

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

SIMON PETER PETERMAN POLJANŠEK

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POMEN PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA V GOSPODARSTVU V
TRANZICIJI:
PRIMER SRBIJA**

Ljubljana, avgust 2009

SIMON PETER PETERMAN POLJANŠEK

IZJAVA

Študent Simon Peter Peterman Poljanšek izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Mateje Drnovšek, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

UVOD	1
Problematika in namen magistrskega dela.....	1
Cilji magistrskega dela.....	3
Raziskovalne metode	4
Struktura magistrskega dela.....	5
1 OPREDELITEV GOSPODARSKE TRANZICIJE.....	6
1.1 Opredelitev gospodarske tranzicije.....	6
1.2 Proces gospodarske tranzicije socialističnih držav	7
1.3 Tranzicija v Srbiji	15
2 PODJETNIŠTVO IN TRANZICIJA	18
2.1 Temeljni pojmi in definicije v podjetništvu.....	18
2.2 Opredelitev podjetništva v tranziciji.....	20
2.3 Splošne ovire za razvoj podjetništva v državah v tranziciji.....	22
2.3.1 <i>Institucionalne ovire</i>	23
2.3.2 <i>Notranje ovire</i>	24
2.3.3 <i>Zunanje ovire</i>	24
2.3.4 <i>Finančne ovire</i>	25
2.3.5 <i>Družbene ovire</i>	25
2.4 Podjetništvo v Srbiji.....	27
2.5 Specifične ovire za razvoj podjetništva v Srbiji	29
2.5.1 <i>Strateški okvir</i>	30
2.5.2 <i>Financiranje MSP</i>	31
2.5.3 <i>Davčna politika in inšpekcijske službe</i>	33
2.5.4 <i>Korupcija</i>	33
2.6 Ovire investiranja v podjetništvo v Srbiji.....	35
3 TVEGANJA IN PRILOŽNOSTI PODJETNIŠTVA V SRBIJI.....	37
3.1 Priložnosti za razvoj podjetništva in investicij v Srbiji	37
3.2 Spodbujanje podjetništva in investicij v Srbiji	39
3.2.1 <i>Institucionalna podpora podjetništvu v Srbiji</i>	40
3.2.2 <i>Finančna podpora MSP</i>	42
3.2.3 <i>Poslovni inkubatorji in industrijski parki</i>	42
4 VLOGA IN POMEN POSLOVNIH IN PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV ZA RAZVOJ PODJETNIŠTVA	43
4.1 Opredelitev inkubatorjev	44
4.1.1 <i>Zgodovinski razvoj inkubatorjev</i>	44
4.1.2 <i>Opredelitve in oblike inkubatorjev</i>	46
4.2 Dejavniki uspešnega delovanja inkubatorjev.....	49
4.3 Inkubatorji v svetu	50
4.4 Inkubatorji v Srbiji.....	54
4.5 Izzivi podjetniških inkubatorjev v Srbiji.....	55
5 KONCEPT RAZVOJA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA V SRBIJI.....	56
5.1 Koncept razvoja inkubatorskega podjetniškega podpornega sistema v Srbiji... 57	
5.1.1 <i>Institucionalni okvir</i>	58
5.1.2 <i>Finančno-davčni okvir</i>	61
SKLEP	66
LITERATURA IN VIRI.....	68
PRILOGE.....	1

KAZALO SLIK

Slika 1: Slikovni prikaz prelomnic tranzicijskega procesa v državah vzhodne Evrope	8
Slika 2: Indeks spremembe realnega indeksa BDP (1989 = 100) bivših socialističnih držav v razdobju 1989 do 2005.....	11
Slika 3: Realne stopnje rasti BDP v %.....	11
Slika 4: Povprečne letne stopnje inflacije v obdobju 1996-2006 v %.....	13
Slika 5: Skupni prilivi NTV v obdobju 1994-2006	15
Slika 6: Časovnica tranzicijskega procesa v Srbiji	16
Slika 7: Rast BDP Srbije v obdobju 1989-2007	17
Slika 8: Struktura MSP po velikosti.....	29
Slika 9: Razvoj modelov podjetniških inkubatorjev	45
Slika 10: Pojavne oblike inkubatorjev	49
Slika 11: Shematski prikaz organizacije Agencije za podjetniške inkubatorje	59
Slika 12: Tloris prostorov podjetniškega inkubatorja Entre d.o.o.	7

KAZALO TABEL

Tabela 1: Povprečni faktor uspešnosti izvajanja druge faze tranzicije v letu 2006.	14
Tabela 2: Pregled splošnih ovir za razvoj podjetništva v državah v tranziciji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP.....	26
Tabela 3: Odstotek direktorjev, ki finančne vire omenjajo kot glavno oviro poslovanja podjetij	32
Tabela 4: Načini financiranja podjetij in podjetniških idej.....	32
Tabela 5: Pregled specifičnih ovir za razvoj podjetništva v Srbiji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP.....	34
Tabela 6: Pregled specifičnih ovir za razvoj podjetništva v Srbiji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP.....	37
Tabela 7: Seznam podpornih institucij v Srbiji konec leta 2008	43
Tabela 8: Sinteza priporočil za razvoj koncepta podjetniških inkubatorjev v Srbiji ...	63
Tabela 9: Seznam oseb s katerimi je bil opravljen razgovor o ovirah pri investiranju v srbsko gospodarstvo.....	8

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vizuelni prikaz geografske porazdelitve vzpostavljenih podjetniških podpornih institucij in njihovih iniciativ	1
Priloga 2: Opis podjetniških inkubatorjev v Republiki Srbiji.....	2
Priloga 3: Seznam oseb s katerimi je bil opravljen razgovor.....	8
Priloga 4: Vzorec vprašalnika, ki je osnova za osebni razgovor	8

UVOD

Problematika in namen magistrskega dela

Z rušenjem berlinskega zidu se je začela preobrazba iz ureditve hladne vojne v ureditev tržnega gospodarstva in s pojavom globalizma kot prevladujočega gospodarskega sistema. Med zmagovalke omenjene preobrazbe spadajo bivše komunistične države srednje Evrope in Baltika, ki so tranzicijo relativno hitro končale in začele dosegati razvita tržno usmerjena gospodarstva ter se v petnajstih letih uspešno integrirale v Evropsko unijo (EU). Ta uspešnost pa je povezana s hitrim odpiranjem tujim investicijam, procesom vzpostavitve zasebne lastnine ter iz nje izvirajočega razvoja zasebnega podjetništva ter malih in srednjih podjetij (MSP), ki so gonilo razvoja vsakega gospodarstva. Zato je potrebno v tem procesu poudariti pomen ustvarjanja podpornega okolja, ki omogoča, da se ta družbena preobrazba zgodi hitro in brez izkrivljanj.

Bivše jugoslovanske republike, med njimi predvsem Srbija in BiH, so ene redkih tranzicijskih držav, ki so v procesu tranzicije ogromno izgubile. Ker ni znala sprejeti nove svetovne ureditve, si je Srbija dolgo časa prizadevala, da bi imela še naprej nekdanjo vlogo, čeprav je postalo njeno okolje bolj zapleteno, ritem posameznih sprememb pa se je dramatično pospešil (Đuričin, 2007, str. 10).

Sam proces tranzicije se je v Srbiji precej razlikoval od ostalih tranzicijskih držav, zlasti zaradi političnih problemov, ki so se odražali v vojnah s sosednjimi državami ter sankcijah s strani mednarodne skupnosti in bombardiranju Nata leta 1999. Le redki tuji investitorji so se do leta 2005 odločali za vstop na ta trg, lahko pa rečemo, da zaradi političnih kriz in kosovske problematike investitorji niso bili pripravljeni na brezpogojen vstop vse do rešitve kosovske krize marca 2008.

Z demokratičnimi spremembami, ki jih je Srbija doživela šele po padcu Miloševićevega sistema oktobra leta 2000, je poleg sprememb na političnem prišlo tudi do sprememb na gospodarskem področju. Začetek radikalnih reform so pomenili liberalizacija zunanje trgovine, kapitalskih tokov, fiskalne in strukturne reforme ter pospešitev začete privatizacije. Od takrat vse pomembnejšo vlogo dobijo prav mikro in mala podjetja, ki bi morala zapolniti »socialistično črno luknjo« (Petrin in Vahčič, 1990). Vendar to obdobje zaznamuje izjemna nepreglednost zakonodaje in pomanjkanje poznavanja in nadziranja procesov privatizacije in liberalizacije. Največjo oviro za zdrav razvoj podjetništva tako predstavlja šibko regulatorno okolje z neučinkovitim sodnim in zakonodajnim sistemom. Tako so MSP imela šibkejši pogajalski položaj v primerjavi z velikimi socialističnimi konglomerati, privatizacijskimi tajkuni ali tujimi multinacionalkami, ki so vstopale na trg.

Srbska vlada se je šele leta 2003 začela aktivneje ukvarjati s spodbujanjem podjetništva oziroma v širšem pomenu MSP kot generatorjem delovnih mest ter z izdelavo strategije razvoja malih in srednjih podjetij in podjetništva v Republiki Srbiji za obdobje od 2005 do 2010. Vloga MSP pa je za Srbijo pomembna tudi pri dvigu proizvodnje in rasti gospodarstva ter predvsem za priliv tujega kapitala in znanja, ki ga v Srbiji zaradi dolgoletnih sankcij, posledic vojne in tranzicije, najbolj primanjkuje.

Podjetništvo je tako v Srbiji v zadnjih petih letih doživelo pravi razcvet, vendar predvsem po številu podjetij, na žalost pa ne toliko po moči in dinamičnosti (Filipić, 2006, str. 30). Dinamična podjetja pa so za narodno gospodarstvo zelo pomembna, saj prispevajo pomemben delež k novim zaposlitvam in predvsem k razvoju potencialnih hitro rastočih podjetij.

Srbija je v letu 2005 na področju razvoja podjetništva po ocenah Svetovne banke (SB) prešla v skupino »tranzicijskih držav s hitrim napredkom pri uveljavljanju tržnega gospodarstva« (World Bank, Doing business in Serbia, 2008). Zahvala za ta napredek gre predvsem omenjeni strategiji razvoja MSP, po kateri naj bi število MSP zraslo z 270.000 na 400.000 in bi tako ustvarili milijon delovnih mest. Ta napredek je sicer zelo velik za Srbijo, vendar države še vedno ne uvršča med pomembnejše igralce glede na razvitost po merilih SB (Gospodarska zbornica Srbije, poročilo za leto 2007).

Po mojem lastnem prepričanju, kot podjetnik v Srbiji in solastnik podjetniškega inkubatorja, Srbija za hitrejši napredek na področju podjetništva potrebuje predvsem razvoj podpornega okolja za podjetništvo. Prvi korak je potrebno narediti na področju izobraževanja o osnovah podjetništva za mlade v šolah in na univerzah ter tudi za starejše, ki si želijo samostojne poslovne poti, saj večina ljudi nima predznanja o delovanju tržnih gospodarstev. Potrebno pa je vzpostaviti tudi institucionalno podporno okolje, ki bo tistim, ki se odločijo za podjetništvo, omogočalo, da si pridobijo tako znanje kot pogoje za izpeljavo podjetniških idej. Poleg znanja, ki ga dobimo v izobraževalnem sistemu, ter finančnih sredstev, ki so v svetu podjetništva omogočena predvsem s strani lastnih sredstev, tveganega kapitala in poslovnih angelov, so tu izjemnega pomena tudi prostor in osnovna sredstva, ki jih omogočajo institucije podporne podjetniške infrastrukture.

Inkubatorji kot oblika podjetniške infrastrukture v širšem pomenu omogočajo vse tri opisane pogoje za uspešno izvedbo podjetniške ideje, zato je njihov obstoj in razvoj izjemnega pomena pri podpori podjetništvu v tranzicijskih gospodarstvih. V primeru tranzicijskih gospodarstev imajo inkubatorji izjemno gospodarsko vlogo, saj postajajo generatorji inovacij in gospodarske rasti (Callegati & Grandi, 2005, str. 9).

Seveda obstajajo različne oblike podjetniških podpornih institucij, od pisarniških inkubatorjev z zgolj osnovnimi storitvami pa vse do tehnoloških parkov in tehnopolisov, ki so usmerjeni v visokotehnološki razvoj in povezovanje univerz in raziskovalnih inštitutov z gospodarstvom. Pojavne oblike podpornih institucij pa so odvisne od stopnje gospodarskega razvoja države oziroma v obravnavanem primeru od faze, v kateri se nahaja tranzicijsko gospodarstvo. Tako so manj razvita gospodarstva osredotočena na bolj enostavne oblike inkubatorjev, medtem ko so gospodarsko visoko razvita gospodarstva bolj usmerjena na povezovanje znanstvenih inštitucij z gospodarstvom.

Srbija je bila zaradi vojnih in političnih razlogov vse do leta 2003 skoraj popolnoma izolirana od vplivov tržne ekonomije zahodnega sveta ter z njo povezanih oblik gospodarjenja in institucij. S političnimi spremembami pa je začela počasi stopati na pot gospodarske tranzicije in s tem razvoja podjetništva.

Namen magistrskega dela je s pomočjo dognanj drugih avtorjev iz domače in tuje literature, informacij, zbranih z osebnimi intervjuji z ljudmi, ki aktivno sodelujejo v ustvarjanju politike na področju podjetništva ter za podjetništvo pomembnih organizacij v Srbiji, in na podlagi lastnih izkušenj, ki jih imam kot solastnik poslovnega inkubatorja v Beogradu, preučiti ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki v državah v tranziciji, s poudarkom na preučevanju specifik srbskega gospodarstva. Raziskati želim, kako je s pomočjo inkubatorjev kot obliko podjetniške podporne infrastrukture možno vsaj delno omejiti ali obvladati dejavnike, ki ovirajo razvoj podjetništva. Na temelju omenjenih raziskav bom postavil koncept in model razvijanja podjetniške infrastrukture v Srbiji ter tako skušal vsaj delno pripomoči k razvoju gospodarstva, ki si po skoraj dvajsetih letih stagnacije zasluži, da čim hitreje konča proces tranzicije in se integrira v družino evropskih razvitih gospodarstev.

Cilji magistrskega dela

Cilj magistrskega dela je preučiti dejavnike, ki vplivajo na razvoj podjetništva v Srbiji kot tipičnem gospodarstvu v tranziciji. S to analizo bom prišel do spoznanj, kateri dejavniki negativno vplivajo na razvoj oziroma ovirajo razvoj podjetništva v Srbiji. Inkubatorji kot ena od oblik podjetniške podporne infrastrukture predstavljajo možen način obvladovanja negativnih vplivov iz okolja in spodbujajo nastajanje podjetij, ki so osnovne celice gospodarstva. Na osnovi teh predpostavk bom postavil koncept razvoja podjetniških inkubatorjev kot dela podjetniškega podpornega sistema v Srbiji.

V magistrskem delu postavljam tezo, da je razvoj mreže podjetniških inkubatorjev v Srbiji, tipičnem predstavniku gospodarstva v tranziciji, izjemnega pomena za hitrejši gospodarski razvoj, saj odpravlja nekatere v magistrskem delu predstavljene ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki in MSP. Različne oblike inkubatorjev na eni strani spodbujajo podjetništvo kot osnovno celico tržnega gospodarstva ter na drugi strani

privlačijo tuje investitorje, ki prinašajo tranzicijskemu gospodarstvu prepotreben kapital ter predvsem znanje in tehnologijo.

Ta koncept bo lahko v pomoč ustvarjalcem razvojnih strategij podjetništva v Srbiji, ki so v sedanjem času postale ena od glavnih prioritiet politike, da bi Srbija v čim krajšem času razvojno dohitela evropske države in tako postala članica EU.

Raziskovalne metode

Pri raziskovanju pomena podjetniških inkubatorjev v tranzicijskih gospodarstvih sem najprej preučil teoretična izhodišča, ki opredeljujejo tranzicijo, podjetništvo v tranziciji in pomen podjetniških inkubatorjev v tranzicijskih gospodarstvih, ter pregledal dosedanje študije in dostopne raziskave s tega področja. V magistrski nalogi tako uporabljam sekundarne kot tudi primarne vire podatkov, pri čemer sekundarne vire predstavljajo predvsem strokovni članki, spletne strani in podatki iz tuje in domače literature, primarni viri pa se nanašajo na opravljene empirične raziskave v obliki poglobljenih intervjujev s strokovnjaki in poznavalci iz Srbije ter lastne izkušnje, ki sem jih pridobil kot prokurist Prvega faktorja d.o.o. – Beograd (podjetje iz Skupne NLB) ter podjetnik in solastnik podjetniškega inkubatorja Entre d.o.o. v Beogradu.

Vsebinsko-teoretični sklop temelji na uporabi splošne raziskovalne metode spoznavnega procesa. S pomočjo splošne raziskovalne metode so zbrana dejstva, podatki in informacije o opredelitvah, pojavih in modelih podjetniških podpornih sistemov v tranzicijskih gospodarstvih. Tako podrobneje preučimo teoretična izhodišča, ki opredeljujejo ovire za razvoj podjetništva v tranzicijskih gospodarstvih, in inkubatorske podporne sisteme v različnih državah.

Teoretična spoznanja sem uporabil za izvedbo empirične analize. Empirično-raziskovalni del, ki je nadgradnja teoretičnega dela, tako vključuje uporabo metode kvalitativnega intervjuja (globinski intervju) s strokovnjaki s področja podjetništva, inkubatorjev in investicij v Srbiji. Podatki so tako kvalitativne kot kvantitativne narave, če povzamem po Berger, Ograjenšek in Bavdaž (2005, str. 2), ki navajajo: »V raziskovanju je izhodiščna razdelitev podatkov na kvalitativne in kvantitativne podatke. Kvalitativni podatki se nanašajo na značilnosti pojava, ki so izražene nenumerično, opisno, medtem ko so kvantitativni podatki izraženi številsko (numerično).« Močan poudarek je predvsem na kvalitativnih raziskavah, ki prinašajo bolj miselne informacije iz neposredno zastavljenih vprašanj z globinskimi intervjuji in lastnimi izkušnjami s podjetništvom v Srbiji. Kvantitativni podatki pa so povzeti iz raziskav iz dostopne literature.

V okviru kvalitativnega raziskovanja bom v magistrskem delu uporabljal tako deduktivni kot induktivni raziskovalni pristop. Deduktivni raziskovalni pristop pomeni, da bom izhajal iz obstoječe teorije, nato na njeni osnovi pripravil načrt raziskave in v njenem kontekstu analiziral v empiričnem delu pridobljene podatke. Pri uporabi induktivnega raziskovalnega pristopa pa je značilno stremljenje k oblikovanju lastne teorije, temelječe na dovolj velikem številu primerov (Ograjenšek et al., 2005, str 163).

Osnovni cilj magistrskega dela je preko metode konceptualizacije predlagati celovit konceptualni model vpeljave podjetniškega podpornega sistema na osnovi inkubatorjev v Srbiji. Konceptualni model, ki je predstavljen v zadnjem poglavju naloge, pa sloni na uporabi metode sinteze, ki jo gradim skozi celotno magistrsko nalogo, z zlitjem tako vsebinsko-teoretičnega skopa kot empirično-raziskovalnega dela.

Struktura magistrskega dela

V prvem poglavju je na osnovi sekundarnih podatkov, pridobljenih iz obstoječe domače in tuje strokovne literature, predstavljen proces gospodarske tranzicije v državah nekdanjega vzhodnega bloka. Natančneje je opisan tranzicijski proces v Srbiji, ki ga je ta začela v zelo zgodnjem obdobju padca berlinskega zidu, iz tranzicije pa se prebija kot ena zadnjih med državami vzhodnega bloka in proces tranzicije v njej še vedno poteka.

V drugem poglavju na osnovi sekundarnih virov, iz pretežno tuje literature, definiram podjetništvo in njegove specifike v tranzicijskih državah, ki se slikovito odražajo v ovirah, predstavljenih v drugi polovici poglavja. Sekundarni viri podatkov so nadgrajeni s primarnimi viri v obliki lastnih izkušenj in z empiričnimi raziskavami v obliki pogovora s trinajstimi ključnimi opazovalci.

Tretje poglavje je namenjeno predstavitvi tveganj in priložnosti Srbije kot prebujajočega se tranzicijskega gospodarstva na področju podjetništva. S pomočjo sekundarnih virov in dostopne strokovne literature bom skušal na koncu poglavja predstaviti tudi priložnosti za podjetniške investicije v Srbiji ter oblike institucionalnega spodbujanja podjetništva v Srbiji.

V četrtem poglavju bom na osnovi splošne raziskovalne metode spoznavnega procesa analiziral inkubatorje kot obliko podjetniške podporne institucije in definiral praktične primere izkušenj držav, ki lahko pripomorejo k pospešitvi podjetništva na osnovi inkubatorjev.

V petem poglavju bom naredil sintezo spoznanj iz prejšnjih poglavij ter predlagal model, kako lahko s pravilno postavitvijo koncepta podjetniške podperne infrastrukture na osnovi inkubatorjev Srbija mnogo hitreje in učinkoviteje razvije svoje gospodarstvo prek razvoja podjetništva.

1 OPREDELITEV GOSPODARSKE TRANZICIJE

1.1 Opredelitev gospodarske tranzicije

Pojem gospodarske tranzicije lahko na kratko označimo kot prehajanje držav iz netržnega v tržno usmerjeno gospodarstvo. Najpogosteje si pod tem pojmom predstavljamo prehod držav nekdanjega vzhodnega, socialističnega bloka s centralnoplanskim sistemom gospodarjenja v tržno usmerjeno kapitalistično družbo. Vendar v tem kontekstu nikakor ne smemo pozabiti, da se širše pojmovanje gospodarske tranzicije nanaša na vse države, ki skušajo uvesti ustavne spremembe v smeri tržne ureditve gospodarstev. Te države med drugim vstopajo v proces tranzicije iz postkolonialnih sistemov, močno reguliranih azijskih gospodarstev, postdiktatorskih latinskoameriških gospodarstev ali celo ekonomsko nerazvitih držav v Afriki. (Bilandžić, 2007, str. 22)

Vse to podpira Hoenovo trditev (Hoen, 1998, str. XVII), ki tranzicijo postavlja ob bok prehodu v socializem in veliki depresiji kot enega izmed treh najpomembnejših ekonomskih dogodkov minulega stoletja. To lahko potrdimo z dejstvom, da je proces prehoda iz socialističnega v kapitalistični gospodarski sistem zajel skoraj 1,6 milijarde ljudi v Evropi in Aziji. Stiglitz (Stiglitz, 1999, str. 1) jo celo imenuje za enega izmed dveh velikih ekonomskih eksperimentov 20. stoletja (prvi je socialistični eksperiment).

Blanchard zagovarja trditev, da so nujni pogoji za sistemsko spremembo in tranzicijo zgodnja, hitra in masovna privatizacija, deregulacija cen, prosta trgovina, konvertibilnost valute in makroekonomske stabilizacijske politike (Blanchard in Ateljevic, 2004, str. 243).

Hoen definira tranzicijo kot prehod iz centralnoplanskega v tržno gospodarstvo (Hoen, 1998, str. 1). Šuštaršič pa tranzicijo opiše z vsebinskega vidika kot skupek korenitih institucionalnih sprememb (Šuštaršič, 1999, str. 36).

Znano je, da gospodarska tranzicija pomeni skupek kompleksnih reform, ki v pogojih makroekonomske stabilnosti povzročajo institucionalne spremembe in reindustrializacijo. Institucionalne spremembe so skupek radikalnih reform gospodarskega sistema prek liberalizacije trgovine in kapitalskih tokov ter privatizacije industrije in finančnega sektorja z namenom razvijanja integralnega

tržnega gospodarstva s tržnim kapitalom v središču. Na ta način naj bi ustvarili ozračje, ki bi bilo atraktivno za investitorje in ki naj bi, po začetnem zmanjšanju ravni gospodarske dejavnosti, pripeljalo do reindustrializacije in dviganja dejavnosti na višnjo raven, kot je bila pred tranzicijo, kar naj bi omogočilo doseganje razvitih kapitalističnih gospodarstev. Eno izmed temeljnih vprašanj ekonomske tranzicije je vprašanje vizije sistema, h kateremu težimo. Zaželene vizije so lahko liberalni kapitalizem, narodni kapitalizem in državni kapitalizem, medtem ko se kot nezaželena vizija pojavlja nomenklaturni kapitalizem. Nomenklaturni kapitalizem ni načrtovani gospodarski model, temveč je posledica nejasne vizije tranzicije in pogostih sprememb tranzicijske politike. Prevladujoči model in vključenost privatizacije, narava institucionalne infrastrukture ter odnos do liberalizacije trgovine in kapitalskih tokov nazorno pričajo o viziji sistema, h kateremu težimo (Dragan Đuričin, 2006, str. 13).

1. Po teoriji Oleha Havrylyshyna in Thomasa Wolfa (Havrylyshyna in Wolf, 1999, str. 45) iz Mednarodnega denarnega sklada (MDS) tranzicija v širšem smislu pomeni:

- liberalizacijo gospodarskih aktivnosti, cen ter tržnih dejavnosti, skupaj s prerazporeditvijo resursov za njihovo najučinkovitejšo uporabo;
- razvijanje posrednih, tržno usmerjenih instrumentov za makroekonomske stabilizacije;
- doseganje uspešnega vodenja podjetij in ekonomske uspešnosti, v pretežnem delu skozi privatizacijo;
- uvajanje restriktivne proračunske politike;
- vzpostavljanje institucionalne in pravne podlage za zagotovitev privatne lastnine ter pregledne tržne regulative.

Kljub navidezni različnosti definicij se te medsebojno ne izključujejo. Gre predvsem za to, da vsaka od njih poudarja drug vidik tranzicijskega procesa gospodarstva. V nadaljevanju bomo s terminom tranzicija označevali proces prehoda iz socialističnega v kapitalistični gospodarski sistem. Gre za precej splošno in široko opredelitev tranzicije kot kompleksnega procesa, ki zajema tako njen politični kot gospodarski vidik.

1.2 Proces gospodarske tranzicije socialističnih držav

Proces gospodarske tranzicije v državah vzhodnega bloka se je začel v 80-ih letih dvajsetega stoletja z liberalizacijo in reformami na Poljskem, v Rusiji ter kasneje v ostalih državah vzhodnega bloka. Socialistična Federativna Republika Jugoslavija (SFRJ) je v tem pogledu v povsem drugi vlogi, saj je takratni sistem že omogočal privatno lastništvo ter podjetništvo. Tako lahko govorimo o »kvazi tržnem

gospodarstvu« ali samoupravljanju, ki pa je v osnovi še vedno temeljilo na planskem gospodarstvu.

S političnega vidika je za začetek tranzicije verjetno najpomembnejši dogodek »**poljsko poletje 1980**« na Poljskem, kjer se oblikuje neodvisni sindikat Solidarnost, ki kasneje, leta 1987, pripelje do referendumu o gospodarskih reformah.

Z gospodarskega vidika pa je najpomembnejši dogodek v takratnih socialističnih državah **perestrojka**. V Rusiji leta 1987 takratni predsednik Sovjetske zveze, Mihajl Gorbačov, uvede gospodarske reforme s spremembo zakona o državnih podjetjih. Ta zakon je omogočil delovanje zasebnih podjetij oziroma najem državnega premoženja z možnostjo kasnejšega odkupa, kar je prvič po 70 letih omogočilo podjetništvo, ki je bilo v tej obliki videno kot osnova razvoja tržnega gospodarstva.

Politična in gospodarska tranzicija pa sta pravi razmah doživeli leta 1989 s padcem berlinskega zidu, liberalizacijo gospodarstva na Poljskem ter nenazadnje gospodarskimi reformami Anteja Markovića v takratni SFR Jugoslaviji. Za začetek tranzicije socialističnih držav pa je označeno leto 1991 (WB, Transition, The first ten years, 2002) z razpadom takratne Jugoslavije in zamenjavo zadnjega predsednika skupne Sovjetske zveze, Gorbačova, z Jelcinom kot predsednikom Ruske federacije oktobra istega leta. S temi dogodki, ki so v obliki časovnice prikazani tudi na sliki 1, so zakoličene osnove za nepovratno pot v smeri gospodarskih reform, ki v večini držav potekajo še danes.

Slika 1: Slikovni prikaz prelomnic tranzicijskega procesa v državah vzhodne Evrope



Vse tranzicijske države pa se v trenutku evforije padca starih sistemov in odpiranja novih obzorij ter političnih svoboščin niso zavedale, kakšna negotova prihodnost stoji pred njimi. Izzivi, pred katerimi so se znašle države v tranziciji v začetku 90-ih, so bili zastrašujoči, kar je danes jasno iz analiz in poročil, ki jih opravlja EBRD o državah v tranziciji (Transition report 2004, EBRD). Ta analiza je pokazala, da proces

gospodarske tranzicije pripelje do naslednjih **sedmih »kriznih udarcev«** (angl. *critical blows*):

1. drastičen upad industrijske proizvodnje,
2. upad industrijskih vlaganj,
3. počasno osvajanje novih trgov in vključevanje v svetovne proizvodne in storitvene tokove,
4. prepočasen pritek tujega kapitala,
5. hitra rast nezaposlenosti in osiromašenje večine prebivalstva,
6. prepočasna afirmacija policentričnega prostorskega razvoja,
7. prepočasno reševanje katastrofalnega ekološkega stanja.

Čeprav so se vse države opredelile za tržne reforme, je do dvomov prišlo glede hitrosti njihovega izvajanja. V praksi so se jasno distancirali zagovorniki hitrih in radikalnih reform oziroma zagovorniki t. i. šok terapije in privrženci gradualističnega pristopa, ki so si prizadevali za reforme, ki jih podpira institucionalna infrastruktura. V začetku se je večje število držav, ob podpori Mednarodnega denarnega sklada, opredelilo za šok terapijo. Najbolj dosledna takemu pristopu je ostala Rusija. Večina pa se je kar kmalu preusmerila v gradualistični pristop in izvajala reforme postopoma, v odvisnosti od politične volje in družbene pripravljenosti na spremembe.

V trenutku, ko se je začela gospodarska tranzicija kot vsesplošni pojav, niso bile vse države na isti ravni razvitosti. Začetna prednost in doslednost pri izvajanju gospodarsko-sistemskih reform je kar kmalu ločila države srednje in vzhodne Evrope kot tranzicijske voditeljice. Posamezne države so že pred vstopom v tranzicijo sprožile določene gospodarsko-sistemske reforme. Stabilno politično okolje, vrsta usmerjenosti v tržno gospodarstvo in uspešno vgrajevanje gospodarsko-sistemskih reform so omogočili omenjenim državam hiter izhod iz tranzicijske recesije.

Za razliko do teh držav pa je obstajala med državami jugovzhodne Evrope velika dispariteta v ravni razvitosti. Države bivše SFRJ so imele na samem začetku, za razliko od drugih držav centralnoplanskega gospodarstva, višjo raven ekonomske razvitosti in bolj razvito, vendar lažno tržno gospodarstvo v obliki samoupravljanja. Vojni spopadi in politična negotovost na območju bivše SFRJ pa so zavrli in tako rekoč povsem ustavili proces gospodarske tranzicije. Neugoden makroekonomski trend je pripeljal do tega, da so te države izgubile začetno prednost ne le v primerjavi s srednjeevropskimi državami, temveč tudi v primerjavi s sosednimi državami, ki niso bile v vojni (Filipović, 2006, str. 344).

Države bivše ZSSR so imele najnižjo raven ekonomskega razvoja in najbolj rigidno obliko centralnoplanskega gospodarstva. Trdno integrirane v sestavo ZSSR so imele te države več desetletij izrazito neugodno monolitno gospodarsko strukturo.

Dezintegracija ZSSR je pripeljala do trganja tradicionalnih trgovskih in finančnih vezi in izgube velikega trga. Zaradi večletne izolacije te države niso imele pravnega in regulacijskega okvira kot najpomembnejše institucije in nosilca tržnega gospodarstva. Za ustvarjanje tržne ekonomije so bile nujne korenite reforme celotnega gospodarstva ter zamenjava dotedanega sistema poveljevanja in nadzora s tržnimi institucijami. Zaradi nedoslednosti pri izvajanju reform, političnih spopadov in finančne krize je bila recesija v teh državah najbolj izrazita, tako da je bila tudi tranzicija v teh gospodarstvih zelo počasna in nestabilna.

Zaradi lažje analize tranzicijskega napredovanja v gospodarstvih nekdanjih socialističnih držav bom v magistrskem delu uporabil klasifikacijo Evropske banke za obnovo in razvoj, po kateri so vse tranzicijske države razvrščene v tri skupine:

- države srednje in vzhodne Evrope (CEE)¹ kot skupina osmih držav, ki so postale članice Evropske unije,
- sedem držav jugovzhodne Evrope (SEE)², med katerimi sta januarja 2007 v Evropsko unijo vstopili Bolgarija in Romunija, in
- trinajst držav Skupnosti neodvisnih držav (CIS)³.

Proces gospodarske tranzicije je terjal izvajanje radikalnih gospodarskih reform v smeri oblikovanja tržnega gospodarstva. V trenutku, ko se je tranzicija začela, je istočasno prinašala velike izzive in možnosti. Čeprav se je kar kmalu pokazalo, da uspeh gospodarske tranzicije ni bil enak v vseh državah, je značilno za vse države, da so šle skozi dve fazi ekonomske tranzicije (Filipović, 2006, str. 346).

Faze gospodarske tranzicije

Proces gospodarske tranzicije je potekal zelo različno v posameznih državah, predvsem v odvisnosti od njihovih izhodiščnih stanj pred pričetkom tranzicijskega procesa ter kasnejših političnih odločitev, ki so v nekaterih primerih, predvsem je tu poudarjen primer Srbije, pripeljale tudi do vojnih razmer. Vsekakor pa lahko danes, po mnenju Sanje Filipić iz beograjske ekonomske fakultete, ugotovimo določene podobnosti vseh držav v procesu tranzicije, in med njimi je tudi dvofaznost samega procesa tranzicije, ki sem ga vzel za temelj analize razvoja tranzicije.

Prva faza gospodarske tranzicije

V prvi fazi ekonomske tranzicije so se vse države soočile s problemom makroekonomske nestabilnosti. Razpad Zveze za vzajemno ekonomsko pomoč na področju nekdanje ZSSR in SFRJ je pomenil izgubo enotnega trga nekdanjega vzhodnega bloka in jugoslovanskih republik ter prekinitev trgovskih in finančnih vezi,

¹ Med države CEE spadajo Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska, Slovaška in Slovenija.

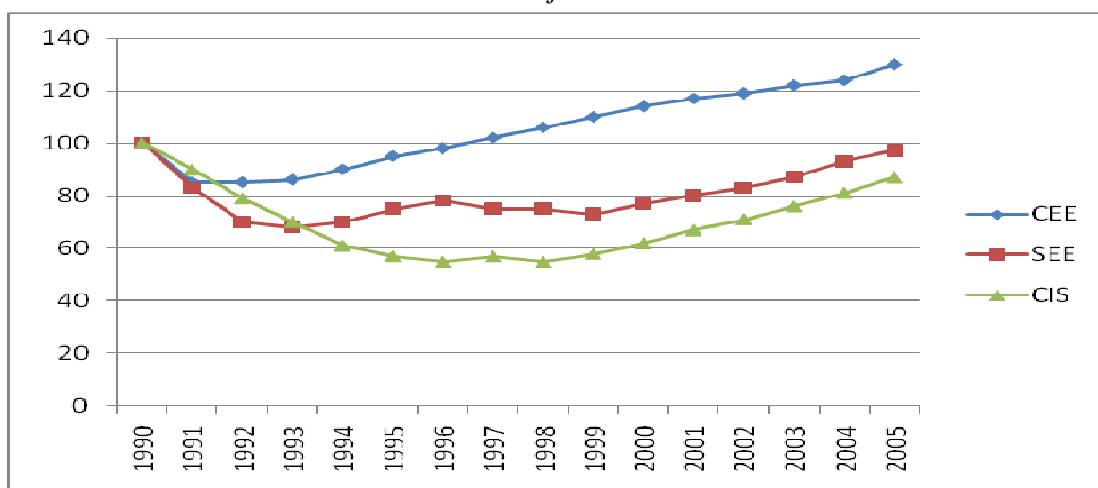
² Med države SEE spadajo Bolgarija, Romunija, Hrvaška, Albanija, Makedonija, Črna gora in Srbija.

³ CIS so države nekdanje Sovjetske zveze.

kar je pripeljalo do splošnega upadanja gospodarske dejavnosti. Tako Blanchard in Kremer (1997, str. 191) kot glavni razlog omenjata dezorganizacijo, ki pomeni prehod iz centralnoplanskega mehanizma v tržni, decentraliziran in za tranzicijske države nov način poslovanja. Večina gospodarskih aktivnosti se zaradi nove organizacije postavi na novo in tako izgublja pri učinkovitosti.

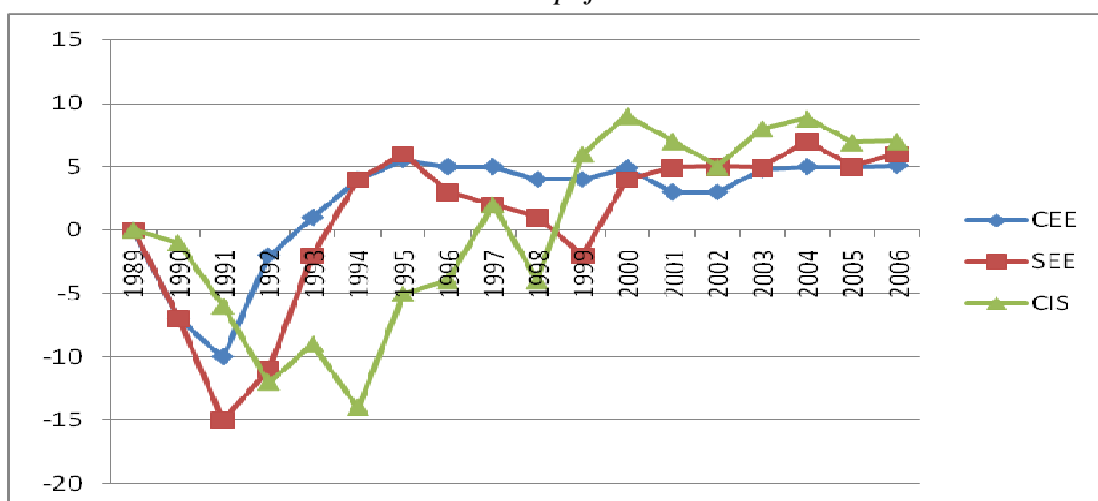
Globina **tranzicijske recesije** in njeno trajanje sta se med državami dokaj razlikovali, kar je nazorno razvidno iz slike 2, ki ponazarja indeks realne vrednosti BDP glede na izhodiščno točko leta 1989. Za lažjo analizo tranzicijske recesije, prikazane na sliki 2, sem s sliko 3 skušal pojasniti gibanje realnih rasti BDP z izhodiščno točko l. 1989 in z realnimi stopnjami rasti BDP po letih v odstotkih po regijah.

Slika 2: Indeks spremembe realnega indeksa BDP (1989 = 100) bivših socialističnih držav v razdobju 1989 do 2005



Vir: EBRD, Transition report 2006, str. 40, tabela 8.2.

Slika 3: Realne stopnje rasti BDP v %



Vir: EBRD, Transition report 2006, str. 42, tabela 8.9.

V državah CEE je bila recesija izražena v prvih treh tranzicijskih letih. Raven BDP se je v poprečju zmanjšala za 15 %, pozitivna stopnja rasti v višini 0,7 % pa je bila prvič dosežena leta 1993, in od tedaj se je nadaljevala nenehna gospodarska rast. Te države so že leta 1996 presegle raven BDP iz leta 1989, danes pa je raven njihovega BDP v poprečju višja za 33 %.

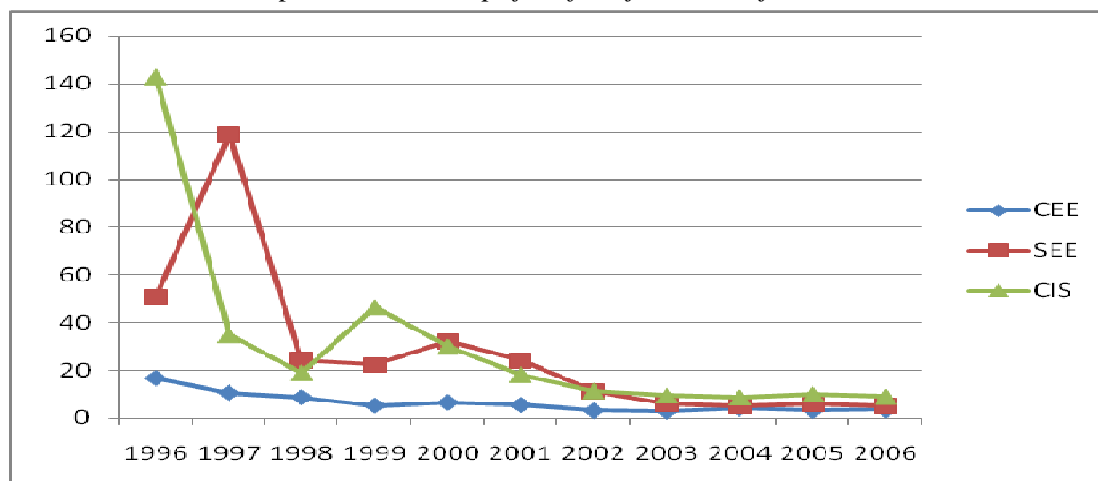
V državah SEE se je BDP, zaradi začetka vojne na ozemlju bivše SFRJ, v prvih treh tranzicijskih letih zmanjšal za 25 %. Pozitivna 3,8% stopnja rasti je bila prvič dosežena leta 1994. Nadaljevanje vojnih spopadov in Natovo bombardiranje Zvezne republike Jugoslavije (ZRJ) je po kratkotrajnem obdobju ekonomske rasti ponovno negativno vplivalo na gospodarsko aktivnost regije. Šele z letom 2000 je nastopilo obdobje nenehne rasti, toda vrednost BDP je v letu 2006 še vedno 3 % pod ravnjo iz leta 1989.

Tranzicijska recesija je bila **najbolj izrazita v državah CIS in je v povprečju trajala sedem let**. V tem obdobju se je raven BDP v primerjavi z letom 1989 zmanjšala za 44 %. Čeprav so omenjene države od leta 1998 naprej nenehno dosegale višje stopnje rasti, še vedno niso dosegle ravni BDP iz obdobja pred tranzicijo. Leta 2005 je vrednost BDP v državah CIS znašala 87 % vrednosti ustvarjenega BDP v letu 1989.

Tranzicijska recesija je zaradi liberalizacije cen, hitrega, prezgodnjega in nesistematičnega odpiranja gospodarstva neposredno povzročila inflacijski pritisk (Đuričin, 2006, str. 23). Leta 1992 je bila že sprožena inflacija takšnih razsežnosti, da je povsem uničila domače varčevanje in do temelja pretresla makroekonomsko stabilnost teh držav. Izid liberalizacije je bila hiperinflacija, ki je omejila gospodarsko rast in pripeljala do rasti nezaposlenosti.

Hiperinflacija kot fenomen prve faze tranzicije je bila najbolj izrazita v državah CIS. V teh državah je bila inflacija obrzdana šele leta 2003, le Moldavija in Uzbekistan sta v letu 2006 še zabeležila dvomestno rast cen na drobno. V državah SEE je hiperinflacija trajala nekoliko krajši čas, toda povprečje regije je bilo na enomestni ravni šele leta 2003. Države CEE pa so hiperinflacijo umirile v prvih štirih letih tranzicije, vendar so pravo stabilnost cen uspele doseči šele leta 1998. Ti podatki so najboljše vidni iz slike 4.

Slika 4: Povprečne letne stopnje inflacije v obdobju 1996-2006 v %.



Vir: EBRD, *Transition report 2006*, str. 58, tabela 9.4.

Če povzamemo posledice prve faze ekonomske tranzicije, je prvi krog reform pripeljal do **močnega siromašenja prebivalstva in ustvarjanja velikih socialnih razlik**, kar je bilo še izrazitejše v državah, ki so se opredelile za šok terapijo. Hiperinflacija je v prvih tranzicijskih letih skorajda uničila domače varčevanje, instant privatizacija pa je ustvarila nove bogataše, ki jih danes imenujemo tajkuni ali oligarhi. Hitra, t. i. »bratska privatizacija« (srbsko *burazerska privatizacija*) – podoben termin, poznan v Sloveniji, je »tovariški kapitalizem« – je omogočila nadaljnje bogatenje elite in razen lastninske spremembe ni prinesla nikakršnih bistvenih sprememb.

Ukrepi t. i. šok terapije so povzročili močno siromašenje srednjega razreda kot nosilca gospodarskega razvoja. Pokazalo se je, da dosledna uporaba razvojnih strategij in tržnih ukrepov, ki jih narekujejo tržni strokovnjaki, ne more prinesiti rezultatov, če v analizo ne vključimo tudi socialnega konteksta tranzicijskih ekonomij. Začetni optimizem in upanje v tržne moči, t. i. nevidno roko, je utihnil pred dolgoletnim obdobjem tranzicijske recesije, ki je še bolj poglobila socialne razlike. Četudi je bilo v zgodnjih tranzicijskih dnevih občutiti optimizem, je sčasoma zbledelo dojemanje tranzicije kot borbe med trgom in komunizmom oziroma borbe dobrega in zla. (Filipović, 2006, str. 357)

Druga faza gospodarske tranzicije

Reformni program, ki je bil utemeljen na ukrepih makroekonomske stabilizacije, liberalizacije in privatizacije, je bil le pogoj za pritegnitev naložb, ki naj bi spodbudile ekonomsko rast. **Ob pomanjkanju domačih finančnih virov so se države usmerile v ustvarjanje pogojev za pritegnitev naložb, ki naj bi oživile gospodarstvo.**

Po prepričanju Sanje Filipić (2003) je bila druga faza tranzicije usmerjena v graditev institucij in infrastrukture oziroma ustvarjanje pravilnega investicijskega okolja. Temeljni ukrepi druge faze tranzicije so po raziskavah EBRD tako usmerjeni v:

- reformo finančnega sistema (bančništvo in finančni trg),
- privatizacijo velikih podjetij,
- prestrukturiranje podjetij in uvedbo kulture korporativnega upravljanja,
- oblikovanje konkurenčne politike in reform infrastrukturnih dejavnosti (elektrogospodarstvo, telekomunikacije, prometna infrastruktura in komunalna dejavnost).

Uspeh pri izvajanju druge faze tranzicije je zbirno predstavljen v tabeli 1, ocene pa imajo vrednosti od 1 do 4,3, pri čemer vrednost 1 pomeni, da ni narejen nikakršen napredek, medtem ko vrednosti do 4,3 pomeni, da je dosežen standard tržnega gospodarstva.

Tabela 1: Povprečni faktor uspešnosti izvajanja druge faze tranzicije v letu 2006.

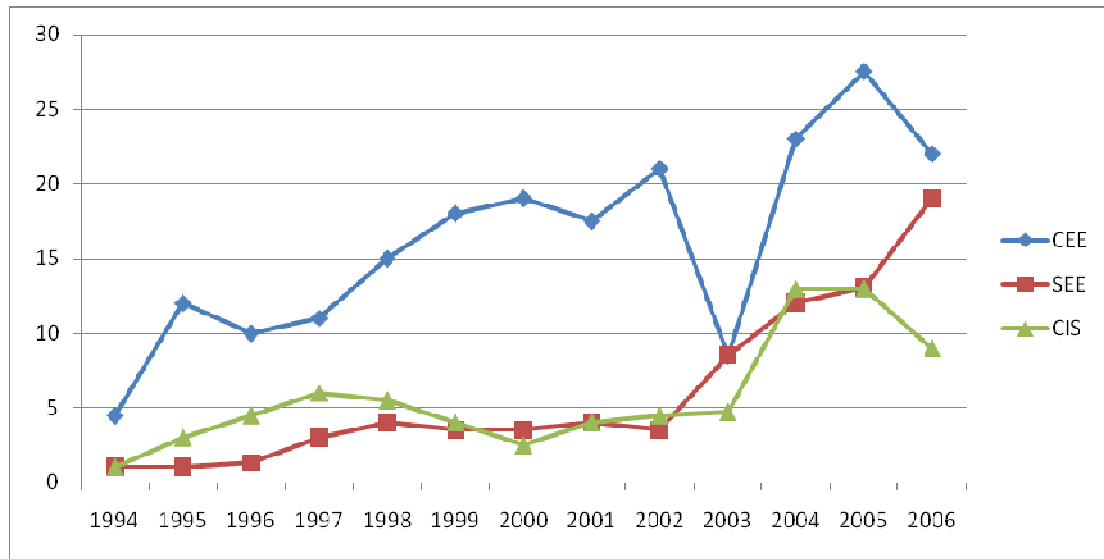
	CEE	SEE	CIS
Reforma bančnega sistema	3,7	3,0	2,3
Reforma finančnega trga	3,3	2,2	1,9
Preobrazba podjetij in korporativno upravljanje	3,3	2,5	1,9
Privatizacija velikih podjetij	3,7	3,3	2,7
Tržna regulativa	3,3	2,0	1,9
Reforma infrastrukturnih dejavnosti	3,1	2,2	2,0

Vir: EBRD, Transition report 2006, str. 86, tabela 14.8.

Iz navedene ponazoritve je razvidno, da so pri izvajanju ukrepov druge tranzicijske faze najbolj napredovale države CEE, za njimi so države SEE, medtem ko države CIS precej zaostajajo. Od vseh reformskih procesov druge faze so vse države največji napredek dosegle v reformi bančnega sektorja in privatizaciji velikih podjetij. Reforma infrastrukturnih dejavnosti še vedno ni povsem izpeljana, najmanj uspehov pa je bilo na področju izvajanja tržne regulative in pri reformi finančnega trga.

V skladu z uspehom, doseženim pri izvajanju gospodarsko-sistemskih reform, je sledila tudi rast vlaganj v ta gospodarstva. **Za oživitev gospodarstva tranzicijskih držav so najbolj pomembna neposredna tuja vlaganja (NTV)**, ki zelo pozitivno učinkujejo na državo gostiteljico. Ta vlaganja spodbujajo graditev tržnih institucij in infrastrukturnih zmogljivosti, pospešujejo proces privatizacije in izpopolnjujejo konkurenčno prednost države gostiteljice. Razvojni učinki teh vlaganj so številni: prenos sodobne tehnologije, dostopnost tujim trgov in virom kapitala, odpiranje novih delovnih mest ter še nekatere. Dinamika gibanja TNV v obdobju 1994-2006 za skupine držav je predstavljena na sliki 5.

Slika 5: Skupni prilivi NTV v obdobju 1994-2006



Vir: *The Vienna Institute for International Economic Studies, database on FDI*,
http://www.wiwi.ac.at/pdf/wiwi-wifo_fdi_June02_summary_eng.pdf.

Iz slike 5 je razvidno, da je vsem državam CEE, delno pa tudi državam SEE, z namenom pritegnitve tujih neposrednih vlaganj uspelo vzpostaviti boljše investicijsko ozračje, izboljšati pogoje poslovanja in zmanjšati splošno raven tveganja. Za razliko od le-teh države CIS precej zaostajajo z reformami, še posebno v zadnjih letih, ko je viden padec, kar je obenem tudi glavni vzrok zmanjšanega priliva tujih neposrednih vlaganj.

1.3 Tranzicija v Srbiji

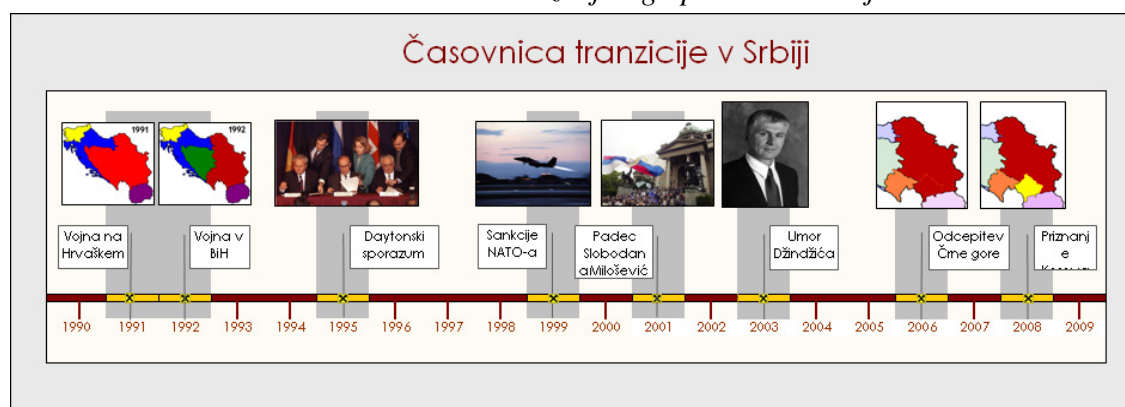
Srbija je uresničevala svoje državne interese prek Jugoslavije skoraj celotno 20. stoletje. Leta 1920 je bila z versajsko evropsko ureditvijo Jugoslavija opredeljena kot sestavljena nacionalna država. Sporazum na Jalti leta 1945, ki je bil geopolitična podlaga Evrope po drugi svetovni vojni, je prav tako predvidel Jugoslavijo. Zanimivo je, da je bil položaj prve Jugoslavije kot kapitalistične države manj ugoden kot položaj SFRJ. Glavni razlog za takšno, na prvi pogled nelogično stanje je bil geopolitični pomen. Na geopolitični položaj Jugoslavije po drugi svetovni vojni je usodno vplival projekt »tampon cone« v širjenju komunizma na južne robove Evrope (predvsem na Grčijo in Italijo). Geopolitični pomen države se je še bolj povečal, ko se je model regionalne »tampon cone« globaliziral z ustanovitvijo Gibanja neuvršenih držav, v katerem je imela Jugoslavija vodilno vlogo.

»Padec berlinskega zidu je popolnoma devalvirala geopolitični pomen Jugoslavije. S padcem berlinskega zidu je softver tampon cone čez noč zastaral, hardver pa je začel razpadati. Ideologija komunizma ni bila zmožna trajno integrirati ljudi različnih veroizpovedi v jugoslovansko narodnost. Prav tako neučinkovito gospodarstvo, ki se je malomarno obnašalo do zahodnih finančnih virov in vzhodnih naravnih virov, ni

bilo zmožno zapreti globokih razpok v sistemih vrednot in čustev različnih narodnosti niti premagati predsodkov in kapric narodnostnih elit. Neučinkovitost, kombinirana z neenakomernim razvojem, je sprevrgla homogenizirajoči dejavnik ekonomije v destabilizirajočega. Dejstvo, da Srbija ni dojemala razvojnih trendov, je pripeljalo Srbijo do geopolitičnega šoka, ekonomske krize in številnih trendov pri izvajanju same gospodarske tranzicije,« razloži razpad SFRJ in njene posledice za Srbijo predsednik Zdrženja ekonomistov Srbije, dr. Đuričin (2006, str. 19).

Politična tranzicija v Srbiji se je začela z razpadom druge Jugoslavije, ki se je začel leta 1990 v Sloveniji, končuje pa se leta 2008 z razglasitvijo neodvisnosti Kosova, predajo haških obtožencev in podpisom pridružitvenega sporazuma z EU. Gospodarska tranzicija pa še vedno poteka in je, če jo primerjamo z ostalimi evropskimi državami, ki so izpeljale gospodarske reforme, v velikem zaostanku predvsem v smislu zakonskih reform. Za lažjo preglednost so prelomni dogodki v tranzicijskem procesu Srbije predstavljeni na sliki 6.

Slika 6: Časovnica tranzicijskega procesa v Srbiji



Ob pogledu na tranzicijski proces Srbije se vsiljuje vprašanje, **kdaj se je resnično začela tranzicija v Srbiji**. Po prvem mnenju se je začela **leta 1990 oziroma istega leta kot v drugih komunističnih državah**. Zagovorniki tega navajajo v prid svojemu mnenju dve dejstvi: uvedbo večpartijskega sistema in začetek procesa urejene privatizacije. Zanimivo je, da je bil v začetku proces urejene privatizacije v Srbiji bolj pospešen v primerjavi z vsemi ostalimi jugoslovanskimi republikami. Toda kaj kmalu je prišlo do zaviranja privatizacije zaradi serije vojn glede dediščine bivše države, izid tega pa sta bili izolacija in ekonomska kriza.

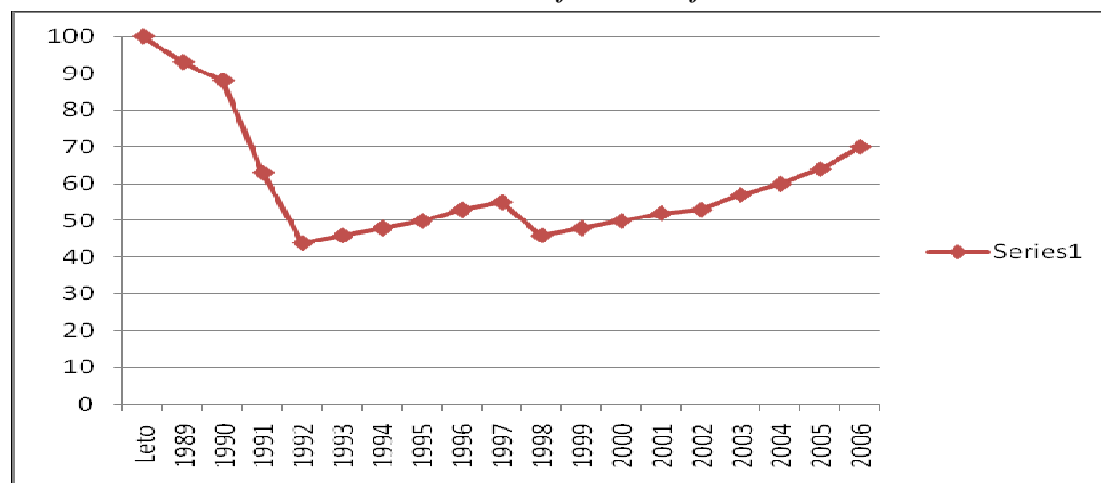
Gospodarska tranzicija v tem obdobju ni dobila moči udarnega vala, ne le zaradi tega, ker režim Slobodana Miloševića ni imel interesa, temveč zato, ker je dejansko ni bilo mogoče izvajati v zaprtem gospodarstvu. V senci urejene privatizacije, ki je bila počasna in nezbrana, je kot posledica potekala neurejena ali »bratska« privatizacija, ki je bila hitra, skoraj trenutna in radikalna. Brez možnosti udeležbe tujega kapitala v privatizaciji je potekala urejena privatizacija na podlagi t. i. »insajderske paradigme«

oziroma na podlagi daril ali delitve družbenega kapitala zaposlenim. Vse do spremembe političnega režima leta 2000 je bil finančni sektor (banke in zavarovalnice) zavarovan pred urejeno privatizacijo. Privatizacija javnih podjetij je imela ad hoc, pa tudi reverzibilen značaj (Telekom Srbija je bil najprej prodan, nato pa v precejšnjem deležu ponovno kupljen s strani tuje države, op.p.) (Đuričin, 2006, str. 21).

Po drugem mnenju se je tranzicija začela leta 2000, s padcem režima Slobodana Miloševića, ko je prišlo do demokratičnih sprememb predvsem na političnem področju in s tem posledično tudi na gospodarskem. Začetek radikalnih reform je označila liberalizacija zunanje trgovine in kapitalskih tokov. Reformska pot se je nadaljevala s fiskalnimi in strukturnimi reformami ter s pospešitvijo začete privatizacije v finančnem sektorju. Posledica tega je bila, da je bila privatizacija obvezna, terminsko določena in vseobsegajoča.

Upoštevajoč obe mnenji, bi lahko sklepali, da je bila tranzicija v Srbiji v obdobju od leta 1990 do leta 2000 plitva, je pa dobila po političnih spremembah leta 2000 globlji značaj. Reforme so pripeljale do spremembe razvojnih trendov. Dolgoletno upadanje in destrukcija sta bili namreč zamenjani z rastjo in razvojem, kot je razvidno tudi iz grafikona 2 v prejšnjem poglavju. Po podatkih Evropske banke za obnovo in razvoj je bila poprečna stopnja rasti v Srbiji v obdobju 2000-2006 6,7 odstotka, s tem da je bila leta 2004 dosežena najvišja stopnja rasti v višini 9,3 odstotka. Kljub visokim stopnjam rasti je bila raven proizvodnje še vedno daleč pod predtranzicijsko, poraba pa večja kot proizvodnja, kar vpliva na povečanje dolga.

Slika 7: Rast BDP Srbije v obdobju 1989-2007



Vir: Four years of transition in Serbia, str. 97, tabela 16.

Upanje v hitro in popolno okrevanje ter doseganje drugih evropskih gospodarstev po političnih spremembah leta 2000 ni bilo realno. V letu 2006, sedemnajst let po začetku tranzicije, je bil BDP na 64 % BDP iz predtranzicijskega obdobja leta 1989.

Po zadnji raziskavi revije Euromoney pa je BDP Srbije v letu 2008 70 % tistega iz l. 1989. Stopnja nezaposlenosti je znašala več kot 20 odstotkov. BDP na prebivalca v višini 3,234 USD pa je nizek in uvršča Srbijo v skupino nizko razvitih gospodarstev (Four years of transition in Serbia, 2007).

Da bi dosegli EU, predvsem vzhodnoevropska gospodarstva, je potrebno povečati konkurenčnost. Vseeno pa je potrebno za hitre in globlje spremembe (ali tranzicijo tranzicije) premakniti fokus z makroekonomskega menedžmenta na mikroekonomskega. Kriteriji za vse odločitve morajo biti konkurenčnost oziroma njene posledice, rast izvoza, močna valuta in rast življenjskega standarda. Kolikor Srbiji uspe doseči te kriterije, bo s tem omogočila pogoje za pritek tujih investicij, kar je pogoj za dvig ravni BDP kot glavnega pokazatelja razvoja državne blaginje.

2 PODJETNIŠTVO IN TRANZICIJA

2.1 Temeljni pojmi in definicije v podjetništvu

Podjetništvo je na področju znanosti **relativno mlado raziskovalno področje**, staro zgolj tristo let, vendar je samostojna znanstvena in raziskovalna veja v menedžmentu (Drnovšek, 2005, str. 25). V Slovarju slovenskega knjižnega jezika je podjetništvo predstavljeno kot prizadevanje za doseg čim večjega finančnega uspeha ob sprejemanju tveganja (SSKJ, 1994, str. 869).

V vsakdanjem življenju se izraz podjetništvo uporablja kot sinonim **za posameznika, ki je lahko v vlogi lastnika ali menedžerja podjetja** oziroma zgolj poslovneža (Pšeničny, 2000, str. 6).

Timmons (1994) tako trdi, da je: »Podjetništvo sposobnost ustvariti in zgraditi nekaj iz praktično ničesar. Pomeni začetek, izpopolnjevanje, doseganje in graditev podjetja ali organizacije, ne pa le opazovanje, analiziranje in opisovanje organizacije. To je sposobnost zaznati poslovno priložnost tam, kjer drugi vidijo nasprotja in kaos. To je sposobnost sestaviti ustanoviteljski tim, ki zapolnjuje znanja in talente podjetnika. Podjetništvo je znanje zbrati in nadzorovati sredstva in zagotoviti, da podjetju ne zmanjka denarja takrat, ko ga najbolj potrebuje. Končno je to pripravljenost prevzeti nase preravnano tveganje, tako osebno kot finančno, in nato storiti vse, da obrnemo verjetnost uspeha v svojo korist.«

Timmons (1994) podjetništvo opredeli tudi **kot proces, ki je tesno povezan z ustanovitvijo novega podjetja** kot razvidnega znaka podjetništva in procesa prepoznavanja in izpeljave poslovne priložnosti (podjema).

Na osnovi predstavljenih opredelitev podjetništva in pojmov, kot so podjetnik, tveganje, priložnost, negotovost, inovacije, spremembe in novo podjetje, Timmons (1994) tako definira **ključne sestavine podjetniškega procesa**:

- posameznik (podjetnik),
- podjetniška priložnost,
- potrebna sredstva,
- podjem ali ustanovitev podjetja ter
- okolje.

S fenomenom podjetništva kot generatorja novih podjetij in delovnih mest in njegovim pomenom v narodnem gospodarstvu se ukvarjajo različne šole, ki raziskujejo vzvode, preko katerih se podjetništvo razvija. Z definiranjem vzvodov lahko države z različnimi gospodarskimi ukrepi pripomorejo k spodbujanju podjetništva in s tem nastajanju novih podjetij in delovnih mest.

Tako prva smer definira prepoznavanje podjetniške priložnosti kot ključen vzvod, zaradi katerega nastajajo novi proizvodi, storitve, materiali in organizacijske metode, kot osnovo nastajanja novih podjetij (Casson, 2003). Išče odgovore, zakaj, kdaj in kako določeni ljudje odkrijejo in uresničijo podjetniške priložnosti. Literatura na tem mestu ponuja dve vrsti razlogov, ki vplivajo na verjetnost, da bodo določeni ljudje odkrili določene priložnosti: (1) last informacij, potrebnih za opredelitev priložnosti, in (2) znanje, potrebno za njeno vrednotenje. Čeprav je odkritje priložnosti potreben pogoj za podjetništvo, ni tudi zadosten. Odkritju mora slediti uresničenje. Odgovori na postavljena vprašanja pa se skrivajo v skupku značilnosti priložnosti in naravi oziroma značilnostih posameznika (Shane & Venkataraman, 2000).

V okviru obravnavanega dela se bom bolj posvetil drugi smeri, ki vzvode za razvoj podjetništva vidi predvsem v infrastrukturni podpori podjetništvu, ki pokriva tako družbeno, politično kot kulturno okolje in splošne pogoje poslovanja. Na tem mestu je potrebno omeniti Global Entrepreneurship Monitor (GEM), ki kot največja raziskava podjetništva v svetu, ki danes obsega več kot 60 držav, preučuje institucionalne dejavnike razvoja podjetništva. GEM opravi vsakoletno oceno podjetniške dejavnosti v obravnavanih državah in analizira dejavnike, ki bi utegnili vplivati na razlike v stopnji podjetništva v njih. Na osnovi analize dejavnikov GEM skuša dati nove vpoglede v obseg in pomen podjetniškega procesa, zato da bi bolje razumeli, kako je mogoče z oblikovanjem ustreznega podpornega okolja pospeševati podjetništvo (Kotar, 2006, str. 6).

Konceptualni model temelji na sklepanju, da posebne okoliščine za izvajanje podjetniške dejavnosti v posamezni državi vplivajo na velikost in obseg podjetništva, ki neposredno vpliva na gospodarsko rast in razvoj. Na ustaljena podjetja odločilno vplivajo splošni pogoji poslovanja, ki podjetja zavirajo ali jih spodbujajo v njihovi

rasti. Z rastjo in novimi ustanovitvami pa podjetja ustvarjajo nova delovna mesta. Na odločitev, ali bodo potencialni podjetniki ustanovili podjetje ali ne, vplivajo še dodatni pogoji, ki odločajo o sposobnosti posamezne države, da tiste s tovrstnimi veččinami in motivacijo spodbujajo k izkoriščanju poslovne priložnosti z ustanavljanjem podjetja. Ustanavljanje novih podjetij vnaša v gospodarstvo potrebno dinamičnost in konkurenčnost (GEM, 2005).

2.2 Opredelitev podjetništva v tranziciji

Znanstveni krogi in zakonodajalci so še pred tremi desetletji usmerjali svojo pozornost zgolj v velika podjetja kot glavne motorje gospodarske rasti. Obstajalo je prepričanje, da imajo velika podjetja prednost pred malimi, ker so bila bolj sposobna izkoriščati ekonomije obsega in tako prispevati h gospodarskemu razvoju (Galbraith, 1967, str. 65). Tako so bila velika podjetja videna kot glavni zaposlovalci in generatorji BDP. To pa je spodbudilo ekonomiste, da so začeli raziskovati odnos med velikostjo podjetja in stopnjo rasti med malimi in velikimi podjetji.

Danes lahko z gotovostjo trdimo, da so MSP motor ekonomske rasti z ustvarjanjem delovnih mest, doprinosom v BDP, tehnoloških inovacijah, diverzifikaciji gospodarske strukture in drugih aspektih gospodarskega in socialnega razvoja. Mala podjetja rastejo hitreje kot velika zaradi sposobnosti prilagajanja in fleksibilnosti v dinamičnem razvoju gospodarstva in industrijskih panog. Majhnost jim omogoča boljše odzivnost na spreminjajoče se poslovno okolje, kar se kaže v hitrejši rasti (Franičević in Bartlett, 2001, str. 56). Razlogi se skrivajo predvsem v majhnem številu zaposlenih in jasnejšem načinu odločanja (ponavadi ena oseba), kar omogoča hitrejšo reagiranje na dogodke v dinamičnem okolju ter iskanje novih poslovnih idej in tehnologij. Enostavneje rečeno, mala podjetja imajo manjše stroške prilagajanja v spreminjajočem se okolju. Tu mislim predvsem na spremembo povpraševanja, tehnologij in proizvodnih virov (Krasniqi, 2007, str. 3).

Pomen te vloge se je dodatno pokazal v tranzicijskih gospodarstvih, kjer so mala podjetja s svojim delovanjem pomagala pri rešitvi nekaterih ekonomskih problemov, izvirajočih iz transformacije centralnoplanskega v tržno gospodarstvo.

Za opredelitev podjetništva in njegovih značilnosti v tranziciji ter prikaz razlik v primerjavi s podjetništvom v tržnem gospodarstvu je najprej potrebna teoretična definicija podjetništva, kot so npr. omenjene v prejšnjem poglavju. Glede na tukaj obravnavano tematiko podjetništva v tranziciji, ki se posveča podjetništvu v Srbiji, kar je povezano z veliko nepredvidljivostjo tranzicijskega gospodarstva, je po mojem mnenju najustreznejša Cantillonova definicija, ki v podjetništvu poudarja prevzemanje tveganja za uspeh podjetniške ideje. Vendar pa je potrebno proces podjetništva gledati tudi iz drugih konceptualnih in teoretičnih pristopov, predstavljenih v prejšnjem poglavju.

Definicijo podjetništva v tranziciji je treba zaradi specifik, s katerimi se srečuje v spreminjajočem se okolju, postaviti na osnovi vseh zgoraj predstavljenih elementov podjetniškega procesa ter v kontekstu specifik okolja in dediščine planskega gospodarstva. Tako sta Tea Petrin in Laura D'Andrea Tyson (1994, str. 171) pri definiranju podjetniških veščin, pomembnih za dokončanje tranzicije vzhodnoevropskih gospodarstev, prišli do zanimivih ugotovitev.

Značilnosti tranzicijskih gospodarstev so tržne vrzeli, ki izvirajo predvsem iz strukturnih neravnotežij in nepopolnih trgov, in naloga podjetnikov je zapolniti te vrzeli. Avtorici tako identificirata tri pomembne naloge podjetnikov v tranziciji:

1. Podjetniški timi so potrebni zaradi privatizacije in preoblikovanja državnih podjetij. Desetletja načrtnega delovanja niso ustvarila zadostne specializiranosti v industriji, ampak so omogočala obstoj ogromnih podjetij s prevelikim številom produktov (polizdelkov) v premajhnih količinah in z zastarelo tehnologijo. Podjetniki se zato nahajajo pred ogromnim številom nalog: vzpostavljanje manjših podjetij iz velikih, zmanjšanje prevelike razpršenosti produktov, po drugi strani izvajanje interne reorganizacije poslov, krčenje srednjega menedžmenta, izboljšanje menedžerskih veščin, uvajanje upravljanja s kakovostjo in na splošno ustvarjanje bolj inovativnega vzdušja.
2. Od podjetnikov se pričakuje vzpostavljanje novih, modernih, malih podjetij, ki bodo zapolnila »socialistično črno luknjo«. Ta termin sta uvedla A. Vahčič in T. Petrin že leta 1986, pri primerjavi jugoslovanskega in švedskega gospodarstva, kjer sta v strukturi gospodarstva ugotovila ogromno pomanjkanje podjetij velikosti med 25 in 200 zaposlenimi. To ponazarja stanje v večini vzhodnoevropskih držav, v katerih so bila državna podjetja prevelika z namenom izkoriščanja ekonomije obsega in enostavno niso dovolila razvoja malih podjetij. Celó v panogah, za katere bi bilo malo podjetje veliko bolj primerno, so se podjetja razvila v velika.
3. Podjetniki morajo vzpostaviti drugačno industrijsko strukturo v vzhodnoevropskih državah in premakniti fokus od zastarele industrije k razvoju elektronike, moderne kemične industrije, bančništva, finančnih in poslovnih storitev ter vse pomembnejših informacijskih tehnologij in telekomunikacij.

Izrazita izkrivljenost strukture gospodarstev v vzhodni Evropi ponuja podjetnikom številne možnosti: lahko prestrukturirajo velika podjetja od znotraj, lahko se izkažejo kot notranji podjetniki s tako imenovanimi spin offi, lahko ustanovljajo nova mala podjetja, ki bodo pokrila popolnoma nove sektorje, skratka, socialistično črno luknjo

lahko zapolnijo z obeh koncev. Zaradi večjega števila velikih podjetij, ki izvirajo iz socialistične gospodarske ureditve, mora definicija podjetništva v vzhodni Evropi vključiti tudi notranje podjetništvo pred privatizacijo in po njej, a poleg prevzemanja tveganja, vloge Schumpetrovega inovatorja, morajo v vzhodni Evropi podjetniki igrati tudi vlogo dopolnjevalcev tržišča.

Bistvena ugotovitev, ki jo lahko povzamem po D'Andrea Tyson in Petrin (1994, str. 170), je, da mora podjetništvo v vzhodnoevropskih državah obsegiati poglobljene funkcije, ki jih predstavlja podjetniška teorija: prevzemanje tveganja, identifikacija in izraba tržnih niš, tehnološke in organizacijske inovacije in dopolnjevanje na trgu, ki je še močno podvržen mešanju vpliva državnega in privatnega sektorja.

2.3 Splošne ovire za razvoj podjetništva v državah v tranziciji

V vseh svetovnih gospodarstvih, razen morda v najodprtejših, obstajajo določene ovire za vstop, razvoj in rast podjetij. Lahko si predstavljamo, da to enako ali celo še bolj velja za tranzicijska gospodarstva, ki so zaradi svojih posebnosti še toliko bolj podvržena političnim in drugim vplivom (Bertlett in Bukvič, 2001, str. 5).

Empirične izkušnje iz držav nekdanje Sovjetske zveze kažejo na dejstvo, da mnoga podjetja nastajajo, zaživijo in pogosto preživijo ter rastejo, ne glede na neugodne gospodarske pogoje poslovanja, zaradi kreativnosti in sposobnosti podjetnikov, da mobilizirajo resurse, ter njihove prožnosti in sposobnosti prilagoditi se takšnim razmeram (Peng, 2000, str. 17).

Problem je v tem, da v neugodni gospodarski klimi veliko število podjetij ostane malih in njihov doprinos k razvoju gospodarstva, kreiranju novih delovnih mest in ostalih pozitivnih dejavnikov ostane omejen. V tem kontekstu bi morale tranzicijske države postaviti institucionalni okvir, ki bi omogočal podjetnikom, da razvijejo svoje podjetniške ideje, s političnimi, družbenimi in zakonskimi pravili.

Večina držav je tako skušala podpirati razvoj podjetništva in z njim povezano tržno gospodarstvo preko institucionalnih reform, ki so jih predlagale in od njih zahtevale mednarodne institucije, kot so MDS, SB in ostale. Tako je večina držav začela privatizacijo javnega sektorja, spremembe javnih financ, prestrukturiranje bančnega sektorja, novo gospodarsko zakonodajo, reforme zakonske regulative, reforme trga dela, pokojninske reforme ter mnoge druge. Vendar pa te reforme niso odstranile ovir, ki so se neposredno dotikale podjetniške problematike, temveč so jih mnogokrat povečevale zaradi neusklajenosti reform ter njihovega počasnega uveljavljanja.

Tako David Smallbone in Friederike Welter (2003, str. 5) ugotavljata, da so glavne prepreke za razvoj podjetništva v tranzicijskih gospodarstvih počasnost reform zakonske regulative in slaba razvitost finančne infrastrukture ter iz obeh izhajajoč

negativen odnos MSP do družbene ureditve in zakonodaje, kar pripelje do neželenih stranpoti podjetništva, kot je siva ekonomija ali črni trg.

Krasiniqi (2007, str. 5) v svojem delu *Ovire za rast podjetnikov in MSP v tranzicijskih gospodarstvih* na primeru Kosova definira naslednje dejavnike kot glavne ovire za razvoj podjetništva in MSP:

- makroekonomsko okolje,
- zakonske in administrativne ovire,
- korupcija, siva ekonomija in neenakopraven konkurenčni položaj,
- finančne ovire in
- davčne obremenitve.

Za podrobnejšo obravnavo v tem poglavju pa si bomo pogledali opredelitve ovir, ki sta jih v raziskavi mnenj 800 MSP v državah zahodnega Balkana v okviru programa PHARE-ACE leta 2000 navedla Bukvič in Bartlett (2001, str. 5). V raziskavi, ki sta jo opravila, sta opredelila naslednje ovire rasti podjetij:

- institucionalne ovire,
- notranje ovire podjetij,
- zunanje ovire,
- finančne ovire in
- družbene ovire rasti.

2.3.1 Institucionalne ovire

Pravilno delujoče institucionalno okolje, ki omogoča enostaven dostop do zakonsko zahtevanih dovoljenj ter enostavnost administrativnih procedur, je pogoj za razvoj podjetništva. Uvedba novih poslovnih in gospodarskih zakonov, lastniških pravic, stečajnih postopkov ter delovnih in lastniških zakonskih regulativ je v mnogih državah pomagala podjetnikom pri dostopu do zunanjih virov financiranja. Vendar tudi če je institucionalni sistem ustrezen za razvoj podjetništva, se pogoste spremembe poznajo v poslovanju podjetij, saj vzpodbujajo negotovost in povzročajo višje stroške informacij ter uvajanja zakonov (Hoshi et al., 2001, str. 229).

Dolgi administrativni postopki in dodatne, odvečne zahteve so ovira predvsem zaradi upočasnitve ustanavljanja novih podjetij ter zmanjšujejo potencial rasti obstoječim. Tovrstne ovire pogosto odvrtačajo potencialne podjetnike od izpolnitve podjetniške ideje. Zato bi države morale poenostaviti administrativne prepreke predvsem pri registraciji podjetij, licenciranju, inšpekcijah in drugih zakonih, ki ovirajo razvoj podjetij še posebej v tranzicijskih gospodarstvih.

Makroekonomska politika prav tako vpliva na podjetniške odločitve o investiranju v projekte, ki prinašajo dolgoročne bodoče donose (Smallbone in Welter, 2002, str. 6). Vladna ekonomska politika mora zato stremeti k vzpostavitvi pogojev, ki bodo

omogočili podjetnikom napovedovanje prihodnjih razmer, v katerih bodo prevzeli rizike za svoje podjetniške ideje in računali na dobičke v doglednem času.

Razlog za dodatno institucionalno oviro, ki jo povzročajo administrativne prepreke, je, da se v praksi pogosto ta problem spreobrne v korupcijo in sivo ekonomijo, ki povzroča nekonkurenčno okolje. Državni uslužbenci tako pogosto vidijo svojo priložnost za zaslužek s podkupninami s strani podjetnikov, ki jih ovirajo postopki za pridobitev potrebne dokumentacije. Drugi podjetniki pa se lahko iz teh razlogov odločijo za izvajanje dela ali celote podjetniške dejavnosti neuradno. Iz teh razlogov korupcija in neuradni sektor v tranzicijskih državah cvetita, kar povzroča dodatno oviro za vstop novih podjetnikov in nižjo stopnjo konkurence (Krasiniqi, 2007, str. 12).

2.3.2 Notranje ovire

Med notranje ovire avtorja uvrščata ovire, povezane z delovnimi sredstvi in delovno silo. Tu se pretežno naslanjata na fleksibilnost najemanja in odpuščanja delavcev, stroške, povezane z odpuščanjem, in možnosti zaposlovanja za določen čas. Ne smemo spregledati tudi vodilne delovne sile, predvsem menedžerjev, ki jih v tranzicijskem okolju pogosto primanjkuje, saj večina vodilnih nima izkušenj in znanja iz mednarodne trgovine ali modernih menedžerskih pristopov, saj so poznali le planski sistem dela.

Na drugi strani pa so notranje ovire povezane z ustreznimi delovnimi sredstvi in delovnim prostorom, ki sta predvsem v zgodnjih fazah tranzicije prav tako zelo redki in iskani dobrini. Predvsem so izjemnega pomena za razvoj podjetništva oprema in prostori, ki omogočajo začetek poslovanja v primernem okolju ter razvoj dejavnosti in širitev proizvodnje. Še posebno so tu občutljive tehnološko in tehnično zahtevnejše dejavnosti, ki brez ustreznih pogojev dela ne morejo nastajati, še manj pa se razvijati.

2.3.3 Zunanje ovire

Vzpostavitev okolja makroekonomske stabilnosti, kjer se podjetja lahko uspešno razvijajo, je predpogoj, da podjetniki investirajo in prevzamejo riziko za investicije. Vsa tranzicijska gospodarstva čutijo posledice ekonomske dediščine bivših sistemov. Svoboda vstopanja kapitala je bila prvi korak k tržnemu gospodarstvu, ki je skupaj s privatizacijo omogočil ustvarjanje gospodarske klime za rast sektorja MSP in opogumil potencialne investitorje. Ovire v zunanjem okolju so tako povezane predvsem s pogoji poslovanja, kot so davčni pogoji, pogoji in roki plačevanja, zakonski okviri za prosto poslovanje in izvoz ter razvitost trga v smislu razvitosti ponudbe in povpraševanja.

Raziskava, ki sta jo opravila Hashi in Mladeka (2000, str. 68), je pokazala, da so v tranzicijskih gospodarstvih davčne obremenitve višje od večine držav EU. Dodatno pa so v nekaterih državah podjetniki obdavčeni z zelo zapletenimi in večkratnimi

davčnimi obveznostmi. Tako je raziskava International Financial Corporation v Ukrajini pokazala, da so bila MSP leta 1999 obdavčena s 23 državnimi davčnimi oblikami z dodatno možnostjo obdavčitve s 16 vrstami lokalnih davčnih oblik (Yacoub in Senchuk, 2000, str. 98). Ti podatki jasno kažejo dejstvo, da sta zmanjšanje in poenostavitev davčnih sistemov v veliko pomoč razvoju podjetništva.

2.3.4 Finančne ovire

Dostop do zunanjih virov financiranja je ključna determinanta v vseh državah, saj vpliva tako na ustanavljanje novih podjetij kot na razvoj in širitev obstoječih (Bartlett, 2003, str. 94). Financiranje podjetniških idej si podjetniki lahko zagotovijo z lastniškim kapitalom lastnikov oziroma velikokrat tudi bližnjih sorodnikov ali prijateljev lastnika. Lastniški viri podjetnika pa so večinoma omejeni, zato se podjetniki financirajo z dolžniškim kapitalom, katerega glavni vir so banke. Vendar pa so mala podjetja zelo omejena pri pridobivanju dolžniškega kapitala tudi v razvitih tržnih gospodarstvih, kar dokazujejo mnoge raziskave. Glavni razlog za to je predvsem asimetrija informacij, saj banke nimajo informacij o vzorcih obnašanja malih in predvsem novih podjetij, kar pa je primer v večini tranzicijskih držav, saj je večina MSP novonastalih (Bratkowski et al., 2000, str 108). Banke iz tega razloga veliko raje kreditirajo velika podjetja, ki so sposobna ponuditi potrebna zavarovanja in tako preseči problem asimetrije informacij, MSP pa tega večinoma niso sposobna in imajo zato manjše možnosti za dostop do dolžniškega kapitala.

Drugi razlog, zakaj se banke raje odločajo, da financirajo velika podjetja, so višji relativni stroški, ki jih imajo z odobravanjem kreditnih linij za mala podjetja. Na drugi strani pa so riziki vračila kredita za banke večji pri malih in novih podjetjih, kar dodatno dviguje ceno dolžniškega kapitala. Ti stroški in riziki se tako prenesejo na ceno kreditnih linij, kar predstavlja dodatno oviro za razvoj podjetništva. Raziskave iz Bolgarije (Morris et al., 2001, str. 45) in Srbije (Ali in Bilandžić 2007, str. 20) kažejo, da so pogoji kreditiranja za MSP neadekvatni; kjer so krediti dostopni, so zahteve po zavarovanju zelo visoke (150-400 odstotkov), obrestne mere so do 50 odstotkov višje kot za ostale kreditojemalce, odplačilni pogoji pa so izjemno kratki (1 do 2 leti). Nikakor pa ne smemo pozabiti na ovire v obliki visokih cen, ki jih pogosto zahtevajo priprave za pridobitev dokumentacije za odobritev kreditov s strani bank, ali dolgih rokov za pridobitve kreditov.

2.3.5 Družbene ovire

Da bi podjetja in vsi ostali udeleženci v gospodarskem procesu lahko delovali nemoteno, brez velikih zadržkov, in tako spodbudno delovali v procesu razvoja podjetništva in MSP, je potrebno določeno zaupanje. To zaupanje mora temeljiti na nekem družbenem konsenzu in spoštovanju pravil tržnega poslovanja. Če to zaupanje ne obstaja, težko pride do razvoja podjetništva, saj banke, lokalne skupnosti, država ter sama podjetja nimajo medsebojnega zaupanja.

Mala podjetja namreč potrebujejo institucionalno podporo, da lahko premostijo te ovire. Iz tega razloga je potrebno vzpostaviti mrežo institucionalne podpore podjetništvu, ki združuje državno in lokalno podporo ter z druge strani podporo vseh ostalih gospodarskih institucij, kot so gospodarska združenja, poslovne zbornice in podporne institucije, kot so univerze ter nenazadnje agencije za razvoj podjetništva. Tu nikakor ne smemo pozabiti na inkubatorsko podporno mrežo, ki se v razvitejših gospodarstvih razvija tudi do tehnoloških parkov in tehnopolisov, ki pomagajo pri izobraževanju v obliki dvigovanja podjetniške kulture in ozaveščenosti. Ta aspekt je še posebno pomemben v tranzicijskih državah, ki so šele v zadnjih dvajsetih letih začele spoznavati pomen podjetništva pri dvigovanju zaposlovanja in razvoju lokalnega in nacionalnega gospodarstva.

Tabela 2: Pregled splošnih ovir za razvoj podjetništva v državah v tranziciji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP

Ovira	Pojavne oblike ovir	Neposredni vpliv na MSP
Institucionalna	dolgi administrativni postopki	- odvečne administrativne zahteve, licence in dovoljenja - spodbuja koruptivno delovanje in prehod podjetnikov v sivo ekonomijo
	nestabilnost gospodarskega sistema	- povečuje negotovost in s tem zmanjšuje pripravljenost na prevzemanje tveganja za uresničevanje podjetniških priložnosti - višanje stroškov informacij
Notranje	delovna sila	- nefleksibilen trg delovne sile - omejitve pri zaposlovanju za določen čas in odpuščanju delovne sile - pomanjkanje znanja in modernih pristopov
	delovna sredstva	- pomanjkanje ustrezne tehnologije - neprimerni delovni pogoji in slabo opremljeni prostori
Zunanje	pogoji poslovanja	- omejitve v pogojih poslovanja, izvoza in izterjave terjatev - zapletene in obsežne davčne obremenitve
Finančne	dostop to virov kapitala	- asimetrija informacij s strani bank, ki povzroča nepripravljenost bank na financiranje MSP - visoki stroški financiranja
Družbene	spoštovanje tržnih pravil poslovanja	- potreben je širši družbeni konsenz lokalnih skupnosti, izobraževalnih organizacij in gospodarskih institucij, ki pomenijo pozitiven odnos do podjetništva

2.4 Podjetništvo v Srbiji

Podobno kot za Slovenijo je za Srbijo značilno relativno mlado podjetništvo, ki je za časa naše skupne države bilo omejeno na mikro podjetja oziroma na podjetja obrti z največ 5 do 10 zaposlenimi. Pravih malih in srednje velikih podjetij z 10 do 100 zaposlenimi sploh ni bilo, saj je bilo zasebno podjetništvo protizakonito in protiustavno.

S spremembo družbeno-ekonomskega sistema, ki ga je Srbija doživela šele po zrušitvi Miloševićevega sistema oktobra leta 2000, se je gospodarstvo znašlo v situaciji, ko so velika podjetja pričela razpadati. Vse pomembnejšo vlogo so pričela dobivati mikro in mala podjetja.

Srbska vlada se je zato šele leta 2003 začela aktivneje ukvarjati s podjetništvom oziroma v širšem pomenu z malimi in srednjimi podjetji (MSP) kot generatorjem delovnih mest, dviga proizvodnje in rasti gospodarstva ter predvsem priložnostjo priliva tujega kapitala in znanja, ki ga v Srbiji, zaradi dolgoletnih sankcij, posledic vojne in tranzicije, najbolj primanjkuje.

Srbskim podjetnikom je tako v zadnjih treh letih vlada pomagala z mnogimi reformami, ki jim omogočajo hitrejšo odpiranje podjetij (z 51 na 5 dni), z zmanjšanjem začetnega kapitala (s 5.000 USD na 500 EUR) ter mnogimi podpornimi zakoni, med njimi zakonom o hipoteki iz leta 2006, ki omogoča hitrejši in cenejši vpis v zemljiške knjige, s čimer so povečali možnost dolžniškega zadolževanja oz. financiranja pravnih in fizičnih oseb. Pripravljena je bila tudi Strategija razvoja malih in srednjih podjetij in podjetništva v Republiki Srbiji do leta 2010, ki pa je zaradi spremembe vlade po smrti Đinđića v zadnjih letih nekoliko izgubila veljavo, vendar je pokazala določene napredke. (Trbović, 2007, str. 86)

Podjetništvo je tako v zadnjih petih letih v Srbiji doživelo pravi razcvet, predvsem po številu podjetij, na žalost ne toliko po moči. Novonastala podjetja pa so za narodno gospodarstvo zelo pomembna, saj prispevajo pomemben delež k novim zaposlitvam in predvsem pri generiranju potencialnih hitro rastočih podjetij. Pri tem se je velika večina podjetnikov, vsaj na začetku svoje samostojne poslovne poti, srečala s kroničnim pomanjkanjem finančnih sredstev, nujno potrebnih za financiranje rasti podjetja. Banke kot ključen vir dolžniškega financiranja so novonastalim podjetjem z velikimi finančnimi potrebami v večini primerov še vedno dokaj nenaklonjene. Na drugi strani je trg tveganega kapitala v Srbiji še v povojih, tako da lahko do ugodnih oblik trajnih sredstev dostopajo le podjetja, ki se financirajo preko različnih subvencij, ki jih vlada ali tuje vlade ponujajo za mala podjetja preko komercialnih bank.

Srbija je v letu 2005 na področju razvoja podjetništva po ocenah SB prešla v skupino »tranzicijskih držav s hitrim napredkom pri uveljavljanju tržnega gospodarstva«. Zahvala za ta napredek gre predvsem na račun Strategije razvoja malih in srednjih podjetij in podjetništva v Republiki Srbiji do leta 2010, po kateri naj bi število MSP naraslo z 270.000 na 400.000 in bi tako ustvarili milijon delovnih mest. Medtem je seveda prišlo do popravka, kjer je postavljen realnejši cilj 10.000 novih podjetij in 20.000 do 50.000 delovnih mest letno. Ta napredek je sicer zelo velik za Srbijo, vendar države še vedno ne uvršča med pomembnejše igralce po merilih razvitosti SB.

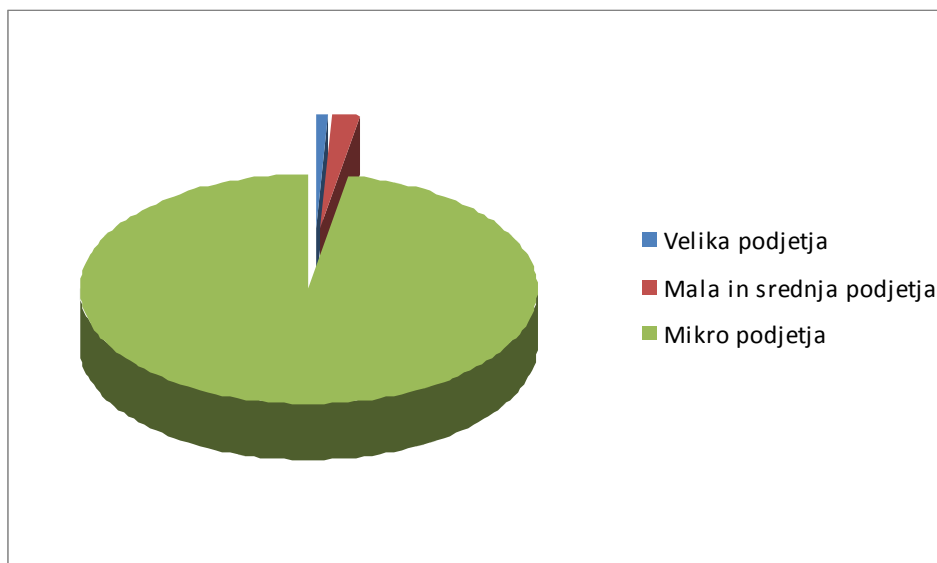
Razlogov za slabo razvitost podjetništva v Srbiji je seveda več, zato so reforme potrebne tudi na drugih področjih, kot so informacijska asimetrija, privatizacija, neučinkovitost trgovinskega sodišča, nedorečenost lastninskih pravic in, glavni razlog te seminarske naloge, slabo razvit sistem financiranja podjetij. (Bilandžić, 2007, str. 26)

Po raziskavah, ki jih je izvedlo ministrstvo za gospodarstvo leta 1999, predstavljajo MSP preko 90 % gospodarskih subjektov (podjetja in samostojni podjetniki) in 50-60 % delovnih mest v svetovnem merilu. Leta 2006 pa je bilo v Srbiji v sektorju MSP 276.695 gospodarskih subjektov, kar je 11,2 % več kot v letu poprej in predstavlja 99,3 % vseh gospodarskih subjektov v Srbiji. Sektor MSP je tako letno prispeval 59 % delovnih mest in 55 % BDP. Na tem mestu bi opozoril, da so podatki rahlo zavajajoči, saj je med MSP izjemno veliko podjetij z enim zaposlenim, in da velika podjetja, ki predstavljajo manj kot 1 %, prispevajo 45 % BDP (Ministrstvo za gospodarstvo, Poročilo o MSPP za leto 2006).

Delno krivdo za nejasno sliko o srbskih podjetjih nosita siva ekonomija in davčni sistem, ki spodbuja neprijavljanje zaposlenih in delo na črno, tako da je kar nekaj mikro podjetij lahko v resnici dobro stoječe malo ali celo srednje podjetje, ki zaradi neprijavljanja davkov in zaposlenih uradno ne sodi v te razrede. Nadzor nad podatki pa je trenutno zelo slabo razvit.

V sektorju MSP prevladujejo trgovine (srb. *samostalne trgovinske radnje*) s 74,8%, mikro podjetja z 22,3% in mala podjetja z 2,1% udeležbo in skupno predstavljajo 99,2 %, kar prikazuje tudi slika 8. Te vrste mikro podjetja so tipični predstavniki tranzicijskih gospodarstev in se ne tretirajo kot nosilci visokih tehnologij ali razvojno produktivni subjekti (Gospodarska zbornica Srbije, Poročilo za leto 2006).

Slika 8: Struktura MSP po velikosti



Vir: Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu 2006 godine, 2007, str. 19, tabela 10.

Upoštevaje vse navedeno je jasno, da je kljub temu, da MSP predstavljajo preko 99 % vseh gospodarskih subjektov v Srbiji, trenutna struktura MSP premalo dinamična, da bi pomenila velikega spodbujevalca razvoja gospodarstva. Pravi generator pa so srednja in hitro rastoča podjetja (gazele), ki pa jih v Srbiji trenutno še manjka. Kot bo razvidno iz naslednjega poglavja, je eden od glavnih razlogov za nezadostno število tovrstnih podjetij prav problem financiranja. (<http://pks.komora.net/>)

2.5 Specifične ovire za razvoj podjetništva v Srbiji

Danes v Srbiji pogosto slišimo, kako podjetniki in MSP štejejo za vodilno silo ekonomskega razvoja. Od sektorja MSP se veliko pričakuje predvsem na področju generiranja delovnih mest in s tem zmanjševanja problema nezaposlenosti, ustvarjanja diverzificirane gospodarske strukture, dviga izvoza in trgovine ter aktivne udeležbe pri kreiranju tržnega gospodarstva. Vendar se MSP v vsakodnevnom poslovanju soočajo s številnimi problemi in ovirami. S ciljem preseganja obstoječih problemov poslovanja je neizbežno treba ojačati finančno podporo, zmanjšati administrativne prepreke pri ustanavljanju podjetij, vpeljati stimulativen davčni sistem in razvoj institucionalne mreže za podporo podjetništvu (Filipović, 2006, str. 343).

Raziskava, ki sta jo v Srbiji leta 2007 opravili Sabeen Ali in Nina Bilandžić (2007, str. 26), je pokazala, da so glavne ovire za razvoj podjetništva sledeče: zakonske ovire, ki otežujejo vstop novih podjetij, dostop do finančnih virov, davčna politika, človeški kapital, ki je zelo omejen, svetovalne storitve, ki jih skoraj ni, vstopna regulativa z visokimi zahtevami ter podporna industrija.

Letna analiza poslovnega okolja, ki jo izvaja SB (Doing business in Serbia 2008), je opredelila sledeče ovire rasti sektorja MSP: človeški kapital, vodstveni know-how, davčna politika, administrativne prepreke in dostop do finančnih virov.

Pobližje pa si bomo ogledali dejavnike, ki so po prepričanju Ane S. Trbović (2006, str. 89) iz beograjske ekonomske fakultete Singidum glavna ovira za slabo razvitost podjetništva v Srbiji:

- strateški okvir,
- financiranje MSP,
- davčna politika in inšpekcijske službe ter
- korupcija.

2.5.1 Strateški okvir

Čeprav je vlada Republike Srbije sprejela dva strateška dokumenta, Strategijo razvoja MSP in podjetništva v Republiki Srbiji 2003-2008 in Nacionalno strategijo gospodarskega razvoja Republike Srbije od 2006 do 2012, ki naj bi pomagala pri razvoju podjetništva, še vedno nima jasne, strateško postavljene politike razvoja podjetništva, ki bi bila tudi proračunsko podprta. Načrtovana sredstva iz Nacionalnega investicijskega plana, ki je načrt usmerjanja sredstev, ki jih je Republika Srbija dobila od privatizacije državnih podjetij, prav tako nimajo jasno definiranih smernic in ciljev.

Po drugi strani je vlada RS od leta 2003 poskušala podjetništvo spodbujati z različnimi agencijami, sveti in drugimi načrti in zakoni, ki ravno tako niso obrodili sadov. Tako je vlada leta 2003 pristopila k Evropskemu poglavju za MSP, leta 2004 ustanovila Nacionalni svet za konkurenčnost, Agencijo za MSP, vladno svetovalno telo Forum za MSP ter leta 2006 tudi Svet za MSP, ki naj bi koordiniral politiko vlade RS na tem področju, vendar brez predstavnika gospodarstva.

Agencija za razvoj MSP, ki je bila ustanovljena leta 2001 kot centralna institucija vladne mreže institucionalne podpore MSP ter ima ključno vlogo v koordinaciji in kontroli posamičnih institucij v sodelovanju s takratnim ministrstvom za gospodarstvo in v privatizaciji pri izvajanju Strategije za razvoj MSP, koordinira specializirane programe in investicijske fonde za omogočanje finančne podpore in nudi strokovno pomoč.

Ne glede na veliko število sprejetih zakonov, dokumentov in teles Srbija še vedno ne posveča dovolj pozornosti konkurenčnosti, ki zahteva tudi podporo razvoja podjetništva, izobraževanja in novih tehnologij. Potrebno bi bilo pripraviti poseben strateški dokument, ki bi povezal vse elemente podpore podjetništva, in določiti plan in cilje. Tako bi se postavili okviri za institucionalno podjetniško podporno okolje,

olajšale administrativne ovire in investiranje v MSP ter omogočila njihova hitrejša rast in razvoj.

2.5.2 *Financiranje MSP*

Srbija je uspela v zadnjih letih narediti velik napredek pri odpiranju svoje države proti Zahodu oziroma demokratični in tržni ureditvi. S tem si je zagotovila tudi normalne tržne mehanizme, med katere spada tudi finančni trg. Ravno na finančnem trgu pa prihajajo podjetniki v stik z bančnim sistemom, finančnimi institucijami, zasebnimi investitorji in državo.

Financiranje preko bank je, kot kažejo številne raziskave tako v Sloveniji kot tudi v Evropi, najbolj pomemben vir zunanjega financiranja za večino podjetij (za nekatera celo edini vir). Dostop in uporaba bančnih posojil se od države do države razlikujeta, odvisna pa sta od odnosa med podjetjem in banko, obsega uporabe vira in od strukture bančnega sektorja.

Srbsko gospodarstvo se trenutno nahaja v situaciji, kakršne se večina prebivalcev ne spomni od prej ali pa so premladi, da bi podobno že doživeli. Namreč prvič po letu 1963 (po 44 letih) je inflacija nižja od 5 %. Da je država uspela priti na ta nivo, je potrebovala zelo restriktivno monetarno politiko, ki je zahtevala rigorozne, skoraj nenormalne obvezne rezerve bank na izdane kredite. Ta obvezna rezerva se dviga tudi do višine 50 %, odvisno od ranga, kamor se po klasifikaciji NB Srbije uvršča podjetje. Seveda največje breme teh ukrepov nosijo MSP, ki se uvrščajo v najvišje range rizičnosti in posledično plačujejo najvišjo obrestno mero za kredite, zaradi svoje zadolženosti in majhnosti kapitala. Če k temu prištejemo še problematiko dvojnega računovodstva v preteklih letih, ki je pomenila popolnoma nerealne zaključne račune, dolge vezave terjatev dolžnikov (preko 110 dni) in visoko inflacijo, je najnižja obrestna mera, ki jo lahko MSP z zelo dobro bonitetno oceno dobi, za kratkoročne ali srednjeročne kredite preko 10 % (z valutno klavzulo).

Da je dostopnost finančnih virov eden od pglavitnih problemov pri financiranju rastočih podjetij, je razvidno iz ankete, ki jo je SB izvedla v regiji zahodnega Balkana o dostopnosti finančnih virov pod imenom Indikatorji Svetovne banke (angl. *World Bank Indicators*). Najzanimivejši indikator v anketnih ugotovitvah se mi je zdel odstotek menedžerjev, ki kot glavno oviro pri poslovanju podjetij vidi finančne vire.

Tabela 3: Odstotek direktorjev, ki finančne vire omenjajo kot glavno oviro poslovanja podjetij

Odstotek direktorjev	2002	2005
Slovaška	30,1	7,9
Slovenija	11,2	9,5
Hrvaška	21,6	12,7
Albanija	20,1	19,5
Bolgarija	40,3	22
Romunija	32,3	22,6
BiH	27,9	25,8
Makedonija	16,6	31,6
Moldavija	39,6	31,9
Srbija in Črna gora	28,3	43,9

Vir: WDI, Svetovna banka (<http://www.worldbank.org/>).

V okviru regije so prav srbski menedžerji najbolj zaskrbljeni glede finančnih virov. Vsekakor moramo anketo vzeti nekoliko z zadržkom, saj nimamo definirane strukture menedžerjev, ki so zajeti v anketi, in lahko izhajajo iz velikih oz. malih podjetij, kjer so pogledi na finančne vire zelo različni. Čeprav se je srbski bančni sektor izjemno razvil v zadnjih petih letih, še vedno ni zadosti zrel, da bi nudil adekvatne finančne instrumente MSP.

To nakazuje tudi drugi pokazatelj iste raziskave, ki prikazuje načine financiranja podjetij v Srbiji. Kar 86 % podjetnikov se pri odločanju za financiranje svojih podjetniških idej ali za dodatna financiranja že obstoječih podjetij zanaša na lastni kapital (lastni ali družinski). Na drugem mestu je kapital, ki ga podjetniki dobijo od družine ali prijateljev (angl. *repatriation capital*), kar je razvidno iz tabele 4.

Tabela 4: Načini financiranja podjetij in podjetniških idej

	Ocena	Mesto
Lastni ali družinski kapital	3,26	1
Družina ali prijatelji	2,25	2
Komercialne banke	1,84	3
Lizing	1,83	4
Mikrofinančni fondi	1,76	5
Drugo (kreditna združenja)	1,55	6
Tvegani kapital		
Fondi	1,34	7

Vir: WDI, Svetovna banka (<http://www.worldbank.org/>).

Ostale vrste financiranja, kot so bančni krediti, lizing, faktoring, mikrokrediti in tvegani kapital, so le redko uporabljeni v MSP kot podporni mehanizmi podjetništva,

saj obstaja veliko nezaupanje do tovrstnih načinov financiranja, predvsem zaradi nepoznavanja. Z druge strani pa so hipoteke in zavarovanja predraga, saj so razmerja za zavarovanje tovrstnih kreditov kar 1 : 4.

Banke so kredite za MSP v Srbiji začele izdajati šele pred petimi leti, saj so pred tem bili možni samo krediti na osnovi hipoteke ali druge vrste garancij, predvsem zaradi rizičnosti in specifik takratnega gospodarstva. Največji zagon tovrstnim kreditom je dala NBS s sredstvi, ki jih je ponudila komercialnim bankam kot agent kreditnih linij Evropske agencije za rekonstrukcijo, Evropske investicijske banke in kreditne linije vlade Italije, ki so namenjene izključno za MSP.

2.5.3 Davčna politika in inšpekcijske službe

Davčni sistem v Srbiji je do leta 2004 deloval predvsem v funkciji pokrivanja visokih ravni odhodkov ter je imel vgrajen sistem, ki je iz leta v leto pričakoval neprestano povečevanje davčnih prilivov. Čeprav so se demokratične vlade trudile vzpostaviti transparenten davčni sistem z ukinitvami zunajproračunskih postavk, je poudarek še vedno bil zgolj na prihodkovni strani, medtem ko je na področju zmanjšanja javne potrošnje bilo malo narejenega. (Bilandžić & Sabeen, 2007, str. 31)

Davčna politika je v zadnjih letih močno napredovala v podpori MSP, predvsem v smislu olajšav in zmanjšanja davkov in prispevkov pri plačah, ostaja pa še vedno veliko prostora za dodatne reforme. Davčni sistem še vedno ne omogoča enostavnega postopka za prijavo davkov, tako da večina podjetnikov še danes ne zna izračunati svojih davčnih obremenitev. Po drugi strani se reforma v smislu elektronskega (e-vlada in e-davki) poslovanja sploh še ni začela in zagotovo ne bo aktivna še naslednji dve leti, saj postopki sprejemanja odločitev s strani vlade še vedno potekajo. Za podjetništvo predstavlja največji problem nepoznavanje davčnih obveznosti, ker je večina MSP navajena dela v sistemu, kjer so bile davčne obveznosti zanemarjene. Z uvedbo davka na dodano vrednost pa se večina šele uvaja v ta sistem in izobraževanja na tem področju zelo primanjkuje.

Reforma inšpekcijskih služb je ena od prioritet za pospešitev splošnega poslovnega okolja v Srbiji. Strošek inšpekcijskih služb še posebno obremenjuje MSP, saj jim kradejo čas, ki bi ga drugače posvetili poslu. Še večji problem je nepoznavanje pristojnosti inšpekcijskih služb, kar predstavlja vir korupcije ter podkupovanja, kar je postala že neke vrste poslovna kultura v Srbiji.

2.5.4 Korupcija

Srbija je po poročilu Transparency International (Report on the Transparency International Global Corruption Barometer 2008), ki je mednarodna ustanova za preučevanje pojava korupcije v svetu, pristala v letu 2008 na 85 mestu med 180 državami. Če to ponazorimo s praktičnimi podatki iz iste raziskave, je 34 % vprašanih

bila ponujena podkupnina v zadnjem letu, da bi opravili določeno storitev na delovnem mestu.

Transparency International kot najproblematicnejši sektor v Srbiji, ki ga preučuje, navaja politične stranke, zdravstveni sektor, zakonodajne organe in poslovni sektor, zelo visoko pa so tudi nevladne organizacije (Non-governmental Organisations, v nadaljevanju NGO).

Vendar pa lahko na podlagi do sedaj zapisanega mirno govorimo o več vzrokih za obstoj korupcije v Srbiji. Tako sta glavna vzroka ekonomska situacija, v kateri se je Srbija znašla v devetdesetih letih prejšnjega stoletja predvsem zaradi sankcij, in politični vzroki, povezani z Miloševićevim sistemom, ki je gradil takratni gospodarski sistem v sankcijah na osnovi korupcije, ki je pomenila delitev premoženja. Seveda ne smemo pozabiti na zgodovinski dejavnik, zapuščino SFRJ, ki je ravno tako politični in gospodarski eliti omogočal delitev premoženja preko korupcije.

Medsebojna povezava vseh omenjenih vzrokov pa je pglavitni vzrok korupcije v Srbiji. Predvsem ne smemo pozabiti, da administrativne ovire, pogosto v povezavi z zgoraj omenjenimi vzroki, močno spodbujajo razvoj tega sociološkega fenomena. Srbija je zaradi prepletanja vseh opisanih vzrokov (tranzicije, vojn, administrativnih ovir...) bila idealno okolje za razvoj in širjenje sive ekonomije, črnega trga in z njima povezane korupcije.

Korupcija pa izjemno negativno vpliva na razvoj podjetništva, saj se veliko potencialnih podjetnikov raje odloči, da ne bodo uresničevali svojih podjetniških idej, ker obstaja preveč tveganja in nepreglednosti na trgu. Drugi se odločijo, da posel raje izpeljejo na črnem trgu, kar pa ni institucionalizirana oblika podjetništva oziroma je večinoma povezana s kriminalom, to pa seveda ni področje, ki ga države želijo podpirati.

Tabela 5: Pregled specifičnih ovir za razvoj podjetništva v Srbiji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP

Ovira	Pojavne oblike ovire	Neposredni vpliv na MSP
Strateški okvir	Institucionalna podpora	- ni jasno definirano, katera institucija je odgovorna za razvoj podjetništva in njegov nadzor - ni strateške usmeritve za razvoj podjetništva - ni potrebnega izobraževanja s področja podjetništva
Financiranje	omejeni finančni viri	- asimetrija informacij s strani bank, ki povzroča nepripravljenost bank na financiranje MSP - visoki stroški financiranja
Davčna politika in inšpekcijske službe	davčna politika	- netransparenten davčni sistem - nestimulativen davčni sistem za MSP

	inšpekcijske službe	- stroškovno zelo obremenjujoče - nepreglednost pristojnosti inšpekcijskih služb
Korupcija	tržna tveganja	- povečuje tveganja in transparentnost trga - odvrača podjetnike od institucionalnih oblik udejanjanja podjetniških priložnosti

2.6 Ovire investiranja v podjetništvo v Srbiji

Razvoj podjetij s tujim kapitalom oziroma priliv podjetniških idej iz tujine je izjemnega pomena za razvoj gospodarstva tranzicijske države, saj prinašajo predvsem znanje in nove tehnologije in vidijo priložnost za razvoj na področju države, ki še ni razvila tovrstnih dejavnosti (angl. *green field investment*). Večinoma so to mlada in fleksibilna podjetja, ki izkoriščajo priložnosti tržnih niš, da bi dosegla hiter razvoj. V Srbiji je ta pojav zelo povezan s srbskim kapitalom iz diaspore ter v prvih letih demokratizacije tudi slovenskim kapitalom, ki je zaradi starih poslovnih vezi imel pogum, da je investiral na politično zelo tveganem trgu (Bole, 2008, str. 12).

Vendar ob analiziranju ovir, ki so opisane v drugem poglavju in v strokovni literaturi, kot so hiperinflacija, »bratska« privatizacija in vojne, kar naj bi bili glavni razlogi za omejevanje razvoja podjetništva v Srbiji, po izkušnjah avtorja tega dela to ne prikazuje celotne slike problemov, s katerimi se srečujejo podjetniki v Srbiji. Izkušnje slovenskih in tujih podjetnikov v Srbiji navajajo tudi druge vzroke, ki omejujejo razvoj in priliv podjetništva iz tujine. Na tem mestu so mišljena predvsem mala in srednja podjetja, in ne velika podjetja, ki delujejo kot multinacionalke ter imajo za seboj veliko kapitalsko in s tem pogajalsko in politično moč.

Da bi lahko predstavil celovito sliko ovir, s katerimi se srečujejo tuji podjetniki pri investiranju v Srbiji, sem na osnovi preučevanja teoretičnih pogledov na ovire pripravil empirični del magistrske naloge, kjer sem se osredotočil na kvalitativno raziskovanje v obliki globinskega intervjuja. Zaradi pomanjkanja kantitativnih raziskav, ki obsegajo metode eksperimenta oziroma laboratorijske raziskave, sem se odločil izvesti kvalitativno raziskavo, ki izraža nenumerične oziroma opisne podatke (Ograjenšek et al., 2005, str. 2). Glavna vrednost kvalitativnega raziskovanja je v prilagodljivosti in odprtosti na eni strani in možnosti dodajanja velike stopnje strukturiranosti na drugi.

V kvalitativni fazi raziskave sem tako izvedel trinajst poglobljenih osebnih intervjujev s strokovnjaki s področja podjetniškega investiranja, inkubatorjev in razvojne politike v Srbiji. Cilj razgovorov je bil pridobiti podatke o ovirah, s katerimi se srečujejo podjetniki pri razvoju svojih idej in ki še niso bile opredeljene v literaturi, ki se osredotoča na srbsko podjetništvo v tranziciji, imajo pa močan vpliv na potencialni razvoj podjetništva iz tujine.

V skladu z dejstvom, da sem za metodo izbral delno strukturiran globinski intervju, sem oblikoval opomnik, ki je vseboval tri vprašanja s po tremi podvprašanji, usmerjenimi v razkrivanje ozadja ovir investiranja v podjetništvo v Srbiji. Ograjenšek et al. (2005, str. 82) namreč pravijo, da govorimo o delno strukturiranem intervjuju, če ima spraševalec vnaprej pripravljena okvirna vprašanja, vendar pa se njihova konkretna izvedba prilagodi toku in situaciji pogovora.

Intervjuji so potekali na različne načine in so bili izvedeni med 06. 12. 2008 in 06. 02. 2009 v večini primerov v pisarnah sodelujočih ali v prostorih podjetja Prvi faktor d.o.o. v Beogradu. Vsakega od sodelujočih sem predhodno kontaktiral po telefonu in nekaterim na njihovo izrecno željo predhodno poslal opomnik. Intervjuji so trajali povprečno 30 minut, odvisno tudi od problematike in razpoložljivega časa sodelujočega. V prilogi 2 je priložen seznam opravljenih razgovorov in v prilogi 3 vzorec opomnika.

Večina vprašanih se strinja, da ovire, ki sem jih predstavil v poglavju 3.3.4., predstavljajo problem za razvoj podjetništva in investicij tudi za podjetnike iz tujine. Pomembne ovire pa vidijo tudi drugje. Tako navajajo sledeče družbeno-politične ovire, ki vplivajo predvsem na makroekonomsko okolje:

- problem Kosova in Haaga prinaša politično nestabilnost in občasne bojkote ter proteste, ki imajo za posledico tudi uničenje premoženja tujih podjetij,
- nekonsistentna politika približevanja EU, ki se pogosto odmika od odprtega tržnega gospodarstva,
- nepravilna predstava o srbskem gospodarstvu in političnem ter družbenem življenju po vojnah in sankcijah, kar daje nepoznavalcu občutek nevarne in nerazvite države,
- tajkunizacija določenih industrij in sektorjev, ki vodi v monopolizacijo sektorjev in neformalno gospodarjenje,
- retrogradne odločitve na področju privatizacije in koncesijske politike ter nerešeno vprašanje privatizacije mestnih gradbenih zemljišč,
- strah pred kriminalom, ki je povezan s polmafijским sistemom iz časa Miloševića in takratnimi povezavami s specialnimi enotami in vojnimi dobičkarji, in
- nezadostno zaščiteni lastniški odnosi.

Na drugi strani pa je večina sogovornikov omenila tudi nekaj problemov, ki so povezani s samimi operativnimi pogoji poslovanja, med katerimi bi povzel zgolj nekaj večkrat omenjenih ali po mnenju avtorja za podjetnike ključnejših:

- omejenost pridobivanja in stabilnosti internetnih povezav,

- problem oskrbe z elektriko in plinom (predvsem zunaj Beograda in za večja podjetja),
- slabo razvita cestna in preskrbovalna infrastruktura.

Tabela 6: Pregled specifičnih ovir za razvoj podjetništva v Srbiji, njihovih pojavnih oblik in neposrednih vplivov na MSP

Ovira	Pojavne oblike ovire	Neposredni vpliv na MSP
Politične	posledice politične nestabilnosti	- strah pred ponovnimi izbruhi oboroženih spopadov - notranjepolitična trenja in nacionalistične težnje ter nekonsistentna politika približevanja EU
Gospodarske	slabo definirana gospodarska politika	- slabo stanje gospodarstva - počasno uvajanje tranzicijskega procesa - retrogradne odločitve na področju privatizacije - tajkunizacija določenih sektorjev gospodarstva - slabo zaščiteni lastniški odnosi
Pravne	strah pred kriminalom	- strah pred slabo urejenim pravnim sistemom in preteklo zgodovino polmafijске ureditve

Ovire, na katere so opozorili anketiranci, niso nepremostljive, zahtevajo pa boljšo informiranost potencialnih investitorjev. Tako so različne države zelo prisotne s svojimi gospodarskimi predstavništvi in ekonomskimi atašeji, saj s tovrstnimi aktivnostmi skušajo informirati gospodarstvenike v lastnih državah o potencialih, ki jih skriva trg Srbije.

Pomoč pri spodbujanju podjetništva iz Slovenije in vzpostavljanju podjetij v Srbiji pa je tudi namen tega magistrskega dela, predvsem zaradi pomanjkanja tovrstne podpore. Po drugi strani je srbski trg izredno zanimiv za slovensko gospodarstvo in bi zato bilo izjemno pomembno, da se omogoči razvoj podjetništva tudi preko potencialov, ki jih ponuja Srbija.

3 TVEGANJA IN PRILOŽNOSTI PODJETNIŠTVA V SRBIJI

3.1 Priložnosti za razvoj podjetništva in investicij v Srbiji

SEE je, ne glede na ekonomsko krizo v svetu, regija z najhitrejšo gospodarsko rastjo v Evropi. Srbija in celoten zahodni Balkan pa predstavljata eno od strateško najbolj pomembnih območij za Slovenijo in njeno gospodarstvo. Z več kot 7,5 milijona prebivalcev je Srbija največji trg nekdanje skupne države in tako, upošteva je jezikovni vidik in poznavanje trga, izjemen potencial za razvoj slovenskega izvoza. S središčno geografsko lego pa je Srbija idealno mesto za obvladovanje tržišča SEE s 55

milijoni prebivalcev, ki ima uveljavljeno brezcarinsko cono. Ne smemo pozabiti na še en izjemen potencial Srbije: je edina država izven CIS, ki ima sklenjen sporazum o prosti trgovini s temi državami, torej s potencialnim trgom 150 milijonov prebivalcev. (Bole, 2008, str. 4)

Srbsko gospodarstvo od leta 2004 beleži rast BDP v višini vsaj 7 %, kar jo uvršča med najhitreje rastoča gospodarstva. Zato ni slučajnost, da jo je v raziskavi atraktivnosti investiranja v razvijajoče se trge EM20 Index britanska revizorska hiša PriceWaterhouse and Coopers leta 2008 uvrstila na tretje mesto (PWC, 2008, http://www.pwc.co.uk/pdf/EM20_2008_report.pdf). Dodatno nam indeks EM20 potrjuje zgornjo trditev, če vidimo, da je na drugem mestu po atraktivnosti Bolgarija in na sedmem Romunija. Glavni razlog za letošnji hiter dvig Srbije na tretje mesto s petindvajsetega lansko leto je izboljšanje političnega rizika, kot dodaja poročilo.

Priložnosti Srbije najbolje predstavi SIEPA (angl. *Serbien Investment and Export Promotion Agency* – podobno kot slovenski JAPTI), ki razloge za investiranje v Srbijo predstavlja v petih točkah:

1. splošni pogoji poslovanja – investicijska podpora, kvalitetni kadri, strateška geografska lokacija, nizki operativni stroški in enostavnost izbire lokacije za razvoj posla;
2. poslovne ugodnosti – enostaven start up, davčni sistem, enostavna registracija podjetja, investicijska infrastruktura in življenjski pogoji;
3. prednosti države – visoka gospodarska rast, izjemen tržni potencial, oskrbovalne poslovne usluge in naraščajoči trend NTI;
4. razlogi za uvoz – geografska lokacija, sektorji v razvoju, članstvo CEFTE in izkušnje ter tradicija;
5. gospodarski pokazatelji – ekonomski kazalci, stroški, davčni sistem, kvaliteta delovne sile in enostavnost poslovanja.

Morda najobjektivnejši kazalec potencialov in napredovanja Srbije v smislu odpiranja gospodarstva in zmanjšanja rizika investiranja so ocene, ki jih podajajo ocenjevalne hiše (rating companies). Te ocenjujejo posamezno državo v več kategorijah, kot so nekomercialni riziki (politični, katastrofalni ter gospodarski) in komercialni riziki (riziko poslovanja, plačilna disciplina, gospodarski kriminal in likvidnost).

Tako je hiša Standard and Poor septembra leta 2008 dala Srbiji oceno BBB-/positive, kar je napredek glede na leto 2007, ko je imela oceno BB-. Drugi pomembni hiši pa dasta Srbiji sledeče ocene: Moody's oceno Ba2 (stable) in Fitch BB- (stable). Vse ocenjevalne hiše so svoje ocene dvignile v zadnjem letu, kar je dokaz, da se pogoji za investiranje izboljšujejo, in glede na rezultat volitev 2008, ki so v Srbiji na oblast pripeljale prozahodno vlado, bodo ocene nedvomno še zrasle.

Vendar so za spodbujanje podjetništva in podjetniških investicij v Srbiji najpomembnejši gospodarski pogoji in spodbude, ki jih nudi država za odpiranje novih podjetij, odpiranje novih delovnih mest ter varnost vloženega denarja. Tem faktorjem pa se bomo posvetili v naslednjih poglavjih.

3.2 Spodbujanje podjetništva in investicij v Srbiji

Spodbujanje podjetništva in tujih vlaganj sta glavni prioriteti Srbije pri ponovnem razvoju gospodarstva in odpiranju svetu ter obnavljanju pretrganih mednarodnih ekonomskih vezi po spremembi režima oktobra 2000. Največji koraki so narejeni pri dvigovanju investicijske klime in s tem celotnega poslovnega okolja. K temu je največ pripomogel zakon o tujih vlaganjih kot eden prvih zakonov, ki je bil sprejet v mandatu prve srbske demokratične vlade v 21. stoletju, ter drugi zakoni, kot je zakon o vpisu podjetij v poslovni register, kar je močno olajšalo in skrajšalo postopek ustanovitve podjetja (z 51 na 15 dni).

Zavedanje o potencialu sektorja MSP se je začelo januarja 2003 z vseobsegajočo reformo razvoja MSP na predlog takratnega ministrstva za gospodarstvo in privatizacijo. Vlada je takrat sprejela Strategijo razvoja MSP in podjetništva v Republiki Srbiji za obdobje 2003-2008. Strategija predstavlja pomemben dokument, v katerem so določene smernice bodočega delovanja vlade s ciljem ustvarjanja ugodne klime in podpore tega sektorja. Že sam dokument je bil pomemben korak k ustvarjanju ugodnejših pogojev za razvoj sektorja MSP predvsem v smislu definiranja ovir in pomembnih podpornih dejavnikov razvoja sektorja MSP.

Sistemsko upravljanje investicijske klime v Srbiji se je začelo junija 2004 s sprejetjem Akcijskega plana Republike Srbije za preprečevanje ovir za tuja vlaganja in začetkom dela medministrske Komisije za spodbujanje gospodarskega razvoja Srbije, ki je dobila za nalogo uveljavitev omenjenega dokumenta. Dve leti kasneje, marca 2006, je bila sprejeta tudi Strategija za spodbujanje in razvoj tujih vlaganj Republike Srbije. Vendar je za izboljšanje poslovnega okolja potrebno ustvariti tudi pogoje za podjetništvo – tuja in domača, velika in mala podjetja. In prav tu je nastal največji problem pri pospeševanju podjetništva v Srbiji, saj se začrtane smernice iz strategij že od samega začetka niso povsem upoštevale. Dejstvo je namreč, da so srbske izvršne in zakonodajne oblasti MSP posvetile manj pozornosti v primerjavi z velikimi domačimi in tujimi investitorji. Glavni razlogi so predvsem slaba organiziranost, manjša sredstva za lobiranje in neobstoj skupnega predstavnika MSP.

»Da bi ustvarili najboljše poslovno okolje, moramo omogočiti ugodne pogoje za delo MSP, brez razlikovanja izvora kapitala, ter hkrati nadaljevati s podporo tujim vlagateljem kot posebni skupini gospodarstvenikov, ki prinašajo naši državi prepotreben kapital, nove tehnologije in dostop do novih trgov, moderni način

poslovanja in s tem večje poslovne in izvozne možnosti,« je mnenja Ana S. Trbović (2007, str. 86).

3.2.1 Institucionalna podpora podjetništvu v Srbiji

Institucionalno se v Srbiji upravlja s podjetništvom od leta 2003, ko je pod taktirko Ministrstva za gospodarstvo in privatizacijo iz prve demokratične vlade usmerjena pozornost v pomen podjetništva za razvoj gospodarstva s pripravo Strategije razvoja malih in srednjih podjetij in podjetništva v Republiki Srbiji 2003-2008. Sam dokument je opredelil glavne strateške cilje za prihodnji razvoj tega sektorja in definiral podpirne institucije, ukrepe za spodbujanje sektorja ter elemente pomoči s strani vlade. Vlada Srbije si je pri spodbujanju narodnega gospodarstva in izhoda iz tranzicijskega procesa na osnovi razvoja MSP zastavila naslednje cilje (Strategija razvoja MSPP v Republiki Srbiji 2003-2008):

- povečanje življenjskega standarda in zmanjšanje razlik v povprečnih prihodkih v Republiki Srbiji v primerjavi z EU,
- dvig števila zaposlenih,
- močnejši in uravnotežen regionalni razvoj,
- krepitev mednarodnih trgovinskih vezi, predvsem z državami EU,
- povečanje razpoložljivih sredstev za ostale družbene sektorje, kot so izobraževanje, zdravstvo in pokojninski skladi.

Na osnovi zakona je bila leta 2004 kot temeljna institucija ustanovljena Republiška agencija za razvoj malih in srednjih podjetij ter podjetništva (RAMSPP), ki je imela za nalogo pripraviti operativni program razvoja sektorja MSP za predelavo poljščin, industrijske proizvodnje, turizma in elektronskega poslovanja. RAMSP je vladna institucija, ki nudi strokovno in nefinančno pomoč in je usmerjena v uvajanje sistema kvalitete, uvajanje inovacij v sektor MSP, koordinacijo in podporo aktivnostim regionalnih agencij in promocijske programe MSP.

Strategija prav tako predvideva regionalne agencije, centre in pisarne za razvoj MSP, ki bi tudi ob sodelovanju s tujimi donatorji ustanovili mrežo podpornih institucij. Njihova naloga bi bila svetovanje in informiranje ter izvajanje izobraževalnih programov za sektor MSP.

Regionalne agencije in centri bodo imeli pomembno vlogo v razvoju MSP ter bodo realizatorji in katalizatorji konkurenčne podpore lastnikom in direktorjem MSP v začetni fazi njihovega dela ter v toku rasti in razvoja. Prioriteta vlade Srbije je razširiti in okrepiti to mrežo tako, da bo celoten spekter svetovalnih storitev dostopen široko po Republiki Srbiji ter da izboljša kvaliteto in raznovrstnost storitev, ki jih nudijo regionalne agencije in centri (Strategija MSPP, 2003).

Leta 2006 je bila preko implementacije projekta ENTRESE postavljena infrastruktura za razvoj podjetniških inkubatorjev, na državnem nivoju z ustanovitvijo Centra za podporo podjetniški inkubaciji pri RAMSPP ter na lokalnem nivoju s postavitvijo mreže republiških agencij za MSP. Tako danes obstaja 16 regionalnih razvojnih agencij, ki skrbijo za podporo lokalnim podjetnikom predvsem z izobraževanjem in iskanjem možnih finančnih subvencij za razvojne projekte.

Na drugi strani je SIEPA leta 2006, ob podpori MIGA, pripravila program za promocijo investicij v Srbijo, katerega cilj je bil pripraviti osnutek sheme razvoja industrijskih con in tehnoloških parkov, shemo regionalne podpore in shemo lokalne razvojne podpore, ki bi zagotovili čim večji pritok NTI.

Istega leta je bil na področju podjetniškega podpornega sistema sprejet zakon o inovacijah, ki predvideva tri generacije podjetniških inkubatorjev. Po tem zakonu naj bi prva generacija inkubatorjev nastala v obdobju 2007-2010, druga od 2011-2013 in tretja od 2014-2016. Na osnovi sprejetega zakona je ministrstvo za gospodarstvo decembra 2006 ob pomoči RAMSPP, projektnega tima ENTRESE in ob podpori norveške vlade pripravilo Program za razvoj podjetniških inkubatorjev in grozdov za obdobje 2007-2010 (v nadaljevanju Program razvoja inkubatorjev), ki je temelj za razvijanje inkubatorskega podjetniškega podpornega sistema v Srbiji (Zdravković & Sobota, 2007, str. 18).

Namen Programa razvoja inkubatorjev je razvoj institucij in njihova utrditev na lokalnem nivoju, harmonizacija dela vlade in ministrstev ter povezovanje podjetniških inkubatorjev in inovativnih centrov z grozdi. Vlada s programom povzame cilje podjetniške podpore, zastavljene v predhodnih strategijah: Strategiji razvoja MSP 2003-2008 in Nacionalni strategiji ekonomskega razvoja Srbije 2006-2012, in jih usklajuje z Evropsko listino za mala podjetja (angl. *European Chapter for Small Enterprises*). V Programu razvoja inkubatorjev definira cilje, ki so potrebni za razvoj podjetniške infrastrukture na osnovi podjetniških inkubatorjev in grozdov do leta 2010:

- krepitev javno-privatnega partnerstva,
- ustanovljenih in operativnih minimalno 15 podjetniških inkubatorjev,
- ustanovljen minimalno en tehnični park,
- ustanovitev srbske zveze podjetniških inkubatorjev,
- ustanovitev inovativnega centra,
- ustanovitev minimalno 10 gospodarskih grozdov.

Glede na obseg in zahtevnost programa, ki vključuje postavitev podjetniške podporne infrastrukture, krepitev državnih in lokalnih institucij kot tudi razvoj poslovnih aktivnosti, so bili njegovi stroški leta 2006 ocenjeni na 23 milijonov EUR. Visoki stroški programa, sprememba vlade in proračunski deficit Republike Srbije ter

svetovna finančna kriza so glavni krivci, da do konca 2008 ni bil narejen viden napredek za doseg zastavljenih ciljev. Malo je bilo storjenega na področju podpore podjetniški infrastrukturi in kaže, da bodo vsi velikopotezni programi ostali zgolj črke na papirju, če ne bo prišlo do korenite spremembe v odnosu vlade do MSP.

3.2.2 Finančna podpora MSP

V od leta 2006 so se pojavili tudi direktni krediti za podporo podjetnikov in podjetništva z mikro krediti do 15.000 EUR, ki so namenjeni za »start-up« iniciative. Tovrstne kredite podjetniki lahko pridobijo iz republiškega fonda za razvoj in zavoda za zaposlovanje, ki omogočata letno do 10 mio. EUR sredstev predvsem za pospeševanje zaposlovanja ljudi, ki si želijo samostojno podjetniško pot. Tako je leta 2006 ta sredstva prejelo 721 podjetnikov (<http://www.b92.net/biz/saveti/>).

V primeru privabitve NTI lahko tuji investitor, ki v celoti zadosti predpisanim kriterijem, pridobi od 2.000 € do 10.000 € za vsako novo delovno mesto, medtem ko lahko za delovna mesta za izvozne dejavnosti prejmejo od 3.000 € do 30.000 € kot pomoč za poslovno dokazano participacijo, tržne raziskave in marketinške aktivnosti.

3.2.3 Poslovni inkubatorji in industrijski parki

Leta 2006 je, tudi s pomočjo slovenskih svetovalcev, bil pripravljen srbski investicijski program in regionalni razvojni sklad, ki je ob pomoči Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) pripravil plan treh projektov, ki bi pomagali Srbiji pri pospeševanju njenega razvoja. Ti projekti so:

- industrijske cone in tehnološki parki,
- regionalna in podporna shema in
- lokalna razvojna shema.

Projekti so usmerjeni v pomoč investiranju in gospodarski rasti predvsem s podpornimi strategijami za povečano investiranje v MSP, spodbujanjem interesa za NTV ter podporo in omogočanjem pridobitve zemljišč za tehnološke parke in inkubatorje za razvoj podjetništva.

V Srbiji so svetovalne storitve zelo v zaostanku glede na zastavljene cilje v opisanih strategijah, kot je razvidno iz spodnje tabele. Prav tako v primerjavi s sosednjimi državami zelo zaostajajo za, recimo, Hrvaško, ki ima 33 podpornih centrov, 16 inkubatorjev, 3 grozde in 4 tehnološke parke. Dobra novica pa je, da je Srbija leta 2007 izdelala Nacionalni investicijski plan, ki precejšnja sredstva usmerja prav v financiranje podjetniških podpornih dejavnosti, kar naj bi na dolgi rok zagotovilo podporo tovrstnim storitvam.

Tabela 7: Seznam podpornih institucij v Srbiji konec leta 2008

Podporna storitev	Poslovni center	Podjetniški inkubator	Grozd	Tehnološki park
Število	16 centrov	7 inkubatorjev	3 grozdi	2 tehnol. parka
Dodatne iniciative v pripravi	5 centrov	15 inkubatorjev	7 grozdov	1 tehnol. park

Vir: Program for Business Incubators and Cluster Development in the Republic of Serbia 2007-2010, 2006, str. 21.

Kot večina ukrepov so tudi vse zgornje storitve še v povojih, saj so bili prvi inkubatorji ustanovljeni leta 2006, resnično pa so začeli z delovanjem šele leta 2007. Srednjeročni plan pa načrtuje dodatnih 5 poslovnih centrov, 15 podjetniških inkubatorjev, 7 grozdov in 1 tehnološki park. Vizualni prikaz geografske porazdelitve vzpostavljenih podjetniških podpornih institucij in njihovih iniciativ je v prilogi 1.

4 VLOGA IN POMEN POSLOVNIH IN PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV ZA RAZVOJ PODJETNIŠTVA

Medtem ko se v razvitih državah mala in srednja podjetja vse bolj vključujejo v mednarodne ekonomske tokove, pa je v državah v tranziciji, kjer razvoj temelji na tujih vlaganjih in državni intervenciji, potrebno okrepiti ter podpreti podjetništvo in razvoj MSP. Ustvariti je potrebno okolje, ki bo omogočilo MSP lažji dostop do financ, tržnih in tehnoloških inovacij ter pridobivanje dodatnega vodstvenega in tehnološkega znanja. Neučinkovito delovanje kapitalskega trga, ki najbolj prizadene mala podjetja, je razlog za posege države na področju malega gospodarstva (Duff, 2001, str. 142).

Podpora MSP je ena glavnih nalog delovanja podjetniških inkubatorjev kot podpornih ustanov, ki pomagajo pri ustanovitvi in dolgoročni uspešnosti delovanja podjetij in jim v ta namen nudijo različne storitve, kot so prostor za izvajanje dejavnosti, svetovalne storitve in možnosti povezovanja ter sodelovanja z drugimi podjetji. Izjemno pomembna pa je njihova vloga z makroekonomskega stališča, saj pomagajo gospodarstvu pri generiranju in spodbujanju podjetništva kot osnovne celice za razvoj tržnega gospodarstva.

V 21. stoletju, eri ekonomije znanja (angl. *knowledge economy*), inovacije postajajo resursi nacionalnega značaja. Mnoge države in vlade se trudijo najti »zlato ključ« za spodbujanje gospodarskega razvoja v funkciji inovacij. V tem kontekstu poslovni inkubatorji postopoma postajajo generatorji inovacij in gospodarske rasti. (Callegati, Grandi in Glenda, 2005, str. 9)

4.1 Opredelitev inkubatorjev

V tem poglavju bom skozi zgodovinsko opredelitev opisal razvoj inkubatorjev, ki je zaradi raznolikosti okolja, v katerem so nastajali, in različnih motivov njihovih lastnikov povzročil velike razlike v načinu delovanja in pojavnih oblikah.

4.1.1 Zgodovinski razvoj inkubatorjev

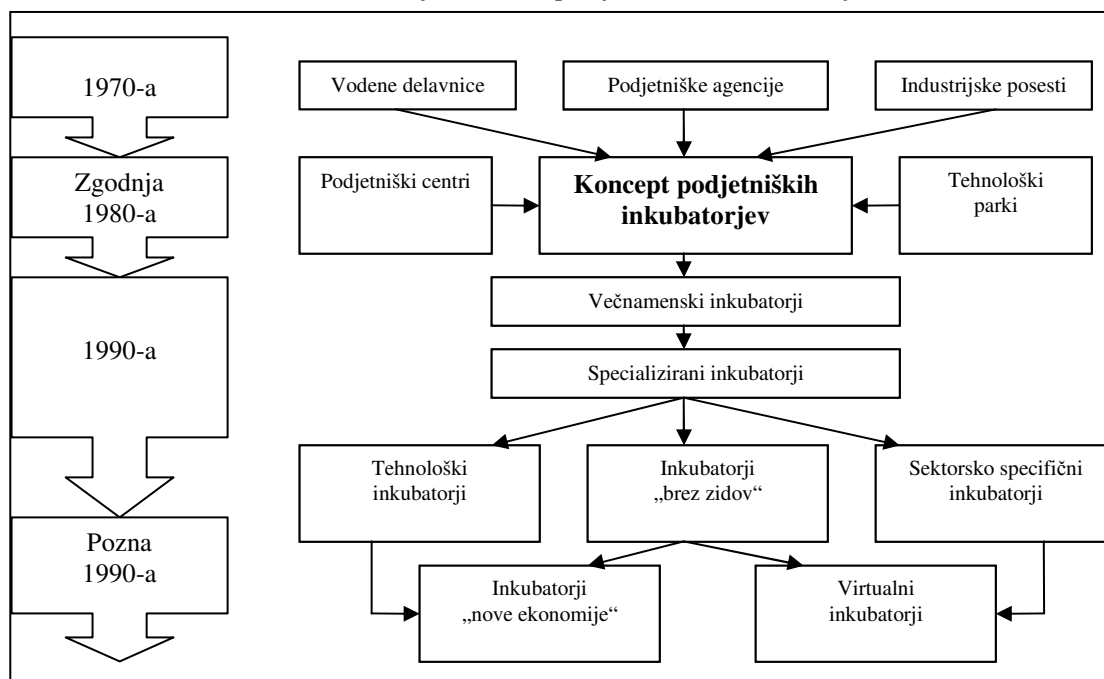
Koncept inkubatorjev je prisoten pod tem izrazom vse od leta 1959, ko je bil ustanovljen Batavia Industrial Center v New Yorku (ZDA) (McKee, 1992, str. 41).

S propadom in preoblikovanjem mnogih tradicionalnih industrij in povečano brezposelnostjo v poznih 70-ih in zgodnjih 80-ih letih v zahodnih industrializiranih državah so se razvile nove strategije za razvoj podjetništva in MSP. Velika podjetja so zaradi gospodarske krize zašla v ekonomske težave, sektor MSP pa se je izkazal za izjemno odpornega, kar je pritegnilo veliko pozornosti. Prva generacija inkubatorjev, ki so se pojavili v tem obdobju, je ponujala zgolj delovni prostor ter skupne prostore izbranim podjetniškim skupinam. V 90-ih pa se je ponudba prostora dopolnila z dodatnimi storitvami, kot so podjetniško svetovanje, podpora podjetjem zunaj inkubatorja, pomoč pri pridobivanju semenskega kapitala itd. V zadnjih letih se pojavlja nov tip inkubatorjev, ki jim je prioriteta mobilizirati informacijsko-komunikacijsko tehnologijo z namenom spodbujanja nastanka novih, hitro rastočih in na tehnologiji temelječih podjetij. (Brilej, 2006, str. 2)

Strokovno upravljanje s poslovnimi inkubatorji se je začelo leta 1984, ko je Uprava za mala podjetja Združenih držav (United States Small Business Administration – SBA) začela s promocijami razvoja inkubatorjev. Leta 1985 je bila ustanovljena Nacionalna zveza inkubatorjev (National Business Incubation Association – NBIA) kot privatna neprofitna organizacija z okoli 40 člani za promocijo poslovnih inkubatorjev. Rezultat njihovih aktivnosti je skoraj 10-kratno povečanje števila poslovnih inkubatorjev na 385 v letu 1999. (Danilović Grković, 2003, str. 23)

Leta 2002 je mednarodna raziskava Evropske komisije naštel več kot 3000 pojavnih oblik podjetniških inkubatorjev, vendar je s prioritetami in vključevanjem takšnih oblik podpornega podjetniškega okolja v razvojne načrte večine držav po svetu število gotovo z leti precej naraslo. (Andreja Brilej, 2006, str. 3)

Slika 9: Razvoj modelov podjetniških inkubatorjev



Vir: *Benchmarking of Business Incubators*, 2002, str. 3.

Danes vidimo izjemen razvoj različnih oblik poslovnih inkubatorjev predvsem na hitro razvijajočih se trgih (angl. *emerging markets*), ki so pogosto pod nadzorom vladnih organov in so financirani s strani mednarodnih skladov za pomoč pri razvoju. Predstavljeni so kot glavni pospeševalci podjetniškega zagona predvsem v državah v tranziciji, ki prehajajo v tržno gospodarstvo, saj prebivalci teh držav nimajo zadostnega znanja o delovanju trga in modernih oblikah poslovanja, predvsem elektronskega.

V tržnih gospodarstvih pa gre razvoj v smeri specializacije v sektorje (tehnološki, tekstilni, znanstveno-razvojni itd.) ali v usmeritev pomoči socialnim podskupinam, kot so ženske, etnične skupine, nezaposleni. Raziskava OECD (*Business incubation – International case study*, 1999, str. 51) pa je pokazala, da izkušnje iz Nemčije in Velike Britanije kažejo, da inkubatorji vse bolj iz vloge pospeševalca inovacij prehajajo v vlogo ponudnika pisarniških prostorov. Tako večina inkubatorjev ne razvija lastnih storitev, temveč zaračunavajo najemnino, ki je v povprečju enaka ali celo višja od tržne, na osnovi pogojev, ki so prilagojeni mladim podjetjem. Na drugi strani pa lastne storitve uspešno razvijajo inkubatorji, ki so tesneje povezani z državnimi ustanovami in gospodarskimi zbornicami, ki so bili večinoma namenjeni spodbujanju regionalnega razvoja. Razlog je predvsem v aktivnem sodelovanju regionalnih oblasti v lastniški strukturi in pri postavitvi strategij ter sodelovanju gospodarskih zbornic v vodstvenih strukturah inkubatorjev (Brilej, 2006, str. 11).

4.1.2 Opredelitve in oblike inkubatorjev

Poslovni centri podpore (angl. *Business Support Center*), inkubatorji in tehnološki parki skušajo MSP zagotoviti potrebne resurse in storitve, da bi s tem povečali njihove možnosti za obstoj in rast. Navedene oblike podpornih institucij uporabljajo različne kombinacije storitev, da bi dosegle svoj namen, najpogosteje: prostor, usposabljanje, finančna sredstva, vzpostavljanje poslovnih poznanstev, informacijske sisteme, konzultacije itd. Poslovni centri podpore v splošnem izvajajo tako imenovane »mehke« resurse, kot so treningi in usposabljanje, medtem ko se tehnološki parki osredotočajo na realne resurse, kot so prostori. Pravi poslovni inkubatorji se trudijo zagotoviti vse vrste resursov in storitev za obstanek in razvoj podjetniških idej. (Danilović Grković, 2003, str. 13)

Helsinška konferenca je leta 1998 definirala inkubator kot prostor, kjer so novonastala podjetja skoncentrirana na omejenem prostoru. Ta jim je ponujen z namenom, da bi izboljšal njihovo možnost za preživetje, poleg samega prostora tudi z nudenjem telekomunikacijske opreme, menedžersko podporo in drugimi podpornimi storitvami. Glavni poudarek je Evropska unija s tem dala lokalni razvitosti in ustvarjanju novih delovnih mest.

Zgornja definicija je osredotočena predvsem na sredstva, ki jih nudi inkubator, oziroma na fizični aspekt delovanja inkubatorjev. Danes pa je poudarek predvsem na pojmu samega procesa inkubacije, ki predstavlja interaktivni razvojni proces, katerega cilj je nudenje podpore podjetnikom, da ustanovijo lastno podjetje, ter spodbujanje novonastalih podjetij v smeri razvoja inovativnih proizvodov. Inkubacija pomeni tudi vzpostavljanje stimulativnega okolja za podjetništvo in podjetniški razvoj. Termin poslovne inkubacije tako pokriva različne procese, ki preprečujejo zmanjševanje števila podjetij v začetnih fazah obstoja in pospešujejo potencialno rast v naslednjih fazah razvoja.

V skladu z novejšimi smernicami je različica definicije ameriškega združenja podjetniških inkubatorjev (NBIA), ki poslovne inkubatorje definira kot dinamični proces podjetniškega razvoja. Inkubatorji naj bi tako pomagali preživeti mladim podjetjem in spodbujali rast v začetni fazi delovanja, hkrati pa nudili direktno menedžersko pomoč, dostop do financiranja, podjetniške podporne storitve in tehnološko podporo. Inkubator naj bi tako bil skupni prostor, ki bo novonastalim podjetjem omogočal administrativne storitve, dostop do opreme, fleksibilne najemne pogoje in možnosti širitve dejavnosti.

Poslovni inkubator je servisni center, ki nudi podjetnikom strokovno pomoč, mrežo in instrumente, ki so potrebni za uspešen poslovni podvig, ter na ta način predstavlja katalizator nastajanja in razvoja podjetij (Danilović Grković, 2003, str. 15).

O poslovnih inkubatorjih lahko govorimo kot o novih poslovnih strukturah, katerih cilj je razvoj drugih novonastalih poslovnih enot (Rice in Matthews, 1995, str. 98). Raznolikost definicij inkubatorjev nakazuje tudi različnost njihovih pojavnih oblik. Te razlike izvirajo predvsem iz načinov financiranja, povezovalnih institucij, okolja, v katerem delujejo, organizacije in še posebej storitev, ki jih nudijo. Tako najpogosteje delimo poslovne inkubatorje na inkubatorje v javni lasti, univerzitetne inkubatorje in inkubatorje v zasebni lasti oziroma na inkubatorje različnih vrst dejavnosti (angl. multi-purpose business incubators) in specializirane inkubatorje, ki v svoje prostore sprejemajo podjetja iz določenih panog (tehnološki, tekstilni...).

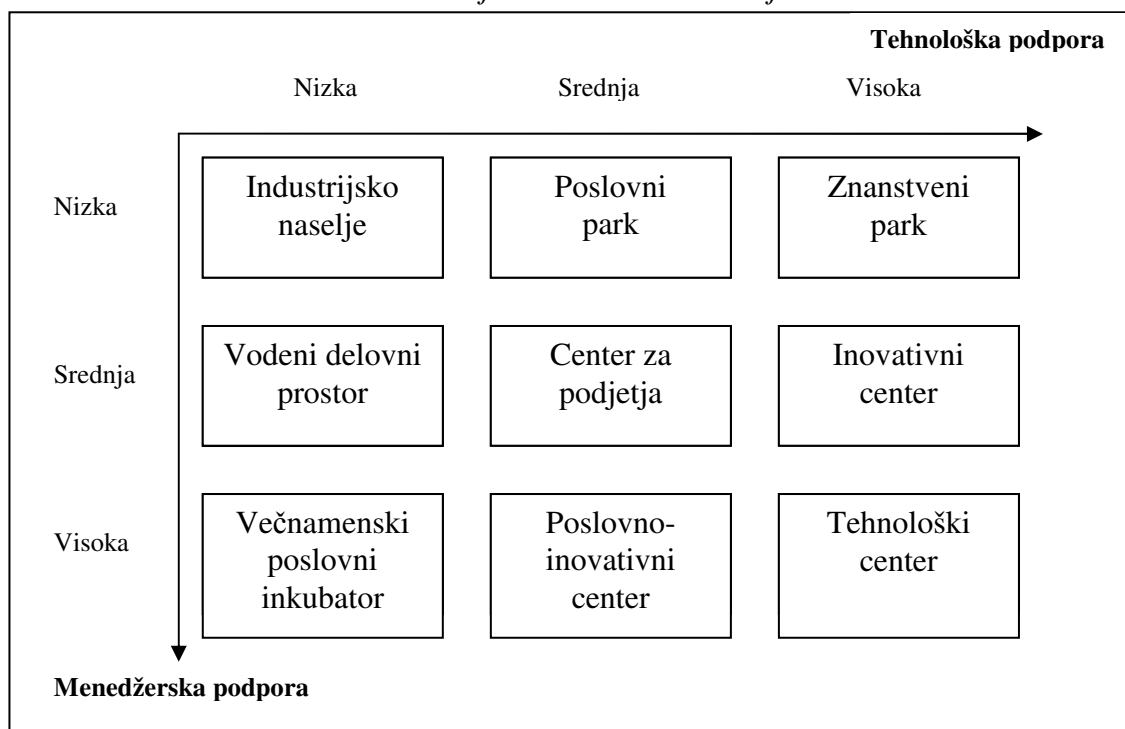
Vendar je za našo analizo veliko primernejša delitev, ki jo obravnava Danilović Grković (2003, str. 16): deli jih glede na storitve in sredstva, ki jih nudijo v samem procesu inkubacije. Tako so razlike med navedenimi institucijami v smislu poudarjanja pomembnosti fizičnega aspekta, prostora, oziroma mehkih oblik podpore v procesu inkubacije, storitev. Poslovne inkubatorje loči v naslednje tipe institucij:

- **Klasični poslovni inkubator:** novonastalim podjetjem omogočajo obstoj, infrastrukturo ter različne storitve, ki spodbujajo njihovo sposobnost razvijanja in vodenja podjetniške ideje v začetnih fazah razvoja.
- **Poslovni inovativni center (angl. *business innovation center*):** ta koncept promovira Evropska komisija kot institut regionalnega razvoja. Cilj je generiranje novih inovativnih podjetij, ki so angažirana v sektorjih visoke dodane vrednosti, vendar niso obvezno tehnološka.
- **Pisarniški inkubator (angl. *managed workspace*):** pisarniški inkubatorji omogočajo nizkocenovne prostore in omejen obseg svetovalnih storitev. Večinoma so namenjeni že obstoječim podjetjem in služijo zgolj z oddajanjem prostorov. Obstajajo različne oblike predvsem glede na nudenje dodatnih storitev, vendar je njihova skupna točka potreba po kvalitetnem poslovnem prostoru (oprema, infrastruktura in svetovanje) za spodbudo razvoju MSP.
- **Inovativni center:** ponuja malim podjetjem nasvete in podporo pri razvoju novih proizvodov in procesov. Usmerjeni so v razvoj prototipov za nova podjetja ali pomoč obstoječim malim podjetjem za razvoj proizvodnih procesov. Za razliko od tehnoloških centrov svojim strankam ne nudijo prostora. Prav tako niso usmerjeni v visokotehnološke sektorje, stranke pa imajo skupen dostop do opreme in strojev. V osnovi nudijo svetovalne storitve, saj so bolj usmerjeni v ekonomsko rentabilnost kot prenos tehnoloških znanj.

- **Industrijski park:** je velik prostor, ki nudi zemljišče in objekte za postavitev tovarn, v katerih se lahko odpirajo znanstveni parki ali inkubatorji. Namenjen je večinoma proizvodnim podjetjem. Najemnikom se lahko uredijo tovarniške enote.
- **Poslovni park:** omogoča namestitve v visokokvalitetnem okolju, zelo podoben je tehnološkemu parku. Za razliko od slednjega pa ne obstajajo omejitve glede vrste najemnikov, ki jih sprejemajo, ter večinoma ne obstajajo pravila za izhod.
- **Tehnološki center:** svoje najemnike nameščajo v zgradbe ali komplekse poslovnih enot, in ne v park. Njihova naloga je zagotovitev prostora za mala podjetja, ki se ukvarjajo z visokotehnološkimi izdelki s poudarkom na proizvodnji, in ne toliko na raziskavah in razvoju. Za razliko od znanstvenih parkov tehnološki parki niso obvezno usmerjeni k omogočanju transfera tehnologije med akademskimi institucijami in podjetji.
- **Tehnopolis:** je urbana struktura, ki lahko pokriva nekaj mest v eni regiji. Tehnopolis združuje velika podjetja in njihove raziskovalne laboratorije, univerzitetne in raziskovalne institucije, nova podjetja iz sektorjev visoke tehnologije in vse podporne storitve, ki tako zaokrožujejo pogosto tudi bivalne prostore uporabnikov in podpornih kadrov. Pravi cilj je ustvariti nove vrste družbeno, mestno in delovno organizacijo, ki privlači finančne in človeške resurse na eno mesto.
- **Virtualni poslovni centri:** omogočajo pristop k storitvam v medmrežju. Podjetja povezujejo med seboj ter s kupci, partnerji in z operativnim vodstvom virtualnega inkubatorja preko interneta, elektronske menjave podatkov ter videokonferenc.

Pregled oblik in vrst inkubatorjev nam kaže slika 10, ki je povzeta po poročilu Evropske komisije in razvršča podjetja glede na njihov tehnološki nivo in menedžersko podporo. Poslovni inkubatorji so umeščeni v spodnjem delu matrike, saj nudijo visok nivo menedžerske podpore in pogosto, vendar ne vedno, podpirajo podjetja, zasnovana na novejših tehnologijah. Industrijska naselja nudijo minimalne menedžerske storitve ter nimajo posebnih kriterijev glede sprejemanja najemnikov na osnovi tehnoloških zahtev. Na drugi strani, v spodnjem desnem kotu matrike, pa imajo tehnološki centri zelo selektivne kriterije za sprejem in nudenje menedžerskih storitev ter ozko tehnološko usmerjenost.

Slika 10: Pojavne oblike inkubatorjev



Vir: *Benchmarking in Business Incubators*, 2002, str. 8.

4.2 Dejavniki uspešnega delovanja inkubatorjev

Poslovni inkubatorji nimajo standardnih predpisov delovanja, zato je njihova uspešnost v veliki meri odvisna od ciljev, ki jih inkubatorji zasledujejo. Motivi, ki jih zasledujejo, pa se v veliki meri razlikujejo glede na lastništvo, saj so tisti v državni lasti usmerjeni v spodbujanje razvoja gospodarstva, regionalni razvoj ali v podporo določeni socialni skupini ter večjo zaposlenost, medtem ko privatni zasledujejo profitni motiv.

Večina inkubatorjev v EU je v lasti države in se pretežno financirajo iz proračunskih sredstev. Manj kot 30 % inkubatorjev je v zasebni lasti in po mnenju strokovnjakov bi inkubatorji morali znižati odvisnost od prihodkov na račun države. Tak način poslovanja ima lahko negativne posledice, saj pogosto ne selekcionirajo podjetij v skladu s postavljenimi cilji, temveč se trudijo zapolniti kapacitete ter maksimizirati finančne prihodke.

Najpomembnejše pri analizi uspešnosti inkubatorjev pa je njihovo delovanje in opravljanje storitev, kot poudarja Andreja Brilej (Brilej, 2006, str. 7). Nudenje fizičnega prostora je bilo v preteklosti obvezen sestavni del inkubatorja, z nastankom virtualnih inkubatorjev pa je ta funkcija izgubila pomen. Teoretični modeli še vedno poudarjajo pozitivne učinke skupnih prostorov, v katerih inkubirana podjetja

sodelujejo na formalni in neformalni ravni. Storitve, ki jih nudijo inkubatorji, morajo biti na visoki strokovni ravni. Tu mislimo tako na zaposlene kot zunanje sodelavce. Poudarek pa je predvsem na štirih ključnih področjih:

- podjetniško izobraževanje,
- poslovno svetovanje,
- finančno svetovanje in podpora ter
- tehnološka podpora.

Sama uspešnost inkubatorjev je povezana tudi s kriteriji za izstop, ki morajo biti jasno določeni že ob vključitvi v inkubator. Tako državni inkubatorji stremijo k temu, da podpirajo iniciative, ki prinašajo delovna mesta, privatni pa so usmerjeni predvsem v ekonomski vidik in profitni motiv, ki pa je večinoma povezan s pridobitvijo najemnikov, ki v procesu inkubacije potrebujejo večji obseg dodatnih storitev, ki jih inkubatorji zahtevajo. Fluktuacija najemnikov je v privatnih inkubatorjih manjša, saj je v interesu menedžmenta, da maksimizira prihodke s stabilnimi in dolgoročnimi klienti.

4.3 Inkubatorji v svetu

Ob neprestanem razvoju in spreminjajočih se gospodarskih razmerah živimo v vse večji odvisnosti od tehnoloških inovacij, ki spodbujajo rast. Razvojni modeli kažejo, da je ena od najuspešnejših metod za stimuliranje in negovanje inovacij, da bi dosegle uporabnost v tehnologiji, spodbujanje razvoja inkubatorjev. In ravno tehnološki inkubatorji »nove ekonomije« so uspeli pritegniti veliko pozornosti na prelomu stoletja. Tako je harvardska raziskava leta 1995 registrirala zgolj 22 inkubatorjev »nove tehnologije«, leta 2002 pa že preko 3000 (The State of Incubator Marketspace, 2000).

Poslovni inkubatorji so v svetovnem merilu doživeli izredno rast. UNIDO aktivno nadzoruje in promovira njihov razvoj in po njihovih ocenah je danes več kot 500 inkubatorjev v razvijajočih se in tranzicijskih državah, kar predstavlja okvirno 20-odstotno rast letno (<http://www.smallbusinessnotes.com/starting/busincubation.html>).

V zgodnjih fazah so inkubatorji dajali zgolj podporo podjetnikom v obliki nižanja stroškov, z ugodnejšimi pogoji za najemanje prostorov, omogočanjem osnovnih sredstev, izmenjavo znanja in delitvijo administrativnih stroškov, kot so pravni in računovodski, ter poslovnim svetovanjem pri planiranju, vodenju in marketingu. Ta oblika izvira iz ZDA, Velike Britanije in Nemčije v zgodnjih 80-ih in se v 90-ih razširi v celotno EU.

V poznih 90-ih pa se s pojavom interneta in drugih oblik elektronskega poslovanja ter s pridobljenimi menedžerskimi in podjetniškimi znanji storitve inkubatorjev izjemno

razširijo. Tako se danes poleg virtualnih, pisarniških in drugih oblik elektronske podpore inkubatorji ločijo predvsem po dodanih storitvah, ki jih nudijo svojim najemnikom. Najočitnejša delitev je nastala med ameriškim in evropskim modelom inkubatorjev, kjer se prvi osredotoča na pridobitev finančnih sredstev in nekatere funkcije menedžmenta, medtem ko so evropski inkubatorji razvili boljše podjetniško izobraževanje in vgrajevanje inkubatorja v širše družbene strategije (Brilej, 2006, str. 9).

Srbija je trenutno v fazi odločanja, kako postaviti svoj podjetniški podporni sistem, ki bi vključeval inkubatorje. Najenostavnejši način bi bil, da kopira enega od postavljenih sistemov, vendar je njeno gospodarstvo v zelo specifični situaciji z veliko posebnostmi, ki so tesno povezane s samim procesom gospodarske tranzicije. Veliko pa si lahko pomaga z izkušnjami, ki jih imajo različne države, ter izkoristi njihove prednosti in pazi na potencialne probleme, s katerimi so se srečevale. Da pa dobimo boljšo predstavo o razlikah, si pogledjmo primere razvoja inkubatorjev v različnih državah.

ZDA

Do leta 1984 je bilo v ZDA samo 26 inkubatorjev, vendar s tem letom pride do prave eksplozije njihovega števila. Glavni razlog je prilagoditev koncepta dela za lažji proces inkubacije za različne oblike podjetij, ki je bil podprt s širokim spektrom ciljev podjetij. Kot novost pa se je pojavil interes tudi s strani javnih podjetij, ki so imela za cilj povečanje števila delovnih mest, ali dobrodelnih organizacij, ki so zaposlovale težko zaposljivo delovno silo. Hiter razvoj inkubatorjev je prispeval k temu, da se je leta 1985 ustanovilo združenje poslovnih inkubatorjev (angl. *National Business Incubation Association – NBIA*). NBIA ima leta 1999 registriranih 385 inkubatorjev, po raziskavah Evropske komisije pa naj bi jih leta 2002 delovalo že preko 1000.

Nemčija

Nemčija je v zadnjih 20 letih doživela izjemen razvoj števila inkubatorjev, saj je ta oblika podjetniške podpore postala glavni instrument regionalnega razvoja. Z združitvijo z Vzhodno Nemčijo je skupna država potrebovala način, kako čim hitreje in dolgoročno razviti ekonomsko zaostali del države. V ta namen so ustanovili združenje ADT (nem. *Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologiezentren*), ki je skrbelo za postavitve hitrega razvoja podperne podjetniške infrastrukture s pospeševanjem razvoja inkubatorjev. Z zakonom je bilo določeno, da je vsak inkubator v Vzhodni Nemčiji moral imeti partnerja v Zahodni Nemčiji in za nadzor izvajanja je bila pooblaščen ADT. Raziskave kažejo, da je tovrstna podpora prinesla izjemno močan razvoj inkubatorske mreže v Nemčiji, in tako danes po podatkih ADT v Nemčiji obstajata več kot dva inkubatorja na milijon prebivalcev.

V zadnjem času pa je po podatkih ADT v Nemčiji opazen odmik inkubatorjev od njihovega osnovnega namena, pospeševanja inovacij, k ponudnikom pisarniških prostorov. Tako naj bi le majhen delež poslovnih inkubatorjev pokrival svoje stroške z lastnimi prihodki v obliki svetovanja in vodenja, temveč večino prihodkov ustvarijo z oddajanjem prostorov in osnovnih sredstev, katerih cene so v povprečju enake ali celo višje od tržnih. Nerazvite naj bi bile tudi svetovalne storitve, saj 60 % inkubatorjev naj ne bi ponujalo nobenih specifičnih storitev poleg osnovnega poslovnega svetovanja. Večji doprinos k inovacijam in rasti novih podjetij pa naj bi dosegli inkubatorji v povezavi z državnimi ustanovami, ki so osredotočene na spodbujanje regionalnih razvojnih pisarn skupaj z gospodarskimi zbornicami. To naj bi bila predvsem posledica aktivnega sodelovanja regionalnih oblasti pri ustanavljanju inkubatorjev, saj so pogosto tudi lastniki deležev, predstavniki zbornic pa so aktivni člani menedžmenta (Brilej, 2006, str. 10).

Danska

Danska vlada je preko ministrstva za menjavo in industrijo začela z razvojem podpornega okolja za malo gospodarstvo v zgodnjih 90-ih letih. Usmerjala se je pretežno v podpiranje in razvoj visokotehnoloških podjetij z ustanavljanjem inkubatorjev znotraj znanstvenih parkov. Strategija je bila usmerjena tudi v povezovanje univerzitetnega sektorja s privatnimi tveganimi skladi in iskanje podpore visokotehnoloških podjetij. Vzpostavili pa so tudi pogoje za financiranje podjetij v zgodnji fazi razvoja preko Sklada za semenski kapital (Brilej, 2006, str. 12).

Druga značilnost danskega modela je poudarek v tržni orientaciji inkubatorjev, ki so morali biti vsaj z 10 % v lasti privatnega kapitala. Ta delež naj bi se v kasnejši razvojni dobi povečal in kot končni cilj naj bi inkubator postal popolnoma neodvisen od javnih sredstev. Pri tem naj bi pripomogel tudi koncept zagotavljanja profitabilnosti, ki je za državne inkubatorje zahteval ničelnost dobička, s čimer so navajali inkubatorje na tržne razmere.

Slovenija

Slovenija je že v začetku 90-ih let postavila izgradnjo podjetniške podperne infrastrukture med svoje prioritete naloge, saj je želela podpreti razvoj podjetništva in nastajanje novih podjetij. V tem obdobju je nastala vrsta inkubatorjev in drugih oblik podpornega okolja za nastajanje in pospešitev rasti MSP, ki je bilo večinoma v občinski lasti oziroma lasti večjih podjetij. Začetni uspehi inkubatorjev pa so hitro utonili v pozabo predvsem zaradi pomanjkanja prave strategije razvoja, nezadostne promocije ter slabe povezave med lokalnimi skupnostmi in državo, ki bi morale zagotoviti predvsem finančno pomoč. Večina začetnih inkubatorjev je zaradi pomanjkanja podpore v naslednjih letih propadla ali pa se preoblikovala v tržno delujoče svetovalce in pospeševalce podjetništva.

Ponovno prebujanje inkubatorjev se je zgodilo s prelomom tisočletja, ko je država ponovno začela vlagati sredstva v izgradnjo inkubatorjev in tehnoloških parkov. Leta 2005 je tako Slovenija sprejela Strategijo razvoja Slovenije (UMAR, 2005) in posledično Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji (v nadaljevanju PUPPK), v okviru katerega so podane razvojne spodbude, namenjene vlaganju v razvoj znanj in raziskav, razvoju ključnih tehnologij ter odpiranju delovnih mest, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost. Ena od glavnih nalog programa je razvoj kakovostnega podpornega okolja za podjetništvo in inovativnost s povečanim vlaganjem v krepitev kakovosti obstoječih razvojnih in podpornih ustanov.

V Sloveniji je nadzor nad inkubatorji in tehnološkimi parki prevzela Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), problem pa je, ker tehnološke parke pokriva tudi Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, to je pristojno za Javno agencijo za tehnološki razvoj RS, ki je zadolžena za pospeševanje tehnološkega razvoja, inovativnosti in tehnološkega podjetništva. Tako se podvajata nadzor in upravljanje s podpornim podjetniškim okoljem in infrastrukturo, tako da ta posledično nima jasnega nadzornega in koordinacijskega organa. Nadzor in koordinacija morata biti enotna, kot nas učijo izkušnje iz preteklosti v Sloveniji, da bi dejavnost inkubatorjev zaživela in imela potreben doprinos k nastajanju novih podjetij in podpora podjetništva.

Pri nas trenutno bolj ali manj uspešno deluje 12 javnih inkubatorjev in en zasebni – SMART, d.o.o., v Ljubljani. Sedem je podjetniških ali tehnoloških (Murska Sobota z okolico, Celje, Zagorje, Ljubljana, Sežana, Jesenice in Otiški Vrh), pet pa univerzitetnih – v Mariboru, Celju, Ljubljani, Novi Gorici in Kopru. Tik pred startom sta inkubatorja v Zagorju in Trbovljah, načrtujejo pa jih v Novem mestu, Črnomlju, Metliki, Kočevju, Kranju, Trziču, Postojni, Slovenskih Konjicah in v Grosupljem. Mrežna inkubatorja sta dva – savinjske regije s sedežem v knežjem mestu in pomurski, ki so ga ustanovile občine Murska Sobota, Ljutomer in Odranci, kjer je tudi sedež (Bregar, 2008).

Večina podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov se je leta 2004 združila in ustanovila Združenje tehnoloških parkov, tehnoloških centrov in podjetniških inkubatorjev v gospodarsko interesno združenje (v nadaljevanju GIZ). Z GIZ so želeli izboljšati sodelovanje in predvsem skupno nastopanje v odnosu do državnih institucij, v zadnjih dveh letih pa so uspeli tudi poglobiti in formalizirati naloge združenja. Manjkajo pa boljše povezovanje s finančnimi institucijami ter boljši marketing in komunikacija z javnostjo, da bi dejavnost postala prepoznavnejša v Sloveniji (Brilej, 2006, str. 16).

4.4 Inkubatorji v Srbiji

Ideja podjetniških inkubatorjev v Srbiji se je začel razvijati šele leta 2005, kar je relativno pozno glede na sosednje države, vendar značilno za fazo procesa tranzicije, v kateri se je znašla Srbija. Po drugi strani pa je sam gospodarski razvoj pripeljal do potrebe po tovrstnem instrumentu spodbujanja podjetništva, saj je visoka nezaposlenost zahtevala inovativne načine spodbujanja zaposlovanja (Šljivić, 2008, str. 12).

Leta 2005 je ob pomoči norveške vlade nastal projekt ENTRANSE, ki je kot fundacija za znanstveno in industrijsko raziskovanje norveškega inštituta za tehnologijo pomagal postaviti temelje za razvoj podjetniških inkubatorjev v Srbiji. Rezultat tega projekta je pilotni projekt prvega podjetniškega inkubatorja v Nišu in postavitve koncepta izobraževanja za predinkubacijo, inkubacijo in postinkubacijo. Preko implementacije projektnih aktivnosti so postavljeni temelji in infrastruktura, na državnem nivoju z ustanovitvijo Centra za podporo podjetniški inkubaciji pri RAMSPP ter na lokalnem nivoju s postavitvijo mreže republiških agencij za MSP.

Pomemben doprinos projekta je bil tudi dvig nivoja znanja in informiranosti o pomenu podjetniških inkubatorjev kot instrumentov za podporo MSP, kar je privedlo do sprejetja zakona o inovacijskih aktivnostih (srb. *Zakon o inovacionim aktivnostima*) decembra 2006. Vlada je tako leta 2006 pripravila Program za razvoj podjetniških inkubatorjev in grozdov za obdobje 2007-2012, kjer so bila določena sredstva v višini 3 milijone EUR za projekte, izbrane iz iniciativ za postavitve podjetniških inkubatorjev. V začetku 2007 je bilo tako na osnovi razpisa prijavljenih 14 iniciativ za ustanovitev podjetniških inkubatorjev ali tehnoloških centrov, ki so ustrezale razpisnim pogojem. Denarna sredstva pa so bila namenjena izključno adaptacijam obstoječih objektov ali izgradnji novih objektov, ki bi bili namenjeni poslovanju podjetniških inkubatorjev.

V Srbiji danes deluje sedem podjetniških inkubatorjev, v pripravi pa je še dodatnih 15 iniciativ za njihovo ustanovitev. Vsi obstoječi inkubatorji in večina iniciativ je bila ustanovljena na pobudo lokalnih skupnosti (občinske ali regionalne oblasti) ter ob pomoči mednarodnih institucij in organizacij in NGO, kot so USAID, Mercy Corps, NGO Timocki klub, norveška vlada (ENTRANSE) in IFC s programom CEED (angl. *Central European Entrepreneurial Development*). Razlog za ustanovitev podjetniških inkubatorjev pa je bil večinoma usmerjen v povečanje zaposlenosti na lokalnem nivoju v regijah z visoko stopnjo nezaposlenosti.

Z inkubatorjem v Nišu (ENTRENSE) upravlja mestna občina Niš, poslovna inkubatorja (srb. *Biznis Inkubator Centar*, v nadaljevanju BIC) v Zrenjaninu in Subotici sta bila ustanovljena s podporo lokalnih skupnosti in Agencije za promocijo Vojvodine. Inkubatorja v Boru in Prokuplju sta bila ustanovljena z donacijo ameriških

vladnih organizacij USAID in Mercy Corps ter občinsko vlado. Zadnja, konec leta 2007, pa sta začela delovati univerzitetni poslovno-tehnološki inkubator tehničnih fakultet v Beogradu in Entre, privatni podjetniški inkubator, namenjen predvsem za pomoč tujim podjetnikom pri ustanavljanju podjetij v Srbiji. Natančnejši opis podjetniških inkubatorjev v Srbiji je uvrščen v prilogo 2.

Srbija je od leta 2005, ko se je začel razvoj podjetniških inkubatorjev, uspela postaviti zakonski okvir za razvoj poslovnih inkubatorjev kot del podjetniškega podpornega okolja. Še pomembneje, ideja inkubatorjev se je uveljavila tudi med ljudmi v lokalnih oblasteh kot možnost razvoja regij, ki so izven okolja investicijskih tokov Srbije. Vendar pa se podjetniški inkubatorji v tranzicijskih gospodarstvih, kamor spada Srbija, srečujejo s precej večjimi ovirami, kot so se podobni projekti v razvitih industrijskih državah v 70-ih in 80-ih letih prejšnjega stoletja. Problem so pomanjkanje izkušenj in strokovnega znanja pri ustanavljanju in vodenju podjetniških inkubatorjev ter razdrobljeni komunikacijski kanali, posamezni lokalni projekti pa potrebujejo veliko direktne pomoči (Zdravković & Sobota, 2007, str. 18).

Inkubatorji v Srbiji so uspeli razviti zgolj osnovne storitve v smislu prostorskih, vodstvenih ter osnovnih podpornih storitev. Dodatne storitve, kot so računovodska podpora, pravna podpora in druge vrste svetovanja, pa so se razvile zgolj v BIC Bor, ostali inkubatorji v tem pogledu zelo zaostajajo. Razlog je v dejstvu, da so vsi inkubatorji, razen Entre, d.o.o., nastali na osnovi ponudbe s strani tujih donatorjev ali kot instrument razvoja, in ne s strani povpraševanja po teh storitvah. Seveda je predpogoj za nastanek interesa po tovrstnih storitvah dvig ozaveščenosti in informiranosti ter delno tudi gospodarska razvitost, ki nehote za seboj potegne večji interes za udejanjanje podjetniških idej.

4.5 Izzivi podjetniških inkubatorjev v Srbiji

Izzivi tranzicije, pred katerimi se je znašla Srbija, so veliki. Med glavne cilje za izhod iz tranzicije pa si je vlada Srbije zadala politične, socialne, kulturne in gospodarske reforme in med slednjimi sta v ospredju privatizacija in razvoj MSP. Za učinkovito spodbujanje MSP pa bodo vlada in pristojna ministrstva morali uporabiti široko paleto ukrepov, ki obsegajo tako makroekonomske kot mikroekonomske, finančne, pravne ter tudi kulturne, tehnološke in socialne okvire. Celovita rešitev spodbujanja MSP tako zahteva usklajeno delovanje celotne gospodarske politike in družbe in se ne zaključuje z dokončanjem procesa tranzicije, saj je nastajanje in rast podjetij osnova za razvoj gospodarstva tudi razvitih držav.

Med orodji, s katerimi si želi Srbija v čim krajšem času priti do zastavljenih ciljev, je bilo spodbujanje razvoja podjetniških inkubatorjev, kot je zapisal gospodarski minister Bubalo v uvodnih besedah Programa inkubatorjev. Podjetniški inkubatorji so izjemno primerno orodje za razvijanje MSP v tranzicijskih gospodarstvih, saj

pomagajo pri vzpostavljanju podjetniške kulture, nastajanju novih delovnih mest, zaposlovanju slabo zaposeljivega in brezposelnega prebivalstva in izobraževanju ter prenosu znanja in tehnologij. Pomen podjetniških inkubatorjev je zato potrebno videti v širšem kontekstu gospodarskega razvoja in mora biti del celovite strategije razvoja. Inkubatorji sami po sebi ne morejo prispevati h gospodarskemu razvoju okolja, temveč lahko pomagajo pri razvoju podjetništva in na številnih drugih področjih gospodarskega razvoja v določenem okolju. To je izjemnega pomena za tranzicijska gospodarstva, kot je Srbija, kjer okolje ni najbolj naklonjeno oziroma ne pozna prednosti podjetniške kulture in ustvarjanja novih podjetij. Podjetniška podporna infrastruktura v obliki inkubatorjev tako predstavlja način obvladovanja negativnih vplivov iz okolja (Program inkubatorjev, 2006, str. 31).

Vendar podjetniški podporni sistem v obliki inkubatorjev ne bo mogel rešiti vseh predstavljenih izzivov. Pravilno postavljen koncept pa lahko pripomore k hitrejšemu uresničevanju zastavljenih ciljev in odpravljanju nekaterih ovir razvoja podjetništva.

Če povzamemo ovire, predstavljene v 2.4 in 2.5, je očitno, da inkubatorji ne morejo premostiti ovir s področja makroekonomske nestabilnosti, ki so pogosto povezane s politiko, sivo ekonomijo, korupcijo in monopolnimi gospodarskimi problemi. Lahko pa pripomorejo k lažšanju administrativnih ovir, s katerimi se srečujejo MSP, z navodili in pomočjo pri postopkih udejanjanja podjetniških idej, zmanjšujejo asimetrijo informacij v smislu finančnih ovir, olajšajo dostop do infrastrukture, kot so delovni prostori, delovna sila, in nenazadnje s pomočjo tujih vlagateljev izboljšujejo podobo in predstavo o srbskem gospodarstvu v tujini. Natančneje pa so načini za premostitev predstavljenih ovir opisani v naslednjem poglavju, kjer sem podrobneje opredelil predvsem institucionalne, finančne in davčne premostitve, dotaknil pa se bom tudi administrativnih, družbenih in infrastrukturnih.

5 KONCEPT RAZVOJA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA V SRBIJI

Namen magistrskega dela je predlagati model razvoja podjetniškega podpornega sistema v Srbiji na temelju podjetniških inkubatorjev, ki bo pomagal spodbujati razvoj podjetništva in ki ga predstavljam v pričujočem poglavju. V predhodnih poglavjih sem na osnovi preučevanja literature, ki sem ga nadgradil z empirično-raziskovalnim delom v obliki poglobljenih intervjujev, predstavil teoretična izhodišča. Dodano vrednost magistrskega dela pa vidim predvsem v tem, da poleg preučevanja literature v teoretičnem delu na osnovi metode sinteze predstavim konceptualni model podjetniškega podpornega sistema v obliki inkubatorjev v Srbiji kot priporočilo ustvarjalcem podjetniške politike v Srbiji.

V poglavju bom tako povezal teoretična znanja in izkušnje iz držav, kjer se je uveljavil podjetniški podporni sistem na inkubatorski osnovi, ter povzemal misli in izkušnje strokovnjakov, s katerimi sem opravil poglobljene intervjuje, in lastne izkušnje s podjetništvom v Srbiji.

5.1 Koncept razvoja inkubatorskega podjetniškega podpornega sistema v Srbiji

Strategije in programi za pospešitev razvoja in rasti MSP, ki jih je sprejela srbska vlada od demokratičnih sprememb leta 2003 dalje, predstavljajo pomemben korak v tranzicijskem procesu in pristopanju k EU. Dosedanje aktivnosti spodbujanja MSP so temeljile na izdelavi precejšnjega števila zakonov, strategij in programov za spodbujanje narodnega gospodarstva kot tudi ukrepov, usmerjenih direktno v spodbujanje MSP. Problem zastavljenih strategij predstavlja pogosto podvajanje pristojnosti pri sprejetih dokumentih, pomanjkanje ustreznih organov za izpeljavo začrtanih strategij in koordinacijo zastavljenih ciljev. To ustvarja zmedo pri podjetnikih, ki zaradi poznega razvoja tržnega gospodarstva in slabih izkušenj s starimi oblastni nimajo jasne predstave, kako uporabiti instrumente, ki so jim na voljo.

Pravilno postavljena strategija in koncept razvoja podjetniških inkubatorjev kot oblike podjetniškega podpornega sistema lahko pripomore k hitrejšemu razvoju MSP in posledično gospodarstva, kar bo pospešilo tranzicijski proces Srbije. Podjetniški inkubatorji ne morejo reševati vseh ovir in izzivov, s katerimi se spopada Srbija, lahko pa imajo odločilno vlogo pri razvijanju sledečih področij gospodarstva (Program razvoja inkubatorjev, 2006, str. 34):

- ustvarjanje primerne okolja za nastanek, razvoj in preživetje novih podjetniških idej,
- dvig podjetniške kulture in gospodarske zavesti,
- zaposlovanje in predvsem zaposlovanje težje zaposljivih skupin (razseljeni, ženske, mladi...),
- regionalni razvoj:
 - spodbujanje podjetništva v regijah,
 - dvig zaposlovanja v slabše razvitih regijah,
 - dvig konkurenčnosti slabše razvitih regij,
 - uravnotežen razvoj regij,
- investicijska privlačnost države in regij:
 - inkubatorji in tehnološki parki omogočajo podporni sistem investicijam,
 - zmanjšujejo ovire za podjetniško investiranje, ki so posledica nepreglednosti tranzicijskih gospodarstev,
- prenos tehnologij in znanja v realni, podjetniški sektor:

- prenos znanja iz lokalnih univerz v podjetništvo,
- novi koncepti in metode dela – tehnološki transfer,
- inovacije,
- znanje o finančnih in EU sredstvih.

Predlog rešitve razvoja podjetniškega podpornega sistema inkubatorjev s strani avtorja pričujočega dela obsega naslednji dve področji:

1. institucionalni okvir, ki predstavlja ustanovitev koordinacijskega telesa, ki bo skrbelo za učinkovito vodenje politike inkubatorjev, sprejemanje zakonov, komunikacijske kanale, izobraževanje ter prenos znanja, in
2. finančno-davčni okvir, ki predstavlja sistem finančne podpore podjetniškim inkubatorjem in stimulativen davčni sistem v obliki davčnih olajšav za inkubatorje.

5.1.1 Institucionalni okvir

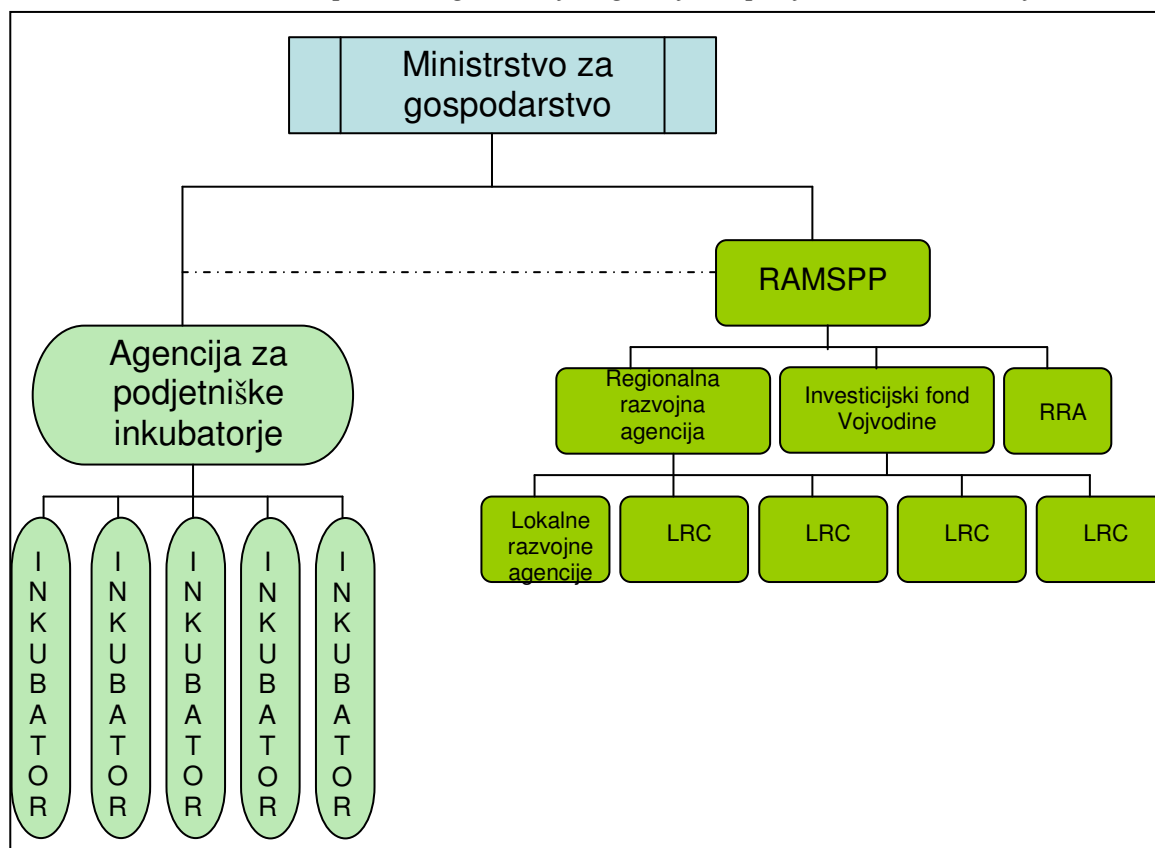
Za Srbijo je značilno, da so večino delujočih podjetniških inkubatorjev postavili s finančno in strokovno pomočjo mednarodnih donatorjev in brez predhodne postavitve centralnega načrta razvoja. Tako so bili ustanovljeni podjetniški inkubatorji, ki nudijo omejene storitve zgolj za lokalno okolje, kjer je obstajal interes in posledično finančna sredstva donatorjev (Deđivuč, 06. 12. 2008). Po drugi strani pa je strategija iz Programa za razvoj podjetniških inkubatorjev 2007-2010 predvidevala ustanovitev treh nivojev s štirimi institucijami pod nadzorom različnih ministrstev, ki skrbijo za njihov razvoj (lokalni nivo z lokalnimi razvojnimi agencijami, regionalni nivo z regionalnimi agencijami ter Srbska Asocijacija Biznis Inkubatorjev in Center za podporo podjetniški inkubaciji na državnem nivoju). Takšen pristop je izoblikoval netransparenten in nekoordiniran sistem, ki povzroča težave tako odgovornim za razvoj gospodarstva kot MSP, saj se prepletajo interesi lastnikov obstoječih inkubatorjev in nivoji odločanja, sta prepričana Džokić in Danilović Grkićeva.

Za boljšo koordinacijo in hitrejši razvoj podjetništva na državni ravni tako predlagam ustanovitev zgolj enega nivoja odločanja in en organ v obliki agencije za podjetniške inkubatorje (v nadaljevanju agencija) pod okriljem ministrstva za gospodarstvo s predstavnikom RAMSPP v nadzornem organu (grafično predstavljen v sliki 11). Agencija bi s tem vključevala vse interesne skupine (vladne, lokalne in gospodarske) ter tako integrirala podjetniške in razvojne interese. Njeni cilji bi bili predvsem:

- koordinacija in harmonizacija spodbujanja razvoja podjetniških inkubatorjev in povezovanja z ostalimi podjetniškimi podpornimi sistemi,
- sprejemanje in priprava strategij za razvoj inkubatorskega podpornega sistema,
- razvijanje dejavnosti in storitev, ki jih nudijo podjetniški inkubatorji,
- predstavljanje inkubatorjev in zastopanje njihovih interesov doma in v tujini,

- prenos znanja in izkušenj med inkubatorji in iz tujine,
- uravnotežen regionalni razvoj,
- svetovalna in tehnična pomoč pri ustanavljanju podjetniških inkubatorjev,
- skrb in svetovanje za dolgoročno samostojen obstoj inkubatorjev.

Slika 11: Shematski prikaz organizacije Agencije za podjetniške inkubatorje



Vir: Lastni model, 2009.

Koordinacijo in harmonizacijo na področju sprejemanja zakonov, ukrepov in programov spodbujanja podjetništva s pomočjo podjetniških inkubatorjev je Danilović Grkovičeva, nekdanja direktorica RAMSPP in današnja direktorica tehnološkega podjetniškega inkubatorja, izpostavila kot glavno prioriteto, saj je trenutna nepreglednost odgovornosti in pristojnosti glavna ovira za hitrejši razvoj podjetniških inkubatorjev v Srbiji. Med prvim bi bilo potrebno pripraviti temeljit in detajlen operativni programa razvoja podjetniškega podpornega sistema na osnovi podjetniških inkubatorjev in poskrbeti za njegovo natančno izvedbo. S tem bi se izboljšala tudi koordinacija z NGO, ki so s svojim znanjem in sredstvi pomemben dejavnik razvoja inkubatorjev v Srbiji, zainteresiranimi privatnimi investitorji in lokalnimi ter vladnimi agencijami za pospeševanje razvoja, ki se vse pogosteje vključujejo pri razvijanju inkubatorjev (Danilović Grković, 05. 02. 2009).

Sprejemanje in priprava razvojnih strategij podjetniških inkubatorjev bi tako bili skoncentrirani v zgolj eni instituciji, kar bi posledično olajšalo koordinacijo z ostalimi

aspekti razvoja in podpore podjetništva. Agencija bi tako predstavljala interese podjetniških inkubatorjev tako doma kot v tujini pri razvoju sodelovanja s sorodnimi mednarodnimi organizacijami. S tem bi se olajšal proces prenosa znanja in izkušenj, ki so jih nabrali inkubatorji v Srbiji, kot tudi prenos znanja iz tujine.

Informiranost in izobraževanje o pomenu podjetniških inkubatorjev za gospodarski razvoj v Srbiji je izjemnega pomena in zelo pomembna dejavnost agencije. Izobraževanje podjetnikov in prebivalstva in uvajanje podjetniških programov v šole in fakultete bo dvignilo podjetniško kulturo in zanimanje za gospodarsko dejavnost v lokalnih skupnostih ter vsaj delno ublažilo odliv podjetnikov v večje centre ali celo spodbudilo njihovo lokalno rast (OECD, 1999, str. 53). Nerazumevanje pomena inkubatorjev pa je močno povezano tudi s pomanjkanjem podjetniških znanj vodilnih ljudi v inkubatorjih in v oblastnih strukturah, ki so večinoma lastniki inkubatorjev. To se kaže predvsem v slabi razvitosti dodatnih storitev, ki jih nudijo obstoječi inkubatorji. Pomanjkanje podjetniških znanj in podjetniške kulture lahko v tranzicijskih gospodarstvih pripelje do propada podjetniških inkubatorjev, kajti če se ne spodbuja tudi mladih in nezaposlenih in se ne razvija podjetniški duh okolja, so tovrstni projekti obsojeni na propad.

Izrednega pomena za trajni obstoj inkubatorske podporne infrastrukture je, da inkubatorji razvijejo lastne storitve, s katerimi pokrivajo stroške delovanja. Ker oddajanje prostorov večinoma ne zadostuje za pokrivanje stroškov poslovanja inkubatorja, je potrebno, da svojim strankam ponudijo dodatne storitve, ki bi dolgoročno prinašale dobičke in zagotovile njihovo samostojno preživetje (OECD, 1999, str. 55). Agencija bi lahko v koordinaciji z vlado zagotovila sredstva, ki jih trenutno dobivajo s strani vlade regionalne razvojne agencije za izvajanje programov spodbujanja podjetništva s prevzemanjem in izvajanjem teh storitev s strani inkubatorjev. Tako bi podjetniški inkubatorji zagotavljali storitve spodbujanja podjetništva v svojih prostorih in obenem sami nudili dodatne storitve, ki jih nudijo svojim članom in tudi drugim podjetnikom na trgu. Na osnovi izkušenj iz južne Srbije je občuten manko naslednjih storitev, ki jih lahko nudijo inkubatorji podjetnikom: računovodske, IT-storitve, davčno, finančno, kadrovske, marketinške, tržno in podjetniško svetovanje ter mnoge druge storitve, kot so tržne in druge raziskave (Džokić Staniša, 06. 02. 2009).

Ker je večina dosedanjih ukrepov za spodbujanje inkubatorjev in z njimi povezano podjetniško infrastrukturo usmerjena predvsem v nerazvite dele Srbije in spodbujanje regionalnega razvoja, je premalo pozornosti namenjene razvijanju podjetniških inkubatorjev v razvitejših, urbanih predelih Srbije (Danilović Grković, 05. 02. 2009). Tako v Beogradu obstajata zgolj dva inkubatorja, ki pa sta ožje specializirana (univerzitetni in pisarniški), ostala velika mesta (Novi Sad, Smederevo, Kragujevac, Čačak), z izjemo Niša in Kruševca (je v projektni fazi), ki spadata med nerazvite dele

Srbije, pa nimajo nobenega in tudi nobenih načrtov za njihovo ustanovitev. Značilnosti teh okolij so namreč zelo drugačne od ruralnih predelov, saj tu obstaja več znanja in razumevanja in tudi izobraževalni pogoji so na precej višjem nivoju. Spodbujanje podjetništva, zaposlovanja in prenos tehnologij pa so izjemnega pomena tudi za ta okolja, ki se še niso izvila iz tranzicije.

Razvoj inkubatorjev v svetu (predvsem Nemčija in Velika Britanija) gre v smeri pisarniških inkubatorjev, ki služijo zgolj z oddajanjem poslovnih prostorov in dohodkovno neodvisnostjo na osnovi prihodkov iz osnovne dejavnosti (Andreja Brilej, 2006, str. 11). Agencija mora zato stremeti k spodbujanju tovrstnega načina delovanja, saj bo tovrsten sistem omogočil dolgoročni razvoj MSP. Po drugi strani v Srbiji obstaja velik interes za koriščenje tovrstnih storitev predvsem s strani tujih podjetij, ki jim tranzicijska nepreglednost in administrativne ovire preprečujejo ali otežujejo vstop. Ker pa so v tej stopnji tranzicije tuje investicije imperativ razvoja, bi spodbujanje pisarniških inkubatorjev imelo izjemno pozitivne posledice za srbsko gospodarstvo, še posebej, ker se zaradi tujih investicij prebujajo nekatera mesta (primer Kragujevca s prihodom Fiata), kar posredno privlači druge podperne dejavnosti in potencialne investicije. Pisarniški inkubatorji bi tako omogočili primerne prostore, poskrbeli za administracijo in kadre ter tako olajšali tujim investitorjem prihod na srbski trg.

Postavitev agencije za razvoj podjetniških inkubatorjev je vitalnega pomena za doseganje transparentnosti in kompatibilnosti razvoja podjetniškega podpornega sistema, saj bo na enem mestu združevala vse informacije o možnostih udejanjanja podjetniških idej kot tudi svetovalno, tehnično in finančno pomoč ter usposabljanja, ki so na voljo podjetnikom pri ustanavljanju in razvoju podjetij. Centralizacija bo omogočila izvajanje letnih analiz podjetniške dejavnosti in konkurenčnosti, kar bo dodaten element informiranosti o stanju podjetništva v Srbiji; te informacije bi lahko z razvojem podjetniškega portala postale dostopne tudi širši javnosti.

5.1.2 Finančno-davčni okvir

Viri financiranja so ena glavnih ovir za razvoj podjetništva v Srbiji. Glavni razlog je dostop do zunanjih virov financiranja oziroma bančni sistem, ki za MSP skoraj ne ponuja kreditnih linij, kar je podrobneje opisano v poglavju 2.5.2.

Vloga agencije na tem področju bi morala biti sledeča:

- lajšanje dostopa do zunanjih virov financiranja,
- promoviranje razvoja posebnih kreditnih linij za MSP,
- usposabljanje MSP na področju možnosti financiranja,
- izobraževanje o davkih in davčnih olajšavah.

Povezovanje s ponudniki zunanjih virov financiranja ter vzpostavljanje partnerskega odnosa bi na eni strani omogočalo sredstva za inkubatorje in njihove inkubirance ter na drugi strani pomagalo finančnim institucijam pri minimiziranju njihovega rizika. Agencija tako ne bi sodelovala zgolj z bankami, temveč bi skušala pridobiti tudi druge vire zunanjega financiranja, kot so poslovni angeli, tvegani skladi, investicijski fondi, EU-skladi in donatorji, ter navezovala stike tudi z drugimi finančnimi institucijami, kot so podjetja za lizing in faktoring.

Banke v Srbiji zaradi obveznih rezerv, ki so posledica ocene rizika kreditojemalca, zahtevajo izredno visoke obresti in zavarovanja za izdajanje kreditov MSP. Največji problem jim predstavljajo nova podjetja, ki nimajo finančne zgodovine in visokega kapitala, saj se večina začetnikov odloča za vplačilo minimalnega kapitala, ki v Srbiji znaša 500 EUR. Novonastala podjetja imajo po klasifikaciji bank zelo slabe ocene rizičnosti, ki so posledica nizke stopnje preživetja teh podjetij. Iz teorije vemo, da prvo leto preživi 77,8 % mikro podjetij in 85,5 % malih podjetij ter štiri leta zgolj 37,9 % mikro in 53,6 % malih podjetij (Timmons, 1999, str. 33). Verjetnost obstoja podjetij v inkubatorju pa naraste na 90 % po prvih treh letih od ustanovitve podjetja in 87 % po petih letih obstoja (<http://www.niacc.edu/pappajohn/incubator.html>), zato bi se agencija lahko dogovorila za boljše pogoje financiranja svojim članom. Še več, ker je po navedbah Srdjana Brajovića (07. 12. 2008) iz NLB Srbija pomanjkanje informacij o podjetju eden glavnih problemov bank pri kreditiranju MSP, bi agencija lahko v dogovoru z bankami pripravila program in pogoje, pod katerimi bi bile banke pripravljene financirati projekte do določenega obsega. S tem bi člani inkubatorjev pridobili dostop do zunanjih virov financiranja bank, po drugi strani pa bi inkubatorji nudili storitve v obliki znanja svojim članom.

Podoben dogovor bi lahko agencija sklenila z ostalimi ponudniki zunanjih virov financiranja, kot so tvegani skladi, poslovni angeli, donatorji, sredstva EU, ter na drugi strani s ponudniki mikrokreditov, lizinga, faktoringa in ostalih finančnih instrumentov. Z vpeljavo programov izobraževanja in svetovanja na področju financiranja bi se močno dvignila ozaveščenost in znanje MSP, prav tako bi na enem mestu dobili možnost vpogleda v oblike financiranja, ki so na voljo.

Pomemben vidik spodbujanja MSP so tudi davčne spodbude, ki v zgodnji rasti podjetja pogosto ovirajo. Agencija bi tako v eni instituciji združevala vse inkubatorje in imela pogajalsko moč v razmerju do vlade, ki bi lahko z izboljšanjem davčnega sistema v prid inkubatorjem in inkubirancem pomagala vsaj v začetni dobi rasti. Najtežje breme so davki in prispevki na zaposlene, kjer bi z olajšavami pri zaposlovanju novih delavcev država lahko izredno pripomogla k zmanjševanju nezaposlenosti in obenem rasti MSP. Vsekakor pa bi svetovanje in možnosti izobraževanja na področju davčnih obveznosti in davčnih olajšav močno pripomogle k boljšemu razumevanju tega področja.

Pri organizacijski in funkcionalni postavitvi agencije bi si srbska vlada lahko pomagala z odličnimi primeri tovrstnih institucij v tujini, kot je nemška ADT ali ameriška NAIBA. Glede na izkušnje iz Slovenije pa bi bil zelo primeren način financiranja storitev, ki jih nudi JAPTI, preko vavčerskega sistema svetovanja. Glede na dejstvo, da si nova podjetja v tranzicijskih državah težko privoščijo podpirne storitve, je tovrstno financiranje, ki je subvencionirano s strani vlade, izjemno primerno. »Vavčerski sistem svetovanja je namenjen kot pomoč obstoječim podjetjem pri premagovanju poslovnih težav in uresničevanju razvojnih projektov ter bodočim podjetnikom pri uresničevanju poslovnih idej, npr. priprava poslovnega načrta.« (Sever, 2004, str. 58) Tako bi kot podaljšana roka vlade agencija lahko direktno ali preko partnerjev nudila nadzorovan način financiranja, izobraževanja in svetovanja.

Če povzamemo predstavljene predloge in teoretična izhodišča, lahko z gotovostjo trdimo, da bi predstavljeni koncept podpornega sistema podjetniških inkubatorjev v Srbiji odigral vlogo učinkovitega orodja pri spodbujanju podjetništva in posledično razvijanju gospodarstva. Predvsem pa bi tako enostavno našli odgovore in ukrepe za sledeča področja in izzive, ki si jih je zastavilo za cilj ministrstvo za gospodarstvo Srbije v Programu inkubatorjev:

- ustvarjanje konsistentnega pravnega okolja,
- organizacijska struktura inkubatorjev,
- usklajevanje in harmonizacija strateških in institucionalnih dejavnikov,
- konsistentnost in usklajenost ekonomske politike na vseh ravneh odločanja,
- razvoj finančne samostojnosti inkubatorjev,
- prenos znanja in izkušenj pri razvijanju in ustanavljanju inkubatorjev in
- boljša koordinacija in komunikacija z uradno politiko, saj v trenutni situaciji ni povsem jasno, kdo in na kakšen način odloča o nadaljnjem razvoju tega področja.

Ukrepe, ki jih mora uveljaviti srbska vlada, da bi čim hitreje in učinkoviteje razvila podjetniški sektor, predstavljam s sintezo v tabeli 11.

Tabela 8: Sinteza priporočil za razvoj koncepta podjetniških inkubatorjev v Srbiji

Sinteza priporočil za razvoj inkubatorjev v Srbiji	
1. Institucionalni okvir	
Priporočilo	Opis priporočila
Koordinacija in harmonizacija spodbujanja podjetništva	Izboljšanje preglednosti, odgovornosti in pristojnosti organov za spodbujanje podjetništva in posledično inkubatorjev.
Priprava strategije razvoja inkubatorskega podpornega sistema	Pripraviti je potrebno temeljit in detajlen operativni program razvoja podjetniških inkubatorjev in poskrbeti za njegovo izvedbo.

Razvijanje storitev podjetniških inkubatorjev	Spodbujanje razvoja dodatnih storitev, ki jih nudijo podjetniški inkubatorji, za zagotavljanje dolgoročne profitabilnosti.
Zastopanje interesa podjetniških inkubatorjev	Zastopanje interesov podjetniških inkubatorjev pred domačimi interesnimi skupinami in tujimi sorodnimi organizacijami.
Prenos znanja in izkušenj med inkubatorji	Skrb za prenos znanja in izkušenj iz tujine in med podjetniškimi inkubatorji v Srbiji.
Uravnotežen regionalni razvoj	Spodbujanje razvoja podjetniških inkubatorjev v vseh regijah v Srbiji in tudi glede na raznolikost potreb.
Pomoč pri ustanavljanju podjetniških inkubatorjev	Svetovanje pri ustanavljanju in razvoju podjetniških inkubatorjev.
Skrb za trajnostni razvoj podjetniških inkubatorjev	Skrb za dolgoročni razvoj podjetniških inkubatorjev v Srbiji s stalnimi nadzorom in prenosom novih znanj na tem področju.
2. Finančni okvir	
Lajšanje dostopa do zunanjih virov financiranja	S povezovanjem s finančnimi institucijami, ki omogočajo zunanje vire financiranja, omogočati lažji dostop do teh virov MSP.
Promoviranje razvoja posebnih kreditnih linij za MSP	V povezovanju z bankami in vladnimi organi promovirati posebne kreditne linije za spodbujanje MSP.
Usposabljanje MSP na področju možnosti financiranja	Finančno izobraževanje MSP je osnova za spodbujanje in hitro rast MSP.
3. Davčni okvir	
Davčno izobraževanje	Izobraževanje MSP o davčnih obveznostih in možnostih pridobivanja davčnih olajšav za MSP.
Koordinacija z vlado o davčnih spodbudah MSP	V koordinaciji z ministrstvi in vlado spodbujati in iskati možne rešitve za davčno spodbujanje MSP.

Vir: Lastni model, 2009.

Zastavljeni cilj magistrske naloge je bil preučiti dejavnike, ki ovirajo razvoj podjetništva v Srbiji kot tipičnem gospodarstvu v tranziciji, in raziskati, kako s pomočjo inkubatorjev kot eno od oblik podjetniške podporne infrastrukture obvladati te negativne vplive.

Z opredelitvijo specifik gospodarske tranzicije v državah vzhodne Evrope, ki sem jih predstavil v prvem poglavju, in opredelitvijo podjetništva v tranziciji v drugem poglavju sem izluščil glavne ovire, s katerimi se srečujejo podjetniki v tranzicijskih državah in natančneje definiral specifične ovire za razvoj podjetništva v Srbiji. Prvi

dve poglavji sta služili kot teoretično izhodišče za izgradnjo koncepta spodbujanja podjetništva v Srbiji na osnovi podjetniških inkubatorjev, ki sem ga podprl z vsebinsko-teoretičnim sklopom o vlogi in pomenu inkubatorjev za razvoj podjetništva v osrednjem delu naloge.

Z magistrsko nalogo sem tako uspel pokazati glavne probleme, s katerimi se srečujejo podjetniki v tranzicijskih državah in še posebno v Srbiji, ki je zaradi večletne izolacije in vojn nekoliko drugačna od ostalih. Prav te specifike, ki so relativno nove za oblikovalce gospodarskih politik, zahtevajo poglobljeno razumevanje gospodarske situacije v Srbiji, kar pa neposredno vpliva na način spodbujanja podjetništva.

Koncept razvoja podjetniških inkubatorjev za spodbujanje podjetništva v Srbiji predstavlja možen način hitrejšega spodbujanja podjetništva in odpravljanja ovir za njegov hitrejši razvoj. Pomembno se mi zdi predvsem dejstvo, da na enem mestu analiziramo večino ovir, ki so jih ustvarjalci gospodarske politike do sedaj obravnavali zgolj parcialno in tako zaradi posamičnih ovir izgubili pregled nad globalnim problemom postavitve enovite institucionalne, finančne in davčne politike. Prav ta globalni pogled od zunaj pa predstavlja cilj magistrske naloge.

Kako se bo v realnosti nadaljeval razvoj podjetništva v Srbiji, je v veliki meri odvisno od splošnih gospodarskih razmer, ki pa v obdobju finančne krize niso najbolj spodbudne za velike premike in finančne investicije. Srbija v letu 2009 ne glede na krizo prejema precejšnjo pomoč za razvoj infrastrukture, predvsem cest in komunalne infrastrukture, v okviru pomoči pri približevanju EU. In prav to, politična tranzicija in razvoj infrastrukture, so lahko veliki koraki, čeprav šele prvi, pri hitrejšem razvijanju podjetništva v prihodnje. Kolikor se bo ta trend nadaljeval, kar je zelo vidno v prizadevanjih sedanje vlade, lahko v naslednjih petih letih pričakujemo močan porast podjetništva.

SKLEP

Pomen podjetniških inkubatorjev v gospodarstvu v tranziciji, ter iz tega izhajajoči koncept razvoja podjetniških inkubatorjev za spodbujanje podjetništva v Srbiji, kot tipičnem predstavniku tranzicijskega gospodarstva, sta ključni vprašanji s katerima sem se ukvarjal v magistrskem delu. V njem utemeljujem tezo, da lahko pravilno postavljeni koncept podjetniškega podpornega sistema, v obliki podjetniških inkubatorjev, pripomore k prebroditvi številnih ovir s katerimi se srečujejo potencialni podjetniki ter MSP v tranzicijskih državah. Predstavljeni koncept je moj lasten in sem ga razvil s pomočjo pregleda teoretičnih izhodišč ter empirično kvalitativnimi raziskavami. Na primeru Srbije kot tranzicijske države lahko ugotovim in sklepam, da je potrjena teza magistrskega dela, da lahko s pravilno postavljenim konceptom razvoja podjetniških inkubatorjev izjemno pripomoremo k hitrejšemu in uravnoteženejšemu razvoju tranziciji države v tranziciji.

Podjetništvo je srčica trajnostnega in organskega razvoja vseh gospodarstev in še posebno tranzicijskih in razvijajočih se gospodarstev. V okviru podjetništva pa inkubatorji služijo kot odlični pospeševalci in prečiščevalci podjetniške rasti, kar je izjemnega pomena za tranzicijska gospodarstva, kjer lahko igrajo vlogo premostitelja do znanja ter pomagajo k dvigu dostopnosti in ozaveščenosti o finančnih, človeških, intelektualnih in celo socialnih primeseh podjetniškega procesa in uspeha.

Pravilno zgrajena in izvedena strategija spodbujanja podjetništva z inkubatorskim podpornim podjetniškim sistemom bi Srbiji omogočila mnogo hitrejši razvoj gospodarstva in končanje procesa tranzicije. Neposredni učinki tovrstnega sistema pa niso povezani samo s spodbujanjem nastajanja novih podjetij, temveč pozitivno vplivajo tudi na regionalni razvoj, zaposlovanje, prenos znanja in tehnologije ter rast neposrednih tujih investicij.

V magistrskem delu kot primer tranzicijskega gospodarstva predstavljam Srbijo in na osnovi literature, izkušenj in primarnih informacij, pridobljenih z razgovori, analiziram stanje podjetništva in podjetniškega podpornega sistema, s poudarkom na inkubatorjih. Srbija kot tipično tranzicijsko gospodarstvo je šele pred kratkim resnično vstopila v proces tranzicije in ima zato izjemno priložnost, da na osnovi izkušenj iz drugih tranzicijskih držav in razvitejših tržnih gospodarstev vzpostavi učinkovit sistem spodbujanja podjetništva s podjetniškimi inkubatorji. Vendar pa je potrebno opozoriti, da je na osnovi izkušenj iz različnih držav jasno, da pravilna postavitev sistema ni povsem enostavna in je zanjo potreben celovit in organiziran pristop, ki upošteva lokalne specifičnosti in zagotavlja dolgoročni razvoj.

Srbija ima postavljene osnove za ustanavljanje podjetniških inkubatorjev, saj trenutno že obratuje šest podjetniških inkubatorjev, obstaja pa tudi približno 15 iniciativ za

postavitev novih inkubatorjev. Problem pa je, da je bilo njihovo nastajanje nekoordinirano in je temeljilo na tujem znanju, predvsem s strani mednarodnih nevladnih organizacij. Vlada Srbije pa s svojimi zakoni in programi ni pripomogla k ureditvi tega področja, temveč je nasprotno vnesla precej zmede s prepletanjem odgovornosti in pristojnosti organov v sprejetih dokumentih.

Prispevek magistrskega dela k razumevanju ovir, s katerimi se srečujejo podjetniki in podjetniški investitorji v Srbiji kot tipičnem tranzicijskem gospodarstvu, bo lahko pripomogel k razvoju podjetniškega podpornega sistema na osnovi podjetniških inkubatorjev. Izkušnje iz razvitih tržnih gospodarstev so pokazale, da je izjemnega pomena za razvoj sistema podjetniških inkubatorjev koordiniran pristop, ki bo omogočil inkubatorjem razviti celoten spekter storitev, ki jih lahko nudijo pri spodbujanju podjetništva v tranzicijskem gospodarstvu. Inkubatorske storitve ne predstavljajo zgolj prostorov in sredstev za nastajanje in razvoj podjetij, temveč ponujajo veliko število svetovalnih, podpornih in menedžerskih in raziskovalnih vlog, ki niso nujno omejene zgolj na člane v inkubatorju.

Koncept podjetniških inkubatorjev bi moral biti zgrajen na njihovi dolgoročni samozadostnosti, ki predstavlja samofinanciranje dejavnosti in profitabilnost. Profitabilnost pa si inkubatorji lahko zagotovijo zgolj z razvojem dodatnih dejavnosti, ki jih lahko ponudijo na trgu. Tu pa je izrednega pomena vloga države, katere naloga je stimulirati podjetniške inkubatorje, ki so trenutno v večinski lasti NGO in lokalnih skupnosti, da prevzamejo del podjetniških pospeševalnih storitev, ki jih želi spodbujati država, ter si tako zagotovijo financiranje s strani proračuna. Po drugi strani pa si sami zagotovijo drugi del dejavnosti, ki jim bo omogočal lastno dolgoročno preživetje.

Prav tako država ne sme pozabiti spodbujati tudi ostalih oblik podjetniških inkubatorjev, ki so specializirani in omogočajo razvoj neklasičnih podjetniških oblik in tujih investicij. Mednje zagotovo spadajo tehnološki inkubatorji, inovativni centri, pisarniški inkubatorji in industrijski ter poslovni parki.

Če povzamem besede Borisa Begovića (2005, str. 55) iz Centra za liberalno-demokratske študije v Beogradu, ki je analiziral prvih deset let tranzicije v Srbiji: »Dokončanje tranzicije je danes v Srbiji bolj pogojeno z napakami pri njenem izvajanju kot pa z negativno dediščino zadnjega gospodarskega modela, zaradi katerega se je sicer tranzicija tudi začela.« Prihodnji gospodarski razvoj Srbije je zato potrebno graditi na premišljenem in koordiniranem sistemu spodbujanja MSP, ki bo temeljil na izkušnjah iz tujine in lastnih specifikah. S tem bo Srbija najbolje pomovirala pozitivno podobo svoje države, lastnega gospodarstva in MSP v tujini.

LITERATURA IN VIRI

1. Ali S. & Bilandzić N. (2007). *Small and Medium Enterprises and Entrepreneurship: Major Constraints to Growth: Case Study Serbia*. Seminarska naloga. Kennedy School of Government, Harvard University.
2. Bajec J. et al. (2007). *Rast institucionalnog kapaciteta i investicionih mogućnosti: glavni izazovi za Srbiju u 2007*. Beograd: Savez ekonomista Srbije, 368 str.
3. Bartlett W. (2008). *Europe's Troubled Region: Economic Development*, London: Institutional Reform and Social Welfare in the Western Balkans.
4. Begović B. et al. (2005). *Four Years of Transition in Serbia*. Beograd: Center for Liberal Democratic Studies.
5. Blanchard O. & Kremer M. (1997). *Disorganization. The Quarterly Journal of Economics*.
6. Bole D. (2008). *Pilotni projekt: Urad predstavništva slovenskega gospodarstva – Beograd*. Beograd: Entre d.o.o., 22 str.
7. Bratkowski A. et al. (2001). *Economics of Transition: Journal Completion*. European Bank for Reconstruction and Development, str 101-116.
8. Bregar I. (2008, 12. februar). *Kaj je to »podjetniški inkubator«?* Vem-DATA. Najdeno 19. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://vem.data.si/clanek/1/138/>
9. Brilej A. (2006). *Podjetniški inkubatorji v Sloveniji*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta.
10. Callegati E. & Grandi S. (2005). *Business Incubators and Venture Capital: An International Survey on Synergies and Challenges*, IKED-IPI Projekt. Rim: Institute for Industrial Promotion.
11. Casson M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robinson.
12. D'Andrea Tyson, Petrin T. & Rogers H (1994). *Promoting Entrepreneurialship in Eastern Europe*. Small Business Economics Volume 6, str. 165-185.
13. Djuričin D. (2006). *Tranzicija u Srbiji u 2005. godini između reformizma i populizma*. Beograd: Ekonomska fakulteta, 380 str.
14. Drnovšek M. (2002). *Merjenje prispevka podjetniških inovacij k rasti v mladih tehnoloških podjetjih*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 254 str.
15. Drnovšek M. (2005). *Teorija podjetništva*. Gradivo za podiplomski študij 2005-2006. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Duff A. (2001). *Best Practice in Business Incubator management*. Booragoon: Austep Strategic Partnering Ltd., 142 str.
17. European Bank for Reconstruction and Development (2004). *Transition report 2004*. London: EBRD.
18. European Bank for Reconstruction and Development (2005). *Transition report 2005*. London: EBRD.

19. European Bank for Reconstruction and Development (2006). *Transition report 2006*. London: EBRD.
20. European Commission (2002). *Benchmarking in Business incubators. Final report*. Belgium: EC
21. Filipović S. (2003). *Ograničavajući faktor rasti malih i srednjih preduzeća*. *Industrija*, 31 (3-4), 25-36.
22. Fitch Ratings. *Rating by countries*. Najdeno 15. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.fitchratings.com/>.
23. Gospodarska zbornica Srbije, *Poročilo za leto 2006*. Najdeno 15. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://pks.komora.net/>.
24. Gospodarska zbornica Srbije, *Poročilo za leto 2007*. Najdeno 15. avgusta 2008 na spletnem naslovu <http://pks.komora.net/>.
25. Hashi I. In Mladek J. (2000). Fiscal and regulatory impediments to the entry of new firms in five transition economies. *Journal of East-West Business*, str. 59 – 149.
26. Havrylyshyn O. & Wolf T. (1999). Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature. *IMF Working Paper*, WP/99/6. Washington: IMF. 45 str.
27. Hoen Herman W. (1998). *The Transformation of Economic Systems in Central Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, 193 str.
28. Hoshi Infahdi: Financial and institutional barriers to SME growth in Albania: Results of an enterprise survey. *Economic Policy in Transition Economics*, 2001, 221-238 str.
29. <http://www.b92.net/biz/saveti/>
30. Kotar S. (2006). *Slovenski podjetniki in njihove zmožnosti. Magistrsko delo*. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta. 158 str.
31. Krasniqi B. (2007). *Barriers to Entrepreneurship and SME Growth in Transition: The Case of Kosovo*. Priština: University of Prishtina *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 12, 94 str.
32. Matthews J. & Rice M. (1995). *Growing new ventures, creating new jobs: Principles and practices of successful business incubation*. Westport, CT: Quorum, str 38.
33. McKee B. (1992). A boost for start-ups. *New York: Nations Business*, str. 41
34. McMullan W. (1990). *Developing New Ventures*. New York: Harcourt.
35. Ministarstvo Ekonomije (2007). *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu 2006 godine*. Beograd, 76 str.
36. Moodys. *Rating by countries*. Najdeno 15. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.moodys.com/cust/default.asp>.
37. Morris T. et. al. (2001). *Small/Medium Enterprises Assessment and Strategy Development*. Bulgaria: US Agency for international Development, 2001, 53 str.
38. National Business Incubator Association. Najdeno 10. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.nbia.org/>.

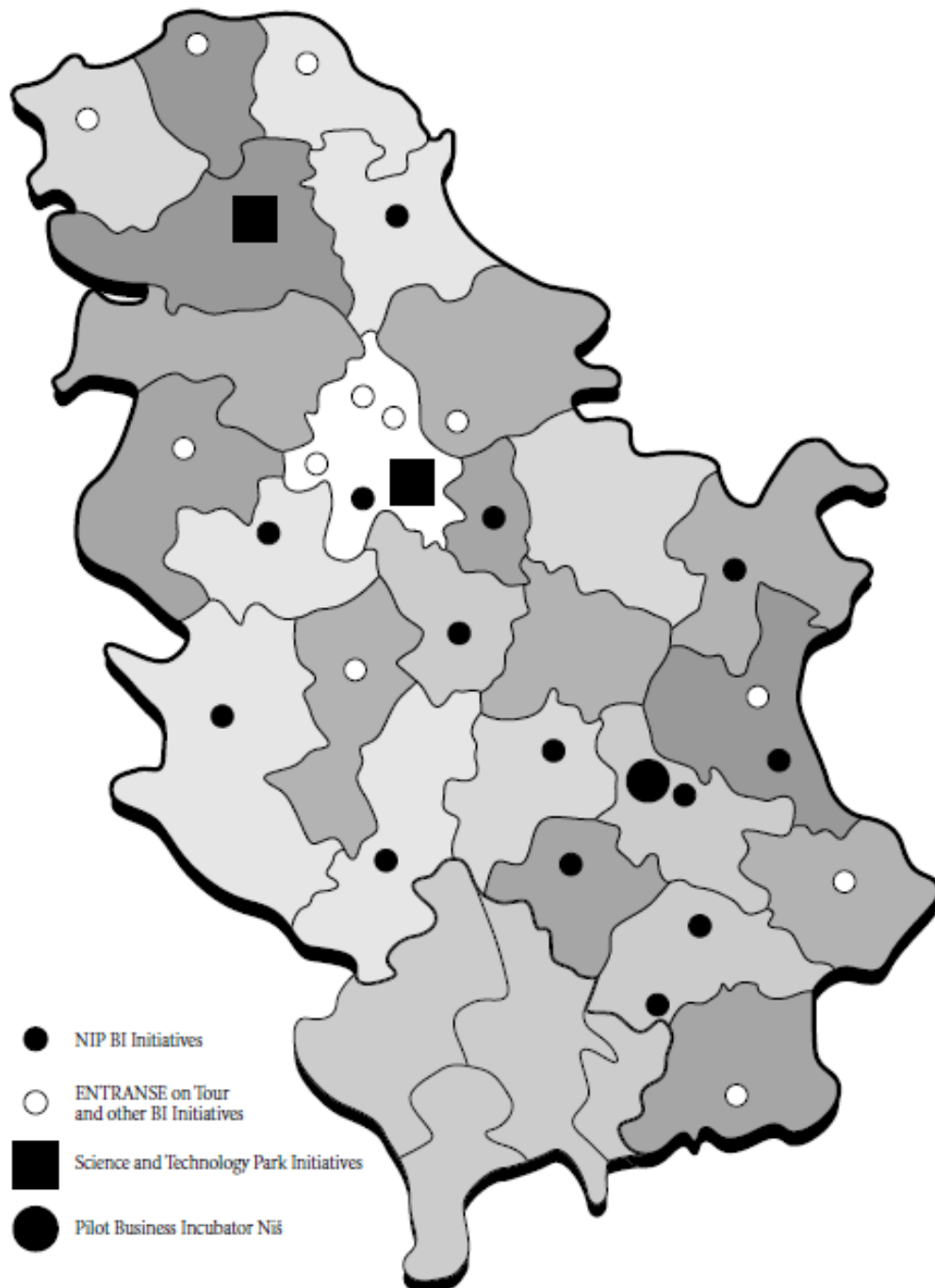
39. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Transition Economies Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development: Policy Guidelines and Recommendations*. Najdeno 12. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/dataoecd/22/43/33959424.pdf>
40. Peng M. W. (2000). *Business strategies in transition economies*. London: Thousand Oaks, 135 str.
41. Privreda u Srbiji – Mala i srednja preduzeća. *Privredna komora Srbije*. Najdeno 14. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://pks.komora.net/>.
42. Pšeničny V. Et. Al. (2000). *Podjentištvo*. Portorož; Visoka pola za podjetništvo. 353 str.
43. Rebernik M., Tominc P. & Pušnik K. (2006) *Podjetništvo med željami in stravnostjo: Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2005*. Maribor: Faculty of Economics and Business, Institute for Entrepreneurship and Small Business Management. 56 str.
44. Republička agencija za razvoj Malih i Srednjih Preduzeća i Preduzetništva. Najdeno 15. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.sme.sr.gov.yu/>
45. *Republički zavod za statistiku republike Srbije*. Najdeno 14. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/spoljna/izbor.htm>.
46. Republika Srbija, Ministarstvo za Privredu i Privatizaciju (2003). *Strategija Razvoja Malih i Srednjih Preduzeća i Preduzetništva u Republici Srbiji 2003-2008.g.* Beograd: RS.
47. Serbian Investment and Export Promotion Agency (2006). *Doing Business in Serbia: 2007*. Najdeno 8. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/Doing_Business_in_Serbia_06.pdf.
48. Serbian Investment and Export Promotion Agency (2007). *Doing Business in Serbia: 2007*. Najdeno 8. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/Doing_Business_in_Serbia_07.pdf.
49. Serbian Investment and Export Promotion Agency (2008). *Doing Business in Serbia: 2007*. Najdeno 8. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.siepa.sr.gov.yu/attach/Doing_Business_in_Serbia_08.pdf.
50. Setnikar Cankar S. (1993). *Vloga in pomen podjetništva kot dejavnika gospodarskega razvoja. Doktorska disertacija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 207 str.
51. Sever A. (2004). *Politika pospeševanja podjetništva v MSP s poudarkom na podpornih storitvah. Magistrsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 86 str.
52. Shane S. & Venkatamaran S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25 (1), str 217-226.
53. Sibinčič T. (2007). *Factoring kot oblika financiranja podjetja. Diplomsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 68 str.
54. SIEPA (2006). *Serbian Regional Development Fund*. Beograd: SIEPA
55. Slovar slovenskega knjižnega jezika (2005). Sedmi natis. Ljubljana: DZS.

56. Small Business Administration. Najdeno 10. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.sba.gov>.
57. Smallbone D. & Welter F. (2001). The role of government in SME development in transition economies. *International Small Business Journal*, 19, 63-76 str.
58. Smallbone D. & Welter F. (2003) Institutional development and entrepreneurship in transitional economies. *Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University Business School, The Burroughs, Hendon, London*, 3-6 str.
59. Standard and Poors. Rating of countries. Najdeno 15. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www2.standardandpoors.com/portal/site.html>.
60. Stiglitz J. E. (1999). Whither Reform? Ten Years of the Transition. Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C., April 28-30, 1999. 32 str.
61. Šabović Brezec D. (2006). *Izzivi podjetništva v Bosni in Hercegovini. Magistrsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 72 str.
62. Šuštaršič J. (1999). *Politično gospodarski cikli v socialističnih državah v tranziciji. Doktorska dizertacija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 291 str.
63. Šuštaršič J. et. al (2005). *Strategija razvoja Slovenije*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
64. The PricewaterhouseCoopers EM20 Index. Najdeno 21. oktobra 2009 na spletnem naslovu: http://www.pwc.co.uk/eng/issues/emerging_markets.html.
65. Timmons J. A. (1994). *New venture creation; Entrepreneurship for 21st century*. Boston: McGraw-Hill, 612 str.
66. Transparency International (2007). *Report on the Transparency International Global Corruption Barometer 2007*. Berlin: Transparency International.
67. Trbović A. (2007). Podsticanje preduzetništva u Srbiji. *Ekonomika preduzeća*, 55 (1). 395.
68. United Nations Industrial Development Organisation. Annual report 2007. Najdeno 17. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.unido.org/index.php?id=93>.
69. Vahčić A. & Petrin T. (1990). Restructuring of Yugoslav Economy Through Development of Entrepreneurship and the Role of the Financial System. New York.
70. Vienna Institute for International Economic Studies. *Database on FDI*. Najdeno 15. septembra 2008 na spletnem naslovu http://www.wiiw.ac.at/pdf/wiiw-wifo_fdi_June02_summary_eng.pdf
71. Vlada Republike Srbije (2003). *Strategija za spodbujanje in razvoj tujih vlaganj Republike Srbije*. Beograd: Vlada Republike Srbije
72. Vlada Republike Srbije (2005). *Nacionalna strategija gospodarskega razvoja Republike Srbije od 2006 do 2012*. Beograd: Vlada Republike Srbije
73. Vlada Republike Srbije (2005). *Nacionalna strategija privrednog razvoja Republike Srbije od 2006. do 2012*. Beograd, 223 str.

74. Vlada Republike Srbije (2006). *Program razvoja Biznis Inkubatora i Klastera u Republici Srbiji 2007-2012*. Beograd, 51 str.
75. Vlada Republike Srbije (2007). *Nacionalni investicijski plan*. Beograd: Vlada Republike Srbije.
76. World Bank (2002). *Transition, The firsts ten years of transition*. Washington: WB.
77. World Bank (2008). *Doing business in Serbia 2008*. Washington: World Bank.
78. World Bank. *World Bank Indicator*. Najdeno 25. Novembra 2008 na spletnem mestu <http://publications.worldbank.org/WDI/>.
79. World market Research Center. Najdeno dne 12. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.globalinsight.com/>.
80. Yacoub M. & Senchuk B. (2000): *The State of Small Business in Ukraine: An IFC Survey of Ukrainian Small Entreprises*. IFC Business Development Project in Ukraine, 130 str.
81. Zakon o postupku upisivanja preduzeža u sudski registar. (2004). Službeni list SRJ. (Št. 55/2004, 20. jun 2004).
82. Zakon o stranim ulaganjima. (2002). Službeni list SRJ. (Št. 3/2002, 16. januar 2002).
83. Zakon o inovacionim aktivnostima. (2006). Službeni list SRJ. (Št. 110/06, 15. februar 2006)
84. Zdravković M. & Sobota S. (2007). *Business Incubator Centers Assasment Report*. Beograd: US Aid, 121 str.

PRILOGE

Priloga 1: Vizuelni prikaz geografske porazdelitve vzpostavljenih podjetniških podpornih institucij in njiovih inicijativ



Priloga 2: Opis podjetniških inkubatorjev v Republiki Srbiji

ENTRESE

Prvi inkubator v Srbiji je bil ustanovljen z znanjem in finančnimi sredstvi norveške vlade. Ta je preko projektov mednarodne pomoči MIGA leta 2005 ustanovila in odprla podjetniški inkubator, imenovan ENTRESE. Sam inkubator je bil posledica pilotnega projekta, ki je trajal že od leta 2004 in je bil namenjen izobraževanju o osnovah podjetništva in podjetniške infrastrukture preko mednarodne pomoči Srbiji s strani IFC. Inkubator je v prvih dveh letih predvsem iskal potencialne najemnike, saj je v Nišu, ki je bil kot največje mesto na jugu Srbije povsem izločen iz investicijskih prilivov in podjetniških iniciativ, vladalo nerazumevanje s strani potencialnih podjetnikov. K temu je prispevala tudi izjemno zapletena politična situacija z blokado odnosov med mestno skupščino in županom Niša. Tako je inkubator nudil predvsem izobraževalne prostore za iskalce zaposlitve in združenje podjetnikov, ki je takrat nastajalo. S političnimi spremembami na lokalni ravni leta 2007 pa je inkubator začel v polnem pomenu besede in v kratkem času je zapolnil svoje kapacitete.

Pomen nastanka inkubatorja v Nišu pa je bil izjemen, saj je služil kot vzorčni primer postavitve inkubatorja, prenosa znanja iz tujine v Srbijo in končno tudi kot primer, s kakšnimi ovirami se lahko inkubator sreča in kaj je potrebno narediti, da projekt uspe. Uspeh projekta ni sam po sebi zagotovljen, saj je potrebno veliko narediti tudi za promocijo in izobraževanje okolja o koristih inkubatorja za lokalno skupnost.

BIC Zrenjanin in Subotica

Pod okriljem regionalne razvojne agencije Investicijski fond Vojvodine (srb. *Vojvodina Investment Promotion – Fond za podršku investicija u Vojvodini*, v nadaljevanju VIP) in ob sodelovanju z lokalnimi skupnostmi sta bila leta 2007 ustanovljena BIC Zrenjanin in Subotica. Lastnika obeh inkubatorjev sta občina (2/3) in VIP (1/3) in v enakih deležih je tudi oblikovan nadzorni odbor.

BIC Zrenjanin je lociran v prostorih, ki jih najema od občine po subvencioniranih cenah, in meri zgolj 250 m², kar predstavlja 5 pisarn, 1 konferenčno sobo, 2 sobi za zaposlene in 1 sobo, ki jo oddajajo po tržnih cenah. Oddajanje ene sobe po tržnih cenah je bila zahteva VIP, saj bo s tem inkubator dobil dodatne prihodke, po drugi strani pa je to še ena oblika podpore regionalnemu razvoju podjetništva, kar je poslanstvo VIP. BIC nudi tudi souporabo toalet in kuhinje, kar pomeni, da je povprečen prostor za najem v velikosti 25 m². Širitev prostorov je predvidena, vendar odvisna od finančnih sredstev in ocene uspešnosti projekta s strani lastnikov. Vizija, ki jo imajo v VIP, pa je povezovanje s tehnično univerzo v mestu, kjer deluje več oddelkov za IT tehnologijo. Tako vidijo svojo prihodnjo širitev predvsem v povezovanju s fakulteto in v razvoju inkubatorja na temelju IT tehnologije, storitev in morda proizvodnje.

Zaposleni sta dve osebi (vodja in tajnica), ki imata plačo pokrito s strani Programa za ekonomski razvoj – VIP. **Trenutno ima BIC Zrenjanin 4 najemnike, ki skupno zaposlujejo 10 ljudi.**

BIC Subotica najema prostore v tovarni za izdelavo akumulatorjev ATB »Sever«, ki jih je izbral na osnovi razpisa kot najugodnejšo ponudbo. Obratuje na 1500 m², kjer lahko deluje do 13 podjetij s povprečnim najetim prostorom za proizvodna podjetja med 50 in 100 m² ter storitvena podjetja do 15 m². Točna velikost najetega prostora se določi ob najemu in po potrebi spreminja. Poleg najemnih prostorov so na voljo še 1 konferenčna soba, 2 sobi za osebje inkubatorja ter kuhinja in toaleta. Trenutno so v BIC zaposleni direktor, njegov namestnik in tajnica. **V BIC Subotica deluje 10 najemnikov, ki zaposlujejo 40 ljudi, to so večinoma odvečni delavci ATB »Sever«.**

BIC v Boru in Prokuplju

Bor in Prokuplje sta mesti z najvišjim deležem nezaposlenega prebivalstva v Srbiji, ki je v najslabših letih dosegal celo 36 % prebivalcev občine Prokuplje (Zdravković & Sobota, 2007). Bor je največje rudarsko mesto v Srbiji (in nekdanji SFRJ), ki je s propadom rudnika doživelo velik socialni problem v obliki visoke nezaposlenosti. Danes je nezaposlenost v občini Prokuplje 23 % in v Boru 19 % (Zavod za zaposlovanje Republike Srbije). Problem nezaposlenosti v obeh občinah je pripeljal vlado Republike Srbije in lokalne oblasti v situacijo, da so iskale alternativne načine zaposlovanja, in pri tem so jim priskočili na pomoč donatorji iz tujine, predvsem pa USAID in sorodna NGO za pomoč v razvoju, Mercy Corps. Medtem ko je BIC Bor v popolni lasti občine in so NGO samo pomagale pri zagonu in prenosu znanja s konzultantskimi uslugami, pa je BIC Prokuplje tudi v 33% lasti USAID in jih tako v nadzornem svetu zastopa poverjenik iz lokalne skupnosti. Ostala nadzornika sta predstavnika drugih dveh tretjinskih lastnikov, ki sta solastnika prostorov, v katerih obratuje inkubator. Prvi je predstavnik občine Prokuplje, drugi pa predstavnik podjetja Economic 94, privatnega podjetja za izdelavo stekla iz Beograda, ki je odkupilo del nekdanje tovarne Kristal in kot svoj doprinos lokalni skupnosti pomaga tudi v projektu inkubatorja.

Občina Bor, ki je 100% lastnica inkubatorja, je zaradi pomanjkanja primernih prostorov najela 670 m² tovarniških prostorov, ki omogočajo 10 modulov po 30-50 m². Tako niso sprejemali potencialnih najemnikov s potrebami po več kot 50 m². Nudijo pa tudi spremljevalne prostore, toaleta in kuhinjo, in še dve sobi za zaposlene v inkubatorju. Zaposleni, direktor, računovodja in tajnica ter nadzorni svet inkubatorja, so izvoljeni s strani občinske skupščine, ki je tudi edini organ, ki lahko odpušča zaposlene ali razrešuje nadzorni svet. Prav tako so plače zaposlenih financirane s strani občinskega proračuna. **Trenutno v BIC Bor deluje 10**

najemnikov, ki zaposlujejo 22 ljudi, kar zapolnjuje njihove kapacitete, saj imajo registriranih vsaj še 16 potencialnih najemnikov.

Prokuplje je ena najrevnejših občin v Srbiji, ki meji na Kosovo in je kot posledico vojne na Kosovu in bombardiranja s strani Nata leta 1999 doživela velik priliv prebežnikov iz te pokrajine. Tako je nezaposlenost zrasla do uradne številke 36 % (Zavod za zaposlovanje Republike Srbije), vendar je realna brezposelnost dosegla skoraj 50 % (Zdravković & Sobota, 2007). Dodatno je k slabemu gospodarskemu stanju občine pripomogla oddaljenost regije od pomembnih transportnih in razvojnih osi, kar je uničilo še zadnjih nekaj delujočih industrijskih obratov iz socialističnega obdobja.

Podjetje Ekonomik 94 d.o.o. iz Beograda je leta 2002 kupilo propadajoče podjetje Kristal a.d., ki je izdelovalo steklene proizvode. Pri življenju ga je ohranjala občina s subvencijami, da bi preprečila propad enega redkih večjih zaposlovalcev v regiji. Tako je z odkupom 49 % prostorov in celotne proizvodnje postal Ekonomik 94 prvi investitor v regiji. Ko je občina iskala kupca oziroma koristen namen za preostali del prostorov, je istočasno s strani USAID bila iniciirana ideja o ustanovitvi podjetniškega inkubatorja kot spodbujevalca zaposlovanja v regiji. Ta pobuda je leta 2006 prinesla program za preureditev prostih prostorov in koncept dela, ki je v začetku leta 2007 postal podjetniški inkubator. Lastništvo BIC Prokuplje je tako razdeljeno na tretjinske deleže, kjer tretjine pripadajo ena občini, ena Ekonomiku 94 za udeležbo v prostorih in ena tretjina USAID, ki je udeležen z znanjem in delno finančno podporo. Lastniki imajo tudi po enega člana v nadzornem svetu, ki opravlja nadzorno in strateško funkcijo.

BIC Prokuplje upravlja 2000 m² prostorov, od tega je 1200 m² v starih prostorih podjetja Kristal, ki so adaptirani, 800 m² pa je v izgradnji. Znotraj inkubatorja obstaja 17 modulov, od katerih jih je 15 namenjenih proizvodni dejavnosti in merijo med 30 in 300 m², dva modula pa sta za storitveno dejavnost. Dodatno nudijo tudi konferenčno sobo ter skupne prostore, 2 sobi pa imajo v uporabi štirje uslužbenci inkubatorja (direktor, tajnica, oseba za tehnično podporo in čistilka). **BIC Prokuplje je v letu 2008 zapolnil svoje kapacitete in ima 17 najemnikov, 50 % od tega so samostojni podjetniki (srb. samostalna obrtnička radnja), ostalo pa so mala podjetja, ki skupno zaposlujejo 22 ljudi.**

Poslovno-tehnološki inkubator tehničnih fakultet Beograd d.o.o.

Poslovno-tehnološki inkubator je skupen projekt štirih tehničnih fakultet Univerze v Beogradu: fakultete za gradbeništvo, strojništvo, elektrotehnične in metalurške fakultete, ter občine Palilula v Beogradu in NGO Iniciative za demokratično tranzicijo. Ustanovitev inkubatorja temelji na mednarodnih izkušnjah, ki so pokazale,

da je premalo izobraževanja o podjetništvu na tehničnih fakultetah, saj so le-te vir mnogih prodornih tehnoloških rešitev, ki so lahko izjemno uspešne tudi v praksi.

Namen inkubatorja je spodbuditi in podpreti študente tehničnih fakultet pri ustanovitvi lastnega podjetja ter jih tako zadržati v Srbiji. Odliv mladih strokovnjakov iz Srbije v zadnjih dveh desetletjih, predvsem zaradi slabih zaposlitvenih možnosti, je namreč zelo pereč problem. Drugi namen je ustvarjanje kritične mase mladih izobraženih podjetnikov, ki bi na dolgi rok ustvarili povsem novo, podjetniško in tehnološko jedro mesta Beograd, ter ustvarjanje pogojev za komercializacijo rezultatov znanstvenoraziskovalnega dela profesorjev in sodelavcev z ustvarjanjem lastnih podjetij.

Inkubator deluje na principu podpore v zgodnji fazi razvoja posla s pokrivanjem dela stroškov najema pisarn (raziskovalnega prostora ter telekomunikacijske infrastrukture), administrativne pomoči (pravna služba, knjigovodstvo...) ter poslovnega svetovanja (poslovni načrt, menedžment, marketing...). V ta namen je v drugem nadstropju v zgradbi tehničnih fakultet (2 km od samega centra Beograda) dobil 1400 m² poslovnega prostora, kjer je konferenčna soba z vso infrastrukturo ter več manjših pisarn. Na voljo pa so jim tudi raziskovalni laboratoriji, ki pa jih je možno najeti v dogovoru z odgovornim profesorjem.

Inkubator po enem letu še nima stalnega inkubiranca, vendar je iniciativa pokazala velik interes študentov po tovrstnem izobraževanju. Redno pa deluje znotraj inkubatorja več skupin, ki pripravljajo projekte, ki bodo v prihodnje zelo verjetno postali prava podjetja.

Entre d.o.o.

Podjetniški inkubator Entre d.o.o. je bil ustanovljen junija 2007, ustanovitelja sva bila avtor pričujočega magistrskega dela in partner, ki je tudi slovenski državljan. Ideja se je porodila, ko sva v obdobju odpiranja Srbije tujemu kapitalu kot člana SPK pogosto pomagala slovenskim državljanom in podjetjem ter drugim interesentom, predvsem iz tujine, predstaviti potrebne postopke za ustanovitev podjetja. Kmalu se je pokazalo, da je postopek pridobitve vseh potrebnih dovoljenj zahteven tudi za srbske državljane, saj sva vse pogosteje dobivala prošnje za pomoč tudi z njihove strani.

Razloge za ustanovitev inkubatorja tako lahko ločimo na štiri osnovne interese s strani povpraševanja po storitvah, ki jih nudi inkubator Entre d.o.o.:

- Tuja podjetja, ki želijo ustanoviti podružnico v Srbiji. Ta podjetja so se zelo pogosto srečevala z dolgotrajnimi postopki ustanavljanja podjetja ali pa visokimi stroški, ki jih zaračunavajo odvetniške pisarne za ustanovitev podjetja. Vendar se problemi tu ne končajo. Ne samo da je postopek ustanovitve zelo birokratski in dolgotrajen, povezan je tudi s pogostimi

podkupninami in čakani v dolgih vrstah. Ko pa je podjetje registrirano, se začne še bolj kompliciran del aktiviranja podjetja s prevzemom davčne številke, izdelavo žiga in odpiranjem bančnega računa. Za ta del pa je potrebno še več vztrajnosti, predvsem pa časa in, v kolikor to uredi odvetnik, tudi denarja. Nenazadnje pa je bil šok za tuja podjetja najti prave pogoje za delo, prostor ter urediti infrastrukturo (pisarne, internet, čiščenje, telefon, komunalna ureditev...) in osnovne storitve (računovodstvo, davčno svetovanje, kadrovske agencije, nepremičninski agenti...) za normalno poslovanje njihovih podružnic.

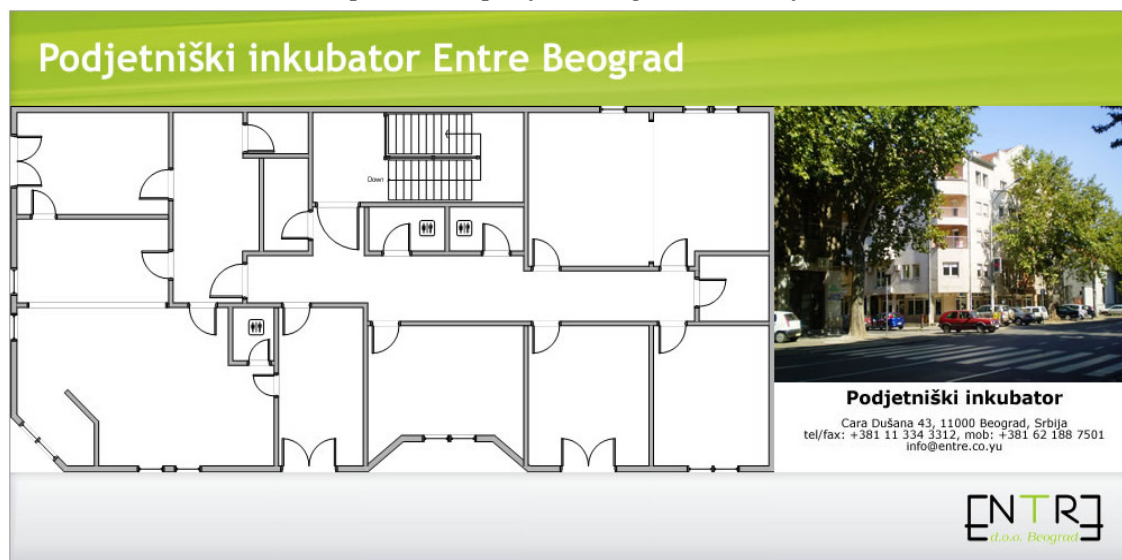
- Tuji podjetniki, ki so se prvič srečali z ustanavljanjem podjetij. Večinoma so to slovenski podjetniki, ki so pridobili v Sloveniji določena znanja in/ali zaznali podjetniško priložnost ter jo želijo izkoristiti v Srbiji, kjer potencialna niša še ni zasedena na trgu. Njihovo srečanje z birokracijo in poslovno kulturo v Srbiji je kar klicalo pa inkubatorskih storitvah, saj so ti podjetniki pogosto izgubili željo in zagon ob »udarnem« srečanju s srbskim tržiščem.
- Mnoga tuja podjetja za svoj bodoči preboj na srbski trg ali obratovanje na srbskem trgu potrebujejo obstoječe podjetje v Srbiji. Večinoma je to zgolj naslov in pisemski predal, občasno pisarniški prostor, ko so na poslovnem obisku v Srbiji, soba za sestanke, ali pa storitve tajnice, da zadovoljijo potrebe obstoječega obsega poslovanja. V ta namen se pogosto uporabijo storitve odvetniških pisarn ali računovodskih servisov, vendar so cene temu primerne, ne nudijo pa prostorskih storitev.
- Velik interes so pokazali tudi srbski državljani, ki so želeli ustanoviti svoje podjetje, niso pa imeli ne lastnega znanja ne možnosti za podjetniško izobraževanje (menedžment, podjetništvo, marketing...). Poleg tega so tudi srbski državljani pogosto potrebovali pomoč pri prebijanju skozi birokratski stroj pri ustanavljanju in aktiviranju podjetij.
- Pomoč pri delovanju na trgu pogosto iščejo tudi podružnice tujih podjetij, ki potrebujejo svetovalne storitve s strani podjetij, ki imajo tuje znanje, saj lažje razumejo njihove probleme ali pa imajo podatke o interesentih iz Srbije, ki iščejo investitorje v Srbijo. Tu se vloga inkubatorja pogosto prepleta z gospodarskim predstavništvom tujih držav, kar je v našem primeru Slovenija. Ker je GZS svoje predstavništvo zaprla leta 2006, SPK pa deluje v zelo okrnjeni obliki, je inkubator prevzel tudi določeno vlogo gospodarskega predstavnika Slovenije.

Storitve, ki jih nudi podjetniški inkubator Entre d.o.o., so oblikovane glede na opisane potrebe, ki so bile zaznane na trgu, po naslednjih kategorijah:

- svetovanje pri ustanavljanju podjetja,
- registracija podjetja,
- storitve virtualne pisarne,
- najem opremljenih prostorov,
- podjetniško svetovanje,
- svetovanje na področju kadrov, finančnih virov in investicij,
- tržne raziskave in
- povezovanje.

Entre je prve najemnike sprejel novembra 2007 in 220 m², ki obsegajo 6 pisarn, eno konferenčno sobo, skupni prostor za kratke sestanke, recepcijo, strežniško sobo ter ostale spremljevalne prostore (ločeni stranišči in kuhinja), ki jih lahko vidite na sliki 11, zapolnil do julija 2008. Tako je danes v podjetju stalno nastanjenih 8 najemnikov pisarn, od tega si dve podjetji delita prostore. Dodatno nudi storitev virtualne pisarne sedmim podjetjem, ki so večinoma v lasti slovenskih podjetnikov. Zaposlena sta direktor, ki je obenem tudi solastnik, in tajnica, ki v eni osebi opravlja tudi vlogo receptorke in podporo inkubirancem.

Slika 12: Tloris prostorov podjetniškega inkubatorja Entre d.o.o.



Vir: Entre d.o.o., (<http://www.entre.rs/>)

Priloga 3: Seznam oseb s katerimi je bil opravljen razgovor

Tabela 9: Seznam oseb s katerimi je bil opravljen razgovor o ovirah pri investiranju v srbsko gospodarstvo

Ime in priimek	Naziv	Institucija	Datum razgovora
Alen DeMilis	Predsednik združenja	Združenje tujih investitorjev	06.12.2008
Dmitar Polovina	Podpredsednik kluba	Slovenski poslovni klub	06.12.2008
Vladimir Kravčuk	Svetovaled Uprave za JV Evropo	Merkator d.d.	06.12.2008
Pevec	Ekonomski predstavnik	Veleposlaništva Republike Slovenije v Srbiji	06.12.2008
Aljoša Višnar	Direktor	Petrol Srbija d.o.o.	07.12.2008
Bogdan Popović	Direktor	KD Privet Equity	07.12.2008
Željko Atanasković	Direktor	Prvi faktor d.o.o., Niš	06.02.2009
Srdjan Brajović	Predsednik Uprave	NLB Srbija	07.12.2008
Džokić Staniša	Predsednik	Občine žitoradja	06.02.2009
Domen Bole	Direktor	Inkubator Entre d.o.o.	05.02.2009
Andrija Dedovič	Direktor	Biznis Inkubator Bor	06.02.2009
Gordana Danilović Grkić	Direktorica	Tehnološko-univerzitetni inkubatorja	05.02.2009

Priloga 4: Vzorec vprašalnika, ki je osnova za osebni razgovor

Beograd, Srbija

Datum: 06.12.2008,

Ura: 14.30

Oseba: Dmitar Polovina

Kraj: Prostori Slovenskega poslovnega kluba

Uvod

Razlog raziskave je pridobiti informacije o ovirah s katerimi se srečujejo MSP v Srbiji ter ovire s katerimi se srečujejo tuji vlagatelji pri vlaganjih v srbsko gospodarstvo. Na osnovi te analize želim dognati kako bi lahko s postavitvijo inkubatorskega podpornega sistema v Srbiji pomagali pri razvoju gospodarstva, MSP in s tem pospešili proces tranzicije v Srbiji.

V teoriji je možno zaslediti nekatere oblike ovir investiranja v tranzicijska gospodarstva kot so institucionalne, notranje, zunanje, finančne, korupcija in davčne.

1. Ali po vašem mnenju obstajajo tudi druge ovire za razvoj podjetništva v Srbiji?

- Domačega podjetništva
- Tujega podjetništva v obliki spodbujanje nastajanja podjetij s pretežno tujo lastnino?

2. Ali trenutna gospodarska politika podpira razvoj MSP v Srbiji?

- Katere podporne instrumente vidite?
- Katere so po vašem mnenju glavne ovire?
- Ali mislite, da je podpora tudi ustrezno regijonalno osredotočena?

3. Ali trenutna gospodarska politika podpira investiranje in NTV v Srbiji?

- Katere podporne instrumente vidite?
- Katere so po vašem mnenju glavne ovire?
- Ali morda vidite možne rešitve pri spodbujanju tujih investicij?