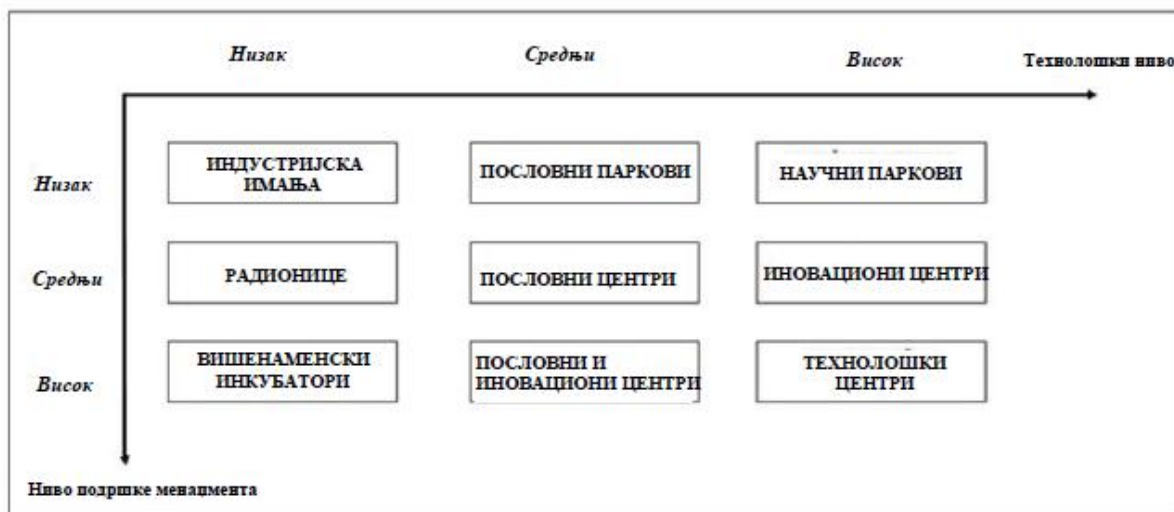
”Пословна инкубација је један динамички пословни и развојни процес. То је израз који обухвата широку лепезу разноврсних процеса који помажу у смањивању стопе неуспеха још у најранијој фази рада компанија као и да убрзају раст компанија које

поседују потенцијал да постану снажни генератори за запошљавање и благостање. Пословни инкубатор је обично власништво са малим радним јединицама које пружају пригодно окружење које се заснива на подршци предузетницима у периоду уходавања предузећа као и током првих фаза пословања. Инкубатори обезбеђују три главна елемента за успешан раст пословања – предузетничко окружење за стицање знања, непосредан приступ менторима и инвеститорима, видљивост на тржишту”. [5]

На основу кратког прегледа различитих дефиниција инкубатора могу се извући два главна закључка:

- постоји извесан степен преклапања са (у већини случајева) фокусираним приступом МСП промоцији, комбинацијама инкубаторских јединица као и при пружању помоћи са пословним услугама виђеним као нешто што чини концепт инкубатора јединственим;
- разлике, у оној мери у којој оне постоје, леже у различитим нагласцима стављеним на важност физичких аспеката који су у супротности са другим пословним услугама, и самим процесом пословне инкубације, јер он чини суштину појма.

Слика 2. приказује однос између различитих инкубаторских модалитета изражен кроз две димензије. Пословни инкубатори су позиционирани ка дну десног угла матрице јер они обезбеђују висок степен менаџментске помоћи својим клијентима. Индустријска имања на врху у левом углу обезбеђују мало или нимало менаџерске помоћи и немају посебне критеријуме у погледу пословног деловања и садржаја технологије. На сасвим супротном делу, на дну у десном углу, технолошки центри имају високо-селективне критеријуме приступа, обезбеђују високи ниво менаџерску помоћи, и имају високо-специјализован технолошки фокус.



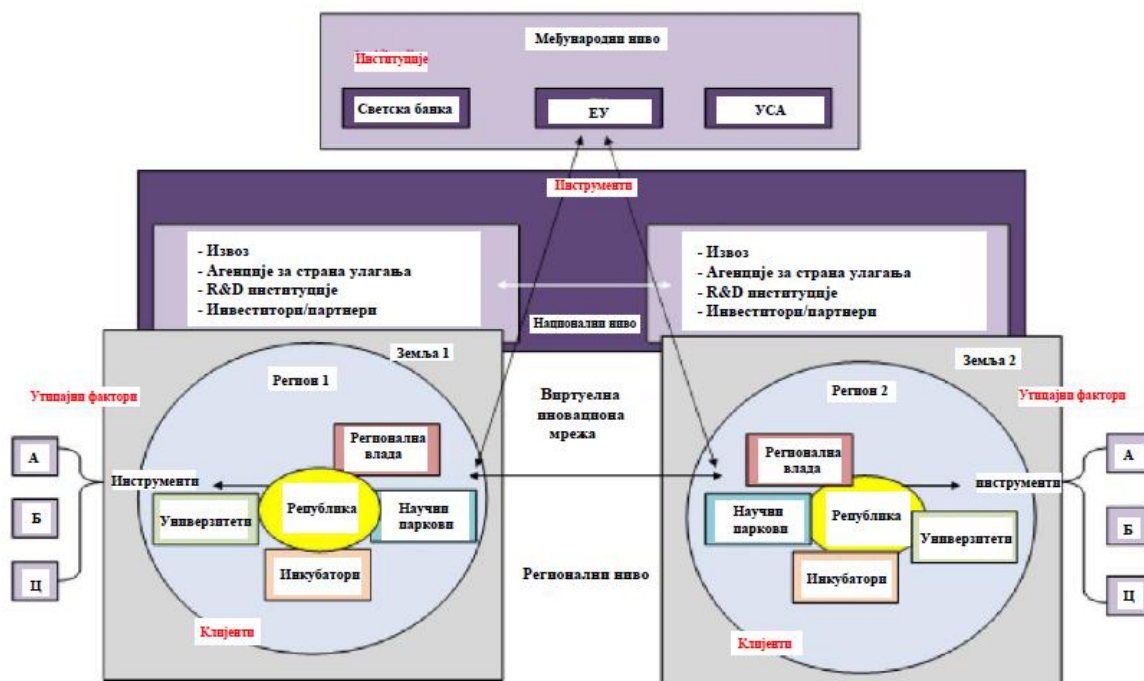
Слика 2. Типологија пословних инкубатора

1.2.1 "Традиционални" и инкубатори "Нове-Економије"

Специјализоване инкубаторе су утемељили универзитети или организације приватног сектора. Инкубаторе „Нове-економије“ обично оснивају више компанија заједничким улагањима или их пак успостављају велике мултидисциплинарне консултантске куће које могу да понуде комплетан распон технолошких, саветодавних и других пословних услуга својим клијентима. Те велике мултидисциплинарне куће се посебно усредсређују на усавршавање стручног кадра у области е-привреде, то јест у области развоја *B2B* (енг. *Business-to-business*) и *B2C* (енг. *Business-to-consumer*) сектора, е-трговине, и сл. нудећи саветодавне стручне услуге новим високо-технолошким (енг. *high-tech*) предузећима у склопу једног практичног инкубатор модела. (Слика 3.)

Стратешки циљеви и модели рада тих „ново-привредних“ инкубатора у основи се разликују од својих „традиционалних“ еквивалената:

- Прво, инкубатори „Нове-економије“ су приватне профитно орјентисане организације.
- Друго, оне теже да се фокусирају углавном на високо-технолошке и за интернет везане активности и за разлику од „традиционалних“ инкубатора, не баве се отварањем нових радних места као својим основним циљем.
- За разлику од „традиционалних“ инкубатора, инкубатори „нове-економије“ не пружају услугу коришћења радног простора.



Слика 3. Виртуелна иновациона мрежа

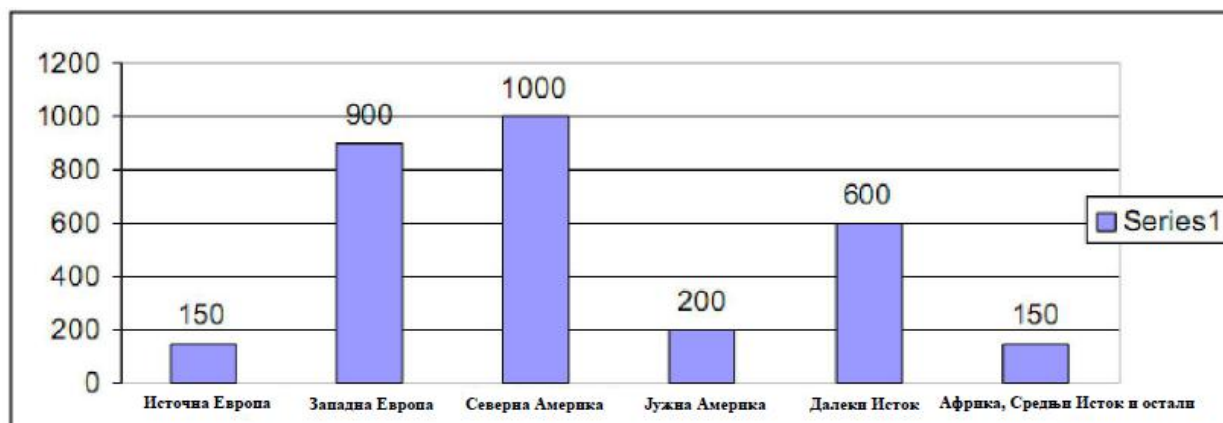
1.3 ГЕОГРАФСКИ ОПСЕГ И СКАЛА АКТИВНОСТИ ИНКУБАТОРА

Пословни инкубатор - један потпуно нови организациони облик привредне организације, појавио се први пут у САД 1959. године, као одговор на нове околности у економском окружењу. Међутим, до његове шире примене долази тек почетком 80-тих година, такође у САД, да би се потом проширио на западно-европске земље, а касније на земље у транзицији и земље у развоју у осталим деловима света, са више или мање успеха.

Сагледавањем актуелних трендова у овој области, може се закључити да је бизнис-инкубација, као један од метода за подстицање привредног развоја, у експанзији и да бизнис-инкубатори „ничу“ широм света. Тренутно их у свету има око 3.000 (слика 4.), разних облика и врста, од којих се највећи број још увек налази у САД (око 1.000).

Томе посебно доприноси снажна подршка Националне асоциације бизнис-инкубатора (*InBIA*), приватне организације основане 1985. године, за коју се може рећи да је најмоћнија организација те врсте у свету. *UNIDO* (енг. *United Nations Industrial Development Organization*) такође промовише развој бизнис-инкубатора широм света.

Према резултатима истраживања које је вршио *UNIDO*, процењује се да, тренутно, постоји око 500 бизнис-инкубатора у земљама у развоју и земљама у транзицији, са годишњом стопом раста њиховог броја од око 20%. Такође се процењује да, тренутно, постоји око 8.000 новооснованих предузећа у оквиру постојећих бизнис-инкубатора и око 4.500 предузећа која послују самостално, а започела су свој пословни подухват у оквиру неког од бизнис-инкубатора. Разна истраживања те врсте, такође, показују да преко 80% предузећа која су започела свој рад у оквиру бизнис-инкубатора, још увек послују.



Слика 4. Пословни инкубатори и свету

Први инкубатори у источној Европи формиран су у Пољској почевши од првог инкубатора у Познању. Формирање Асоцијације - Друштва за Бизнис Инкубаторе у Пољској и Центра за Иновације 1992-е године учинило је да је оно постало катализатор за даљи раст. Тренутно постоји око 65 инкубатора у Пољској. Слични такви инкубаторски програми су у току у другим земљама централне и источне Европе, посебно у Чешкој Републици.

У Западној Европи, тренутно има око 900 пословних инкубатора. Преглед анализе Европске Комисије и процена CSES-а (енг. *Center for the Study of Economy & Society*) приказан је у табели 1 (а).

Табела 1а. Пословни инкубатори у земљама чланицама ЕУ			
Земља	Број	Земља	Број
Аустрија	63	Италија	45
Белгија	13	Луксембург	2
Данска	7	Холандија	6
Француска	196	Португалија	29
Финска	26	Шведска	39
Немачка	300	Шпанија	38
Грчка	7	Велика Британија	144
Ирска	6	УКУПНО	911

Табела 1(б) даје прорачун односа инкубатора према МСП-у (енг. *Small and medium-sized enterprises*) у свакој земљи како би се дало значајније уочавање „густине“ развоја пословних инкубатора широм Европске Заједнице.

Табела 1б. Однос броја инкубатора према броју малих и средњих предузећа у земљама чланицама ЕУ	
Земља	Однос А:Б
Аустрија	1:3
Белгија	1:45
Данска	1:33
Француска	1:11
Финска	1:7
Немачка	1:11
Грчка	1:106
Ирска	1:26
Италија	1:72
Луксембург	1:9
Холандија	1:91
Португалија	1:28
Шведска	1:6
Шпанија	1:61
Велика Британија	1:23
А-Број инкубатора Б-Број малих и средњих предузећа	

2. РАДНИ ОКВИР ЗА АНАЛИЗУ ПОСЛОВНОГ ИНКУБАТОРА

Овај одељак сажето представља методолошки оквир на коме се заснива даља анализа пословних инкубатора. Три кључна корака у развоју методологије која је усвојена за ова рад су:

Први корак: Дефинисање општег модела пословног инкубатора који је настао постављањем основних функција и принципа рада.

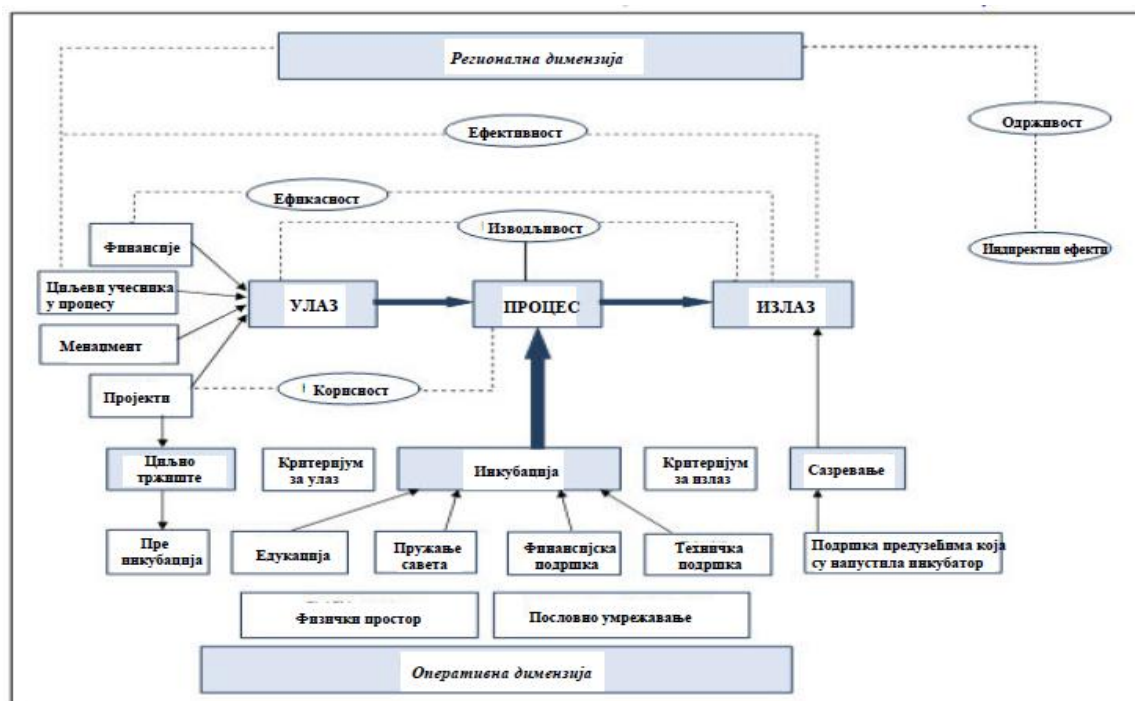
Други корак: Дефинисање критеријума који обезбеђују оквир потребан да се дефинишу утицајни индикатори.

Трећи корак: Дефинисање утицајних индикатора који се односе на:

- постављање-формирање и рад инкубатора;
- кључне инкубаторске функције, менаџмент и промоцију (унапређење);
- процену услуга инкубатора и утицаја.

2.1 МОДЕЛ ПОСЛОВНОГ ИНКУБАТОРА

Начин на који пословни инкубатори раде може се описати у смислу једноставног улазно-излазног модела:



Слика 5. Модел бизнис инкубатора

Улаз - Оснивање бизнис-инкубатора захтева пажљиво планирање и припрему, укључујући и студију изводљивости. Ова студија је битна за успех бизнис-инкубатора из следећих разлога:

- захтева консензус и мотивисаност лидера и организација,
- генерише креативне начине да се превазиђу тешкоће,
- доводи до комплетирања бизнис-плана,
- штити пројекат од критичних грешака у избору простора, управљачке структуре и прављења програма подршке,

Као један аспект почетног планирања и припреме, студија изводљивости укључује процену потражње, потреба, капацитета, физичке локације и свести заједнице.

Приликом оснивања инкубатора значајне кораке, такође, представљају:

- селекција будућих чланова – „станара“ и
- избор управљачких структура.

Процес - Пословни инкубатори омогућавају пословно окружење новим предузећима тако што обезбеђују просторије, инфраструктуру, услуге и повољности које могу побољшати њихову способност да воде своје пословање у раној фази развоја. Предузећа у просеку остају 2,5 до 5 година у пословном инкубатору и пролазе кроз следеће фазе:

- пред-инкубациони период регистрација и оснивања предузећа - избор будућих чланова инкубатора зависи, пре свега, од типа и намене инкубатора. Када су ти основни критеријуми задовољени, пажња се поклања предузетничкој идеји, о којој се најбоље може судити на основу пословног, тј. бизнис-плана, на основу кога се може сагледати реалност идеје и њена примењивост у пракси. Након детаљније процене, неки предузетници могу бити подстакнути да прођу кроз „пре-инкубаторски“ процес, који укључује комбинацију обуке и пословног планирања, пре него ли добију приступ инкубатору.),
- период развоја и раста унутар пословног инкубатора (Сам процес инкубације обично повезује четири категорије пословних услуга – обуку, пружање савета, финансијску помоћ, и техничку помоћ.).

Излаз - Пост-инкубациони период праћења и подршке предузећима која су напустила инкубатор. Повезивање инкубаторских јединица и комуникацијска мрежа унутар - између самих предузећа у инкубатору и споља - са другим организацијама, нпр. универзитетима, великим компанијама итд.

2.2 ДЕФИНИСАЊЕ КРИТЕРИЈУМА И ИНДИКАТОРА

На слици 5., поред основног процеса инкубације приказано је и пет стандардних критеријума које Европска Комисија користи у процени учинка пословних инкубатора а који могу да се дефинишу се на следећи начин:

- Ефикасност – однос између финансијских инпута (улаза) и излаза, и везано за то, вредност за новац;
- Ефектност – опсег до кога излази показују да се специфични циљеви достижу;
- Изводљивост – опсег до кога циљеви/излази поспешују шире политичке циљеве;
- Корисност – критеријум који показује у којој мери услуге, које су пружене корисницима компанија, задовољавају њихове потребе;
- Одрживост – критеријум који дефинише постојаност активности и трајност исхода који се остварују. Обезбеђивање одрживости један је од суштинских и најважнијих фактора концепта инкубатора. Одрживост није циљ сам по себи, већ и мера успешности инкубатора у стварању предузећа од првобитних “старт-ап” предузећа, као и мера сопствене стабилности. Одрживост се може разматрати са два нивоа:
 - станари, кроз комерцијализацију и раст пословног инкубатора,
 - инкубатор, кроз изводљивост и стабилност.

Оба нивоа зависе од способности менаџмента инкубатора, инфраструктуре, финансирања и политике. Прво ће на станаре утицати операције инкубатора. Одрживост станара ће у великој мери бити условљена следећим факторима:

- професионалним ангажовањем предузетника,
- формирањем у фази пре-инкубације, инкубације и пост-инкубације,
- концептом инкубатора,
- планом тренинга и индивидуалним процесом развоја станара,
- директном помоћи у оквиру дефинисаних и релевантних пословних области,
- планираним и постепеним смањивањем финансијске подршке,
- системом мерења и постављањем циљева за станаре,
- инструментима и системима планирања, мониторинга и развоја станара,

- конкретном платформом за напуштање пословног инкубатора,
- помоћи у промоцији, маркетингу и мрежама.

У разматрању пословних инкубатора, важни су следећи фактори,

- добијање прихода од изнајмљивања просторија за тренинг, кантине, вишка простора, итд.,
- евентуални приходи од пружања услуга станарима,
- увод у нове профитабилне производе и услуге,
- увођење алтернативних или додатних извора финансирања – програм замене донатора,
- обављање пословних активности у складу са законом и оснивачким актом,
- понашање у складу са начелним оквирима, концептом, стратегијама, политиком, стандардима и процедурама инкубатора,
- понашање у складу са локалним стратегијама и политиком развоја, извођење операција у складу са годишњим бизнис планом и планом активности стратешког развоја, успостављање и имплементација дугорочне одрживости и дугорочног/ краткорочног плана тренинга станара.

Постоји низ индикатора (табела 2.) који ће утицати на рад и учинак пословних инкубатора. Ти индикатори се односе на:

- постављање-формирање и рад инкубатора;
- кључне инкубаторске функције, менаџмент и промоцију (унапређење)
- процену услуга инкубатора и утицаја.

У овом контексту, „главни“ показатељи су дефинисани као да се ради о малом броју (12) кључних показатеља који се превасходно тичу исхода оствареног пословним инкубаторима. „Оперативни“ показатељи су већи број (40) специфичних показатеља који се односе на оперативни контекст пословног инкубатора, структуре и процесе, то јест, факторе који помажу да се објасни зашто неки инкубатори остварују боље резултате од других.

Табела 2. Главни индикатори	
ОСНИВАЊЕ И РАД ИНКУБАТОРА	
1	Број и тип улагача
2.	Број и тип инкубаторских јединица
3.	Број и тип клијентских компанија
4.	Стартовање и оперативни трошкови / извори финансирања
КЉУЧНЕ ИНКУБАТОРСКЕ ФУНКЦИЈЕ, МЕНАЏМЕНТ И ПРОМОЦИЈА	
5.	Цена закупнине за инкубатор
6.	Опсег и цена коштања бизнис услуга које се пружају
7.	Пристап и постојећи критеријуми за излазак из инкубатора
8.	Број и тип инкубаторског особља
9.	Критеријуми који се користе за мониторинг компанија станара
ПРОЦЕНА УСЛУГА И УТИЦАЈА ИНКУБАТОРА	
10.	Учинак станара, (смањење незапослености)
11.	Број дипломираних / задржавање у локалној регији
12.	Процена индиректног утицаја рада инкубатора

3. УСПОСТАВЉАЊЕ И РАД ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Постоји један број кључних фактора који одређују успех код формирања и рада инкубатора. Овај одељак испитује улогу улагача, локацијских и физичких аспеката инкубаторских операција, дефиницију инкубаторске „мисије“, тип компанија које они привлаче као клијенте, и ставке везане за финансирање инкубаторских предузећа и оперативне трошкове.

3.1 ИНВЕСТИТОРИ, ФИНАНСИРАЊЕ И ОПЕРАТИВНИ ТРОШКОВИ

Истраживања која су се бавила анализом структуре постојеће мреже бизнис-инкубатора показала су да постоји велика разноликост у њиховој структури, механизмима подршке, изворима и начину финансирања.

У првим фазама развоја, финансирање из јавног сектора је од виталне важности зато што је често потребан читав низ година пре него што неки инкубатор може привући приватан сектор ради финансирања и/или да створи довољан приход из других извора (на пример, станарине) како би се покрили оперативни трошкови.

Анализа кључних улагача дата је у Табели 3. Наведени подаци указују на значајно учешће јавног сектора и непрофитно оријентисаних организација у финансирању постојеће мреже пословних инкубатора.

Табела 3. Кључни партнери укључени у процес успостављања пословног инкубатора	
Партнери	Проценат
ЕУ / међународне агенције	13.4
Државне /локалне власти	25.3
Приватни сектор	20.8
Универзитети и друге научно-истраживачке организације	16.4
Друштвена заједница/волонтерске организације	11.5

Типична структура инкубатора „нове-економије“ је очигледно више оријентисана ка приватном сектору, и њом доминира трећа категорија са листе у Табели 3. (компаније, банке и друге организације из приватног сектора).

На почетку, неограничена медијска пажња и ентузијазам инвеститора за виртуелне – инкубаторе вршили су притисак на традиционалне инкубаторе да се прилагоде ради привлачења приватног капитала. Међутим услед општег пада тржишта од тада, и повлачења многобројних инвеститора из интернетом везаних заједничких подухвата, натерао је многе приватне инкубаторе да потраже безбеднија и стабилнија средства подршке од стране јавних-државних власти и институција.

У зависности од типа и структуре просечни трошкови формирања пословних инкубатора износе од 2 до 4 милиона евра, при чему су највећи извори финансирања као што је већ напред речено државне институције. Дужина временског периода за коју ће пословни инкубатор моћи да подмири трошкове варира у зависности од тога какви су његови стратешки циљеви и начин рада. За већину пословних инкубатора то је обично временски период од пет година. Важна мера успеха пословног инкубатора као и оправдање за даље добијање државне помоћи, је број ново-отворених радних места и даљи резултати компанија станара по напуштању инкубатора у оквиру шире друштвене заједнице.

★ *Особље Otaniemi научног парка у Финској спровело је студију компанија станара пословног инкубатора који се налази у склопу овог научног парка. Студија је показала да је у току 10 година у инкубатору стартовало 450 нових предузећа што је отворило 5000 нових радних места. У том период та предузећа су на име пореза на плате дала држави 50 милиона евра. Када то упоредимо са државним субвенцијама које су износиле 0.5 до 0.7 милиона евра годишње, ово представља крајње пожељан пример повраћаја инвестиције државе.*

Што се тиче оперативних трошкова, типични инкубатор има оперативне трошкове који износе приближно 500 000 евра годишње. Као што табела 4. показује највећи проценат трошкова одлази на плате и пратеће бенефиције ангажованог особља.

Табела 4. Оперативни трошкови пословних инкубатора	
Оперативни трошкови	Проценат
Плате и остале бенефиције	41
Трошкови одржавања	22.1
Трошкови услуга које се пружају станарима	24.6
Остали трошкови	13.3

Већина инкубатора покрива највећи део својих оперативних трошкова (40%-60%) од прихода закупнина. Међутим, висок ниво зависности од прихода закупнина може имати негативне последице и на то се мора обратити посебна пажња. Наиме, у току почетне фазе рада пословних инкубатора, потреба да се што пре досегне висок ниво закупнине како би се остварили максимални приходи, може довести до тога да се критеријуми приступа инкубатору „олабаве“ до те мере да се станари прихватају по принципу „ко први девојци, његова је девојка“.

Може се закључити да је обезбеђивање подршке домаћих и страних партнера уз фокусирање активности пословног инкубатора на локалне предузетнике и потребе као и оснивање ефикасног управног одбора посвећеног мисији инкубатора и увећавању улоге менаџмента у развоју успешних предузећа, од изузетне важности за формирање, рад и развој пословног инкубатора. Да би се избегле скривене опасности потребно је урадити студију изводљивости, која идентификује потенцијалну инвестицију и текуће трошкове пословног инкубатора и показује их јасно будућим локалним власницима. Такође овом студијом треба да се установи власништво и структура удруживања, и да се изабере управни одбор и директор пословног инкубатора. Основне активности на којима се базира студија изводљивости су:

- Идентификовање локалног тима за развој који ће највероватније постати власник будућег пословног инкубатора. Овде се треба ослонити на искуство, доступне препоруке и утиске локалне заједнице и менаџера за подршку малим и средњим предузећима. Тим мора да буде оперативан и снажан, са искреним и позитивним приступом дугорочној одрживости пословног инкубатора,
- Чим се тим оформи, неопходно је радити на инвестицијама и структури трошкова инкубатора. Такође, тим треба да идентификује доступне локалне изворе финансијске подршке и да обезбеди додатно финансирање,
- Током горе наведеног процеса, структура власништва над будућим пословним инкубатором треба да буде јасно дефинисана. У већини случајева, чланови тима са неадекватном мотивацијом ће се повући из тима, а они који остану су потенцијални нови власници пословног инкубатора,
- У складу са циљевима пословног инкубатора и већ поменутих принципима, треба дефинисати јасну структуру власништва, а инкубатор засновати на дефинисаној структури,
- Треба оформити управни одбор пословног инкубатора. Препоручљиво је да потенцијални спољашњи стручњаци који су радили на стварању пословног инкубатора постану пуноправни чланови управног одбора, барем у периоду пре изласка прве генерације станара пословног инкубатора. Остали чланови треба да имају заједничку јасну визију са власницима и да буду у стању да практично допринесу дугорочном успеху пословног инкубатора,
- Управни одбор треба да води процес избора генералног директора пословног инкубатора.

Имплементацијом горе поменутих активности, треба очекивати следеће резултате:

- припрема прорачуна инвестиција и структуре трошкова инкубатора,
- како ће план будућих власника подржати пословни инкубатор и препоручени план за проналажење евентуалних додатних извора финансирања инвеститора или донатора треба да буде дефинисан,
- потенцијални донатори треба да потпишу меморандуме о разумевању са власницима инкубатора у којима ће њихове обавезе бити јасно дефинисане,
- пословни инкубатор треба да буде основан и сва пропратна документа која закон налаже треба да постоје,
- формирање управног одбора пословног инкубатора,
- избор и склапање уговора са генералним директором пословног инкубатора

3.2 УЛОГА И ЦИЉЕВИ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Као што то Табела 5. показује, допринос конкурентности локалној привреди и отварању нових радних места рангира се као основни циљ већине инкубатора. Остали циљеви су ранжирани мање или више подједнако.

Табела 5. Циљеви пословних инкубатора							
Циљеви инкубатора	Рангирање (1 = најважније)						
	1	2	3	4	5	0	Просек
Допринос конкурентности и отварању нових радних места	56	14	4	0	1	3	1.3
Комерцијализација научно истраживачких институција	10	18	19	18	3	9	2.8
Помоћ компанијама да генеришу spin-off активности	3	23	27	12	5	7	2.9
Развој локалне заједнице	1	12	12	22	15	16	2.8

3.2.1 Конкурентност локалне привреде

Иако је пословни инкубатор основан као самостална јединица, са сопственим пословним циљевима, иницијатори могу често да имају дугорочне циљеве који досежу далеко изван почетних предуслова и планова развоја предузетника. Ови циљеви могу да обухвате:

- Коришћење првог пословног инкубатора као прототипа за оснивање других инкубатора у одабраним подручјима. Оснивањем овакве мреже, употреба стеченог искуства и знања се може показати економичном за каснија оснивања,
- Ако први пословни инкубатор има одговарајући концепт, овај концепт и најбоље праксе могу да се користе за оснивање других типова инкубатора. Могуће је, на пример, користити концепт за производни инкубатор високе технологије или услужни инкубатор који ће служити другим тржиштима и сврхама,
- Инкубатор не мора само да служи за „старт-ап“ предузећа, већ и да буде прилагођен предузећима са извозним потенцијалом или предузећима која замењују увоз. У овом случају, они служе националним циљевима и стратегијама,
- Региони могу да користе инкубатор у сврху привлачења даљих инвестиција. У том случају, они зависе од показивања раста и експанзије инкубатора. То може резултовати очекивањима да инкубатор прошири своје активности изван иницијалних просторија, укључујући ту и предузећа и станаре, у удружену мрежу инкубатора. Ту ће бити пружене различите услуге и подршка,
- Пословни инкубатори могу се користити као инструменти пружања додатних информација тржишту, као нпр. пословни информативни центри, саветовалишта о избору тржишта и технологије, као и други стручни консалтинг,
- Пословни инкубатори могу се користити за проширење у већу јединицу, као што је индустријски или научни парк. У том случају, инфраструктура, стручност, концепт и најбоље праксе инкубатора искористиће се да усмере инкубатор према већем оперативном систему

3.2.2 Нова радна места

Кључни циљ пословних инкубатора јесте да се убрза процес стартавања посла као и да се на минимум сведе стопа неуспеха. Стопа неуспеха за инкубаторе, је, око 15.8%. Овде постоји суштинска разлика у вези „ново-привредних“ инкубатора, за које свођење стопе неуспеха на минимум није никакав приоритет. И заиста, њихов бизнис модел узима здраво за готово да ће половина или већи део инкубаторских компанија пропасти, али зато се очекује да ће, грубо узето, једна од десет компанија бити довољно успешна да надокнади све оне губитке а да притом још увек може да обезбеди солидан повратак инвестиција у целини.

Просечна величина типичне фирме станара базира се на анализи *CSES* (енг. *The Comparative Study of Electoral Systems*) инкубаторске анкете и чини 6.2 запосленог. Табела

5. показује те резултате. Такође истраживање (табела 6.) сугерише да просечан инкубатор у Европи ради 8 година. У просеку, за то време „дипломира“ 53 предузећа. То значи да током сваке године рада инкубатора, просечно 6.6 фирми прерасте у ширу пословну заједницу. На основу просечних 6.6 станарских фирми које „дипломирају“ годишње по једном инкубатору, као и на просечној величини фирме од 6.2 запослена радника по станарској фирми, указује на то да типичан инкубатор отвори 40.9 нових радних места годишње.

Табела 6. Методологија прорачуна директних/индиректних утицаја инкубатора на отварање нових радних места

Укупан број компанија станара у инкубатору	1828
Број инкубатора	74
Просечан број компанија по једном инкубатору	$1828/74=24.7$
Просечан бр. запослених по предузећу	6.2
Број људи запослен у просечном инкубатору	$24.7 * 6.2 = 153.1$
Број фирми који годишње изађе из инкубатора	$53(\text{бр. "дипломираних" по инкубатору})/8\text{год} = 6.6$
Број радних места који се отвори годишње по инкубатору	$6.6 * 6.2 = 40.9$
Број инкубатора у ЕУ	840
Број бруто радних места који се отворе у ЕУ по години	$840 * 40.9 = 34\ 356$
Проценат неуспеха инкубатора	15.8%
Директан утицај инкубатора изражен кроз бр. запослених	$34\ 356 * 84.2\% = 28\ 928$
Стопа неуспеха инкубатора	(4 888)
Предузећа која су замењена (мање од 5%)	(1446)
Индиректни ефекти 1:1.5	14 464
Индиректан утицај инкубатора изражен кроз бр. запослених	37 058
Анализа утицаја инкубатора, о којој је реч у овом одељку, заснива се на студији коју је спровела CSES и ослања се на комбинацији повратних информација добијених од менаџера инкубатора и резултата анкете добијених од клијената компаније.	

Да закључимо, процењених 37,058 нето радних места годишње се отвори кроз активности бизнис инкубатора, при чему је број директних пословних места минус стопа неуспеха узет као полазна тачка за прорачун индиректног утицаја на запошљавање.

Анализа најбоље праксе сугерише да се инкубатори не би требало третирати као по страни остављене активности већ некако интегрисане у мрежу кључних улагача, агенција и шема које функционишу заједно у циљу промовисања иновација, конкурентности, трансфера технологије као и других кључних циљева државне (јавне) политике.

3.3 КЛИЈЕНТИ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Успешан учинак пословног инкубатора најпре зависи од броја клијената (корисника) које они привуку као и од учинка ових фирми. Са чисто оперативне тачке гледишта, компаније станара (као што је то касније приказано) су основни извор прихода да би се помогло у покривању оперативних трошкова.

Табела 7 даје анализу једног броја станара који су типично обскрбљени инкубаторима. Кристално је јасно да је важно да се достигне критична маса како би се распон привреде довео до максимума у погледу пружања услуга и самих трошкова.

Табела 7. Број предузећа којима инкубатор пружа подршку		
	Компаније станари инкубатора	Компаније које се не налазе у инкубатору
Минимум	1	1
Максимум	120	571
Просек	18	10

Као што табела 7. показује, један типичан инкубатор има око 18 станара у било које време. Али, поред тога, већина инкубатора такође пружа услуге десетак другим фирмама у том реону које нису физички лоциране у инкубатору.

Ново-привредни инкубатори теже да имају значајно мање станара због значајних улагања која они улажу у све кориснике инкубатора (типично улагање се креће од 500,000 до 1 милион евра у виду капитала и давања услуга).

Бизнис инкубатори се обично усредсређују на томе да при вуку некакву врсту комбинације чисто почетничких компанија и фирми у раној фази развоја. Као што је то раније речено, кључни фактор, који утиче на успешност учинка инкубатора је број и квалитет станара. Табела 8. даје анализу активности станарског пословања. Као што се

може видети, велики део је укључен у активности везане за *ICT* (енг. *Information and communications technology*).

Табела 8. Најчешће делатности компанија станара инкубатора		
Пословне активности	Број	Проценат
Продаја, маркетинг и дистрибуција	163	7.4
Пружање пословних и финансијских услуга	316	14.3
Напредна/higt-tech производња	188	8.5
<i>ICT</i> сектор (информационе и комуникационе технологије)	746	33.8
Истраживања и развој - <i>R&D</i> (енг. <i>Research and development</i>) сектор	106	4.8
Друге производне активности	150	6.8
Пружање осталих услуга	342	15.5
Комбинација више активности	199	9.0
УКУПНО	2210	100

★ У неким областима у земљама у транзицији, постоји локални „индустријски понос“, стара гигантска социјалистичка предузећа, сада махом пред банкротом, која су некада „хранила цео регион“. Могуће је да многе институције виде пословни инкубатор као инструмент оживљавања тих гигантских предузећа, кроз понуду посла бившим радницима. Тим који ствара инкубатор треба да избегне ову замку и да остане доследан свом фокусу пословног инкубатора на профитабилним и одрживим делатностима и да врши избор станара само у складу са јасно дефинисаним критеријумима избора.

4. КЉУЧНЕ ФУНКЦИЈЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Овај одељак разматра кључне функције бизнис инкубатора. Поред провизије инкубаторских јединица и услуга бизнис помоћи, анализа се усредсређује на кључне покретаче учинка инкубатора као што је то оперативни оквир (критеријуми за пријем и отпуштање, праћење клијената итд.) и улога инкубаторског тима. Природа ових услуга и начин на који се оне испоручују ће обично имати важан утицај на успех клијентских компанија а отуда и на успешан учинак инкубатора.

Добро вођен инкубатор ће имати добар оперативни оквир који поставља упутства за његов менаџмент који укључује јасну дефиницију свог циљног тржишта, правила приступа и изласка, стандарде за квалитет, за бригу о клијенту као и друге видове делатности инкубатора, као и показатеље учинка на основу којих се активности инкубатора могу пратити.

4.1 ПРОСТОР ИНКУБАТОРА

У већини земаља у транзицији постоје слободне индустријске зграде, које су некада биле или производни погони државних предузећа или војни магацини, робне куће, итд. Углавном је случај да таква зграда није коришћена годинама, и да се чека да је откупи инвеститор (тзв. програм приватизације). Ове зграде често могу да се искористе за просторије пословних инкубатора.

Најбоља опција за просторије пословног инкубатора треба да буде одабрана заједно са локалним учесницима и власницима инкубатора. Адекватна зграда за пословни инкубатор треба да поседује следеће карактеристике:

- 1) да буде функционална у погледу простора, паркинга, доступне енергије, буке, окружења, локације, потенцијалних канцеларија/просторија за састанке, радионица за станаре, комуникација, грејања, итд.,
- 2) да буде једноставна у погледу правних и власничких питања,
- 3) да има бесплатан простор за коришћење дат инкубатору,
- 4) да буде доступна за коришћење инкубатора предстојећих 8 до 10 година,
- 5) да има довољно простора за 10 до 20 малих предузећа.

Када се учесници сложе о адекватној згради, реновирање може да отпочне. Предлог пројекта реновирања треба да буде смерница и да се побрине за све неопходне операције и трошкове стварања адекватног простора за станаре, њихове машине и отпочињање производње.

Кључни показатељ учинка је цена закупнине коју остваре инкубатори. Овде се мора успоставити баланс од стране менаџмента инкубатора и то између максималне закупнине, па отуда и станарског прихода, и обезбеђења онога што даје довољну флексибилност да се омогући станарским фирмама да напредују од једног типа смештаја до другог упоредо са њиховим растом. Из тог разлога, 100% закупнине не мора да буде идеалан модел. Истраживања показују, да инкубатори обично траже да остваре цену закупнине у износу од 80% до 90%.

4.2 ПОСЛОВНЕ УСЛУГЕ КОЈЕ ПРУЖАЈУ ИНКУБАТОРИ

Природа и ниво пружања услуга које омогућује пословни инкубатор варира у зависности од модела и циљева инвеститора који финансирају инкубатор. Пословни инкубатори обично настоје да обезбеде својим клијентима тзв., „потпуну услугу“ нудећи тако комбинацију простора инкубатора, пословне услуге и другу помоћ. Табела 9. даје анализу типова услуга које пружају инкубатори.

Анализа сугерише да су „језгрене“ (суштинске) услуге, које пружају инкубатори, пре-инкубаторске, бизнис планиране, сведене на помоћ у повећању финансија и мрежа комуникације. Велики део инкубатора такође обезбеђује обуку, рачуноводство и пружа помоћ у маркетингу мада ове више специјализоване услуге више нагињу ка коришћењу услуга спољних сарадника.

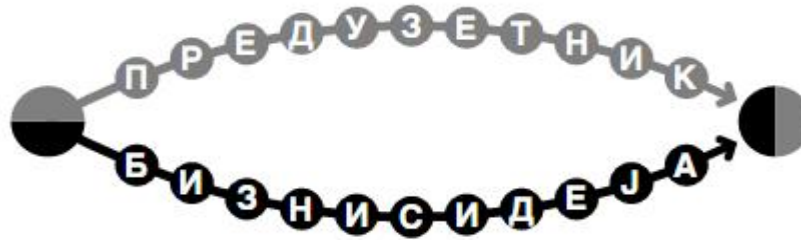
Табела 9. Услуге пословне подршке које пружа инкубатор		
Врсте услуга	У инкубатору %	Ван инкубатора %
Услуге везане за период пре-инкубације	11.7	3.3
Услуге везане за пословно планирање	11	5.5
Организовање тренинга пословних вештина	6.4	10.3
Пружање рачуноводствених, правних и сл. услуга	2.8	12.5
Истраживање тржишта, продаја, маркетинг	5.5	11.4
Помоћ у е-пословању И други аспекти ИЦТ	6.9	7.7
Помоћ у развоју нових производа/услуга	7.7	7.7
Помоћ у добијању банкарских кредита и сл.	12.1	6.1
Умрежавање са другим предузетницима/купцима	11.4	5.3

Сви менаџери пословних инкубатора слажу се да је квалитет пружања помоћи бизнис услугама, а не физички аспекти, у ствари најкритичнији аспект делатности инкубатора. Разна истраживања која се баве анализом повратних информација од стране компанија станара указују да су са најважније услуге које пружа инкубатор: обука предузетника, доступност различитим изворима финансирања помоћ која се нуди везана за

развој техничко-технолошких иновација, и помоћ која се односи на њихову даљу комерцијализацију (стварање и проширивање мреже сарадника). [10]

4.2.1 Пре-инкубација и обука предузетника

Развој и концепт тренинга у инкубатору често се сматра суштинским у оквиру бизнис идеје или основе инкубатора. Он треба да се заснива на чињеници да инкубатор ствара предузећа, да буде основ развоја предузетника. Тренинг и развој треба да дефинишу правац развоја и операција инкубатора, као и смернице за менаџмент инкубатора.



Слика 6. Развојни пут предузетника

Слика 6. илуструје да предузетник који жели да постигне свој циљ, има два развојна пута која може да прати:

- развој предузетника као особе, са стручношћу и искуством,
- развој бизнис идеје.

Разлог томе је то што предузетник може имати добру бизнис идеју, али не и знање или искуство да је подржи – или може постојати искуство без довољно јасне и добре бизнис идеје. Концепт тренинга треба да буде осмишљен тако да покрије обе могућности.

Концепт тренинга представља нови приступ развоју приватног сектора кроз тренинг и развој предузетника и структурирану пословну инкубацију. Ово се постиже комбиновањем тренинга и развоја сваког предузетника са развојним стадијумом предузећа. Адекватан развој обезбеђује се указивањем предузетнику на бизнис идеју и стадијум развоја предузећа:

- фаза пре-инкубације – предузећа у “старт-ап” фази и предузетници пролазе кроз рану фазу развоја,
- фаза инкубације - предузећа у “старт-ап” фази претварају се у предузећа у расту кроз подршку и развој,
- фаза пост-инкубације - успешна предузећа напуштају инкубатор и постају део мреже.

На сваком нивоу предузетнику ће требати другачији тип подршке и личног тренинга и развоја.

На сваком нивоу тржиште ће захтевати другачију реакцију од предузећа.

Концепт треба да искомбинује два наведена захтева, захтев предузетника и предузећа.

Пре-инкубација је израз који се користи да би се описале помоћне услуге онима који ће постати предузетници пре него што они лансирају свој бизнис. Ове услуге могу укључивати и проактивну идентификацију будућих предузетника, помажући им да развију бизнис план, обаве обуку и добију савет везано за формирање компаније.

Концепт тренинга се углавном заснива на тзв. “основним вредностима” у тренингу предузетника и развоју предузећа. Ове “основне вредности” су:

- Време – обезбедити развој у складу са плановима и упркос изазовима. Време лансирања новог пројекта мора да буде одговарајуће. Време испоруке потрошачима и време у вези са плаћањем мора да се поштује;
- Односи – развити односе који су потребни предузећу да би успело. Потребни су добри однос са клијентима, добављачима, изворима финансирања и осталим учесницима;
- Перспектива – развити реалну и стратешку перспективу у вези са могућностима и замкама које окружују предузеће. Стратегију је потребно развијати дугорочно, али реално и практично;
- Лојалност – изградња лојалности предузећу и његовом унутрашњем и спољашњем окружењу. Предузеће мора да буде поуздано. Лојалност самом себи и својој бизнис идеји је неопходна;
- Акција – створити и обезбедити акцију и резултате. Акције морају да буду реалне, разумљиве, циљане и планиране. Оне треба да обезбеде резултате.

Свих пет категорија основних вредности садржане су у многим тренинг пакетима. Дефинисањем комбинације основних вредности која је појединачном предузетнику потребна за одговарајући развој, дефинише се специфични и потребни садржај тренинга.

Концепт тренинга пружиће предузетнику практичан и релевантан тренинг, заснован на добро познатим и прихваћеним методама и теорији. Тренинг је усмерен према појединачном предузетнику кроз коучинг и консалтинг.

Тренинг, додатна подршка попут услуга правне експертизе, рачуноводства, приступа инфраструктури, маркетинга и финансијске подршке суштински су делови концепта инкубатора, дакле одрживости и генерисања успешних предузетника. Јасно је да, менаџмент бизнис инкубатора, многи као искусни бивши бизнисмени по свом сопственом праву, имају критичну улогу у подржавању и неговању бизниса у најранијој фази путем

обезбеђења високо-квалитетних бизнис услуга. Докази из различитих студија и анкета сугеришу да те бизнис услуге, које је пружио менаџмент инкубатора, могу да помогну да се преброде традиционални недостаци тржишта ради обезбеђивања бизнис услуга малим бизнис предузећима на тржишту. Многе од већих предузећа из приватног сектора помажу организације и консултантске куће менаџмента тако да оне доспеју на СМП тржиште.

4.2.2 Технологија и иновације

Може се рећи да иновација представља нови производ, нови начин организације, нови начин обављања посла (нови процес), нову услугу, итд. које се представљају на тржишту и стварају додатну вредност.[8]

На макро нивоу иновације су доминантан фактор националног економског раста и међународних трговинских токова.

На микро нивоу, односно на нивоу предузећа истраживање и развој повећава капацитет свих врста нових знања, не само технолошко знање.

Веома важан извор иновација за многе компаније ће ипак бити приступ технолошком знању, било постојећем, или развијеном посебно за потребе компаније. “Трансфер технологија“ се стога сматра важним за иновације у компанији. Постоји разлика између *трансфера технологија* као начина на који се резултати истраживања и нове технологије развијене у „бази знања“ комерцијализују на тржишту, и *трансфера технологија* као размене технологија између компанија (и домаћих и страних), као и између базе знања и компанија.[9]

У развоју малих и средњих предузећа (МСП) последње значење трансфера технологија привлачи више пажње а инкубатор је један од начина како би се стимулисали контакти између базе знања и МСП – а, јер може да обезбеди различите облике директног трансфера технологије као што су:

- универзитет – ка предузећу,
- истраживачке институције – ка предузећима,
- лични трансфер технологије – путем трансфера запослених,
- размена између предузећа и њихових подуговарача путем ланца набавке,
- између предузећа која међусобно сарађују формирајући стратешке савезе,
- из институција за трансфер технологије у предузећа,
- сајмови, изложбе, конференције за трансфер технологије,
- ширење знања.

★ *Велики део радне снаге у инкубатор компанијама (у поређењу са пословањем уопште) има најмање универзитетски степен образовања. Просечна инкубатор компанија бележи раст преко 10% годишње и инвестира неких 17% од свог годишњег обрта у истраживање и развој, и око 7% у тренинге што је још један показатељ квалитета радних места и „интензитета иновација“.*

4.2.3 Стабилизација, раст и комерцијализација инкубатора и његових станара

Након оснивања пословног инкубатора са менаџментом, предузетницима, подршком и системима на лицу места, инкубатор као и станари даље се развијају кроз стабилизацију, раст и комерцијализацију.

Стабилизација: у овом периоду, концепт инкубатора је имплементиран у потпуности. Стратешки план треба да буде развијен и представљен, стављајући акценат на оснивачке радње, мониторинг станара, успостављање програма тренинга. Треба развити менаџмент, рачуноводство и радње неопходне за оперативно предузеће. Узевши у обзир нове станаре, нов менаџмент, нове системе, нова тржишта, нове производе, нов правни оквир, итд., треба напоменути да ова фаза захтева доста времена и ресурса. Неопходни елементи попут финансијских система, инструмената развоја и правних уговора нису доступни у готовом облику и треба их дефинисати.

Раст: предузећима ће бити пружене услуге подршке, општег тренинга и индивидуалног коучнга, као и правна и економска подршка и подршка у маркетингу, да би се осигурао раст. Станарима ће бити пружена подршка и у вези са износом плаћања закупа, који ће временом расти. Они ће бити праћени на месечном нивоу у вези са буџетом и планом активности. За сваког станара ће бити усвојен и план развоја. Менаџмент инкубатора је интензивно ангажован у свим аспектима напретка станара. Станари ће бити оцењени. Они најбољи биће замењени новим предузећима. Станари који не спроводе активности у складу са споразумом и стандардима (очувања животне средине) биће замењени. Критеријуми, планови и процедуре за напуштање инкубатора примениће се на станаре који напуштају просторије инкубатора. Неки од станара могу да буду смештени у близини инкубатора и да користе неке од услуга инкубатора или праћење од стране инкубатора. Пословни инкубатор ће се развијати кроз учење на искуству, тако што ће менаџмент, концепт и системи постепено проћи кроз фазу унапређења. Станари могу да буду замењени у циљу јачања инкубатора, као што се може изменити њихов профил у адекватнијем смеру од првобитно планираног.

Комерцијализација: комерцијализација станара је повезана са успешним предузећима у инкубатору. Бизнис план инкубатора, као и бизнис план и план развоја за сваког станара, треба да резултује успешним напуштањем инкубатора. Време у инкубатору је проведено у развоју њиховог пословања. Успех предузећа која напуштају инкубатор је мера успеха самог пословног инкубатора. Премда предузећа напуштају инкубатор, она настављају сарадњу са инкубатором и остају део пословне и технолошке мреже. У овом стадијуму, инкубатор ће можда желети да се прошири у смеру даљег успостављања мрежа предузећа изван инкубатора, или да отпочне процес успостављања себе као генератора у оквиру индустријског или научног парка. Ово последње је реална алтернатива, под условом да су стручност и ресурси развијени током првог циклуса инкубације

4.3 ПРОМОЦИЈА И ОДРЕЂИВАЊЕ ЦИЉНИХ ТРЖИШТА

Да би се успоставили услови за повећање стопе успеха предузетника у пословном инкубатору, веома је битно утврдити: 1) на којим тржиштима су основана успешна предузећа у датој области, 2) који производи имају конкурентне предности на тржишту, 3) који је број и каква је динамика активних малих и средњих предузећа, 4) које су активности предузете и какве су мере подршке у датој области (тј. постојеће агенције за развој малих и средњих предузећа и предузетништва, фондови за микро-кредите, привредне коморе, предузетничке и индустријске асоцијације, шеме смањења незапослености). Стога, низ активности у вези са истраживањем тржишта треба да се спроведе, као што су:

- идентификовање најуспешнијих предузећа у области, производа који они производе и њихових одредишних тржишта;
- идентификовање традиционално успешних делатности у датој области;
- идентификовање специфичних вештина радне снаге у датој области;
- идентификовање потреба локалног тржишта и образаца куповине;
- идентификовање одрживих индустријских сектора у датој области;
- проучавање локалне\регионалне стратегије економског раста;
- идентификовање успешних активности локалних институција подршке малим и средњим предузећима;
- идентификовање доступних извора финансирања за мала и средња предузећа у датој области;
- идентификовање веза између локалних универзитета или истраживачких центара и предузетништва (уколико постоје);
- идентификовање било какве успешне иновације у датој области.

Уколико се горе поменуте истраживачке активности обаве, биће могуће да се резимирају резултати на тај начин што се конкурентне делатности идентификују и свODE на једну или неколико активности које ће одредити тип инкубатора. Индустријски фокус омогућава синергију станара инкубатора и сходно томе, подиже ниво њихове конкурентности.

Резултат овог истраживања треба да буде кратак документ који јасно идентификује циљно тржиште за станаре, конкурентне делатности у којима ће будући станари бити ангажовани, посебне вештине радне снаге у датој области, доступне изворе финансирања за мала и средња предузећа, и списак активних институција за подршку малим и средњим предузећима и истраживачким центрима који ће бити будући партнери у разним фазама развоја пројекта.

Инкубатори без строго предодређених критеријума за приступ теже да прихвате клијенте по основу „ко први, његова је девојка“. Тамо где постоје критеријуми за пријем, они онда укључују комерцијално/техничку постојаност пројекта, предузетнички и менаџерски потенцијал очекиваног станара-сарадника, пројектовани потенцијални раст, способност за плаћање закупнина за простор, и компатабилност циљева пројекта са циљевима инкубатора. Неки инкубатори захтевају да потенцијални корисници имају припремљен целисходан бизнис план пре него ли се приме док други помажу предузетницима да то ураде као део пружања услуге. Слично томе, неки се инкубатори усредсређују на помагање малих и средњих предузећа (почетника) док други теже да се концентришу на комбинацији ових и пословању које већ функционише, али која су још увек у релативно раној фази свог развоја.

„Ново-привредни“ инкубатори, технолошки центри и други специјализовани инкубатори спадају претежно у ову прву категорију, и њима је циљно тржиште, уопште гледано, ограничено на интензивно знање бизнис активности. „Традиционални“ инкубатори обично циљају на шири опсег пројеката са отварањем нових радних места и стварањем потенцијалне добити.

4.4 КРИТЕРИЈУМИ ЗА УЛАЗАК И НАПУШТАЊЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Поред њихових свеукупних циљних тржишта, већина бизнис инкубатора усваја специфичне критеријуме да би „пробрали-просејали“ поједине подносиоце захтева. „Квалитет“ предузетника који ће се одабрати за пријем у неки инкубатор - њихова посвећеност идеји да остваре успех у бизнису, њихово искуство и знање и вештине, сама природа њиховог пројекта итд. - јасно је да ће се значајно одразити на то колико ће и сам инкубатор бити успешан у остваривању своје мисије.

Истраживање сугерише да скоро сви инкубатори усвајају један формалан низ критеријума за пријем. Критеријум за пријем углавном укључује комерцијално/техничку одрживост пројекта, пројектован потенцијални раст, способност да се плати откупнина за простор, компатабилност циљева пројектата са циљевима инкубатора. Међутим, до сада најважнији фактор је да сви подносиоци захтева за пријем треба да припреме бизнис план.

★ Дobar пример формалне процедуре за пријем је Технолошки Центар Chemnitz (ТСС) у Немачкој, где пре пријема апликанти морају да обезбеде две препоруке: једну од Министарства за трговину (која се углавном односи на финансијску страну њиховог пројекта), и другу од самог ТСС-а (која се односи на технолошке факторе). На основу обе препоруке управни одбор ове институције доноси коначну одлуку о избору станара.

Такође, да би приступили „Strarthus“-у у Mjärdevi научном парку у Шведској, будући станари морају да прођу кроз програм за развој предузетника (енг. Entrepreneurial Development Programme -EDP), који се спроводи на локалном Универзитету.

4.4.1 Планирање изласка из инкубатора

Планирање изласка из инкубатора блиско је повезано са станарима. Намењено је амортизовању процеса напуштања инкубатора, и обезбеђује лаган и успешан прелаз из заштићеног функционисања у оквиру инкубатора у спољашњи свет пословања. Планирање изласка из инкубатора треба да обухвати станаре који одлазе након планираног периода инкубације, успешне станаре које напуштају инкубатор пре термина, или станаре који морају или желе да напусте инкубатор раније.

Дефинисање и имплементација плана изласка из инкубатора је одговорност менаџмента инкубатора. На појединачном планирању треба заједнички да раде менаџмент инкубатора и станари. Планирање изласка из инкубатора треба да отпочне у време уласка станара у инкубатор – као део планирања развоја и одрживости станара. План треба да буде завршен барем годину дана пре термина изласка, остављајући времена за припрему и активирање активности за пословни успех. План изласка из инкубатора треба да резултује планом активности који прецизира прелаз из фазе инкубације у фазу пост-инкубације, и да садрже следеће елементе:

- Како радити са базом потрошача као са независним субјектом, да ли ће прелаз донети промене?
- Како се побринути за неопходну мрежу коју представља инкубатор?
- Које услуге и подршку које је пружао инкубатор треба да се замене и како ће се то финансирати?
- Да ли су обезбеђене неопходне просторије?
- Како ће дотадашњи системи мониторинга и планирања буџета, финансија, клијената, и снабдевања бити замењени?
- Како ће опрема за операције, комуникацију и администрацију бити замењена?
- Да ли је обезбеђена стабилна финансијска платформа?
- Да ли предузеће има планове за развој стручности који замењују тренинг који пружа инкубатор?
- Да ли ће предузеће наставити маркетиншке активности заједно са инкубатором или засебно?
- Какав вид сарадње би предузеће желело да има са инкубатором?
- Да ли правне аспекте треба посматрати у односу на предузеће које напушта инкубатор, ако да, како ће то бити решено?
- Да ли је менаџмент предузећа разрадио свеобухватни план за све елементе пре датума напуштања?

- Практично напуштање ће изискивати читав сет активности, да ли је релевантни план активности завршен|
- Да ли је менаџмент предузећа направио резервни план у случају да искрсну неочекивани проблем?

Услови напуштања инкубатора су такође област за одлуке менаџмента. Инкубатор мора јасно да дефинише основ за напуштање инкубатора. Основни разлози напуштања су углавном:

- период инкубације је окончан, станар напушта инкубатор по плану,
- станар брзо напредује и постиже услове за напуштање инкубатора пре истека рока,
- станар не напредује из многих разлога и тражи се његов одлазак,
- станар мења свој првобитни стратешки правац и више се не уклапа у профил инкубатора.

Менаџмент инкубатора мора формулисати процедуре за горе наведене и сличне ситуације. Често коришћен приступ јесте да се предузећа која напуштају инкубатор преселе у спољну област мреже инкубатора. Ова мрежа подразумева да предузећа у фази пост-инкубације нису лоцирана у самом инкубатору, али да користе услуге инкубатора. Ова предузећа могу, као накнаду, да пруже искуство и стручност новим предузетницима у инкубатору.

★У случају биотехнолошких инкубатора, на пример, (и ма ког технолошког инкубатора чије компаније морају да обезбеде регулисана одобрења по питању процеса, патената, и слично) станари ће захтевати дуже останке у инкубатору, од 3-5 година. Фармацеутске компаније у инкубацији могу захтевати 10-12 година инкубације. Уколико економске развојне иницијативе гледају на биотехнологију, нанотехнологију и развој медицинских уређаја као профилних области, онда оне исто тако морају да размотре и финансијске импликације одржања те инкубације фирми током дужег временског периода.

4.5 ОСОБЉЕ ПОСЛОВНИХ ИНКУБАТОРА

Однос инкубаторског особља ка клијентским компанијама је други кључни показатељ учинка (успешности рада). Особље бизнис инкубатора може варирати у огромној мери у зависности од његове величине и новчаних средстава. У пословном инкубатору који се састоји од 12 до 15 предузећа, треба запослити највише 2 до 3 радника, наиме генералног директора, стручњака за односе са станарима (менаџер, технички менаџер, менаџер за развој пословања) и евентуално једног радника за рад са администрацијом. Сви запослени треба да имају претходно искуство из бизнис сектора.

Други индикатор учинка у сфери инкубаторског менаџмента јесте део времена које особље проведе у пружању услуга директно својим клијентским компанијама за разлику од особља које врши рутинске административне послове. Са гледишта станара инкубатора, пружање услуга директно њима се види као најважнија функција и скоро 40% времена менаџмент утроши на то.

Управљање пословним инкубатором захтева разумевање модерне тржишне економије и културе вођења малих предузећа. Од виталне је важности и да квалитет и резултати рада буду праћени и мерени. Праћење, мерење и презентовање показатеља квалитета и резултата рада од стране менаџера доказ је квалитета његовог рада.

5. АНАЛИЗА СТАЊА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Овај део се бави прегледом ситуације иновационе инфраструктуре у Србији. Овом секцијом су покривени правна регулатива, национална стратегија, специјални фондови који су доступни и даје преглед постојеће иновационе инфраструктуре која обухвата кластере, технолошке и иновационе центре, технолошке и научне паркове, пословне “сарт-ап” инкубаторе, технолошке инкубаторе и са њима повезане организације.

5.1 АНАЛИЗА СТАЊА У СЕКТОРУ МСПП У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Период од 2001. до 2006. године карактерише спровођење бројних реформи, успостављање макроекономске стабилности и одрживог и стабилног привредног развоја, реструктурирање великих система, приватизација предузећа и почетак придруживања ЕУ, који укључује бројна законска прилагођавања у свим областима привреде и друштва. Основни циљеви економске политике били су одржавање макроекономске стабилности, уз истовремено остваривање високе стопе привредног раста. Производна активност у периоду после 2000. године, одвијала се уз позитивне процесе економске транзиције и реформе пореског система, тржишта рада и социјалног сектора, регулисани су односи са међународним финансијским институцијама итд. Убрзањем привредних реформи повећана је правна сигурност привредних субјеката и створен стимулативни амбијент за пословање. Томе у прилог говоре чињенице:

- Министарство трговине САД прогласило у јануару 2006. године Србију за тржиште месеца.[23]
- Светска банка је у свом годишњем извештају “ Doing Business” прогласила Србију за најбољег реформатора међу 155 земаља у области кључне привредне регулативе и реформи.[6]
- ОЕCD-ова награда за гринфилд улагање у читавом регион трећу годину за редом припада Србији. [7]

Међутим, сви ти неспорно позитивни резултати не могу да прикрију две битне чињенице:

Прво, још увек, веома ниску стартну развојну позицију Републике Србије која се огледа кроз:

- низак бруто национални доходак по становнику од 3 525 \$,
- висок проценат сиромашних (10-20%),
- ниску куповну моћ становништва која је у Републици Србији приближно десет пута мања него у Европској Унији,

- високу стопу незапослености (незапосленост износи скоро 30%, а процењује се да је још увек око 600.000 људи званично запослено у друштвеним предузећима, мада су практично без посла),
- веома неповољан положај земље у погледу међународне конкурентности,
- наглашене унутрашње и спољашње макроекономске неравнотеже (висока инфлација и огроман трговински дефицит јер увоз 2,5 пута премашује извоз),
- изразите регионалне неравномерности (1:7 према европским стандардима),
- мали обим производње који данас достиже само половину обима из 1989.г.

Друго, недоследност у спровођењу реформских и транзиционих процеса. Из социјалних и политичких разлога Република Србија није успела у довољној мери да следи пут успешних земаља у транзицији и да спроведе два основна стратешка циља: безрезервна подршка што бржем развоју новог привредног сектора и истовремено, ефикасно реструктурирање старих безперспективних делатности уз прихватљива економска и социјална решења.

Конкурентност српске привреде, је према резултатима Светског економског форума, побољшана у последњих неколико година, али је и даље на веома ниском нивоу. Са аспекта глобалне конкурентности, која представља показатељ свих фактора који одређују национални просперитет привреде, српска привреда је побољшала светску позицију са 96. места у 2004. години на 87. место у 2006. години. У 2015. години Република Србија је заузела 91. (извештај Светске банке о пословању), односно 94. место (ранг Републике Србије према глобалном индексу конкурентности Светског економског форума). [21]

Анализа нивоа развијености малих и средњих предузећа и предузетништва показује да овај сектор представља највиталнији и економски најефикаснији део привреде и да има све значајнију улогу у спровођењу структурних реформи, посебно у функцији отварања нових радних места и оживљавање раста укупне привреде. Са доминантним учешћем у броју активних предузећа (99%), овај сектор са око 60% учествује у броју запослених у привреди. Сектор малих и средњих предузећа и предузетништва је остварио изнад просечне квалитативне показатеље у 2004 и 2005 години, док су најрентабилније пословала мала приватна предузећа.[12]

У Европској Унији постоји двадесет милиона предузећа од чега је око 99% малих и средњих предузећа (МСП), а чак 93% МСП има мање од 10 запослених. МСП су главни извор запошљавања и стварања богатства у Европској Унији:

- Обезбеђују преко 80 милиона радних места тј. запослени у МСП чине две трећине укупног броја запослених у приватном сектору Европске Уније,
- Сектор МСП учествује са 70% у укупном промету у Европској Унији, и
- Сектор МСП доприноси 60% укупном бруто друштвеном производу Европске Уније.

У марту 2002.године током Самита шефова влада Европске Уније у Лисабону, сектор МСП је означен као један од стубова у постизању циља да Европска Унија постане “најконкурентнија и најдинамичнија привреда у свету до 2010.г.”. У јуну 2002.г. лидери Европске Уније су усвојили Европску повељу за мала предузећа, којом се позивају земље чланице Европске Уније и Европска комисија да пружи подршку и помогну малим предузећима у бројним кључним областима, попут образовања и обуке предузетника, као и стварањем ефикаснијег законодавства, прописа, пореског и финансијског система. На тај начин у потпуности је признат значај малих предузећа и предузетника за развој, конкурентност и запосленост у Европској Унији.

5.1.1 Правне препреке

Сектор МСПП у Републици Србији, радње и мала и средња предузећа, суочавају се са врло сложеним поступцима и прописима у фази започињања пословања, свакодневном пословању и у случају престанка рада. Поштовање оваквих прописа и процедура представља значајно оптерећење и трошак за ограничене финансијске, управљачке и кадровске ресурсе у сектору МСПП.

У Србији треба створити услове да сектор МСПП убудуће послује у много једноставнијем и сигурнијем правном окружењу, полазећи од начела да је циљ закона и прописа да омогући рад предузећима и предузетницима, а не да поставља препреке. До сад су већ учињени значајни први кораци у оквиру регулаторне реформе у циљу стварања бољих услова за оснивање и пословање малих и средњих предузећа и предузетника. Свеобухватна реформа прописа, која је спроведена у периоду од 2009. до 2011. године, довела је до укидања више од две стотине прописа и смањивања административних трошкова за 183,1 милиона евра годишње, али је у истом периоду донето преко две хиљаде нових прописа, чиме је у великој мери умањен резултат ове реформе. Такође, преко 40 препорука обухваћених свеобухватном реформом прописа остало је неспроведено, док је један број препорука још увек у процесу спровођења.[30]

5.1.2 Приоритетни привредни сектори

Поједини привредни сектори имају посебан стратешки значај захваљујући својој способности додавања нове вредности природним ресурсима, доприносу повећања девизног прилива, утицају на повећање запослености, подстицању регионалног развоја и стварању услова да Република Србија искористи могућности које се отварају напредком информационих и комуникационих технологија. Имајући у виду изнето, идентификована су четири привредна сектора која имају највећи економски потенцијал: прерада пољопривредних производа, индустријска производња, туризам и електронско пословање (енг. *e-business*). [16]

Прерада пољопривредних производа: Пољопривреда има посебан значај за Републику Србију јер ствара око 20% бруто друштвеног производа. Постоје реалне могућности за повећање обима прераде пољопривредних производа, уз претпоставку да се изврше неопходна улагања у квалитет и маркетинг.

Индустријска производња: Иако ће временом удео индустрије у бруто друштвеном производу опасти, ова привредна грана ће увек имати важну улогу у привреди Републике

Србије. У наслеђеној привредној структури велика концентрација индустрије је у машиноградњи и металургији. Овим индустријским гранама предстоји неопходно реструктурирање, али не треба занемарити акумулирана знања која представљају потенцијал који се може искористити за развој сектора МСПП у области инжењеринга и кооперације. Осим тога, МСПП у Републици Србији имају значајне потенцијале и у другим индустријским гранама, укључујући и нове индустријске гране попут аудио-визуелне продукције културних садржаја. Јак производни сектор, у коме важно место има сектор МСПП, од пресудне је важности за развој привреде Републике Србије.

Туризам: Због тешких околности услед распада СФРЈ, Република Србија нема значајније развијен сектор туризма. Туризам доприноси повећању запослености и животног стандарда и користан је за све регионе и секторе, па стога његово оживљавање и развој представљају приоритет за Републику Србију. Туристички „производ“ земље подразумева како природна богатства, тако и изграђене капацитете и широк спектар комерцијалних услуга које обухватају хотели и друге врсте смештаја, ресторане и остале угоститељске објекте, продавнице, саобраћај и спортске активности, а услуге у поменутим областима углавном пружа сектор МСПП.

Према постојећој статистици, сектор туризма учествује са 2,5% у бруто домаћем производу и са 5-6% у укупној запослености Републике Србије. Током 2004. године, просечан српски хотел остваривао је око 8.000 евра укупног прихода по соби, док је за исту просечну категорију међународни стандард најмање 2,5 пута већи. Имајући у виду реални привредни потенцијал Републике Србије за развој туризма, до 2017. године требало би да се оствари близу 20 милиона ноћења туриста (половина иностраних) и приход од туризма до 1,5 милијарде евра.[20]

Циљ је да у наредне четири године девизни приход од туризма буде већи од милијарду долара, па ће држава у наредном периоду наставити да улаже у развој туристичке инфраструктуре, док се од приватног сектора очекују улагања у развој угоститељских објеката.

Приоритет ће имати улагања у инфраструктуру за развој планинског, речног, језерског и бањског туризма, у шта ће бити уложено приближно три милијарде динара, при чему ће се подједнако водити рачуна о националним и локалним пројектима.

До краја 2007. године реализовано је 11 мастер планова, а на њиховој промоцији су радиле познате светске маркетиншке агенције.

Министарство економије и регионалног развоја ради на изменама Закона о туризму и изради Закона о бањама, као и на регулисању имовинско-правних односа што је представљало проблем страним инвеститорима и било карика која недостаје у реализацији мастер планова.

Електронско пословање (енг. *e-business*): Најједноставнија дефиниција електронског пословања гласи: “то су све пословне трансакције које се обављају електронским путем, најчешће преко Интернета”. Електронско пословање је један од сектора који се најбрже развија у свету и пружа велике могућности за економски развој. Технологије које подржавају електронско пословање имају све јачи утицај на све

привредне активности. Република Србија не треба да дозволи да остане по страни и мора да учини знатан напор да би достигла одређене стандарде и развила своје капацитете у електронском пословању. У том смислу, посебну пажњу треба посветити развоју индустрије софтвера у МСПП сектору, јер Република Србија располаже младим кадровима са знањем и искуством у овој области која поседује и значајан извозни потенцијал.

5.1.3 Институционална подршка

Иако је доста урађено на питању побољшања институционалне подршке сектору МСПП интензивирањем активности министарстава у правцу развоја сектора МСПП и оснивањем нових агенција, центара и канцеларија за подршку МСПП на националном и регионалном нивоу, треба да се настави са активностима како би се јавни сектор у Републици Србији учинио „осетљивијим“ за потребе малих и средњих предузећа и предузетника.

Основне институције и агенције које су одговорне за развој сектора МСПП у Републици Србији су:

Министарство за привреду и приватизацију: Министарство за привреду и приватизацију је главни носиоц активности стварања новог, стимулативног пословног окружења за сектор МСПП у Републици Србији и има највећу одговорност за развој овог сектора. У оквиру њега налазе се два сектора: Сектор за развој малих и средњих предузећа и Сектор за приватно предузетништво.

Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва: Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва, основана 2001. г. Законом о агенцији за развој малих и средњих предузећа (“Сл. Гласник РС” број 65/2001), одговорна је, између осталог, за спровођење стратегије развоја МСПП, информисање Владе Републике Србије у вези са питањима од значаја за сектор МСПП, промоцију сектора МСПП, подршку регионалним агенцијама и центрима и координацију њихових активности. [15]

Регионалне агенције, центри и канцеларије пружају сектору МСПП велики број информативних и саветодавних услуга, као и програма обуке, директно или посредно преко квалификованих пословних консултаната. Отворено је десет регионалних агенција и центара и то у: Београду, Крагујевцу, Крушевцу, Нишу, Новом Пазару, Новом Саду, Суботици, Ужицу, Зајечару и Зрењанину. Неколико регионалних агенција и центара има и локалне под-центре. У овом тренутку, мрежа регионалних агенција и центара покрива око 60% територије Републике Србије, без Аутономне покрајине Косова и Метохије.

Савет за мала и средња предузећа и предузетништво: Савет је основан у августу 2006 године, као повремено радно тело Владе састављено од представника министарстава која су непосредно укључена у решавање проблематике малих и средњих предузећа али је у новембру 2007 године Влада је одлучила да то буде стално радно тело. Активности Савета укључују разматрање, праћење и анализирање стања у области МСПП. Савет има компетенцију да даје предлоге, мишљења, иницијативе и стручна образложења у вези са креирањем и спровођењем политике развоја МСПП, посебно када се ради о унапређењу услова за оснивање и пословање МСПП, праћењу и међу министарској сарадњи, односно

сарадњи министарстава и других организација и институција. Предвиђено је да Савет може користити стручну помоћ одговарајућих организација и институција које имају пројекте везане за реформу и развој МСПП и за унапређење услова за оснивање и пословање МСПП, као и стручна мишљења различитих стручњака везана за поједина питања из надлежности Савета. Савет је дужан да извештај о раду доставља Влади најмање на сваких 90 дана. Формирање Савета је, као активност, предвиђено Планом за подстицање развоја малих и средњих предузећа и предузетништва 2005-2007. који је Влада усвојила октобра 2005. године. Овим Планом, између осталог, наведено је да "стварање инструмената за спровођење политике МСПП подразумева и организовање ефикасних структура у оквиру Владе". Осим тога, формирање и рад овог међуресорног тела предвиђа и Европска Повеља о малим предузећима, а чији принципи су прихваћени и реализују се у Републици Србији (принцип 3.3.1. који се односи на међуминистарску координацију у формулисању политике и принцип 10.2.1. који се односи на ефикасније заступање интереса малих предузећа). [18]

5.1.4 Јавни сектор и МСПП

У тржишним економијама преовладава став да правна и законска реформа сама по себи није довољна да би се створио бољи амбијент за пословање малих и средњих предузећа и предузетника, већ да она мора да буде праћена сталним унапређењем квалитета рада и ефикасности јавних служби. Ефикасност и однос администрације такође утиче на међународну конкурентност привреде сваке земље преко ефекта који има на пословно окружење. Потенцијална корист од реформе јавног сектора, која се огледа, између осталог, у смањењу трошкова пословања, смањењу државне администрације за потребе привреде (самим тим и пореског оптерећења) и побољшању квалитета и ефикасности државне администрације, међународно је призната. Ефикасна државна администрација од суштинског је значаја за будућу економску конкурентност Републике Србије и у реализацији тог циља највећу одговорност имају: Министарство за државну управу и локалну самоуправу, и Агенција за унапређење државне управе Владе Републике Србије.

5.1.5 Извори финансирања за сектор МСПП

Обезбеђивање финансијских средстава представља један од главних проблема сектора МСПП у Републици Србији. Током деведесетих година, штедни улози грађана у банкама злоупотребљени су чиме је изгубљено поверење грађана. Већина личног капитала који сада постоји у Републици Србији чува се у готовини ван финансијских институција и каналисање ових ресурса у директне инвестиције или банкарски систем неће бити лако. Иако поверење у банкарски систем расте, а вредност депозита је порасла на 666 милиона евра (октобар 2002.г.), потребно је време да се поврати поверење у комерцијалне банке.

Влада Републике Србије и надлежна министарства предузели су бројне активности да се олакша приступ сектора МСПП изворима капитала, укључујући Фонд за развој Републике Србије и Програм самозапошљавања Републичког завода за тржиште рада итд. И поред великог значаја ових активности, Влада Републике Србије може да обезбеди само део потребног капитала.

Република Србија је у Извештају о глобалној конкурентности Светског економског форума за период од 2014. до 2015. године на 98. месту од укупно 144 земље када је реч о доступности финансијских услуга, на 110. месту у погледу њихове приступачности и чак на 121. и 132. месту у односу на приступ кредитима и расположивости предузетног капитала. Ове оцене су лошије од оцена већине суседних земаља и то је дугорочни тренд. Финансијско тржиште за МСПП у Републици Србији одликује мањак могућности задуживања ради започињања, односно проширења пословања. Чини га већином неповољна кредитна понуда банкарског сектора услед релативно високих каматних стопа, високих захтева за колатералом и недостатка дугорочних кредита, као и недовољног значаја пословних планова приликом доношења одлуке о додели кредита.[20]

У свакој тржишној економији приватни сектор је доминантан извор финансијских средстава за развој сектора МСПП и Република Србија у том смислу не представља изузетак. Стога је потребно да се пронађу нови механизми за олакшавање прилива приватних инвестиција у мала и средња предузећа и за потребе приватних предузетника. Иако њихове кредитне способности расту, домаћим банкама недостаје искуство у одобравању кредита сектору МСПП. Интензивирање пословања комерцијалних банака са сектором МСПП захтева и већа расположива финансијска средства и промене у ставовима банака према кредитирању сектора МСПП. Република Србија је у 2014. години заузела 79. место од укупно 118 ранжираних земаља по Индексу привлачности за предузетни капитал и улагања у приватне деонице предузећа (*The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2014 Annual*).

У претходном периоду (од 2000. до 2006. године), Европска унија је развила широк спектар програма спољне помоћи, што је довело до сложеног низа од преко 30 различитих правних инструмената. Неки од развојних програма који су доступни у Србији су:

Програм пружања саветодавних услуга: БАС Програм (енг. *Business Advisory Service Programme*) је програм пружања помоћи развоју малих и средњих предузећа. БАС Програм Србија нуди грант до 50% нето трошкова појединачног пројекта, максимално у износу до 10,000 евра. Такође, подразумева сарадњу и помоћ при избору одговарајућих домаћих консултаната у решавању специфичних пословних проблема и извршењу конкретних консултантских задатака. У случају да међу домаћим консултантима не постоји одговарајућа експертиза, омогућиће се долазак консултаната из иностранства који ће своје знање и умеће поделити са домаћим консултантима.

Основни циљеви овог програма су:

- Пружање подршке развоју и конкурентности малих и средњих предузећа путем финансијске помоћи која ће се користити за добијање пословних савета и консалтинг услуга од стране најбољих домаћих консултантских фирми.
- Развој и побољшање квалитета услуга домаће консултантске заједнице у задовољавању потреба предузећа.

БАС програм се администрира преко Европске банке за обнову и развој (енг. *European Bank for Reconstruction and Development - EBRD*) у Лондону и тренутно је оперативан у 15 земаља од Централне Европе до Централне Азије преко 27 канцеларија. Досадашњи резултат БАС програма је више од 5,000 успешно реализованих пројеката.[25]

Седми оквирни програм за истраживање и технолошки развој (ФП7), главни је инструмент ЕУ за финансирање научно-истраживачке делатности у Европи. Трајање програма је било седам година, од 01. јануара 2007. до краја 2013. године. Укупни буџет за ФП7 износио је 50 521 милијарди евра, са повећањем од 41% у односу на Шести оквирни програм за 2004. годину, и 63% у односу на тренутне цене.

ФП7 подржава научно-истраживачку делатност у приоритетним тематским областима, са циљем да задовољи потребе запошљавања грађана Европе и подстиче конкурентност. Седми оквирни програм је организован у оквиру четири програма који су усклађени са четири основне компоненте ЕУ истраживања, плус пети посебни програм за нуклеарна истраживања:

I Сарадња (енг. *Cooperation - Collaborative research*) - Предвиђени буџет: 32.413 милијарди €.

Програмски блок Сарадња обухвата десет области од којих је највећа Информационо-комуникационе технологије (ICT) за коју је издвојено укупно око 17 милијарди евра.

Од средине 2007. године Србија се сматра равноправним учесником у Оквирном програму 7, са статусом придружене чланице (енг. *Associate Member*), а учесници из Србије могу равноправно са другим учесницима из Европе да предлажу пројекте и буду њихови координатори. Процењено је да у Србији постоји око 100 истраживачких организација које могу успешно да раде на *FP-ICT* пројектима.

Са 18 успешних кандидата у *FP7-ICT* пројектима Србија је достигла стопу од 18,6 %, што је виша стопа успешности од просека ЕУ и уједино међу најбољим резултатима у Европи. Такође, учешће успешних српских организација у укупном броју свих успешних подносилаца за *FP7-ICT* пројекте је подигнуто на 0,23% са 0,16% колико је износило у претходном циклусу (*FP6-IST*) пројеката. Упркос расту Србија је међу земљама са најмањим бројем учесника.

II Идеје (енг. *Ideas*) - Предвиђени буџет: 7. 510 милијарди €

Програм „Идеје“ има за циљ да подстакне независне и индивидуалне научно-истраживачке активности, у циљу развијања динамичног, креативног, висококвалитетног истраживања на европском и међународном нивоу.

III Људски ресурси (енг. *People*) - Предвиђени буџет: 4.750 милијарди €

Програм „Људски ресурси“ нуди истраживачима могућности за даље усавршавање, охрабрује мобилност, размјену и трансфер знања међу земљама и различитим областима истраживања. Програм „Људски ресурси“ обухвата пет под-програма:

- почетна обука истраживача – Мари Кири мреже;
- учење током читавог живота и стручно усавршавање – појединачне стипендије;
- повезивање привреда-академија и партнерства;
- међународна димензија – „outgoing“ и „incoming“ стипендије,
- грантови ради наставка усавршавања и повратка истраживача у земље ЕУ и
- придружене земље;
- награде за изузетан допринос.

IV Капацитети (енг. *Capacities*) - Предвиђени буџет: 4.097 милијарди €

Програм „Капацитети“ има за циљ развој истраживачке инфраструктуре, побољшање иновативних капацитета малих и средњих предузећа. Подршка ће бити обезбеђена кроз хоризонталне активности и мере које подвлаче међународну сарадњу. Програм ће се реализовати кроз седам широких области:

- истраживачка инфраструктура,
- истраживање у сврху развоја малих и средњих предузећа,
- региони знања и подршка регионалним истраживачким групама,

Истраживачки потенцијал за области са ниским приходима (*Convergence Regions*),

- наука у друштву,
- подршка складном развоју истраживачких политика,
- међународна сарадња.

Поред четири главна поља активности, ту је још и ЕУРАТОМ програм који траје пет година (са буџетом од 2.7 милијарди еура), са засебним Оквирним програмом за нуклеарна истраживања и обуку, као и засебни програм Заједничких истраживачких центара који обухвата Директне активности у ЕУРАТОМ-у и Не-нуклеарне активности, са одвојеним буџетом за ове активности.

ИПА програм: Програм ИПА је заменио досадашње претприступне финансијске инструменте (који су били отворени у периоду од 2000. до 2006. године).

Инструмент за претприступну помоћ је конципиран с циљем да се формира јединствен оквир и да се земље кандидати и земље потенцијални кандидати за чланство у ЕУ уједине у исти инструмент помоћи ЕУ, чиме би се олакшао прелазак земље из једног статуса у други. Програм ИПА је такође конципиран тако да се боље прилагоди напретку и

различитим циљевима земаља корисника о којима је реч, како би се омогућила циљна и ефективна подршка у складу са потребама и развојем тих земаља.

Програм ИПА се састоји од 5 компоненти:

- помоћ транзицији и изградња институција,
- прекогранична и регионална сарадња,
- регионални развој,
- развој људских ресурса,
- рурални развој.

Земље кандидати - Хрватска, Турска и Бивша југословенска република Македонија - имаће користи од свих пет компоненти, од којих последње три имају за циљ да их припреме за управљање ЕУ фондовима након приступања.

Земље потенцијални кандидати - Албанија, Србија, Црна Гора и Босна и Херцеговина - имаће право на прве две компоненте програма ИПА, које су усмерене ка изградњи институција, нарочито ка јачању Копенхагенских политичких критеријума, административних и правосудних капацитета и ка подстицању усклађености са правним тековинама Европске уније.

Стратешки оквир на основу којег је конципиран ИПА програм укључује:

- стратегију за проширење (*Enlargement Strategy*)
- Европско партнерство (у оквиру којег се дефинишу краткорочни и средњорочни приоритети)
- вишегодишњи индикативни финансијски оквир – МИФФ (за сваку земљу и по компонентама на 3 године)
- вишегодишњи индикативни документ за планирање - МИПД (за сваку земљу и по компонентама)
- програмирање од стране државе корисника фондова

Главни циљеви програма ИПА су:

- јачање демократских институција
- промовисање и заштита људских права и основних слобода и веће поштовање права мањина
- развој грађанског друштва

- регионална и прекогранична сарадња

Да би се на најефикаснији начин постигли циљеви свих земаља, земљама корисницима је омогућен приступ сличним мерама, уз прилагођене захтеве управљања и првенствено у складу са њиховом стварном политичком, економском и административном ситуацијом. Нови инструмент нарочито узима у обзир стварне разлике између кандидата и потенцијалних кандидата у погледу административних, програмских и капацитета.

Када је реч о земљама кандидатима, мере које се односе на регионални развој, развој људских ресурса и рурални развој биће доступне у оквиру оних компоненти које припремају терен за имплементацију кохезионе и пољопривредне политике ЕУ након приступања, и за управљање структурним фондовима и у великој мери одражавају уредбе тих фондова. За ове компоненте важе исти захтеви који се примењују у државама чланицама ЕУ у смислу неопходности здравих финансијских управљачких структура и пракси. У ту сврху, земља мора да има административне капацитете и структуре да би преузела одговорност за управљање помоћи. Стога, ове компоненте могу бити уведене само у земљама кандидатима које функционишу под децентрализованим системом управљања и које су показале способности у погледу аутономног спровођења програма и њиховог управљања.

Када је реч о земљама потенцијалним кандидатима, такве мере ће остати под надзором Комисије и биће имплементирани путем главне компоненте инструмента „Помоћ транзицији и изградња институција“. Земље потенцијални кандидати функционишу на централизованом основи, при чему Комисија, као уговорни орган, обезбеђује помоћ директно, путем делегација или Европске агенције за реконструкцију. Стога ће помоћ тим земљама бити обезбеђена у оквиру прве две компоненте програма ИПА: „Помоћ транзицији и изградња институција“ и „Прекогранична и регионална сарадња“.

Помоћ у оквиру програма ИПА обухватиће финансијске инвестиције, уговоре о набавци, бесповратну помоћ, укључујући субвенције каматних стопа, посебне врсте зајмова, гаранције за зајмове и финансијску помоћ, буџетску подршку и друге специфичне врсте буџетске помоћи, као и учешће у капиталу међународних финансијских институција или регионалних развојних банака. Свако физичко или правно лице које има пребивалиште или службено седиште у земљама које задовољавају горе наведене услове (у оквиру компоненте на коју имају право) моћи ће да аплицира за финансирање у оквиру програма ИПА као што су:

- непрофитне организације
- државне институције, посебно локалне самоуправе
- јавна/комунална предузећа
- владине агенције
- универзитети и институти

- образовне институције
- НВО и удружења
- пословна удружења
- привредне коморе

Што се тиче алокације финансијских средстава, ИПА је обезбедила укупни износ од 11,468 милијарди евра (по важећим ценама) за период од 2007. до 2013. године.

МЕГА Програм: МЕГА повезује организације цивилног друштва, пословне заједнице и представнике локалних и централних власти како би заједнички: утицали на измену регулативе потребну да се постигне потпуни економски развојни потенцијал општина, пратили законе који регулишу локални економски развој, донаторске и републичке програме подстицајних мера, проверавали квалитет пословне климе у општинама, организовали форуме и округле столове где ће приватни и јавни сектор размењивати идеје и решења с циљем побољшања правног и економског окружења. Базира се на 4 компоненте:

1. Правне реформе: Тим за правне реформе има за циљ да потпомогне стварање правног оквира који ће погодовати локалном економском развоју.
2. Јачање општинских капацитета за локални економски развој (ЛЕР): Компонента за локални економски развој представља централни део програма МЕГА. Програм пружа стручну и материјалну помоћ и организује обуку општинама са којима сарађује и тиме им омогућава да подрже економски развој у својим заједницама.
3. Јачање капацитета општина: Компонента - јачање капацитета општина употпуњује и подржава централну активност програма МЕГА која је усмерена на: планирање локалног економског развоја и организационе активности
4. Промоција страних и домаћих инвестиција: Ове активности треба да олакшају ток информација између локалне самоуправе, институција централних власти и потенцијалних инвеститора побољшањем квалитета промотивних материјала (укључујући ту и интернет странице), креирањем база података о локацијама/парцелама погодним за инвестирање, припремом општина за учешће на конференцијама инвеститора, итд., што за Коначни резултат треба да има повећање инвестиција, стварање више прилика за инвестирање и отварање нових радних места у локалним заједницама у Србији.

Најважнији резултати овог програма обухватају:

- 21 општина је успоставила функционалне канцеларије за локални економски развој (КЛЕР),
- 10 општина је развило детаљне стратешке планове економског развоја, У општинама које учествују у програму, током 2006. и 2007. године, остварено је око

271 милион евра директних инвестиција, чиме је створено преко 6000 нових радних места,

- очекује се једна милијарда долара од приватних и јавних инвестиција, на основу уговора потписаних између општина учесница програма и инвеститора,
- разрађене су методологије за оснивање бизнис инкубатора (БИ), зона унапређеног пословања (ЗУП), индустријских паркова (ИП) и центара за обуку,
- 25 развојних пројеката је у процесу имплементације или је завршено, укључујући и ЗУП, БИ, генералне урбанистичке планове (мастер планове), центре за усавршавање и обуку, индустријске зоне и ГИС системе,
- закон о финансирању локалне самоуправе (усвојен у јулу 2006. године) поспешао је капацитете општина за унапређење нивоа услуга које пружају својим грађанима и финансирања изградње неопходне инфраструктуре,
- закон о локалној самоуправи (усвојен у децембру 2007. године) по први пут утврђује надлежност локалне власти да се бави локалним економским развојем,
- свеобухватан организациони модел КЛЕР-а развила је и усвојила Стална конференција градова и општина (СКГО),
- седам општина припрема и усваја вишегодишње планове капиталних инвестиција по први пут,
- осам општина завршило је обуку за коришћење програма за кредитну анализу (ЦАТ) који ће им помоћи код управљања дугом, представљања кредитне способности и израде годишњег буџета,
- спроведено је 117 програма обуке, кроз које је прошло готово 2.000 учесника,
- програм је финансирао студијска путовања у Чешку и С.А.Д., чиме је запосленима у КЛЕР омогућено да стекну нова знања и примене примере најбоље праксе из других општина,
- у 2006, програм је организовао општинско надметање “Инвестирајмо у Србију”, које је резултирало повећаним интересовањем инвеститора,
- 21 општина учесница програма је значајно унапредила квалитет својих маркетиншких материјала, блиско сарађује са Агенцијом за промоцију извоза и страних улагања (SIEPA) и учествује на регионалним пословним сајмовима уз подршку програма.[27]

5.1.6 Конкурентност сектора МСП

Слаба конкурентност већине домаћих предузећа, односно њихових производа и услуга на страним, али све више и на домаћем тржишту један је од највећих проблема у

привреди Републике Србије. Бројни спољни и унутрашњи фактори утичу на конкурентност предузећа, од којих су најбитнији:

Развој менаџмента: Уколико Република Србија жели јака, конкурентна и ефикасна предузећа, њима морају да управљају ефикасни и добро обучени менаџери. Развој менаџмент вештина и способности представља приоритет стратегије развоја МСПП. У већини земаља, специјализовани пословни консултанци представљају главне пружаоце ових услуга у областима као што су финансијски менаџмент и планирање, маркетинг, квалитет и сл. Тржиште консултантских услуга за МСПП у овом тренутку није довољно развијено у Републици Србији, нарочито ван Београда, и једна од главних функција регионалних агенција и центара јесте да буду катализатори њиховог развоја.

Систем квалитета: Практично је стандардан захтев за сва МСПП која извозе у земље чланице Европске Уније да имају потврду о уведеном систему квалитета. Питање стандарда квалитета веома је значајно за сектор МСПП у Републици Србији и потребно је развити ефикасан програм увођења система квалитета који ће бити доступан свим заинтересованим у сектору МСПП.

Иновације: Иновације треба схватити као континуирано побољшање производа, услуга и процеса унутар предузећа. Привреду Републике Србије и даље одликује низак степен иновативности. Према резултатима истраживања ЕУ под називом Ранг листа иновативне уније (енг. *Innovation Union Scoreboard*) за 2014. годину, Република Србија се сврстава у другу групу земаља које представљају умерене иноваторе, али са трендом раста, са иновационим учинком који је испод просека ЕУ, при чему индекс иновативности за Републику Србију износи 0,365. ЕУ просек у 2013. години био је 0,554, док је највећи индекс иновативности остварила Краљевина Шведска и то 0,750.[21]

МСПП у Републици Србији не препознају довољно значај иновација за унапређење пословања и недовољно улажу у њих. Тек свако седмо предузеће спроводи тек свако седмо предузеће спроводи иновативне активности, а свако четрнаесто остварује иновативну сарадњу са другим привредним субјектима или институцијама. Као постојећи капацитети за подршку предузећима у развоју и тестирању нових производа или побољшању идентификовани су универзитети и разне Р&Д организације. У Извештају о глобалној конкурентности Светског економског форума за период од 2014. до 2015. године, Република Србија налази на 69. месту када је реч о квалитету научно истраживачких институција, али и на 125. месту када су у питању улагања приватног сектора у истраживање и развој.

Нова знања и вештине у сектору МСПП – У наредном периоду неопходно је да се редефинишу везе између привреде, односно предузећа, са образовним системом и научно-истраживачким системом. За пуно активирање економског потенцијала сектора МСПП важно је да образовање и програми обуке буду прилагођени потребама сектора МСПП.

Примена савремених информационих и комуникационих технологија представља приоритет развоја сектора МСПП јер посредно утиче на садашњу и будућу конкурентност овог сектора и представља задатак Министарства за науку, технологију и развој. Такође треба да се подстиче развој предузећа која се баве развојем софтвера и услуга путем

Интернета јер се на тај начин не само развија домаћа индустрија софтвера, већ се ствара боља подршка информационим системима домаћих предузећа, чиме она подижу квалитет и ефикасност свог пословања.

5.1.7 „Сива” економија

Термин “сива” економија односи се на дозвољене, некриминалне пословне активности које се обављају ван пореског система. Свака земља има одређени степен “сиве” економије, али је обим ових активности нарочито значајан у привредама земаља у транзицији. Процењује се да “сива” економија у Републици Србији чини чак једну трећину бруто националног дохотка и да је у њој ангажовано око милион људи. Проблеми који се јављају услед изузетно великог обима “сиве” економије протежу се од смањења прихода од пореза до нелојалне конкуренције, поготово сектору МСПП.

5.2 ПРЕГЛЕД ПОСТОЈЕЋЕ ИНОВАЦИОНЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

5.2.1 Бизнис Старт-ап центри/технолошки центри/иновациони центри у Републици Србији

У оквиру Регистра привредних друштава за инфраструктурну подршку иновационој делатности, који води Министарство просвете, науке и технолошког развоја, регистрована су два научно-технолошка парка и шест пословно-технолошких инкубатора. Србија је до скоро била једина земља у региону без иједног успостављеног пословног инкубатора. До новембра 2006. године регистрована су и отворена четири пословна инкубатора: Пословни инкубатор центар у Нишу, Пословни инкубатор центар у Књажевцу (регистрован као пројекат), Инкубатор у Бору и Пословни инкубатор у Зрењанину.[17]

Програм за развој пословних инкубатора и кластера у Републици Србији 2007 – 2010 је формулисан у складу са основним принципима “Европске повеље о малим предузећима”, и представља додатни инструмент имплементацији Владиних стратегија, као што су “Стратегија за развој МСПП 2003-2008”, “План Владе Републике Србије за подстицање развоја малих и средњих предузећа и предузетништва 2005-2007”, “Национална стратегија привредног развоја Србије, 2006-2012”.

Компонента Програма “Пословна инкубација” састоји се од следећих подкомпоненти:

- оснивање и развој пословног инкубатора,
- правни оквир за оснивање и функционисање пословног инкубатора,
- обука за предузетнике и МСП,

- оснивање и развој индустријских и научних паркова.

Пословна инкубација се заснива на међународном искуству, примерима добре праксе, као и искуству стеченом током оснивања и развоја пословних инкубатора у Нишу, Књажевцу, Бору и Зрењанину у периоду 2004-2006. Процес који започиње избором предузетника са најконкурентнијом пословном идејом и њиховим даљим развојем до економски одрживих субјеката назива се процес инкубације. [14]

Закон о иновационој делатности (Сл. гласник Р.С. број 110\05), дефинише пословно-технолошке инкубаторе као: "... привредна друштва чија је главна активност обезбеђивање и изнајмљивање доступног канцеларијског простора, административне, техничке и друге услуге новооснованим предузећима или иновационим организацијама..." (члан 21). Инкубатори се дефинишу као организације које обезбеђују инфраструктурну подршку иновационој активности.

Да би се теоријски опсег врста инкубатора учинио практичнијим, Програм допуњује дефиницију изнету у Закону и оперише са две врсте инкубатора:

- високо - технолошки инкубатори, везани за универзитете и истраживачко-развојне организације,
- инкубатори општег типа и инкубатори усмерени на производњу у појединачним секторима.

5.2.1.1 Бизнис старт-ап Центар (БСЦ) Крагујевац

Бизнис старт-уп Центар (БСЦ) Крагујевац подржава младе људе до 35 година живота у оснивању њихових малих и средњих предузећа. У циљу оснивања 10 нових МСП предузећа, БСЦ организује такмичење у писању бизнис планова и разне тренинге за актуелне и потенцијалне предузетнике.

БСЦ Крагујевац, сваке године, нуди индивидуалне саветодавне услуге, бесплатну регистрацију, микро-кредите, као и канцеларијски простор у бизнис инкубатору и услуге инкубатора новонасталим предузећима у оквиру такмичења у писању бизнис планова. Такође унапређује капацитете локалних партнерских институција подржавајући их у развоју и увођењу нових и иновативних менаџмент и ИТ решења, као и пружањем подршке Универзитету у Крагујевцу у процесу прилагођавања наставног плана и програма Европским стандардима ради промовисања предузетничког духа у друштву.

Заједно са осталим БСЦ-има из региона, БСЦ Крагујевац организује конференције и дебате, у Холандији и осталим државама ЕУ. Ови догађаји ће утицати на бизнис заједницу, као и државне функционере и НВО-е, на тај начин што повећавају њихову свести о проблематици која утиче на оснивање Бизнис старт-уп Центра и развој малих и средњих предузећа у Југоисточној Европи. Такође коорганизује регионалне конференције у ЈИЕ усмерене на размену искустава између Бизнис старт-уп Центра и инкубатора (СЕНСИ), као и да покрене питања развоја и реформи политика пред Владином функционерима држава из региона као и пред представницима међународних организација.

Статистички подаци из 2005 године за Шумадијски округ (број МСП–11284, незапосленост 29,61%, удео високообразованих 8,86%), потврдили су оправданост иницијативе за отварање пословног инкубатора.

У оквиру пројекта Такмичења за најбољи бизнис план реализована је и друга фаза – избор најбољих бизнис планова. На основу оцена и коментара чланова жирија канцеларија БСЦ је на презентацију плана и интервју позвала 13 кандидата (61.5 % пружање услуга, 38.5 % производња). Преглед делатности дат је на слици 7. Подаци са слике потврђују да је у Шумадијском округу најзаступљенија не-метална индустрија.



Слика 7. Преглед предузећа кандидата за БСЦ Крагујевац

Пошто су будући дипломци и истраживачи кључни ресурс када је реч о комерцијализацији нових идеја заснованих на техничким и економским вештинама, сигурно је да ће овај инкубатор у великој мери утицати на развој како Крагујевца тако и читавог региона.

5.2.1.2 Бизнис Инкубатор Центар (БИЦ) Књажевац

Бизнис-инкубатор центар у Књажевцу је основан 2005. године као први такав центар у Србији. Бизнис-инкубатор помаже при оснивању малих и средњих предузећа и пружа подршку развоју тог сектора у општини Књажевац. Ову непрофитну иницијативу покренула је књажевачка невладина организација „Тимочки клуб“, а овакав модел оснивања бизнис-инкубатора се може примењивати и у другим општинама у целој југоисточној Србији.

5.2.1.3 Бизнис инкубатор Ниш

Бизнис инкубатор у Нишу основан је у оквиру пројекта *Entranse*, који финансира Влада Краљевине Норвешке. Партнери за реализацију пројекта су норвешка фондација Sintef, Министарство економије и регионалног развоја Владе Републике Србије и Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва.[24]

БИЦ Ниш подржава предузећа у раној фази оснивања и нуди им простор, канцеларијске услуге, опрему за производњу, као и посебне услуге - тренинг, анализу бизнис идеје и потенцијала тржишта и приступ финансијским ресурсима.

БИЦ Ниш је регистрован као друштво са ограниченом одговорношћу са власничким уделом Града Ниша (51%) и Регионалне агенције за МСПП Ниш (49%). На укупној површини од 2700 м², од којих је 2100 м² производни простор, смештено је 15 станара (предузећа). Њихове основне делатности су: обрада метала и производња украсних предмета, производња челичних конструкција за стакленике и пластенике, производња фолијарних оплемењивача, производња делова за пољопривредне и машине, производња мамаца, производња експанзионих и других посуда, производња ексера, израда одливака од обојених метала, производња медицинских апарата и др.

Инкубатор центар у Нишу је прототип који се користити за оснивање нових инкубатора у Србији.

5.2.1.4 Бизнис инкубатор Зрењанин

Средином новембра 2006.године отворен је први пословни инкубатор у Војводини, који је јединствен у Србији и по томе што је оријентисан на подршку предузетницима из области информационих технологија.

БИЗ је предузеће основано са намером да подржи предузетнички процес новооснованих предузећа која се баве информационим технологијама и подстиче њихову иновативност, како би се ниво успешности таквих компанија повећала. Само предузетници са одрживим ИТ пројектима могу да постану станари БИЗ-а, који ће им пружити више модела услуга, подршке и ресурса. БИЗ станарима пружа формално организационо окружење са менаџментом, организује систем планирања, мониторинга, организује тренинге и едукацију, укључујући и помоћ у припреми пословног плана, маркетинга, истраживања тржишта и др.

Пословни инкубатор БИЗ д.о.о. заједнички су основали Фонд за промоцију инвестиција у Војводини - ВИП и општина Зрењанин као развојни пројекат и специфичан модел самозапошљавања, који треба да донесе нова радна места у области информационих технологија, а који је подржало низ институција међу којима су Републичка агенција за мала и средња предузећа, *GTZ* (нем. *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit*), *Entranse*, *OEBS* и други.[26]

Пословни инкубатор Зрењанин један је од ретких пројеката који је подржан од стране свих нивоа администрације. На првом месту то је локална самоуправа Зрењанин, затим Извршно веће АП Војводине, као и Влада Србије кроз сарадњу са Републичком агенцијом за мала и средња предузећа и Национални инвестициони план. Пројекат је подржан и од стране три међународне институције (*GTZ-a*, *ENTRANSE-a* и *OEBS-a*).

У првој развојној фази Пословног инкубатора Зрењанин реализовано је пет предузетничких иницијатива које су везане за производњу услуга и производа у ИТ

индустрији. Осим четири локалне предузетничке иницијативе тј. предузећа, у делу инкубатора који ВИП Фонд промовише ка страним инвеститорима, настанила се и једна италијанска компанија која се бави развојем софтвера.

5.2.1.5 Бизнис Инкубатор Суботица

Основан је 2006.године од стране Општине Суботица (60 %учешћа),Регионалног центра за развој МСПП (10 % учешћа),Фонда за подршку инвестиција у Војводини – ВИП (10 % учешћа),АТБ СЕВЕР АД Суботица (10 % учешћа) и Више техничке школе Суботица (10 % учешћа).

Суботица представља други град по величини у АП Војводини, налази се на важном међународном коридору Е-75, између два велика пословна центра, Београда И Будимпеште и има врло диверсификовану привредну структуру са значајном традицијом у многим привредним гранама као што су: прехранбена индустрија, електро-метална индустрија, хемијска индустрија, текстилна индустрија и др.

Све наведено су разлози због којих је одлучено да се у овој Општини оснује инкубатор општег типа који ће пружати подршку предузећима индустријског и услужног сектора, али и онима који у свом пословању имају значајни иновативни потенцијал са мисијом – ширење предузетничког духа и промовисање идеје предузетништва, стварање повољније климе и подстицајног окружења за развој МСПП.

Пословни Инкубатор Суботица је смештен у Индустријској зони Општине Суботица на два локалитета међусобно удаљена 500 м, на површини од цца 2000 м² и у свом саставу тренутно има 10 станара (предузећа) са око 60 запослених радника.

Станари „БИС“-а се баве различитим делатностима које осликавају привредну структуру Суботице:

- сервисирање електромотора,
- ситоштампа,
- производња женске модне конфекције,
- производња мушких чарапа,
- производња инверторских апарата за заваривање,
- производња амбалажног материјала од полимера.

Поред наведених делатности, у Инкубатору су нашле место и неке потпуно иновативне:

- производња специјалних слаткиша за дијабетичаре,
- развој софтвера,

- индустријски инжењеринг.

Пословни Инкубатор Суботица има основни задатак да својим станарима створи пословно окружење које ће им омогућити успешно превазилажење почетне, уједно и најкритичније фазе њиховог пословања пружањем потребних алата за раст и развој.

Чињеница да је Пословни Инкубатор Суботица један од првих у Србији допринеће да се Суботица нађе на међународној мапи развоја инкубатора, као и да постане релевантан фактор у дискусијама по питању развоја предузетништва и иновација.

5.2.1.6 Бизнис инкубатор Сента

Као што је познато, на територији АП Војводине отворена су већ два пословна инкубатора која су заживела у пракси и то један у Зрењанину, а други у Суботици.

Пословни инкубатори су једна од развојних мера АП Војводине кроз Програм привредног развоја, тачније кроз пројекат оснивања пословних инкубатора, а треба да служе као развојни инструмент за мала и средња предузећа. Пословни инкубатори представљају право место где мала и средња предузећа могу да започну пословање уколико имају добру бизнис идеју, а са друге стране јачају сарадњу између предузетника, локалних самоуправа и научних институција.

ВИП Фонд је од стране Извршног већа АП Војводине делегиран за имплементацију пројекта пословног инкубатора Сента како би он на најбољи начин заживео у пракси и почео да остварује резултате у циљу јачања предузетничког духа у општини и запошљавању што већег броја људи. Општина Сента има потенцијал развоја пословног инкубатора, те је Извршно веће и одлучило да се баш у тој општини отвори трећи пословни инкубатор на територији АП Војводине.

Инкубатор је производног карактера, и налази се површини од 1000 метара квадратних у просторијама бивше фабрике намештаја Тиса.

5.2.1.7 Бизнис инкубатор центар Ужице

У Ужицу, односно у индустријској зони „Севојно Л“ започиње изградња објекта за потребе Бизнис инкубатор центра у Ужицу, који треба да пружи подршку развоју предузетништва у општини Ужице обезбеђивањем пословног простора и пружањем пословних и других услуга фирмама које имају потенцијал раста.

Бизнис инкубатор центар у Ужицу ће бити намењен предузећима која се баве производњом или услужном делатношћу везаном за производњу (пројектни бирои и сл.) или предузећима/радњама чије услуге могу да користе други станари бизнис инкубатора (књиговодствене агенције, маркетиншке агенције, адвокати и сл.).

За улазак у бизнис инкубатор центар моћи ће да конкуришу потенцијални предузетници (незапослена лица, технолошки вишкови или запослена лица која имају добру пословну идеју и желе да започну самосталну делатност), као и постојећа мала предузећа или радње, која послују мање од једне године.

Основни критеријум за улазак у бизнис инкубатор ће бити потенцијал раста и развоја које предузеће или радња има. Станарима Бизнис инкубатор центра у Ужицу ће на располагању бити производни и канцеларијски простор по субвенционисаним ценама, као и услуге: пословног информисања, секретарски послови, административне услуге, саветодавне услуге, коришћење сале и опреме за обуке и састанке и др.

Регионални центар за развој малих и средњих предузећа и предузетништва "Златибор", реализовао је прву фазу пројекта успостављања Бизнис инкубатор центра, једног од приоритетних програма стратегије локалног економског развоја општине Ужице за период од 2005. до 2010. године.

Прва фаза успостављања тог центра јесте Виртуални бизнис инкубатор који предузетницима пружа исте врсте услуга које ће касније добијати у Бизнис инкубатор центру, а једино што изостаје јесте решење пословног простора.

Пројекат је омогућио *USAID* који је издвојио 15.000 америчких долара за набавку опреме. Регионални центар је уложио 5.000 америчких долара, а пројекат је део програма Ревитализације заједнице путем демократске акције, економског (*CRDA-E*) програма, који у западној Србији спроводи Организација за међународну помоћ и развој (*IRD*).

5.2.1.8 Бизнис инкубатор техничких факултета Београд

Основни циљеви због кога је основан овај инкубатор је подршка студентима за започињање и развој сопственог бизниса, а самим тим и њихов останак у земљи и спречавање одлива мозгова стварање критичне масе добро обучених младих образованих предузетника који могу, на дужи рок да створе потпуно ново привредно језгро, стварање услова за директну комерцијализацију резултата научноистраживачког рада професора и сарадника факултета и трансфер знања и технологија.

Бизнис инкубатор је специјализован за подршку малим предузећима (у фази оснивања и почетка пословања) која настају као резултат трансфера знања и технологија са техничких факултета. Нова мала предузећа (станари инкубатора) су иновативна и високо технолошки заснована: информационе и комуникационе технологије, производне технологије, нови материјали, процесне технологије, што омогућава мултидисциплинарни приступ и стварање спирале развоја. Циљ је да у почетној фази раста и развоја ових малих предузећа, инкубатор им практично олакша притисак трошкова (простор по бенефицираним ценама) и администрирања (правни саветник, књиговођа...); обезбеди секретарске услуге, јаку интернет конекцију; и да организује додатну едукацију у сфери пословног планирања менаџмента, маркетинга...

У оквиру пословник инкубатора налази се иновациони центар Машинског факултета.

Главни задатак Иновационог центра је примена научних, техничких и технолошких знања, инвентивности и проналазаштва ради стварања и реализације побољшаних и нових производа, процеса и услуга, као покретача развоја Републике Србије. Иновациони центар је оспособљен за различите области истраживања. У складу са модерним захтевима, уз врхунски стручни кадар, обезбеђени су одговарајући простор, опрема, интернет

комуникација, лабораторије и друга средства неопходна за остваривање програма и реализацију пројеката.

Досадашње активности Иновационог центра обухватају извођење различитих пројеката, као и консултантске послове везане за контролу квалитета, процесе вештачења, сертификацију производа итд. Развојни план Иновационог центра обухвата и бржи развој научних кадрова ради успешније реализације научних и развојних истраживања. Иновациони центар поседује адекватну опрему за научно-истраживачки рад и решавање конкретних развојних проблема различитих привредних делатности и организација, пре свега у следећим областима:

- машинство и индустрија софтвера,
- материјали и хемијске технологије,
- информационе технологије,
- биотехнологија,
- енергетика.

Сам инкубатор би на дужи рок, постао језгро око кога би се развио научно технолошки парк, а самим тим и полуга развоја привреде града.

5.2.2 Кластери у Републици Србији

Искуства развијених земаља и земаља у развоју показују да су кластери ефикасан инструмент јачања конкурентности предузећа, као и саме привреде. Због тога иницијатива за оснивање кластера постаје важан део индустријске, регионалне и иновационе политике. Преко кластерске иницијативе, промовишу се иновативне активности као и побољшање квалитета кроз партнерски рад. Политика привлачења страних директних инвестиција је усмерена на привлачење поједине инвестиције у регион нудећи могућност сарадње са постојећим кластерима. Треће поље у ком су кластер иницијативе узеле учешће су наука, истраживање и иновације.[13]

Кластери су географски и виртуелно најближа група међусобно повезаних компанија и институција које су на одређеном тржишту или технолошком пољу повезане унифицираношћу и допуњавањем. Кластер обично обухвата читав низ повезаних институција и других ентитета као што су универзитети, агенције, пружаоци услуга неформалног образовања, трговинске асоцијације итд. [19]

Чињеница је да се кластери нису довољно развили у Србији. Постојало је неколико организационих форми сличних кластерима као што су ланци вредности, пословни агломерати итд. али без интензивне размене пословних информација, умећа и технолошке експертизе, и ресурса у процесу иновација. Поред тога, било је и иницијатива које су финансирали донатори ради промовисања кластера у одређеним индустријским секторима као што су: воћни производи, туризам, намештај, фармацеутска истраживања, ИТ и текстил, аутомобили, вино, тур, итд.

Досадашња искуства, као нпр. искуства из успостављања и развоја аутомобилског кластера који је подржало Министарство привреде, указују на изазове у развоју кластера. Пре свега, уочљив је недостатак поверења и низак ниво повезаности и сарадње између предузећа укључених у кластер. Такође, као што је раније указано, сарадња између универзитета, научно-истраживачких организација и сектора привреде није добро развијена. Поред свега наведеног, недовољно развијен предузетнички дух у многоступе доприноси изазовима брже и ефикасније примене концепта кластера.[17]

5.2.2.1 Аутомобилски кластер

Аутомобилски кластер је мрежа српских компанија и организација које углавном припадају аутомобилском сектору а које делују као добављачи аутомобилских делова и опреме или пак обезбеђују услуге у овом сектору. Аутомобилски кластер има 15 чланица (12 предузећа и 3 R&D организације). Компаније се налазе у Бечеју, Новом Саду, Београду, Крагујевцу и Сурдулици.

Данас, у позитивном политичком и економском окружењу произвођачи покушавају да модификују производњу, да пронађу нове пословне партнере и да развију нове производе. Ослањајући се на постојећи know how, српски добављачи интензивно раде на томе да уђу у корак са овим развојем и да повећају ангажовање на OEM снабдевању. ИСО 9001/2000 је стандард који су увеле многе компаније, а прве сертификације према стандарду ТС 16949 већ су завршене. Ипак, просек необављених сертификација још увек је огроман, посебно у домену увођења савременог система менаџмента.

Циљ мреже је да помогне својим члановима да:

- повећају своју конкурентност
- да достигну дугорочну профитну позицију унутар ланаца додате вредности код међународних произвођача аутомобила и да индиректно унапреде економску ситуацију целог сектора

Главни правци деловања мреже који кореспондирају са циљевима су:

Квалификација: Да се стара за информисање својих чланица, обуке и квалификације у погледу техничких, организационих и управљачких вештина (знања, обука), које су неопходне за савремене добављаче из ауто индустрије, посебно на пољу квалитета.

Информације и комуникација: Са једне стране, развој и успостављање размене информација унутар мреже менаџмента и чланица, партнерских мрежа, муштерија, државних организација, финансијских организација и између самих чланица.

Маркетинг: Маркетинг (реклама) и изградња имиџа мреже и региона, презентација мреже и њених чланица на сајмовима и скуповима, презентација чланица и потенцијалних муштерија. Изналажење могућности за финансирање. Заступање интереса чланова у држави и у иностранству

Кооперација: Дефинисање и тражење пројеката за сарадњу (кооперацију) унутар мреже или са домаћим или интернационалним компанијама, посебно на пољу иновација. Управљање кооперацијским пројектима. Сарадња са мрежама – како домаћим, тако и иностраним.

Сарађује са аутомобилским кластерима у Словенији и Босни и Херцеговини. Такође учествује у пројекту “*SENAP*” (енг. *South-East European Network of Automotive Industry*).

5.2.2.2 Кластер пластике и амбалаже

Први кластер пластике и амбалаже “ЈАТО” је непрофитно пословно удружење произвођача и предузетника, који имају заједнички циљ да тржишту понуде бољи и квалитетнији производ од конкуренције. Чланови се удружују добровољно због сопствене користи и међу њима влада међусобно поверење. Заједнички интерес чланова кластера је ефикасније и рационалније пословање чиме се стварају услови за повећање профита сваког појединца.

Темељ ЈАТА је узајамно поверење и појединачна корист унутар кластера а изван кластера заједнички интерес. Мисија ЈАТА је да обезбеди проток информација, сарадњу на свим нивоима и повећа конкурентску способност помоћу синергије. Визија ЈАТА је да у предстојећем периоду до уласка наше државе у Европску Унију обједини све релевантне потенцијале у региону и грани који ће ојачати кластер, како би постао поуздан партнер на тржишту ЕУ. Стратегија ЈАТА посебну пажњу посвећује развоју и едукацији. За реализацију конкретних пројеката научно-образовних институција аплицирају за средства код државних институција иностраних фондова. Циљ ЈАТА је стандардизација производње како би се направио квалитетан производ који може бити конкурентан на тржишту. Појединачни производи чланова у оквиру кластерске понуде представљају компатибилну варијанту у борби за купце.

Кластер има 26 чланова (21 компанија и 5 R&D организација). Компаније су углавном лоциране у Војводини. Кластер сарађује са кластерима у Словенији и Мађарској.

5.2.2.3 Кластер дрвопрерађивача

Кластер “Агенција за дрво” тренутно окупља преко 90 предузећа. Мисија Агенције за дрво је:

- 1) да својом активношћу стално тежи остварењу пуног економског просперитета индустрије за прераду дрвета Србије,
- 2) да њено трајно настојање буде да се из земље извозе производи са што већим степеном финализације,
- 3) да пропагира племенитост дрвета као материјала у циљу његове заштите, рационалне прераде, употребе и потрошње.

Агенција за дрво може понудити следеће услуге:

- комплетан сервис везан за спољну и унутрашњу трговину дрветом и производима од дрвета,
- пројектовање технолошких процеса у дрвној индустрији (пилане, сушаре, парioniце, финални погони, фабрике фурнира, шперплоча и сл.),
- израда инвестиционих програма,
- израда бизнис планова,
- детерминација врста дрвета,
- својства и употребљивост домаћих и страних врста дрвета,
- фитосанитарни прегледи дрвета и производа од дрвета,
- преглед, препоруке за санацију и санација оштећења дрвета насталих од гљива и инсеката,
- одређивање влажности дрвета и производа од дрвета,
- истраживања страних и домаћег тржишта,
- израда интернет презентација,
- стручни консалтинг.

5.2.2.4 Кластер произвођача пољопривредних машина

Кластер “БИПОМ” је 2005 године основало 9 предузећа за производњу мотокултиватора и прикључних уређаја за све врсте трактора спремних да се умреже и брзо изграде стратегијску инфраструктуру за систематско побољшавање конкурентности произвођача пољопривредних машина на Балкану и изабраним регионима Русије, Украјине и Африке. Тренутно кластер окупља 11 предузећа и 5 R&D организације. У пројекту развоја кластера “БИПОМ” активно учествују Привредна комора Србије, Удружење за металну и електро индустрију и Министарство привреде Владе Србије.

Улога и активности:

- креирање и спровођење стратегије заједничког наступа на локалном тржишту (Балкан),
- успостављање кооперација и пословно-техничке сарадње са сродним предузећима у циљним пољопривредним регионима Русија, а затим и Украјине и других земаља Југоисточне Европе, Африке и Јужне Америке,

- подршка заједничким активностима на неговању односа са локалним купцима,
- информисање о актуелним трендовима у индустрији пољопривредних машина,
- подржава заједнички ланац снабдевања,
- подржава активности на повећању продуктивности,
- координира заједнички развој производа, услуга и технологије,
- организује систематско стручно усавршавање кључних кадрова у удруженим предузећима.

5.2.2.5 Кластер обућара

Кластер произвођача обуће општине Књажевац представља скуп малих приватних предузећа са територије општине Књажевац, чија је превладавајућа делатност производња у области обућарске индустрије и које се удружују у кластер ради повећавања нивоа конкуритивности свих чланица кластера.

Кластер произвођача обуће општине Књажевац није случајно настао као идеја баш у Књажевцу у коме је крајем `80-их, некадашњи гигант обућарске индустрије „Леда“, почео да посрће. Један од водећих произвођача женске обуће у СФРЈ, који је у својим златним данима запошљавао близу 3.000 радника доживео је судбину великог броја друштвених предузећа која су дошла на ивицу банкрота. Смањење броја запослених у „Леди“, пратило је оснивање више малих приватних предузећа. Данас у обућарском сектору у општини Књажевац функционише 16 предузећа која запошљавају од 3 до 200 радника и сва она спадају у ред малих и средњих предузећа.

Са постепеним отварањем нашег тржишта све је више могућности приступа тржишту Европске Уније, али због његових захтева јавља се и потреба за заједничким наступом и повезивањем. Са друге стране, увоз јефтиних и некавалитетних производа на тржиште Србије све више угрожава мале произвођаче, па је, у недостатку системске заштите, неопходно и да они реагују како би се од ове нелојалне конкуренције што боље заштитили. Фирме потписнице пројекта су свесне да у циљу даљег раста и развоја морају да изађу ван оквира локалног тржишта Тимочке Крајине и свакако су свесне чињенице да на глобалном тржишту успех могу остварити једино удружене и очекују да удруживање у кластер доведе не само до олакшаног приступа добављачима, обједињене маркетинг стратегије већ и до препознавања кластера, па самим тим и његових чланова, као озбиљног чиниоца на тржишту обућарских производа. Кроз кластерско повезивање, предузећа очекују да ће повећати конкурентску предност, кроз оптималан начин повезивања, користећи синергијски ефекат својих комбинованих искустава, као и да заједнички увећају своју конкурентску предност и тако превазиђу своју конкуренцију.

5.2.2.6 Кластер рециклера

Фонд “Еко круг” је кластер 10 предузећа, 2 института и 2 невладине организације које се баве рециклажом електронског, електричног, индустријског и опасног отпада,

промоцијом одрживог развоја у циљу едукације о потреби заштите животне средине. То је први кластер рециклера опасног отпада, који тимским радом доприноси системском решењу правилног управљања отпадом на основу свог богатог искуства и добре праксе стечене у иностранству и Србији.

Фонд је непрофитна организација, посвећена успостављању добре праксе у развоју свести код генератора отпада о: друштвено одговорном пословању, иновативног начина пословања кроз повезивање различитих привредних субјеката, са циљем управљања отпадом. Основни циљеви су:

- системско-научни приступ третману електронског и електричног отпада, како би се унапредило знање свих привредних субјеката, чиме би се подигла свест о друштву о потреби правилног поступања са техногеним материјалима (секундарним сировинама),
- развој и усвајање нових технологија у поступању са техногеним материјалима и њихов пласман у домаћој индустрији,
- помоћ генераторима отпада у проналажењу адекватног решења у управљању опасним отпадом,
- превенција загађења животне средине од расутог ЕЕ отпада.

5.2.2.7 Кластер металних произвођача

Кластер “Мемос” повезује произвођаче доброг пословног угледа из општине Инђија и региона Срема који имају око 50 запослених радника и годишњи промет 6,6 милиона евра. Чине га 9 компанија и 3 R&D организације. Основни циљ овог кластера је да заједничким радом и наступом на циљним тржиштима побољша конкурентност свих његових чланова:

- комплетирањем разноврсне понуде робе, технологије, знања и услуга чланица кластера
- продуктивним ангажовањем свих расположивих ресурса у општини Инђија и региону Срема
- заједничким развојем нових и иновирање постојећих производно-услужних делатности унутар кластера уз ангажовање научних установа чланица кластера.

5.2.2.8 Кластер произвођача намештаја

“*Netwood*” је формиран 2007 године у оквиру пројекта Развој иновативне мреже произвођача, чији је носилац била Регионална агенција. Око себе окупља 8 компанија које се баве производњом и дизајном намештаја и 4 R&D организације, из региона Централне Србије (Шумадија и Поморавље). Уско сарађује са кластером дрвопрерађивача а главне конкурентске предности овог кластера су: географска концентрација чланова кластера и флексибилност постојећих производних капацитета. Индустрија производње намештаја у

регион Шумадије и Поморавља, је једна од најперспективнијих индустрија и представља генератор економског развоја региона који се огледа кроз раст извоза и број новоотворених радних места.

5.2.2.9 Туристички кластери

Први српски туристички кластер са седиштем у Краљеву назван „Краљевски одмор“ формирало је 20 државних организација и предузећа и приватних предузетника на простору од Ивањице преко Рашке, Копаоника, Краљева до Врњачке Бање. Хотелијери, власници ресторана, произвођачи минералних вода, превозници, туроператори, туристичке организације, удружења екстремних спортиста, асоцијације које се баве сеоским туризмом и приватни планери удружили су се у кластер у намери да обједине богату туристичку понуду подручја од Врњачке Бање до Копаоника.

Циљ формирања Подунавског кластера ИСТАР 21 јесте унапређење наутичког туризма у области Подунавља. Повезивање привредника, пре свега из области туризма, са осталим државним институцијама доприноси успешнијем наступу на тржишту, Кластер је основан почетком 2008 године на основу заједничке иницијативе Туристичке организације Војводина (ТОВ), Групације за наутичку привреду и туризам (НАТУС) у Привредне коморе Србије, И укључује све власнике угоститељских објеката, наутичаре, туристичке агенције из свих општина из области Подунавља како би се формирао што бољи туристички производ на Дунаву, односно наутички и рурални туризам, као и кружне туре.

5.2.2.10 Кластер органске пољопривредне производње

Кластер “Агробео” је формиран у Нишу 2006 године и око себе окупља 12 компанија и 3 *R&D* организације. Има за циљ интегрисање целог производног ланца који чине добављачи, произвођачи, купци и научни центри да би се између њих остварио проток информација и размена знања и на тај начин омогућио приступ тржиштима, развој нових производа, трансфер нових технологија и јачање конкурентности.

Циљеви:

- развој органске пољопривредне производње кроз оснивање кластера,
- развој производног ланца и тржишта органске пољопривреде,
- стандардизација и сертификација органске производње,
- промоција органске пољопривредне производње,
- економска регенерација.

Активности:

- јачање конкурентности кластера и јачање пословних веза између чланова кластера,
- активности промоције органске пољопривреде,

- развој тржишта органских производа,
- размена информација и едукација,
- помоћ у процесу сертификације органске производње и анализи производних потенцијала,
- активности јачања сарадње између јавног и приватног сектора,
- помоћ у проналажењу финансија и инвеститора.

5.2.3 Научно-технолошки паркови у Републици Србији

Закон о иновационој делатности, дефинише научни и технолошки парк као “привредно предузеће које унутар одређеног простора обезбеђује инфраструктуралне и професионалне услуге високошколским установама, иновационим организацијама, као и комерцијалним предузећима високе и средње технологије у одређеном научном, истраживачком и развојном или производном груписању у циљу њиховог повезивања ради значајно брже промене нових технологија, стварања и пуштања на тржиште нових производа и услуга” (члан 23). Паркови су дефинисани као организације које обезбеђују инфраструктурну подршку иновационим активностима. [17]

Програм за оснивање и развој индустријских и научних паркова као део програма функционише у складу са Иновационом стратегијом и Законом о иновационој делатности са посебним фокусом на:

- Индустријски парк - основни циљ развоја концепта индустријског парка јесте генерисање нових предузећа путем обезбеђивала интегрисане инфраструктуре на одређеној локацији и неопходног знања. Обично се налазе у близини различите транспортне инфраструктуре и/или постојећих индустријских постројења.
- Научни паркови - често названи истраживачки или технолошки паркови, представљају локалитет опредељен за она предузећа и институције базирана на научном истраживању и развоју. Оваква врста паркова су интегрисани са универзитетима и технолошким односно научним центрима са циљем да се премости јаз између истраживачких и развојних институција и предузећа. [11]

Програм препознаје два приступа оснивању паркова:

1) “Ширење пословних инкубатора” - оснивање парка око успостављеног пословног инкубатора или даље проширење пословног инкубатора. Овај приступ омогућава да се искуства стечена оснивањем, развојем и вођењем инкубатора користе и у успостављању и развоју парка. Да би овај модел био примењен потребно је испунити одређене претпоставке као што су:

- Пословни инкубатор мора бити основан у окружењу које се може ширити и које има потенцијално тржиште, научне институције у свом окружењу, постојећу развијену индустрију и неопходну инфраструктуру.

- При прелиминарном дизајнирању инкубатора мора се имати у виду могућност његовог проширења и прилагодљивости стандардима које захтева оснивање парка.
- У складу са Законом о иновационој делатности, дизајн научних и/или технолошких паркова и индустријских паркова би требало да буде у складу са одређеним наведеним условима као што су: услови оснивања, својине, финансирања, услуга, менаџмента, кодекса понашања и законодавства.

2) “Оснивање парка”- овај приступ се заснива на иницијалном оснивању парка. Претпоставке за успостављање овакве инфраструктуре јесу: дефинисани својински односи, националне, регионалне и локалне стратегије развоја, постојећа локална мрежа пружалаца услуга, постојећа локална пословна мрежа, обавезе локалних власти и других заинтересованих страна, развијено предузетничко окружење, везе са универзитетима и/или академским институцијама, адекватни извори доступних и планираних финансија, дефинисане одговарајуће области и просторије, захтевани степен неопходне сарадње итд.

У оквиру имплементације Програма изведена је анализа потенцијалне локације и могућности оснивања парка уз препоруку одговарајућег модела водећи рачуна о дугорочној одрживости. До сада су као могуће локације идентификовани Београд, Нови Сад и Ниш. Већ сада се може видети да ће се ове локације развити на различит начин.

5.2.3.1 Научни парк Нови Сад

Нови Сад тренутно има научни парк у сарадњи са Универзитетом у Новом Саду. Универзитет се налази у универзитетском кампусу, површине 259,807 м², на левој обали Дунава, у непосредној близини центра града Новог Сада. чини га 14 факултета. Унутар универзитета раде Центар за трансфер технологија (ТТЦ), који је основан као резултат Темпус пројекта ЈЕП-16090, Иновациони центар основан уз помоћ Министарства за науку, технологије и развој (сада Министарство за науку и заштиту човекове средине) и пословни инкубатор „НОСИЦ“. Научно технолошки парк у Новом саду замишљен је као спона Од универзитета, преко, центра за трансфер технологија, ”high-tech” инкубатора ”НОСИЦ” ка широј привреди. Тренутно послује као виртуелни инкубатор са скоро 600 високо стручних радних места, при чему остварује годишњи обрт од 11,000,000 евра. Око себе окупља 25 високо технолошких компанија од којих је:

“ДМС Гроуп “основана 1978 године на Одсеку за електроенергетику, Факултета техничких наука са 3 члана. Од 1998. то је компанија која данас има 82 запослена (35 у сталном радном односу, док су остали ангажовани по уговору). Основни производ је индустријски софтвер за управљање и контролу у електричним електродистрибутивним мрежама. Данас овај софтвер представља основни алат за управљање дистрибутивним мрежама. ДМС софтвер је заснован на знању, истраживању, и искуству ДМС групе у области електро и рачунарског инжењерства.

“Алфанум д.о.о.”- Основано 2003. као spin-off Катедре за Телекомуникације и обраду сигнала, 2 запослена и 11 сарадника. Настало је након стимуланса добијеног освајањем другог места на Такмичењу за најбољу технолошки засновану бизнис идеју

2003. Специјализовано је предузеће у области говорних технологија (препознавање и синтеза говора), компјутерска телефонија, ИВР, позивни центри и говорне машине.

5.2.3.2 Научно-технолошки парк Ниш

У Нишу у стамбеном комплексу "Синђелић", на простору истоимене касарне, крајем прошле године завршен је стамбени комплекс, у оквиру којег ће 120 станова бити подељено младим научним радницима Универзитета, за шта је већ и расписан конкурс. У овој зони ће се концентрисати будући Научно-технолошки парк "Тесла", затим индустријски парк и сва пратећа инфраструктура која ће омогућити да наше и стране компаније у том простору лоцирају своја научно-истраживачка језгра из који ће се рађати иницијативе за нове пословне и инвестиционе подухвате. Ова активност ће се обављати у блиској сарадњи са релевантним националним институцијама као што су Министарство науке и заштите животне средине, Министарство за економске односе са иностранством и друге институције.

У Београду тренутно постоје три научно-технолошка парка.

5.2.3.3 ИХИС Научно Технолошки Парк Земун

ИХИС Научно Технолошки Парк Земун је као такав први у Србији (у области техничко технолошких наука) регистрован од Министарства науке и заштите животне средине као иновациона организација која пружа услуге заједничког карактера иновационим фирмама. Располаже са око 6.000 квадратних метара индустријског простора који користе чланице, углавном мање приватне фирме. Са својим фирмама - чланицама, НТП Земун представља уствари један Пословни Систем чији производ су обликоване индустријске иновационе технологије које нуди МСПП за имплементацију заједно са партнерским инжењеринг фирмама.

Програми који би се могли реализовати у технолошком парку ИХИС или у сарадњи са њим су:

1. Програми из области биотехнологије (производња дијететских и високонутритивних производа на бази сурутке, производња безалкохолних пића и воде за пиће са дијететско-нутритивним својствима (водоник плус, витамин Ц и илогоелемнти), производња етил-алкохола из кукуруза, производња биодизела, производња сточног квасца, производња висококвалитетних воћних ракија, производња пектина, производња јабуковог сирћета, модерне фарме крава музара са или без обраде млека, еколошки тов рибе).
2. Програми из заштите животне средине (производња филтрационих материјала на бази антрацита за пречишћавање воде, производња алуминијум (поли) сулфата за пречишћавање воде, погон за рециклажу старих оловних акумулатора).
3. Програми из области металургије (производња меких и тврдых Лемова, производња додатних материјала за заваривање алуминијум и Ал-легура, производња активираних пуњене жице за заваривање, производња електроконтактних материјала, производња високо легираних ливова отпорних на хабање).

4. Производња хемијских извора струје (производња индустријских оловних акумулатора (индустријска сарадња са БАЕ *Berliner Batterie Fabrik*, СР Немачка)).
5. Програми за широку и професионалну потрошњу (производња електро топљеног кварца, производња базалтног стакла, Производња композитног камена на бази вулканских органских материја, производња бесконачних базалтних влакана, производња силицијум карбида, експлоатација кварцног песка за индустријску употребу, експлоатација пешчара за производњу грађевинског материјала, производња полудрагог камена).

5.2.3.4 Институт “Михајло Пупин”

Институт “Михајло Пупин” је водећа организација у области информационо-комуникационих технологија у Србији, а такође и највећи и најстарији ИЦТ институт у југоисточној Европи.

Од оснивања 1946. године, Институт се бави примењеним истраживањима за потребе великих комуналних и саобраћајних предузећа, јавне безбедности, финансијских институција и разних индустријских грана. У Институту “Михајло Пупин” ради око 250 истраживача (седам универзитетских професора, 19 доктора и 33 магистара) који су основно универзитетско образовање стекли, углавном, на Електротехничком факултету у Београду, а магистарске и докторске студије завршили или у Београду или у неком од европских и светских универзитетских центара.

Да би се дошло до образованих, стручних и мотивисаних младих кадрова у Институту су постављени врло високи критеријуми за пријем младих истраживача који, осим високе просечне оцене у току студирања, обухватају и проверу истраживачке радозналости, способности за тимски рад, систематичности, способности презентирања резултата, итд. Улажу се велики напори да се новопримљеним истраживачима омогуће оптимални услови за рад, како би они развили ниво ентузијазма и одговорности који је неопходан за брзо усвајање нових знања и активно укључивање у пројекте Института. Новопримљени млади истраживачи се усмеравају при упису постдипломских студија, избору факултета, одсека, смера, па и конкретних предмета, тако да стичу нова знања која су директно применљива у истраживачко развојним пројектима Института. Заузврат њима се, на пројектима на које се алоцирају, омогућује да уз искусније истраживаче, брзо освајају нова знања, да самостално генеришу и пласирају идеје, публикују радове, прво уз искусније сараднике, а затим и самостално, те да у оквиру текућих пројекта реализују своје магистарске и докторске тезе.

С друге стране млади људи су препознали прилику да кроз ангажовање на истраживачким пројектима од националног и међународног значаја обогате своје искуство, прошире знање и да кроз постдипломске студије докажу и до максимума развију своју креативност. На тај начин Институт обезбеђује високо квалификоване и мотивисане кадрове који су прошли адекватну обуку и који у потпуности задовољавају критеријуме и стандардне процедуре које се примењују у Институту.

Институт "Михајло Пупин" представља основну снагу која мотивише и покреће технолошки развој и примену информационо-комуникационих технологија у Србији. Око

себе окупља велики број малих и средњих предузећа и на тај начин инспирише стварање предузетничког духа у развоју и имплементацији сопствених, савремених информатичких решења. Жеља је да својим производима, клијентима омогући стварање таквог окружења које ће обезбедити економску ефикасност, технолошку савременост, здраву животну средину и хумане радне услове.

Институт нуди широк спектар производа и услуга. У складу са потребама корисника развија специфична ИТ решења, укључујући и хардвер и софтвер. Нуди и услуге консалтинга, инжењеринга, прототип дизајна, пројектовања и интеграције система. Понуда Института “Михајло Пупин” обухвата бројна решења у домену информационо-комуникационих технологија(електроника, аутоматика, рачунарство, телекомуникације, информациони системи и софтверско инжењерство)међу којима се истичу следећи производни програми:

- Управљање процесима - СЦАДА системи (хардвер и софтвер), оптимизовани за велике и географски распрострањене системе снабдевања, системи за контролу и надгледање у процесној индустрији.
- Менаџерски информациони системи - Алати за одлучивање и подршку у доношењу инвестиционих одлука, наменски системи за претраживање база података, вишенаменске ЕРП апликације
- Управљање саобраћајем - Системи за наплату путарине на аутопутевима, управљање саобраћајем у великим градовима, аутоматско праћење возила базирано на ГПС технологији
- Заштита информација - Кripto уређаји, решења за заштиту комуникација у телефонским и радио мрежама.
- Телекомуникације - Опрема за пренос података по водовима високог напона - комуникационо решење за безбедан и ефикасан рад електроенергетског система.
- Компоненте за селекцију и стабилизацију фреквенције - Производи за контролу фреквенције за стандардне индустријске и специфичне намене, укључујући кристале кварца, кристалне осцилаторе, кристалне филтере и магнетне материјале.

Примена система квалитета ИСО 9001 омогућава да одрже врхунски квалитет, у складу са очекивањима својих клијената. Међу многобројне компаније које су поклонице поверење овом институту спадају и светски индустријски лидери BASF, Raytheon, NCR и Philips. Кроз “Joint Project Office” ујединили су знање и ресурсе у области информационо-комуникационих технологија са водећом немачком научноистраживачком организацијом *Fraunhofer-Gesellschaft*.

5.2.3.5 Институт за нуклеарне науке "ВИНЧА"

Институт за нуклеарне науке "ВИНЧА" основан је 1948. године као истраживачки центар за реализацију нуклеарног програма земље (тада ФНРЈ, касније СФРЈ). Од 1968. године наставља истраживања у оквиру мешовитог (не само нуклеарног) концепта.

Са обзиром да је Винча након распада СФРЈ јако лоше пословала, на иницијативу Министарства за науку технологију и развој Србије она је реорганизована у три института: Национални научни институт "Винча", Истраживачко-развојни институт "Винча", Акцелераторски центар "Тесла" и у једну услужну организацију која је трансформисана у научно-технолошки парк „Винча”

Први Институт се бави основним и примењеним истраживањима, за која не постоји потражња на тржишту истраживачких услуга, а издржава се, стопостотно из буџета Министарства за науку. Други спроводи тржишно усмерена примењена и развојна истраживања, а делом своје трошкове покрива из пројеката неопходних технолошком развоју земље, које финансирају Министарство или други наручиоци, и пружањем услуга на тржишту. Акцелераторски центар "Тесла" је истраживачко-развојни центар или институт који своје потребе подмирује делом из домаћих, делом из страних и делом из тржишних извора.

ЗАКЉУЧАК

Главни добитак заједнице од бизнис-инкубатора су здрава предузећа. Предузећа која израстају из бизнис-инкубатора често су на водећој линији у развијању нових, иновативних технологија, које прогресивно утичу на окружење, пре свега квалитетом својих производа и услуга.

Досадашња пракса показује да је за успешан развитак бизнис-инкубатора неопходно развијање регионалних агенција и пословних центара подршке. До сада је овај модел постигао највећи успех у виду центара за повезивање истраживачко-развојних процеса и малих и средњих предузећа, као и удруживањем приватног и јавног сектора. Он би, такође, могао бити примењен за продуктивно коришћење вишка пословног простора и опреме, који се појављују у процесу реструктурирања наше привреде.

Значајна улога шире друштвене заједнице у земљама у транзицији, као што је наша, је и у промовисању предузетничког духа и предузетничке културе, која појединце усмерава на прихватање одговорности за сопствени материјални статус. Тиме га мотивише и на прихватање нових форми радног ангажовања, па и на „самозапошљавање“, насупрот деценијама укоренењој навици да се очекује комплетна друштвена брига и иницијатива за обезбеђивање радних места. Са садашњом високом стопом незапослености, отварање нових радних места, које подразумева и самозапошљавање, представља приоритет друштвених настојања, у чему значајан допринос могу да пруже мала и средња предузећа. У земљама у транзицији, као што је наша, пословни инкубатори могу да дају снажан импулс стварању нових радних места. То је посебно значајно у условима када приватизација и реструктурирање привреде остављају велики број људи без посла. Укључивање у савремене, глобалне трендове бизнис инкубације, представља један од начина за отварање нових могућности за развој - како појединих региона, тако и целе националне економије. Међутим, за оснивање пословних инкубатора неопходан је плански и координиран приступ а пре свега, подршка републичких и локалних власти.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Innovation Audit, Survey of Innovation Performance in Serbia, Completed in Collaboration With the Ministry of Science and Environmental Protection, 2005/2006., Support to Enterprise Development and Entrepreneurship Programme, An EU-funded Project managed by European Agency for Reconstruction.
- [2] Rustam Lalkaka 'Best Practices in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learnt', Paper presented to Belgian Presidency's international conference on business centers, Brussels, November 2001.
- [3] European Commission OJ C186 – 51/52 dd. 27, July 1990
- [4] InBIA, Best Practice in Action: Guidelines for Implementing First Class Business Incubation Programs' (InBIA, 2001).
- [5] EBN, 1998.
- [6] Innovation Infrastructures in the Western Balkan Countries, Information Office Of The Steering Platform on Research For The Western Balkan Countries see-science.eu
- [7] Пета годишња министарска конференција OECD о улагањима и трговини у ЈИЕ, Беч, јун 2006
- [8] Train, C. Egbu, Maximising the Impact of Knowledge for Innovation in Gaining Competitive Advantage, COBRA 2006.
- [9] Drucker F., P., 1996, Иновације и предузетништво, /Inovation and entrepreneurship, / пракса и принципи, II издање, Грмеч - Привредни преглед, Београд,
- [10] European Commission, Centre for Strategy & Evaluations Services, Final Report „Benchmarking of Business Incubators“, Brussels, February 2005.
- [11] Final presentation of the project "Feasibility Study for foundation of Science & Technology Parks in Serbia", March 2008 <http://www.imp.bg.ac.rs/>,
- [12] OECD and EC (2007): SME Policy Index 2007 - Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans. Small and Medium Enterprises and Entrepreneurship Council (SMEE Council). <http://www.smsp.mntr.sr.gov.yu/>
- [13] Марић З. Cluster Development Support Serbian Experiences, Опатија, Април 20, 2007.
- [14] Даниловић-Грковић Г., Жегарац А. „Бизнис инкубатори“, Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва, Визитарис, Београд, 2003.

[15] Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва, Београд (2005), Годишњи извештај, Република Србија, <http://www.sme.gov.rs/>

[16] Национална стратегија привредног развоја Републике Србије 2006-2012, <http://www.merr.sr.gov.yu/>

[17] Програм за развој пословних инкубатора и кластера у Републици Србији 2007-2010, <http://www.merr.sr.gov.rs/>

[18] „Корак по корак“, Приручник за оснивање пословних инкубатора, Министарство привреде

[19] Кластер менаџмент -приручник, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GTZ (GmbH) у сарадњи са Министарством економије и регионалног развоја Републике Србије, Мај 2007 године.

[20] Финални нацрт националне Стратегије одрживог развоја Републике Србије <http://indicator.sepa.gov.rs/>

[21] Стратегија развоја и Акциони план 2015-2020, <http://www.godinapreduzetnistva.rs/>

Корисни интернет линкови:

[22] <http://www.eurochambers.be/> приступила сајту 05.11.2016. године

[23] Извозни портал Владе САД [http:// www.export.gov/](http://www.export.gov/) приступила сајту 05.11.2016. године

[24] ENTRANSE Project. <http://www.entrance.org/> приступила сајту 07.11.2016. године

[25] European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) <http://www.ebrd.com/> приступила сајту 08.11.2016. године

[26] Фонд за развој Републике Србије <http://www.fondzarazvoj.gov.rs/> приступила сајту 01.11.2016. године

[27] Агенција за страна улагања и промоцију извоза SIEPA <http://www.siepa.gov.rs/> приступила сајту 01.11.2016. године