

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

SPECIALISTIČNO DELO

**INSTITUCIJE ZA PODPORO PODJETNIŠTVU IN
VLOGA PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA
NA KOČEVSKEM**

LJUBLJANA, NOVEMBER 2008

BORUT LONČAREVIČ

IZJAVA

Študent Borut Lončarevič izjavljam, da sem avtor tega specialističnega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Mateje Drnovšek, in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 INSTITUCIJE ZA PODPORO PODJETNIŠTVA	3
1.1 TEMELJNE INSTITUCIJE ZA POMOČ MALIM PODJETJEM V EU	3
1.1.1 Politika podpore malim in srednjim podjetjem v EU	3
1.1.2 Finančna podpora EU malim in srednjim podjetjem	4
1.2 INSTITUCIJE ZA POMOČ MALIM PODJETJEM V SLOVENIJI	6
1.2.1 Ministrstvo za gospodarstvo	7
1.2.2 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije JAPTI	8
1.2.3 Euro Info Centri - EIC	9
1.2.4 Gospodarska in Obrtna zbornica Slovenije	10
1.2.5 Slovenski podjetniški sklad	10
2 PODJETNIŠKI INKUBATOR	11
2.1. DEFINICIJA PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA	11
2.2 ZGODOVINA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V SVETU	12
2.3. VRSTE PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV	13
2.3.1 Vrste inkubatorjev glede na ustanovitelja	13
2.3.2 Inkubatorji glede na cilje dela	14
2.3.3 Tehnološki in virtualni inkubatorji	14
2.3.4 Druga poimenovanja in definicije tehnoloških inkubatorjev	15
2.4 DELOVANJE PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA	16
2.5 ZNAČILNOSTI PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V NEKAJ EVROPSKIH DRŽAVAH	23
3 VLOGA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV	24
3.1 INKUBATOR SEŽANA KOT PRIMER DOBRE PRAKSE	27
3.2 PRIHODNOST PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V SLOVENIJI	30
4 PREDSTAVITEV DEMOGRAFSKEGA OKOLJA KOČEVSKÉ	32
4.1 KOČEVSKA SKOZI ZGODOVINO	32
4.2 ZGODOVINA GOSPODARSTVA NA KOČEVSKEM	33
4.3 ANALIZA DEMOGRAFSKEGA OKOLJA NA KOČEVSKEM	35
4.3.1 Gospodarska situacija Občine Kočevje	36
4.3.2 Brezposelnost na Kočevskem	39
4.3.3 Izobrazbena struktura prebivalstva na Kočevskem	40
4.4 OCENA PODJETNIŠKIH MOŽNOSTI IN PODJETNIŠKEGA POTENCIALA	45
5 USTANOVITEV PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA NA KOČEVSKEM	46
5.1 ORGANIZIRANOST PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA	46
5.1.1 Organizacija in delovna telesa v inkubatorju	47
5.1.2 Struktura zaposlenih v podjetniškem inkubatorju	48
5.1.3 Program in usmeritve podjetniškega inkubatorja	48
5.2 IZBIRA LOKACIJE INKUBATORJA	49
5.3 VELIKOST INKUBATORJA IN PROSTOROV V NJEM	51
5.4 TERMINSKI NAČRT	52
5.5 FINANČNI NAČRT	55
5.6 POGOJI ZA VSTOP V INKUBATOR	58
5.7 PROBLEMI IN TVEGANJA PROJEKTA	58
SKLEP	60
LITERATURA	62

KAZALO SLIK

Slika 1: Organizacije, ki nudijo pomoč in programe za mala podjetja	7
Slika 2: Delitev inkubatorjev	15
Slika 3: Koraki za ustanavljanje podjetniškega inkubatorja	16
Slika 4: Odločitveni proces za ciljne skupine odjemalcev inkubatorja	20
Slika 5: Notranja razmerja v inkubatorju	21
Slika 6: Zunanja razmerja inkubatorja	22
Slika 7: Gibanje registriranih brezposelnih na Kočevskem 1991–2006	39
Slika 8: Makro lokacija podjetniške cone LIK	51
Slika 9: Informativni tloris podjetniškega inkubatorja Kočevje	52

KAZALO TABEL

Tabela 1: Seznam inkubatorjev v zgodnjih 90-tih letih	25
Tabela 2: Obstoječe stanje inkubatorjev v Sloveniji v letu 2007	26
Tabela 3: Prispevek inkubatorja za razvoj inkubirancev	29
Tabela 4: Gospodarstvo na Kočevskem	34
Tabela 5: Število prebivalcev v občinah Kočevje in Sežana	36
Tabela 6: Število registriranih podjetij v letih 2003–2006 in prihodek od prodaje	36
Tabela 7: Razvrstitev družb v Občini Kočevje po dejavnosti na osnovi podatkov iz predloženih letnih poročil za leto 2007	37
Tabela 8: Zaposleni prebivalci po dejavnostih v Občini Kočevje	38
Tabela 9: Dnevna migracija v Občini Kočevje	39
Tabela 10: Struktura registriranih brezposelnih oseb na Kočevskem	40
Tabela 11: Izobrazbena struktura registriranih brezposelnih	40
Tabela 12: Stopnja dosežene izobrazbe prebivalstva	41
Tabela 13: Število študentov na Kočevskem 2004–2006	42
Tabela 14: Število diplomantov na Kočevskem	43
Tabela 15: Število šol in izobraževalnih zavodov na Kočevskem	44
Tabela 16: Prejemniki štipendij v letu 2006	44
Tabela 17: SWOT analiza priložnosti za Kočevsko podjetništvo	45
Tabela 18: Industrijske cone v Kočevju	50
Tabela 19: Splošni terminski načrt	53
Tabela 20: Predvideno gibanje inkubiranih podjetij	54
Tabela 21: Potrebna ustanovna sredstva v letih 2008–2009	55
Tabela 22: Finančni načrt delovanja inkubatorja v obdobju 2010–2014	57

UVOD

OPREDELITEV PROBLEMA IN NAMEN DELA

Razvoj podjetništva je eden izmed temeljev razvoja gospodarstva. V specialistični nalogi bom raziskal, kako se podjetništvo razvija na območju Kočevske, katere del je zaradi političnih razmer dolga leta veljal za tako imenovano zaprto območje. Prevladujoči industriji, kovinska in lesna, ki sta veljali za eni najmočnejših v takratni Jugoslaviji, sta v iskanju novih trgov po osamosvojitvi propadli. Po prestrukturiranju danes na obravnavanem območju obstaja le nekaj ostankov velikih podjetij. Njihova zaposljivost je neprimerljiva s številom delovnih mest, ki so jih ta podjetja nudila v preteklosti. To je ključni vzrok za današnjo brezposelnost, ki se giblje nad povprečno ravniyo v Sloveniji.

V specialistični nalogi izpostavljam problem premajhne podpore lokalnega okolja pri ustanavljanju podjetij in problem premajhne pomoči pri kasnejšem razvoju. Namen dela je predstaviti različne podporne institucije za mala in srednja podjetja ter vlogo podjetniškega inkubatorja pri pospeševanju razvoja podjetništva na Kočevskem.

Podporne institucije morajo podpirati podjetniške ideje, katerih produkti in storitve predstavljajo višjo dodano vrednost od povprečja v panogi. Z omenjenim načinom, usklajenim delovanjem in s ciljem, da vso potrebno energijo in strokovno znanje usmerijo predvsem v pomoč podjetnikom, ki šele začenjajo s podjetniško potjo, bo želeni cilj lažje dosegljiv.

OPREDELITEV CILJEV DELA

V nalogi bom predstavil glavne institucije za podporo malim in srednjim podjetjem, natančneje opredelil podjetniški inkubator kot institucijo in ocenil vlogo, ki jo ta lahko odigra pri razvoju podjetništva. V nadaljevanju bom izdelal osnovni poslovni načrt z oceno stroškov od ustanovitve do postavitve in delovanja podjetniškega inkubatorja ter pripravil smernice za delovanje.

METODE PREUČEVANJA

Specialistično delo vključuje strokovno poglobitev v domačo in tujo literaturo s področja podjetniških inkubatorjev. Primarni viri pri snovanju naloge so podatki, ki sem jih pridobil v razgovoru z županom Občine Kočevje, direktorjem občinske uprave Kočevje in direktorjem Inkubatorja Sežana. Med sekundarne vire uvrščam vso domačo in tujo literaturo s področja podjetniških inkubatorjev, boljše sem jo navedel v poglavju literature, ter statistične podatke o demografski sestavi na območju Kočevske.

Pri proučevanju stanja in podajanju ustreznih rešitev sem uporabil več metod:

- deduktivno metodo, s pomočjo katere sem skušal prenesti ključna spoznanja iz izbrane literature;

- primerjalno metodo, z njo sem primerjal spoznanja iz tujine, primere dobre prakse v tujini in v Sloveniji ter možnosti prenosa znanja na Kočevsko;
- metodo sinteze spoznanj;
- metodo analize statističnih podatkov, primerjavo teoretičnih spoznanj s statističnimi podatki;
- metodo analize zgodovinskega razvoja kraja in podjetništva v preteklosti;
- uporabo statističnih podatkov;
- metodo sklepanja in dajanja zaključkov na podlagi podatkov iz okolja;
- metodo primarne analize, s katero postavljam osnovo koncepta za ustanovitev podjetniškega inkubatorja.

Z zgoraj omenjenimi metodami želim priti do zastavljenih ciljev.

STRUKTURA POGLAVIJ

Specialistično delo je sestavljeno iz šestih poglavij. Prvo poglavje opisuje in opredeljuje problematiko naloge, zastavljene cilje in metode proučevanja, ki so uporabljene v nalogi.

Drugo poglavje obravnava različne institucije v EU in Sloveniji, katerih naloga je pomoč pri delovanju majhnih in srednjih podjetij. Tu opisujem institucije, poudarjam pomen znanja in poznavanja podpornih institucij ter vloge, ki jih te imajo pri različnih načinih pomoči ob oživljanju gospodarstva in ustanavljanju podjetniškega inkubatorja.

Tretje poglavje opisuje teoretična spoznanja na področju podjetniških inkubatorjev doma in v svetu. Četrto poglavje opredeljuje vlogo podjetniških inkubatorjev za razvoj območja. V omenjenem poglavju iz primerov dobre prakse poskušam prenesti pozitivne izkušnje na območje Kočevske.

Peto poglavje razčlenjuje demografsko okolje, ki se je oblikovalo kot posledica zgodovinskih dejstev v življenju prebivalstva na območju Kočevske.

Šesto poglavje opredeljuje koncept podjetniškega inkubatorja na Kočevskem, njegove programe in operativno delovanje. Zaključni povzetek in ugotovitve združujem v sklepni besedi zadnjega poglavja.

1 INSTITUCIJE ZA PODPORO PODJETNIŠTVA

Mala in srednje velika podjetja so tako v EU kot v Sloveniji potencialno najbolj dinamičen del gospodarstva, saj s svojo prilagodljivostjo, sposobnostjo hitre reakcije na nove poslovne priložnosti, inovativnostjo v nove tržne produkte in specializacijo pomembno vplivajo na razvoj države. Mala in srednja podjetja se pojavljajo v vseh gospodarskih panogah in predstavljajo glavni vir novih delovnih mest, kar pomeni, da so generator gospodarske rasti.

Mala in srednja podjetja v EU predstavljajo dve tretjini vseh zaposlenih. Kar 92 odstotkov vseh evropskih podjetij ima manj kot 10 zaposlenih, predstavljajo pa kar 56 odstotkov vseh zaposlenih. 7 odstotkov je malih podjetij z 10–49 zaposlenimi; manj kot 1 odstotek je srednjih podjetij s 50–250 zaposlenimi. Velikih podjetij je 0,2 odstotka. Ta zaposlujejo 250 in več ljudi in predstavljajo tretjino delovnih mest, navaja Observatory of European SMEs (2003, str. 55). Ta številka od države do države zaradi različnih lestvic za razvrščanje podjetij nekoliko variira, vendar bistveno ne spreminja vzorca.

Kljub pomembni vlogi se mala podjetja pri rojevanju in delovanju srečujejo s številnimi težavami in ovirami. Med največje sodijo pridobivanje finančnih virov, ustrezna infrastruktura, administrativne ovire ter pomanjkanje izobražene in primerno usposobljene delovne sile. Zaradi naštetih težav so bile ustanovljene številne državne institucije, katerih naloga je nuditi podporo razvoju poslovne infrastrukture tako na nacionalni, regionalni kot tudi na lokalni ravni.

1.1 TEMELJNE INSTITUCIJE ZA POMOČ MALIM PODJETJEM V EU

Mala in srednja podjetja so pomemben člen evropske konkurenčnosti in oblikovanja novih delovnih mest. Kot omenja Observatory of European SMEs (2003, str. 55) mala in srednja podjetja predstavljajo glavnino vsega zaposlovanja, vendar se pogosto srečujejo s težavami pri pridobivanju kapitala ali kreditov, še posebno v začetnih razvojnih fazah. EU je ustanovila vrsto programov in institucij za podporo in razvoj, da bi odpravila ovire pri ustanavljanju in delovanju teh podjetij.

V naslednjih poglavjih bodo omenjeni temeljni podporni stebri malemu gospodarstvu, ki pa ne bodo podrobneje obravnavani. Predstavljeni bodo kot informacija o glavnih institucijah, ki so znotraj EU zadolžene za pospeševanje. Ker Kočevska spada med nerazvita območja, je poznavanje omenjenih institucij pomembno za zagotavljanje dodatne pomoči inkubatorju in podjetjem v njih.

1.1.1 Politika podpore malim in srednjim podjetjem v EU

Komisija Evropske unije – direkcija XXIII je leta 1987 kot pomoč malim in srednje velikim podjetjem vzpostavila mrežo **Euro Info Centrov**. Mrežo je ustanovila s predpostavko, da igrajo mala in srednje velika podjetja pomembno vlogo pri gospodarskem razvoju, da pa pri njihovem vključevanju na tuje trge še vedno obstajajo številne ovire, kot so pomanjkanje informacij, razlike v zakonodaji in v administrativnih postopkih v posameznih državah ter jezikovne ovire. Euro Info Centri so povezani v mrežo, ki združuje preko 300 centrov v 45 deželah Evrope in

Mediterrana. EIC-ji delujejo na osnovi partnerstev z lokalnimi, regionalnimi in nacionalnimi organizacijami. Ko se podjetje poveže z enim od EIC-jev, dobi dostop do celotne mreže. Z drugimi besedami: z enim telefonskim klicem se podjetje poveže z 42 državami, v katerih delujejo EIC-ji, in tudi z drugimi mrežami EU, ki so namenjene podjetniškemu svetovanju. V tem sodelovanju EIC-ji posamezna vprašanja malih in srednje velikih podjetij po potrebi usmerijo na druge specializirane mreže in s tem zagotovijo hiter dostop do tistih strokovnih znanj in izkušenj, ki jih podjetja potrebujejo. Tesno sodelovanje še dodatno izboljšuje kakovost storitev, ki jih ponuja EIC.

Evropski observatorij za mala in srednja podjetja deluje že od leta 1992. Ustanovila ga je Evropska komisija, da bi izboljšala pregled nad gospodarsko učinkovitostjo malih podjetij ob dokončnem oblikovanju notranjega trga EU. Naloge observatorija so skrb za informiranost raziskovalcev, ekonomistov in oblikovalcev podjetniške politike. Objavlja tudi redna poročila o stanju v sektorju malih podjetij, v katerih se osredotoča na številna individualna področja, ki so še posebej pomembna za uspešno delovanje malih podjetij (dostop do finančnih virov in kakovostne delovne sile, vpliv regulatornega okolja na delovanje podjetij).

Listino za podporo malim in srednjim podjetjem so potrdile države članice na Evropskem svetu v Feiri junija 2000 in služi kot izhodišče za oblikovanje, vodenje in ocenjevanje učinkovitosti izvajanja ukrepov za spodbujanje podjetništva. Listina temelji na konceptu »think small first« in navaja področja, kjer so potrebne izboljšave za rast in razvoj majhnih in srednjih podjetij v EU (Evropska listina o malih podjetjih, 2000, str. 12–17). Nekaj področij listine: izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo, cenejši in hitrejši zagon, boljša zakonodaja in regulativa, zagotavljanje strokovnega znanja, izboljšanje dostopa do interneta, krepitev tehnološke sposobnosti malih podjetij, vrhunska podpora malemu gospodarstvu, razvoj močnejšega in učinkovitejšega zastopstva interesov malega gospodarstva na evropski in nacionalni ravni itd.

Evropska komisija je leta 2003 objavila **Zeleno knjigo o podjetništvu**, katere namen je spodbuditi razpravo o malih in srednjih podjetjih v širši javnosti. Nastala je v kontekstu poglavitnih ciljev širitve EU, katere gospodarstvo naj bi do leta 2010 postalo najbolj konkurenčno in dinamično, temeljilo pa bi na znanju. V sklopu te strategije je izziv EU in hkrati njen cilj, da bi do leta 2015 ustvarila 15 milijonov novih delovnih mest. Temeljna filozofija Zelene knjige je, da podjetništvo predstavlja pozitiven prispevek k ekonomski rasti in razvoju. Zelena knjiga podjetništvu pripisuje tri akcijske stebre vzpostavljanja podjetniške družbe (CEC, 2003, str. 23–24).

Z omenjenimi pomočmi želi EU odstraniti ovire za rast in razvoj podjetij, izboljšati delovanje notranjega trga, zmanjšati birokracijo, izboljšati dostop do finančnih virov in kakovostne delovne sile ter krepiti podjetništvo. Evropsko družbo naj bi pripeljala do tega, da ceni podjetništvo in podjetnika ter ravnotežje med tveganjem in uspehom podjetniške aktivnosti.

1.1.2 Finančna podpora EU malim in srednjim podjetjem

Evropska unija s pomočjo politik in ukrepov posveča posebno pozornost malim in srednjim podjetjem, saj so glavni generator zaposlovanja in razvoja lokalnega

oziroma regionalnega okolja. V ta namen je EU vzpostavila različne ukrepe za lajšanje poslovanja in rasti malih in srednjih podjetij, na katere se lahko prijavijo podjetja iz držav članic, držav kandidat in tretjih držav. Te ukrepe lahko najdemo na spletni strani JAPTI (<http://eic.japti.si>).

V grobem lahko pomoči za podporo malim in srednjim podjetjem razdelimo v štiri kategorije:

1. evropski programi za MSP,
2. strukturni skladi,
3. finančni instrumenti in
4. druge oblike nefinančnih pomoči.

Evropski programi za mala in srednja podjetja so namenjeni določeni tematiki ali posameznemu področju v okviru politik EU. Programi so namenjeni okolje-varstvu, raziskavam in razvoju, izobraževanju, mobilnosti, kulturi in drugim področjem. Na programe EU se lahko podjetje prijavi kot nosilec projekta ali kot partner v okviru posameznega programa. Projekti v okviru programov morajo zasledovati specifične cilje programa in dosegati trajnostne učinke ter dodano vrednost na evropski ravni. V okviru programov EU Evropska komisija pokrije najmanj 50 odstotkov vrednosti projekta v obliki nepovratnih sredstev. Strukturni skladi EU so finančno najtežji instrumenti za podporo razvoju in regionalnim politikam EU v območju držav članic. Prijavitelji projektov, med katerimi so lahko tudi mala in srednja podjetja, pridobijo vire za sofinanciranje projektov v obliki nepovratnih sredstev na regionalni oziroma nacionalni ravni. Tudi izbor projektov in dodelitev sofinanciranja poteka na regionalni ali nacionalni ravni. Strukturni skladi so ustanovljeni z namenom, da se prepreči neenakost v razvoju regij in posameznih območij EU in da se pospeši ekonomski razvoj in socialna kohezija.

Instrumenti finančnih pomoči so zelo specifični. Odvisni so od razvojnih prioritet posamezne države, od interesa javnih in zasebnih finančnih posrednikov v posamezni državi, od bank in javnih skladov za spodbujanje podjetništva ter drugih. Zaradi specifičnih finančnih pomoči bom v nadaljevanju predstavil le nekaj institucij:

- Evropski investicijski sklad: Evropski investicijski sklad direktno ne investira v posamezno podjetje, ampak zagotavlja sredstva finančnim posrednikom. Ta sredstva se morajo uporabiti za zagotavljanje ugodnejših posojil ali drugih finančnih instrumentov za mala in srednja podjetja v okviru iniciative "The Growth and Environment Scheme »ang.«" Evropski investicijski sklad omogoča garancije finančnim posrednikom, ki ponujajo posojila za investicije v okolju prijazne projekte;
- Evropska investicijska banka (EIB): Naloge finančnih institucij EU so sodelovanje pri integraciji, uravnovešen razvoj ter ekonomska in socialna kohezija članic. EIB financira samo velike projekte, od katerih imajo preko inkubatorjev, tehnoloških parkov in drugih garancijskih ugodnosti korist tudi mala podjetja;
- Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD): Ustanovljena je bila leta 1991 z namenom, da podpira tranzicijske procese v 27 državah centralne Evrope in Azije in zagotavlja financiranje bankam in posredno tudi industriji;
- Gate2Growth Initiative "»Access to Finance »ang.«": Spletni portal G2G <http://www.gate2growth.com> omogoča srečevanje potencialnih investitorjev in podjetnikov, ki želijo uresničiti poslovno idejo. Razen srečevanja

podjetnikov s potencialnimi investitorji nam portal ponuja pomoč pri zasnovi in oblikovanju poslovnega plana za tuje investitorje.

Druge oblike pomoči, ki so usmerjene v pomoč pri internacionalizaciji podjetij, so:

AL Invest: V okviru projekta AL Invest »ang.« podporne institucije (gospodarske zbornice in druge institucije) organizirajo poslovna srečanja podjetij iz EU in Latinske Amerike, da bi spodbudile medsebojno poslovno povezovanje. Program se je začel kot pilotski program leta 1994 in je po uspešnem delovanju zajel tri faze, ki se ločijo po obdobjih delovanja. Zadnja faza je bila končana v letu 2007. Rezultat omenjenega delovanja je več kot 1000 implementiranih projektov v več kot 25 komercialnih sektorjih, živilski industriji, okolje-varstvu in telekomunikaciji. Več kot 87.000 podjetij je sodelovalo v omenjenih programih. Evropska komisija je investirala 144 milijonov evrov, ki so se generirali v več kot 500 milijonov evrov.

Asia Invest: Iniciativa Asia Invest »ang.« omogoča promocijo in podporo malim in srednjim podjetjem pri sodelovanju z azijskimi podjetji. Podjetja lahko pridobijo sredstva za najem posrednika pri sklepanju poslov in poslovnih pogodb. Program deluje že od leta 1995. V tem času je bilo izpeljano več kot 320 projektov v skupni vrednosti 87 milijonov evrov. S temi finančnimi sredstvi je EU pomagala pri sodelovanju med azijskimi in evropskimi podjetji na področju liberalizacije trga, povzemam s spletne strani (<http://ec.europa.eu>).

Program za usposabljanje managerjev na Japonskem in Koreji: Cilj programa je pomagati evropskim managerjem pri prodoru na korejski in japonski trg. Usposabljanje managerjev poteka v Koreji oziroma na Japonskem v obliki jezikovnih tečajev in seminarjev poslovnih in kulturnih praks.

Program "Gateway to Japan »ang.«": Program finančno podpira prodor proizvodov iz EU na japonski trg in omogoča dopolnjevanje nacionalnih sredstev, ki so predvidena za prodor proizvodov na japonski in korejski trg. Od leta 1994 je s pomočjo tega programa več kot 2400 podjetij začelo misijo prodora svojih izdelkov na ta dva trga. V letih 2008–2015 se odpirajo novi programi sodelovanja na področju telekomunikacije, gradbeništva, ekologije itd., povzemam s spletne strani (<http://www.eu-gateway.eu>).

V programe se lahko vključi katerakoli država, članica EU. Za vključitev je pomemben pristop z ustrezno pripravljenimi programi in projekti.

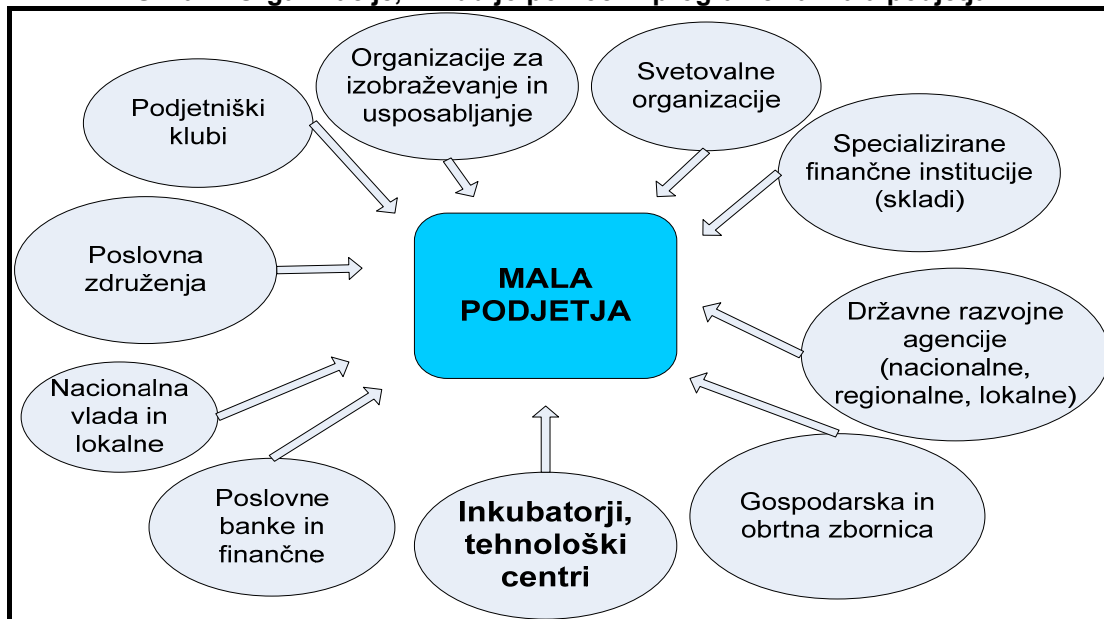
1.2 INSTITUCIJE ZA POMOČ MALIM PODJETJEM V SLOVENIJI

Tudi Slovenija je vzpostavila določene institucije in instrumente, katerih naloga je pomoč malim podjetjem ob začetku in kasneje pri nadaljevanju poslovnega delovanja. Spodnja slika prikazuje skupine institucij v Sloveniji za pomoč malim podjetjem.

V nadaljevanju poglavja bom opredelil in opisal glavne institucije, ki naj bi pomagale malim podjetjem. Mednje spadajo predvsem podporne institucije, ki so financirane iz proračuna Republike Slovenije in spadajo pod različna ministrstva oziroma so ustanovljene s pomočjo Evropske skupnosti. V poglavju niso zajeti

različni podjetniški inkubatorji, ker bodo obravnavani kot posebna vrsta pomoči v nadaljevanju.

Slika 1: Organizacije, ki nudijo pomoč in programe za mala podjetja



Vir: Glas M. *Elementi strategije in razvoja politike do malega gospodarstva. Podjetniški izziv za 21. stoletje*. 2000, str. 235.

1.2.1 Ministrstvo za gospodarstvo

Na spletni strani (<http://www.mg.gov.si>) lahko pogledamo, da je vlada Republike Slovenije dne 15. 11. 2007 sprejela dopolnjen Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in podjetniške konkurenčnosti 2007–2013. Program bo v tem obdobju osnova za usmerjanje dejavnosti in porabo proračunskih sredstev Ministrstva za gospodarstvo. Usmerjen je v štiri ključna področja za podjetništvo.

Ta pomenijo zaključeno celoto in se med seboj prepletajo. Le njihovo vzporedno izvajanje lahko prispeva svoj delež h gospodarski rasti in povečanju konkurenčnosti ter tako k doseganju ciljev prenovljene Lizbonske strategije.

Štiri ključna področja delovanja Direktorata za podjetništvo in konkurenčnost:

- spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja,
- znanje za gospodarstvo,
- razvoj in inovacije v gospodarstvu in
- spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri.

Na osnovi sprejetih ukrepov so predvideni naslednji strateški cilji:

Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji

- vzpostavitev mešanih skladov tveganega kapitala (država+investitorji), ki bi se financirali iz podjetniškega sklada kot tudi iz naslova KAD, SOD in pokojninskih skladov (Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji);
- zagotavljanje ugodnih kreditov, garancij in leasingov za podjetja preko podjetniškega sklada (Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji);

- zagotavljanje zagonskega in semenskega kapitala za podjetja-inkubirance po principu de-minimis (Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji).

Strategija razvoja Slovenije

- izboljšati dostop do začetnega in rizičnega kapitala ter poenostaviti in poceniti bančne postopke kreditiranja;
- razviti nove modele financiranja razvoja malih podjetij;
- sistemsko rešiti problem začetnega financiranja novih visokotehnoloških ter inovativnih podjetij;
- razviti nove modele financiranja razvoja.

Nacionalni razvojno raziskovalni program

- z združevanjem obstoječih skladov, prihodki iz privatizacije in sodelovanjem zasebnega sektorja oblikovati rizični sklad za financiranje visoko tehnoloških MSP;
- izboljšati dostop do začetnega in rizičnega kapitala ter poenostaviti in poceniti bančne postopke kreditiranja.

Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji

- oblikovanje sklada tveganega kapitala za financiranje podjetniških projektov;
- olajšani dostop do finančnih sredstev;
- izboljšanje in nadgradnja sistema finančnih mehanizmov;
- razvoj instrumentov lastniškega financiranja, kot so vsi instrumenti tveganega kapitala, projektnega financiranja, upoštevanje leasinga pri podjetniškem financiranju;
- vzpostavitev javnih institucij in usposobitev podporne mreže, ki bo omogočala MSP uporabo instrumentov lastniškega financiranja. S predvidenimi ukrepi naj bi se izboljšala ponudba tveganega kapitala na ravni povpraševanja, pri čemer zahtevana stopnja donosnosti ne presega 20 odstotkov;
- olajšani dostop do finančnih sredstev v obliki zagotavljanja nepovratnih in povratnih spodbud za investicijske in razvojne projekte;
- zagotovitev začetnega in semenskega kapitala (UPB-PU-. 2007, str. 76).

1.2.2 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije JAPTİ

Vlada Republike Slovenije je leta 1993 z namenom, da bi zagotovila učinkovitejšo koordinacijo programov in podpornih mrež ustanovila javni zavod, Pospeševalni center za mala gospodarsko (PCMG). Na omenjeni zavod PCMG so bile ob osamosvojitvi leta 1995 prenesene nekatere naloge Ministrstva za gospodarstvo, vzpostavljeno pa je bilo tesno sodelovanje z Zavodom za zaposlovanje in ministrstvu ter drugimi pristojnimi institucijami (EIC novice. 2003, str. 4–6). Naloge PCMG so bile kasneje prenesene na Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije – JAPTİ.

Programiranje in izvajanje nalog izvaja JAPTİ v naslednjih med seboj povezanih korakih. To si lahko pogledamo tudi na spletnih straneh (<http://www.podjetniski-portal.si>):

- promocija in animacija za razvoj okolja: za nastajanje, delovanje in razvoj podjetij ter dviga podjetniške ravni v Sloveniji;
- izvajanje »mehkih oblik« podpornih storitev, kot so svetovanje in informiranje glede na obdobje delovanja uporabnikov;
- neposredne finančne spodbude za razvoj podjetij: spodbude za doseganje višje ravni konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in spodbude za privabljanje neposrednih tujih investitorjev.

Izvajanje ključnih aktivnosti poteka v dveh sklopih:

1. Podporni sklop je namenjen celoviti promociji in dvigu prepoznavnosti storitev, ki jih izvaja JAPTİ, celotnem podpornem okolju za podjetništvo, izvajanju študij vrednotenja in drugih primerjalnih študij za doseganja programskih in razvojnih ciljev.
2. Vsebinski sklop je namenjen izvajanju ključnih programskih usmeritev na področjih:
 - razvoja podjetništva in konkurenčnosti;
 - neposredne tuje investicije;
 - internacionalizacije in delovanja predstavništva slovenskega gospodarstva.

1.2.3 Euro Info Centri - EIC

Aktivnosti, ki jih izvaja EIC in delujejo v okviru Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije, bi lahko združili pod geslom: **Informirati. Svetovati. Pomagati.** Navaja podatek na spletni strani (<http://eic.japti.si>).

V EIC nudijo splošne informacije o programih, pobudah in razpisih oziroma javnih naročilih EU in informacije o evropskih programih financiranja, namenjenih malim in srednjim podjetjem (tudi za države pridružene članice). Razen splošnih informacij o EU so na voljo tudi informacije o podjetniških sejnih, konferencah, seminarjih, delavnicah in okroglih mizah ter specifičnih storitvah, ki jih zagotavljajo druge institucije in informacijske mreže.

Euro Info Center je pravi naslov za tista mala in srednje velika podjetja, ki potrebujejo pomoč pri vključevanju na evropski trg, saj zagotavlja organizirano pomoč pri vzpostavljanju poslovnih povezav s partnerji iz držav EU na partnerskih srečanjih in podjetniških forumih. Razen tega zainteresirane obveščajo o specialističnih informacijskih virih za navezovanje poslovnih stikov (iskanje partnerjev), zagotavljajo pomoč pri vzpostavitvi in uresničevanju pobud, programov in projektov EU, v katerih lahko sodelujejo mala in srednja podjetja. Glede na potrebe podjetij organizirajo delavnice, posvete in seminarje z evropsko tematiko.

Evropska komisija in direkcije, še posebej Generalna direkcija za podjetništvo, delovne skupine in strokovnjaki, ki delujejo v mreži, pomagajo malim in srednjim podjetjem pri prilagajanju zahtevam skupnega evropskega trga. Podjetjem zagotavljajo svetovanje o carinskih uredbah in postopkih, uporabi evropskih standardov, npr. na področju okolja, tehničnih standardov za certifikat o varnosti in

kakovosti izdelkov s CE oznako in v postopkih za vključitev v programe in projekte EU. Omenjeni centri so v Ljubljani, Mariboru in Kopru.

1.2.4 Gospodarska in Obrtna zbornica Slovenije

Na spletni strani (<http://www.gzs.si>) se Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) predstavlja kot učinkovit gospodarski lobi, ki zastopa interese podjetij v odnosih z državo in sindikati pri oblikovanju pogojev dela in poslovanja ter pri zagotavljanju pogojev za gospodarski razvoj. GZS je racionalno organizirana in zagotavlja svojim članom nove priložnosti za razvoj, konkurenčnost in prodor na tuje trge, vsakemu članu pa omogoča vpliv na odločanje in prinaša določene koristi. GZS je:

- največja prostovoljna organizacija slovenskih podjetij z več kot 150-letno tradicijo;
- mesto združevanja znanj in izkušenj vrhunskih strokovnjakov;
- center kakovostnih poslovnih informacij;
- mesto za medsebojne poslovne stike in povezave;
- center vpliva na oblikovanje gospodarskega razvoja;
- učinkovita vez za aktivno sodelovanje;
- mednarodno omrežje z več kot 50 mednarodnimi panožnimi organizacijami in drugimi institucijami;
- mrežna organizacija, ki članom zagotavlja uveljavljanje njihovih panožnih in regijskih interesov.

Obrtna zbornica Slovenije (OZS) združuje obrtnike in podjetnike, ki opravljajo obrtne in obrti podobne dejavnosti. Obrtnik in podjetnik preko OZS uresničujejo svoje poslovne interese, OZS pa svojim članom nudi strokovno podporo pri poslovanju.

1.2.5 Slovenski podjetniški sklad

Sklad je osrednja javna finančna institucija Republike Slovenije, je navedeno na spletni strani (<http://www.podjetniskisklad.si>). Ustanovljen je bil zato, da bi malim in srednje velikim podjetjem omogočal lažji dostop do finančnih virov v državi.

Kot izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo vsako leto razpisuje državne pomoči za razvojne investicije v podjetniškem sektorju v Sloveniji. Pri delu tesno sodeluje z ostalimi domačimi in mednarodnimi finančnimi institucijami, kot so poslovne banke, Evropski investicijski sklad in Evropsko združenje garancijskih shem.

Od leta 2004 Ministrstvo za gospodarstvo usmerja v podjetniški sektor preko Slovenskega podjetniškega sklada tudi evropska strukturna sredstva za razvojne investicije v podjetniškem sektorju.

Državne pomoči iz Slovenskega podjetniškega sklada se preko javnih razpisov ponudijo podjetniškemu sektorju v obliki bančnih kreditov z ugodnimi obrestnimi merami za razvojne investicije, ugodnih garancij za zavarovanje bančnih kreditov za razvojne investicije, v obliki nepovratnih sredstev (subvencij) za sofinanciranje razvojnih investicij v novo tehnološko opremo v podjetjih in nepovratnih sredstev (subvencij) za sofinanciranje izgradnje turistične infrastrukture ter v obliki nepovratnih sredstev (subvencij) za sofinanciranje zagona novih inovativno

naravnanih podjetij v **tehnoloških parkih, podjetniških in univerzitetnih inkubatorjih**.

Državne pomoči Sklada naj bi ustvarjale vidne učinke v okolju, kot so nova delovna mesta, širitev tržnega deleža slovenskih podjetij na skupnem evropskem in globalnem trgu in povečevanje dodane vrednosti na zaposlenega v podjetniškem sektorju.

2 PODJETNIŠKI INKUBATOR

V zgornjih poglavjih so omenjene in na kratko opisane glavne institucije v EU in Sloveniji, ki nudijo pomoč malim in srednjim podjetjem. Nadaljevanje naloge se osredotoči na vlogo podjetniških inkubatorjev in vlogo, ki jo lahko odigra institucija podjetniškega inkubatorja v lokalnem okolju pri realizaciji podjetniške ideje.

Kljub vsesplošni tendenci in zahtevi, da naj bi države vse manj posegale v gospodarstvo, nobena država ne stoji križem rok predvsem takrat, ko je treba zaščititi malo gospodarstvo. Zato oblikujejo posebno politiko, katere učinkovitost je v veliki meri odvisna od ustrezne uporabe drugih dejavnikov in splošnih značilnosti ekonomije, navaja Glas (2000b, str. 243).

Država posveča posebno pozornost sistemu podjetniških inkubatorjev, tehnoloških središč, znanstvenih parkov in podobnih oblik, tako da daje sodobno podjetniško podporo malim, novim podjetjem ob samem nastanku, pa tudi v poznejših fazah rasti.

2.1. DEFINICIJA PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA

Helsinška konferenca je leta 1998 definirala inkubator kot prostor, v katerem so novo nastala podjetja koncentrirana na omejenem prostoru. To jim je ponujeno zato, da bi izboljšali njihovo možnost za preživetje in rast z nudenjem prostorov in telekomunikacijske opreme, z menedžersko podporo in z drugimi podpornimi storitvami (Benchmarking of business incubators. 2002).

Evropska unija je poudarila lokalno razvitost in ustvarjanje novih delovnih mest. Definicija sega v leto 1990 in preveč poudarja fizični vidik delovanja inkubatorjev.

Ameriška različica bolj poudarja storitve, ki jih opravlja inkubator, in jo uporablja tudi NBIA (National Business Incubation Association, »ang.«). Podjetniški inkubator definira kot dinamični proces podjetniškega razvoja. Inkubatorji naj bi pomagali mladim podjetjem preživeti in zrasti v začetni fazi delovanja, hkrati pa naj bi nudili managersko pomoč, dostop do financiranja podjetniških podpornih storitev in storitev pri razvoju tehnologije. V skupnem prostoru nudijo tudi druge storitve, ki so nujno potrebne za nemoteno delovanje podjetja. Ponuja se tudi možnost razširitve dejavnosti v istih prostorih, je navedeno na spletni strani (<http://www.nbia.org>).

Podobno definicijo imata tudi britansko združenje inkubatorjev (UKBI) in nemški ADT (Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologiezentren »nem«), ki poudarjata nudenje poslovnih prostorov. Tako UKBI kot ADT enakovredno obravnavata tudi ponudbo storitev, ki naj bi pomagale k rasti podjetij. Definicija vključuje izobraževanje podjetnikov, pomoč pri pridobitvi investitorjev in kontrolo delovanja inkubiranih podjetij. Definicija Evropske zveze za promocijo inkubatorjev in poslovno-inovacijskih središč (European BIC Network – EBN »ang.«) daje poudarek izhodom. EBN je združenje evropskih BIC-ov (Business and Innovation Centres »ang.«), ki so poimenovani kot podporno okolje za inovativna mikro, mala in srednje velika podjetja in podjetnike. Delujejo v javno dobro. Ustanovili so jih vodilni ekonomski operaterji na določenem področju ali v regiji, da bi nudili usmeritve in podporo pri projektih, ki jih izvajajo inovativna podjetja, in tako pripomogli k regionalnemu razvoju.

2.2 ZGODOVINA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V SVETU

Prvi podjetniški inkubator je nastal leta 1959 v Združenih državah Amerike, natančneje v podeželskem mestu Batavia v državi New York, lahko najdemo na spletnem mestu (<http://www.mancusogroup.com>). Povod za ustanovitev je dal lokalni poslovnež, ko je največji delodajalec zapustil mesto. Začel je ustanavljati Batavia industrijski center (Batavia Industrial Center »ang.«), s katerim bi pomagal razvijati nova področja podjetništva, posledično širil ponudbo novih delovnih mest in oživiljal lokalno ekonomijo.

Podjetnik v mestu Batavia Joe Mancuso je tako oblikoval koncept poslovnega inkubatorja, ki je prerasel v gibanje, nato v industrijo in sedaj v znanost. Scenarij iz Batavie se je v naslednjih desetletjih uveljavil v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) in v ostalem svetu. Poslovni inkubatorji so se razvijali kot osnovna strategija, ki je omogočala rast mladih podjetij, hkrati pa je predstavljala pomembno vlogo za njihovo preživetje.

Sam razvoj ni napredoval tako hitro, kot bi pričakovali, saj je bilo leta 1980 v ZDA samo dvanajst inkubatorjev. Programi so v osnovi zajemali in ponujali poceni poslovni prostor, delitev pisarniške dejavnosti (pogosto samo recepcija, telefon in kopirni stroj) in zelo omejeno poslovno pomoč, je zapisal Erlewine (2004, str. 8). Šele kasneje so uspešni inkubatorji novo nastalim podjetjem začeli nuditi tudi ostalo poslovno pomoč, kar bomo natančneje opisali v nadaljevanju.

Od kod ime »inkubator«? Ustanovitelj je že v osnovi imel idejo, kako pomagati novo nastalim podjetjem. Osnovna filozofija izvira iz postopka ob vzreji piščancev, ki jim moramo nuditi vse potrebne pogoje, da se izležejo iz jajca, odrastejo in zapustijo gnezdo. Snovalec je namesto piščancev pod svoje okrilje vzel mlado nastala podjetja, ki jim je nudil osnovno pomoč, da so se lahko razvila, odrasla in zapustila inkubator. Lalkaka in Bishop navajata (1996, str. 69), da managerski strokovnjak in podpora inkubatorja lahko zmanjšujeta tveganje med začetno fazo in delovanjem podjetja. Uspešna podjetja tako vplivajo na gospodarsko rast, z ustanavljanjem novih podjetij in širitvijo delovnih mest pa oživljajo regionalno gospodarstvo.

Prvi inkubatorji so bili v Evropi ustanovljeni po naftni krizi v poznih 70-ih letih. Prvi pobudniki so bili britanski jeklarji, ki so želeli vzpostaviti alternativne zaposlitvene možnosti zaradi upada tradicionalnih industrij, kot so bile jeklarstvo, ladjedelništvo, tekstilna industrija idr. Od sredine 80-ih let je Evropska komisija vzpodbudila ustanavljanje inkubatorjev v razvijajočih se regijah in v regijah, ki so trpele zaradi propada industrije, navajajo Costa-David in ostali (2002, str. 1).

Raziskava Evropske komisije (Benchmarking of Business Incubators. 2002, str. 10), ki je prva naredila natančnejšo analizo o številu in delovanju inkubatorjev po svetu, navaja, da je v letu 2002 po svetu delovalo okrog 3000 inkubatorjev. Okoli 1000 naj bi jih bilo v Severni Ameriki, tesno ji sledi zahodna Evropa z nekaj več kot 900 inkubatorji. Z razvojem so nastajale tudi nove oblike inkubatorjev. Ker raziskave na tem področju zajemajo različne podatke o velikostih in tipih inkubatorjev, lahko podamo oceno, da število inkubatorjev raste.

2.3. VRSTE PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV

Inkubatorji so praviloma le del celotne podporne strukture za razvoj podjetništva v določenem okolju. Sam inkubator se srečuje le z delom podjetnikov, zato je zelo pomembno, da se glede na regijo ali lokalno skupnost prilagodi tudi sama zasnova podjetniškega inkubatorja.

2.3.1 Vrste inkubatorjev glede na ustanovitelja

Kot so raznovrstne definicije, se ločijo tudi oblike inkubatorjev. Med ustanovitelje inkubatorjev Glas (2000a, str. 4) uvršča štiri najpogostejše skupine:

1. Javni (državni) neprofitni inkubatorji: Ustanavlja jih država, regija ali občina z državno pomočjo ali s pomočjo razvojnih skladov EU. Ti inkubatorji so sestavni del skrbno načrtovane širše politike (sprememba obstoječe proizvodnje, prekvalifikacija delavcev, ekonomska diverzifikacija) za spodbudo hitrejšega razvoja določenih območij.
2. Univerzitetni inkubatorji: Ustanavljajo jih univerze, z namenom boljšega in hitrejšega prenosa novih tehnologij na komercialno področje. Prisotni so tudi drugi motivi, kot so privabitev perspektivnega kadra, usposabljanje študentov, promocija itd.
3. Inkubatorji podjetij: Ustanavljajo jih večja podjetja sama, in sicer tista, ki se zavedajo pomembnosti R&R (raziskave in razvoj). S pomočjo manjših inovativnih podjetij prihajajo ideje v velike sisteme, ki so navadno togi pri iskanju naprednih rešitev.
4. Zasebni ali privatni inkubatorji: Predstavljajo izziv za tvegane kapitaliste, ki vidijo v inkubatorjih poslovno priložnost. Ustanavljajo jih zasebniki, investicijske skupine in podjetja za ustvarjanje dobička, za uporabo novih tehnoloških postopkov idr. Obstaja več modelov zasebnih inkubatorjev, med katerimi ločimo dve večji skupini: prva oddaja samo prostore, druga pa prostore in storitev.

Lahko bi dodali segment mešanih inkubatorjev. Lokalna skupnost (občina) skupaj s privatnim kapitalom in sredstvi strukturnih skladov ustanovi inkubator in tako ustvari kombinacijo. Le-ta bi bila primerna za manj razvita okolja, v katerih bi bile

na ta način potrebne investicije lažje dosegljive. Prav tako je pomembno, da okolje združi celoten potencial območja in s tem ustvari klimo, ki bi pripomogla k oživitvi naprednega podjetništva.

2.3.2 Inkubatorji glede na cilje dela

Na grobo lahko določimo, da je cilj vsem podjetniškim inkubatorjem enak, in sicer razvoj območja, na katerem delujejo. Cilje določajo ustanovitelji oziroma financerji. Izluščimo lahko tri tipe inkubatorjev glede na njihove glavne cilje in značilnosti podjetij v inkubatorju, navajajo Maryues, Caraca in Diz (2003, str. 117):

1. Tehnološki inkubatorji (technology incubators »ang.«): Glavni cilj tehnoloških inkubatorjev je razvoj tehnoloških podjetij. Značilno zanje je veliko institucionalnih povezav z nosilci in viri znanja, kot so univerze, agencije za prenos tehnologije, raziskovalni centri in laboratoriji ter strokovnjaki. Prav tako pomembni so cilji, ki podpirajo prenos, popularizacijo tehnologij in stimulacijo raziskovalcem.
2. Inkubatorji za gospodarski razvoj (economic development incubators »ang.«): Usmerjeni so na stimuliranje posameznih gospodarskih ciljev, kot so oživljanje industrije ter iskanje in ustvarjanje novih delovnih mest. Prav tako se znotraj teh ciljev osredotočajo na podcilje, kot so zaposlovanje posameznega segmenta ljudi (npr. določena starostna skupina, težko zaposljivi, mladi).
3. Inkubatorji z mešanimi cilji (mixed purpose incubators »ang.«): Cilj teh inkubatorjev je promocija industrijske in gospodarske rasti v regiji preko spodbujanja podjetništva. Ti inkubatorji pomagajo vsem podjetjem, tistim, ki se ukvarjajo z novimi in naprednimi tehnologijami, ali onim, ki delujejo na področju klasične ali celo zastarele tehnologije. Tu gre predvsem za pomoč pri črpanju sredstev iz virov, ki smo jih navedli v drugem poglavju.

2.3.3 Tehnološki in virtualni inkubatorji

Obstoječe inkubatorje lahko razdelimo tudi glede na področje, ki ga pokriva, in na način komunikacije.

Tehnološki inkubatorji so tehnološko naravnani. Razen prostorov, managerskih nasvetov, poslovnega planiranja, pisarniških storitev ipd. zagotavljajo tudi tehnološke storitve in svetovanje na področju intelektualne lastnine ter posredujejo pravne storitve (Business Incubation. 1999, str. 14).

Virtualni inkubator se nahaja v virtualnem internetnem mediju, kjer je lahko najti možnosti za podporo in nasvete, ki jih potrebujejo podjetniki, beremo na spletnem naslovu (<http://www.evi-incubator.sk>). Skupine managerjev in svetovalcev z različnih področij nudijo novo nastalim podjetjem in podjetnikom podporo pri mentorstvu, poslovnem treniranju in informacije. Je internetno mesto, kjer poslovni začetniki, podjetniki in samozaposleni ter študentje dobijo standardno ali individualno pomoč skozi izobraževalne tečaje, kako začeti in rasti v poslu. Pridobijo koristne informacije in uporabne povezave. Pomoč je osredotočena na poslovno rast, dobičkonosnost in zadržanje strank. Virtualni inkubator je ustvarjen za visoko motivirane mlade poslovneže, ki so tehnološko usmerjeni in želijo ustvariti sinergijo pri ustvarjanju lastnega posla.

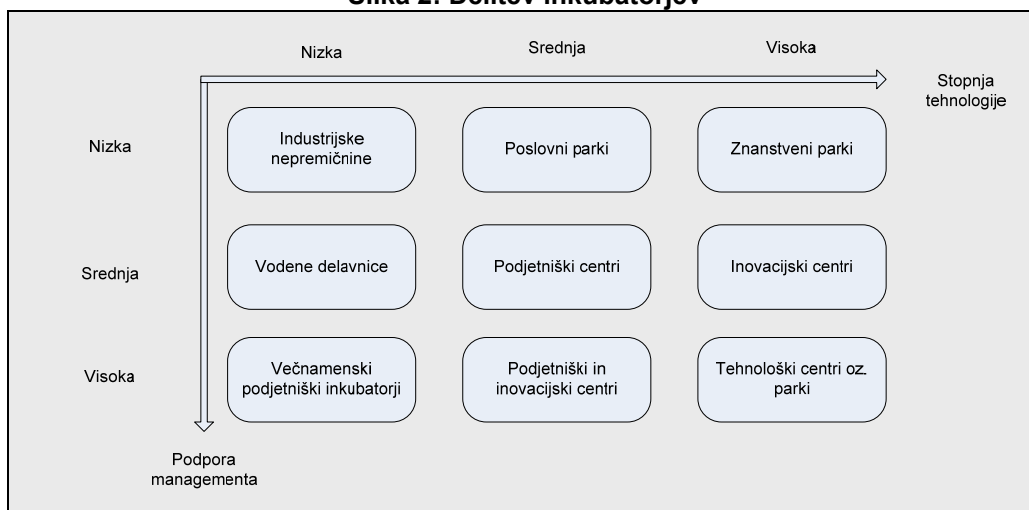
2.3.4 Druga poimenovanja in definicije tehnoloških inkubatorjev

V literaturi se za inkubatorje pojavlja tudi nekaj drugih poimenovanj in izrazov. Vsem je skupna lastnost, da so podobni konceptu podjetniškega inkubatorja, navajajo Pezelj in ostali (2006, str. 53).

1. Tehnološki inkubator (Technology Incubator, TI »ang.«): Cilj tehnološkega inkubatorja je, da dokonča tehnološke ideje ali tehnologije, ki imajo potencial in so delno razvite. Posebne storitve so strokovni nasveti za vodenje in usmerjanje pri razvoju tehnologij, svetovanje na področju intelektualne lastnine, skupen razvoj produktov, podpora in pridobivanje finančnih sredstev ter pomoč pri uporabi ustreznih strojev in ostale potrebne opreme.
2. Tehnološko podjetniški inkubator (Technology Business Incubator, TBI »ang.«): Ta pomaga pri komercializaciji že razvitih idej in je usmerjen v pomoč visokotehnološkim podjetjem. Navadno jih spodbujajo univerze in javni raziskovalni instituti, lokalne oblasti, katerih cilj je spodbujati in dajati podporo novim tehnoloških podjetjem.
3. Podjetniško inovacijski center (Business Innovation centre, BIC »ang.«): Zagotavlja infrastrukturo za ustanovitev in rast podjetij. Podjetniško inovacijski centri so usmerjeni v razvoj inovativnosti na regionalni ravni, sodelovanje med raziskovalci in industrijo, tehnološko izobraževanje in management v razvoj regionalnega gospodarstva in ustanavljanje mrežnih povezav med podjetji.
4. Tehnološki inovacijski center (Technology Innovation Centre, TIC »ang.«): Skrbi za raziskave in razvoj ter tehnološke inovacije, ki jih industrijsko okolje, v katerem se nahaja, potrebuje, hkrati pa skrbi za komercializacijo izdelkov s pomočjo javnih podjetij in javnih institucij.

Če upoštevamo delitev inkubatorjev glede na sektor, za katerega so se specializirali, dobimo alternativno in mnogo bolj razvejano delitev.

Slika 2: Delitev inkubatorjev



Vir: Benchmarking of business incubators. 2002, str. 6.

Podjetniški inkubatorji, ki se nahajajo na spodnjem desnem delu, zagotavljajo visoko stopnjo strokovne podpore in običajno pospešujejo razvoj tehnoloških podjetij.

2.4 DELOVANJE PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA

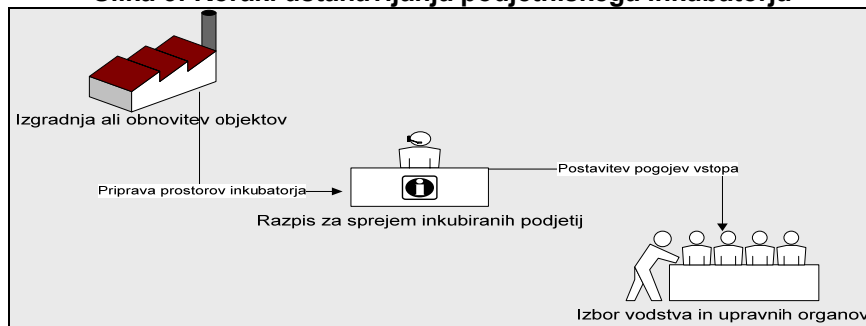
Podjetniški inkubatorji prispevajo k lažjemu delu in s tem k višji stopnji uspešnosti oziroma možnosti preživetja novo nastalega podjetja. Med obstoječimi analizami Allen (1985) in Fry (1987) ugotavljata, da v primerjavi z ostalimi podjetji propade dvakrat manj tistih podjetij, ki delujejo v inkubatorjih. Prav tako tudi podjetja, ki so po določeni dobi godna za izstop iz inkubatorja, delujejo in se razvijajo dvakrat hitreje, kot znaša povprečje v generaciji sorodnih in enako starih podjetij, ugotavlja Gržinič (2007, str. 7). Oba avtorja zatrjujeta, da imajo inkubatorji pozitiven vpliv na ustvarjanje podjetij in njihov obstoj. Podobne podatke navaja tudi evropska študija BIC (1994). Ta kaže, da je stopnja preživetja v podjetniški inkubator vključenih podjetij 88-odstotna, medtem ko imajo ostala podjetja 50-odstotno možnost preživetja, navaja Pohleven (2000, str. 259).

Eden izmed vzrokov za večjo uspešnost podjetij v inkubatorju v primerjavi s tistimi, ki v inkubator niso vključeni, je, da gredo podjetja skozi sistem selekcije. Preko tega procesa management v inkubatorju oceni kakovost poslovnih idej in podjetnikov. Razen tega imajo podjetja v inkubatorju stalen dostop do svetovalcev, ki jim pri njihovih težavah lahko pomagajo. Vodstvo inkubatorja se tudi ves čas prizadeva, da bi bila podjetja v podjetniškem inkubatorju čimbolj uspešna, saj tako upraviči sredstva, ki jih lokalna skupnost zanj namenja.

Od ciljev inkubatorja je v veliki meri odvisno, ali bo podjetniški inkubator uspešen ali ne. Cilji ustanovitelja inkubatorja so odvisni od motiva po profitu, razvoja lokalnega gospodarstva in povečanja zaposljivosti določenega segmenta prebivalstva. Kljub različnim ciljem inkubatorji ponujajo več ali manj enake vsebine.

Ustanavljanje podjetniškega inkubatorja je podobno ustanavljanju podjetja, le da gre tukaj za večje število interesov lokalne skupnosti, ki izvira iz podjetniške klime, podpore lokalnih oblasti in iz programov trenutne politične strukture. Kadar se prekrivajo interesi lokalne skupnosti s cilji inkubatorja, lahko pričakujemo, da bo podjetniška ideja zaživela. Politična oblast poskrbi, da podjetniški inkubator začne delo, vodstvo inkubatorja in podjetniki pa, da bo inkubator kot tak uspešen. Ustanovitev poteka v treh korakih:

Slika 3: Koraki ustanavljanja podjetniškega inkubatorja



Vir: Pohleven P. *Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki. Podjetništvo – izziv 21. stoletja*. 2000, str. 247.

Zgoraj omenjeni koraki so osnova za postavitve ograj inkubatorja, ki bi kasneje imel realne možnosti za preživetje na podjetniškem trgu. Marques in ostali (2003, str. 117) pravijo, da so v inkubatorjih trije deležniki, ki so nepogrešljivi za delovanje inkubatorja ne glede na to, kje inkubator stoji in kdo je njegov ustanovitelj.

Prvi so **upravljalci oziroma promotorji inkubatorja**. Ti so znani kot gostiteljska struktura. Sem sodijo univerze kot skladišče znanstvenega in tehničnega znanja. Potem so tu poslovna središča, ki nudijo svojo infrastrukturo. Za promocijo podjetniškega inkubatorja lahko poskrbijo tudi znanstveni in tehnološki parki.

V vlogi promotorja in upravljavca se kot ključni dejavnik pojavi **manager inkubatorja**. Poudariti je potrebno pomen pravilne izbire, saj je le-ta osrednja osebnost inkubatorja. Odgovoren je za poslovanje inkubatorja, promocijo in koordinacijo, finančno in strokovno izvajanje programa, povezovanje z upravnimi organi v nacionalnem in mednarodnem okolju, povezovanje akademskega, gospodarskega in upravnega okolja ter prepoznavanje, motiviranje in usmerjanje lokalnih podjetniških potencialov v inkubatorsko shemo pomoči, navajajo Drnovšek in ostali (2003, str. 32).

Uspeh inkubatorja in doseženi rezultati, vključno s kredibilnostjo in vpetostjo inkubatorja v okolje, so odvisni od uprave, predvsem pa od managerja. Zato mora managerja odlikovati nekaj osebnih in strokovnih lastnosti, navajajo Drnovšek in ostali (2003, priloga-K):

- inkubatorstvo: Razumeti mora celotno inkubatorsko shemo, ozadje problema, možnosti v okolju, konkurenčnost, reševanje problemov;
- podjetnost: inkubator je voden kot podjetje, kar vnaša zaupanje inkubirancev;
- vodstvene izkušnje: Potrebne so izkušnje na vodstvenih položajih v kritičnih strateških, tržnih ali organizacijskih težavah;
- mreža poslovnih stikov: Pomeni zaupanje v javni in privatni sferi, v akademskem in industrijskem okolju, pri bankah in vlagateljih;
- komunikativnost, fleksibilnost, uglajenost, izobraženost in urejenost.

Tipične značilnosti managerja, ki omogočajo tekoče opravljanje vsakodnevnih opravil, lahko strnemo v:

- izkušnje z malim ali srednjim podjetništvom (lastna izkušnja);
- poznavanje regionalne in lokalne skupnosti s formalnimi povezavami z visokim šolstvom, ministrstvi, občino in ostalimi javnimi in privatnimi organizacijami;
- svetovalne izkušnje na področju upravljanja, tehnologije in poslovnih strategij;
- poznavanje problematike ustanavljanja podjetij na visokih tehnologijah in vključevanje na globalni trg;
- odlične ustne in pisne sposobnosti komuniciranja, računalniško pismenosti, odlično znanje angleškega jezika, zaželen vsaj še en jezik EU;
- sposobnost vzpostavljanja stikov, predstavljanja in zastopanja interesov v različnih javnostih: mediji, politične stranke, uprava, inkubiranci, finančniki, vlagatelji, zunanji izvajalci, svetovalci;
- osebnostno celovitost, predanost ideji inkubatorja, entuziazem, zrelo presojanje poslovnih pobud, željo po uspehu inkubatorja in inkubirancev;
- razumevanje shem javne podpore, subvencij, načina kontrole in poročanja ter sposobnosti iskanja in zagotavljanja lastnih virov;
- razpoložljivost preko delovne obveznosti in povezovanje uspeha z osebnim uspehom.

Zaradi nosilne naloge managerja podjetniškega inkubatorja je pomemben izbor kandidata. Kandidata, ki ustreza zgoraj navedenim kriterijem, je potrebno skozi tečaj pripraviti na kakovostno delo. Lalkaka (2000. str. 102–103) priporoča štiritedenski tečaj, ki zajema naslednje teme:

- prvi teden: Teoretične in praktične osnove ekonomije. Primeri iz prakse podjetniških inkubatorjev za lažje razumevanje poslanstva inkubatorja. Proučevanje primerov iz domačega okolja in sosednjih držav;
- drugi teden: Obisk drugih inkubatorjev, tehnoloških parkov in ostalih poslovnih institucij, povezanih z investiranjem v inkubator. Naloga: krepitev poslovnih kontaktov;
- tretji teden: Praktično delo v uspešnem podjetniškem inkubatorju, da razume pravila in aktivnosti vodstva in osebja ter spozna delovanje med vodstvom in inkubiranimi podjetji;
- četrti teden: Delo z inkubiranimi podjetji, da spozna in razume potrebe strank in predstave o sodelovanju v inkubatorju.

Investitorji predstavljajo drugo skupino pomembnih deležnikov. Prav tako kot cilji inkubatorjev so tudi motivi investorjev različni. Ti se pojavljajo v obliki tveganih kapitalistov, velikih podjetij, bank in drugih finančnih ustanov. Ta skupina priskrbi upravljavcu sredstva za gradnjo ali najem prostorov, potrebno opremo in financira delovanje. Obstaja še skupina investorjev, ki se imenujejo komercialni investitorji. Ti investirajo neposredno v tista podjetja v inkubatorju, ki imajo dobro idejo in obetavno prihodnost. Z dobro vodenimi in delujočimi inkubatorji pridobijo tako javni kot zasebni investitorji. Javni investitorji širijo nacionalno gospodarsko bazo, ki pomaga oživiti gospodarstvo in ustvarjati nova delovna mesta, na drugi strani pa imajo zasebni investitorji pravico do lastništva obetavnih podjetij in lahko pozneje na ta račun unovčijo kapitalske dobičke.

Inkubator potrebuje dobre odnose z bankami in drugimi finančnimi ustanovami. Ta podpora je nujna tako za rast inkubatorja kot tudi za zagotavljanje ugodnih posojilnih linij za inkubirana podjetja, ki za hitro rast potrebujejo dodatno finančno pomoč, meni Petković (2006, str. 22).

Tretjo skupino deležnikov predstavljajo **inkubiranci**. To so podjetja, ki so na osnovi dobrih poslovnih idej in ob upoštevanju pogojev, ki jih je postavilo vodstvo inkubatorja, vključena v inkubator. Po definiciji naj bi bila to inovativna podjetja, tehnološka mikro podjetja ter mala in srednje velika podjetja, ki so del visokotehnološkega sektorja industrije, kot so računalništvo, formacija, informatika, genski inženiring ipd. Pristop je omejen na podjetja, ki bodo verjetno prispevala k razvoju tehnologije na nacionalni ravni in imajo potencial ter visokotehnološko zmožnost za najboljšo izrabo ponujenih možnosti.

Pomembna je povezanost vseh zgoraj naštetih dejavnikov. Ključna je povezanost managementa inkubatorja in inkubirancev. Manager inkubatorja postavi strategijo, poslanstvo in vizijo in je kot vodja odgovoren za doseganje ciljev.

Ob ciljih in odobravanju okolja je za inkubator najbolj pomembna kakovost storitev, ki jih ponuja. Inkubatorji morajo zagotoviti inkubirancem strokovno izobražene kadre, ki so lahko zaposleni v inkubatorju ali pa delajo za inkubator kot zunanji sodelavci. Podjetniški inkubator nudi v svoji ponudbi dve vrsti storitev, pravi Glas (2000a, str. 6), in sicer administrativno-tehnične in poslovne storitve. Med prve

spadajo tehnični standard in oprema prostorov, recepcija, tajniška služba, fotokopiranje in telekomunikacije, varovanje, čiščenje ipd. Poslovne storitve imajo poudarek na štirih ključnih področjih. Ta so:

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

Podjetniki, ki ustanavljajo nova podjetja v podjetniškem inkubatorju, morajo vedeti, katere prednosti imajo. Podjetniški inkubator ponudi tržno dostopne prostore, kar pomeni cenejše prostore, kot jih v danem okolju ponuja trg za odkup ali najem prostorov. Cena najema sčasoma narašča in se približa tržnim cenam. Osebe inkubatorja ponudi tudi asistenco pri podjetniškem izobraževanju in svetovanju: pomoč pri izdelavi poslovnih načrtov, managerski nasveti, računovodski nasveti ipd. Storitve inkubatorja niso brezplačne, vendar se gibljejo pod ceno enakih storitev na trgu in so še vedno privlačne za nove podjetnike.

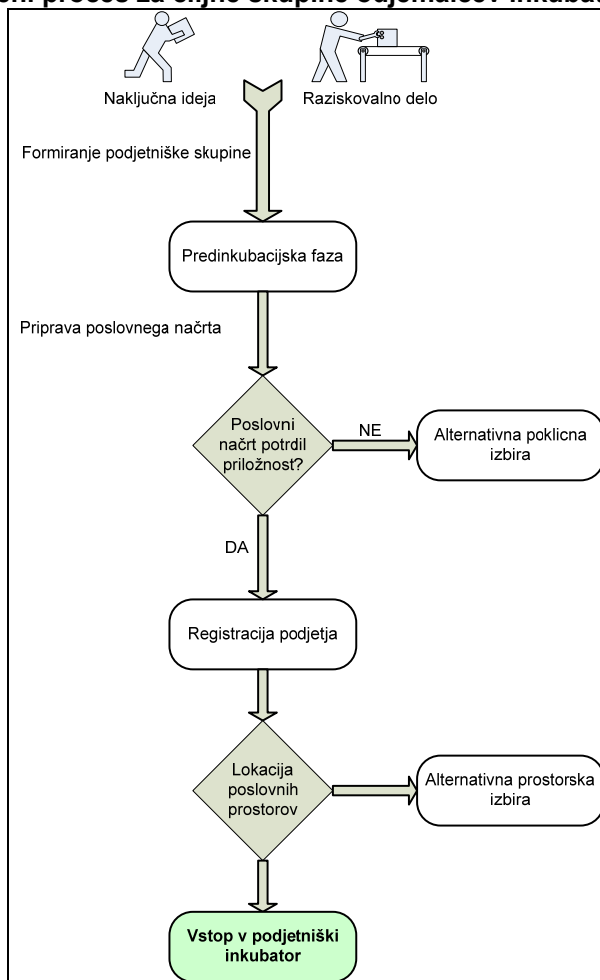
Ob neposredni pomoči podjetjem v inkubatorju obstaja tudi neviden splet pomoči, ki jo podjetja dobijo v obliki imidža dobro uveljavljenega inkubatorja. Ta vpliva na ugled in kredibilnost podjetij. Dobavitelji, kupci in investitorji se zavedajo manjšega tveganja s podjetji v inkubatorju. Prav tako podjetniki dnevno izmenjavajo stike in informacije z ostalimi podjetji v inkubatorju, kar prinaša dodatno prednost, saj tako lahko rešujejo mnoge težave, ki se pojavijo v podjetništvu, poudarja Glas (2000a, str. 12–13).

Inkubacijski proces v podjetniškem inkubatorju lahko razdelimo na tri faze. Marquez in ostali (2003, str. 119) jih takole navajajo:

- **Predinkubacijska faza** predstavlja pripravljalno fazo inkubacije. V tej fazi upravljavci in investitorji pregledajo in planirajo vse vidike poslovanja, kot so strategija, tehnologija, finance in marketing ter tako prispevajo k razvoju podjetniškega duha. Podjetniki v tej fazi dobijo osnovne smernice o procesu inkubacije preko forumov, konferenc in razprav, ki so odprte za javnost. Tako jim olajšajo dostop do znanja, ki ga potrebujejo za izdelavo poslovnega načrta in jim omogočijo tehnološko pomoč za razvoj prototipa. Ta faza ne traja dolgo, približno leto dni, podjetniku pa omogoči, da zapusti inkubator ali pa nadaljuje v enem izmed inkubacijskih procesov, virtualnem ali fizičnem, odvisno od ocene managerjev v inkubatorju.
- **Inkubacija podjetja** predstavlja drugo fazo v inkubatorju. V tej fazi se podjetnika usmeri, da transformira inovativne ideje ali projekte v posel na trgu. V najem dobi fizično infrastrukturo, to je prostore za sestanke in recepcijo, telekomunikacijsko opremo ipd. Podjetniku so na voljo še druge podporne storitve, med njimi strateške in managerske storitve za pomoč in organizacijo pri razvoju aktivnosti, ki pomagajo pri uresničitvi podjetniške ideje. Trajanje druge faze je odvisno od inkubatorja, njegovega vodstva in od interesa inkubiranca, giblje se nekje med dvema in petimi leti.
- **Tretjo fazo opredeljujemo kot dezinkubacija**. V tej fazi se podjetje pripravi in tudi fizično loči od inkubatorja, kar pomeni, da se osamosvoji in nadaljuje svoje podjetništvo na trgu brez dodatne pomoči.

Vodstvo podjetniškega inkubatorja postavi kriterije, katera podjetja bodo imela možnost za vstop v podjetniški inkubator. Pomembno je, da upošteva cilje, vizijo in poslanstvo inkubatorja. Le tako bo podjetniški inkubator dosegal zastavljene cilje. Že na samem začetku predinkubacijske faze program pomaga podjetnikom pri razvoju poslovne ideje in izdelavi **kvalitetnega poslovnega načrta**. Poslovni načrt predstavlja odločilno točko za vstop podjetja v inkubator. *Izbor* podjetij je prvi korak za uspešno delovanje inkubatorja. Odločitveni proces za ciljne skupine odjemalcev podjetniškega inkubatorja je predstavljen na naslednji sliki.

Slika 4: Odločitveni proces za ciljne skupine odjemalcev inkubatorja



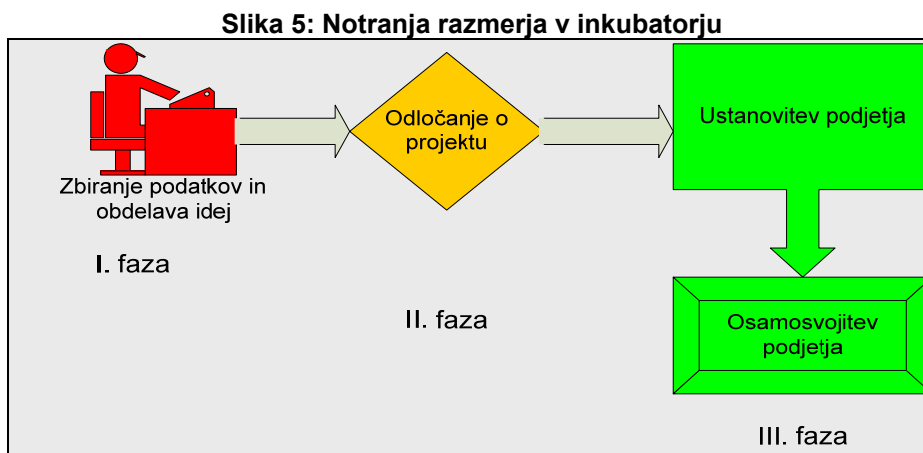
Vir: Drnovšek M. in ostali. *Ljubljanski univerzitetni inkubator, Poslovni načrt*. 2003, str. 26.

Ko podjetje premaga začetno predinkubacijsko fazo, vodstvo inkubatorja oceni in poda mnenje o vstopu podjetja v podjetniški inkubator. Od tu naprej podjetje preide v drugo, tako imenovano fazo inkubacije podjetja.

Razmerja v podjetniškem inkubatorju

Ob izvajanju operativnega ciklusa inkubatorja nastanejo notranja in zunanja razmerja. Pred vstopom podjetja v podjetniški inkubator, je potrebno definirati vsa razmerja, ki bodo nastala med podjetjem in inkubatorjem ter morebitnim sponzorjem in donatorjem. To je pomembno predvsem zaradi zavarovanja poslovnih idej, kasnejše finančne odvisnosti podjetja od donatorjev in zaradi višine stroška storitev v inkubatorju.

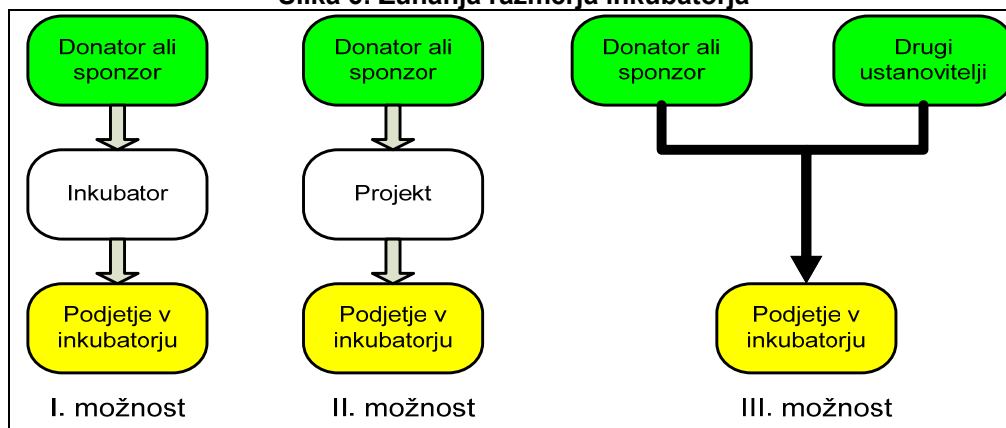
Na naslednji sliki je prikazano **notranje razmerje** v inkubatorju, to so razmerja med nosilci idej in nastajajočimi podjetji ter inkubatorjem. V prvi fazi so pomembna razmerja med inkubatorjem in nosilcem projekta, saj se potencialne pravice in obveznosti pridobivajo v imenu in na račun inkubatorja. V drugi fazi gre za razmerje med inkubatorjem in samostojno pravno osebo, ki že sama prevzema pravice in obveznosti. Na tej stopnji je pomembna urejenost pravil delovanja podjetja v inkubatorju, njegovih pravic in obveznosti ter morebitnih nadomestil za uporabo pravic intelektualne lastnine. Tretja faza pomeni nadzor in vračanje pridobljenih sredstev inkubatorju.



Vir: Drnovšek M. in ostali. *Ljubljanski univerzitetni inkubator, Poslovni načrt*. 2003, str. 27.

Zunanja razmerja urejajo odnos med podjetjem v inkubatorju in donatorji oziroma sponzorji posameznega podjetja. Poznamo tri možnosti sofinanciranja projektov. V prvi obliki gre za financiranje projekta preko inkubatorja. Inkubator v tem primeru prevzame odgovornost za pravilno uporabo donatorskih sredstev. V drugi obliki gre za pogodbeno skupno vlaganje. Donator pridobiva dobiček iz projekta, ne da bi bil navzven odgovoren za uspeh projekta. Nadzor nad pravilno uporabo sredstev prevzame sam. V tretji obliki gre za statusno skupno vlaganje. Donator prevzame večjo soodgovornost za uspeh projekta, pridobi si večjo možnost vplivanja na odločitve in tako poveča nadzor nad uporabo sredstev pri projektu. V slednjih dveh primerih inkubator nudi zgolj prostorske ter informacijske, tehnične in tehnološke možnosti za razvoj projekta. Urejanje pravnih razmerij je zelo pomembno zlasti pri prvi obliki, medtem ko druga in tretja za inkubator nista tako tvegani, menijo Drnovšek in ostali (2003, str. 25–28). Razmerja so prikazana na sliki 6.

Slika 6: Zunanja razmerja inkubatorja



Vir: Drnovšek M. in ostali. *Ljubljanski univerzitetni inkubator, Poslovni načrt*. 2003, str. 28.

Tu lahko poudarimo možnost, da različne institucije, omenjene v drugem poglavju, sofinancirajo podjetniški inkubator in podjetja v njem. Pomembno je, da lokalna skupnost, ki se loteva ustanovitve podjetniškega inkubatorja, sestavi dobro strokovno usposobljeno projektno skupino, saj sta njeni osnovni nalogi vodenje postopkov vse od ustanavljanja inkubatorja do faze odprtja in iskanje različnih virov sredstev za njegovo delovanje. Potem delo prevzame management inkubatorja.

Podjetniški inkubatorji, pravi Erlewine (2004, str. 196–198), gojijo napredek v privatnih podjetjih, pomagajo pri preživetju in rasti novo nastalih podjetij takrat, ko so ta najbolj ranljiva. Podjetniški inkubator nudi poslovno podporo, prilagojeno mladim firmam. Servis vključuje managersko podporo, pomoč pri poslovnem in finančnem planiranju, prav tako pa večina inkubatorjev nudi prostor z osnovno logistiko, ki jo potrebuje podjetje. Inkubatorski programi se pojavljajo v veliko oblikah in velikostih in resnično služijo skupnosti in trgu. Inkubatorji ne predstavljajo nove industrije, saj so poznani že iz začetka 50-ih let.

Osnovo za uspeh inkubatorja predstavlja vodstvo z uspešnim programom, v katerega je potrebno investirati veliko denarja in izdelati dobro študijo. Uspešna študija kasneje pomaga pri odločitvi, ali ima predlagani projekt zagotovljen trg in osnovno finančno bazo za izvedbo, prav tako pa inkubator potrebuje močno podporo lokalne skupnosti. Ko inkubator na osnovi dobre prakse najde ustrezen model, postavi vodstvo, ki je sposobno nuditi ustrezno asistenco podjetjem v inkubatorju. To je ključ za uspeh inkubatorja v celoti. Inkubator lahko pomaga inkubirancem iskati kapital za zagon posla na več načinov: v hiši zagotavlja gibljiva posojila, povezuje podjetja z vlagatelji, s tako imenovanimi »angelskimi vlagatelji«, dela s podjetji, pripravlja popoln načrt za tvegane vlagatelje, asistira pri pridobivanju bančnih posojil. Inkubator promovira ustanavljanje firm in novih delovnih mest, oživlja lokalno skupnost, komercializira nove tehnologije in tako ojača lokalno, regionalno in celo državno gospodarstvo. Pomemben je podatek, da kar 87 odstotkov podjetij, ki so bili v inkubatorju, še vedno posluje. Državne subvencije za dobro pripravljene poslovne načrte v inkubatorju predstavljajo dobro investicijo v lokalno okolje. Podjetniški inkubator prispeva k dolgoročni sposobnosti podjetja, da preživi in vstopi na nepremičninski trg. Podjetje začne poslovati v inkubatorju, v katerem so pripravljene prostori in osebje za začetno fazo rasti. Ko je podjetje dovolj močno, da preživi na trgu, samostojno vstopa na nepremičninski trg.

2.5 ZNAČILNOSTI PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V NEKAJ EVROPSKIH DRŽAVAH

Evropska unija je pred 20 leti ustanovila EBN (European BIC Network »ang.«) z namenom združitve vseh BIC-ov v Evropi, katerih večina opravlja tudi funkcijo inkubatorstva. V letu 2004 je bilo v združenju 160 BIC-ov in podobnih organizacij, kot so inkubatorji, inovacijski in podjetniški centri. Ti so skupno podprli ustanovitev 15.244 malih in srednjih podjetij, kar znaša 148 malih in srednjih podjetij v povprečju na en BIC, navaja BIC Observatory (2005–2006, str. 6). Ker je bila sama ustanovitev podpornih organizacij prepuščena vsaki državi posebej in so nastajali v različnih okoljih, z raznolikimi strategijami in podporo, je nastala vrsta različnih tipov inkubatorjev.

Na področju razvoja tehnološke kooperacije med podjetji in industrijo ter na področjih razvoja in aplikacije tehnologije spada Finska med vodilne države v svetu. Država izvaja različne programe za dolgoročno sodelovanje med inovativnimi podjetji in javnimi znanstvenimi institucijami ter zagotavlja tvegan kapital. Središče razvoja predstavlja znanstveni park Otaniemi Science Park, po podatkih s spletne strani (<http://www.technopolisventures.fi>), in Innolinko, po podatkih s spletne strani (<http://oiic.tkk.fi>). Oba od leta 1998 delujeta v tesni povezavi s helsinško univerzo. Znanstveni park je zaslužen za izjemne dosežke na področju razvijanja univerzitetnih inkubatorjev za podporo akademskim spin-off podjetjem. Od leta 1991 se je na univerzi ocenilo 700 poslovnih idej, v specialni Spinno Development program je bilo sprejetih več kot 350 timskih skupin, od tega se jih na leto 40 do 50 preoblikuje v podjetja. Pobudnikov za ustanovitev podjetij in ustanovitelji so večinoma raziskovalci in doktorji znanosti, le malo je med njimi študentov. Povprečna velikost poslovnega inkubatorja je 1000 m². Dve tretjini inkubatorjev zaposluje le managerja in povprečno 2–3 ljudi. Letni stroški poslovnih inkubatorjev znašajo približno 200.000 evrov, inkubator pa ima povprečno 10–20 inkubirancev. Podjetniški inkubatorji na Danskem so običajno locirani znotraj znanstvenih parkov in podpirajo visokotehnološka mala in srednja podjetja. Ustanovljen je oddelek za podjetniško promocijo (EFS) na Ministrstvu za menjavo in industrijo. Danski model temelji na financiranju semenskega kapitala z namenom ustvariti dovolj kritične mase, da bi trg pritegnil tudi privatni sektor. V začetni fazi je EFS predvideval, da bo iz investicij izstopil šele po osmih letih, vendar se je izkazalo, da je za to potrebno le tri do pet let. V preteklosti so v Italiji spodbujali dejavnike za izgradnjo nove infrastrukture, kot so znanstveni parki, po novem pa se osredotočajo bolj na povezave in sodelovanje med raziskovalnimi institucijami, univerzami in podjetji. Tehnologija naj bi se razpršila, razvoj postal bolj mobilan, zboljšal naj bi se inovativni proces in s tem tudi podjetniška klima.

Raziskave kažejo, da v Nemčiji upada število tehnološko naravnanih podjetij v inkubatorjih. Njihov delež naj bi iz leta 1989, ko je znašal 92, padel na 72 odstotkov v letu 1996. Vzrokov za upad je več. Cilj inkubatorjev v preteklem desetletju je bil predvsem razvoj regij, čedalje težje pa naj bi našli kandidate iz tehnološkega sektorja. Inkubatorji naj bi iz vloge pospeševalca inovacij prešli v vlogo ponudnika pisarniških prostorov. Inkubirana podjetja naj bi iz lastnih prihodkov krila le majhen delež stroškov, inkubatorji pa so zaračunavali najemnine, ki so bile približno enake tržnim. Lokalna oblast je aktivno sodelovala pri ustanavljanju inkubatorjev in v mnogih primerih ima v njih lastniške deleže, predstavniki zbornic pa so aktivni člani managementa. Mnogi inkubatorji so

pritegnili v razvojne projekte tudi finančni sektor, čeprav so to še vedno javne banke in ne privatne.

Madžarska je polovico pomoči za ustanavljanje inkubatorjev prejela iz programov Phare za pomoč malim in srednjim podjetjem. Madžarska fundacija za promocijo podjetništva (MVA) je pregledala situacijo na področju podjetniških inkubatorjev. V pregled je bilo vključenih 15 inkubatorjev. Raziskava je pokazala, kot povzema Bateman (2000, str. 20), da je agencija LEA glavni investitor za napredek podjetniških inkubatorjev na lokalni ravni. Pokazala je tudi, da so inkubiranci v veliki meri podjetja, ki ne predstavljajo nobenega tehnološkega napredka (ročna proizvodnja). Večina inkubatorjev je nudilo svojim inkubirancem samo prostore in telekomunikacijske povezave. V raziskavi ni bilo zaznati, da bi inkubator nudil še kakšno drugo storitev, s katero bi lahko kril stroške poslovanja.

3 VLOGA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV

Z osamosvojitvijo Slovenije je bilo sprejetih kar nekaj ukrepov, katerih namen je spodbujanje in podpora podjetništvu. Med ukrepi je tudi Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001–2006 in posledično program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji. Program je določal, da so razvojne spodbude namenjene predvsem vlaganju v razvoj znanj, raziskav, v razvoj ključnih tehnologij in v odpiranje delovnih mest, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost.

Zgodovina podjetniških inkubatorjev v Sloveniji sega v konec 80-ih let, ko so študije in izkušnje iz Združenih držav Amerike o delu inkubatorjev začeli prenašati v Slovenijo. Pobude so bile prisotne po vsej Sloveniji, podpirala so jih večja podjetja in občine. Nastala je vrsta inkubatorjev, zavodov in drugih oblik podpornega okolja za ustanavljanje podjetij. V zgodnjih 90-ih letih je bilo ustanovljeno združenje BIG (Business Incubator Group), vanj so se vključili vsi inkubatorji v tistem času. Inkubatorji so navedeni v naslednji tabeli:

Tabela 1: Seznam inkubatorjev v zgodnjih 90-tih letih

<i>Naziv inkubatorja</i>	<i>Lokacija</i>	<i>Leto</i>	<i>Ustanovitelj</i>
ALIN	Kidričevo	1991	Podjetje
Center za razvoj podjetništva	Lendava	1993	Občina
Ekonomski inštitut, EIM	Maribor	1991	Mešano
ININ	Ljubljana	1989	Privatni
INJES	Jesenice	1990	Podjetje
Inkubator Sežana	Sežana	1992	Občina
INPO	Ljutomer	1991	Mešano
INVEL	Velenje	1992	Podjetje
KIN	Sevnica	1990	Družinsko
Mariborski inovacijski center	Maribor	1991	Občina
MRA, razvojni center	Maribor	1991	Mešano
Modulus	Hrastnik	1992	Mešano
Nov'na Studio Podezelje	Ravne	1990	Mešano
Podjetniški center Domžale	Domžale	1994	Občina
Studio TIP	Koper	1991	Družinsko
Svetovalni izobraževalni center	Sl. Konice	1992	Privatni
Vrhniški inkubator podjetništva	Vrhnika	1993	Mešano
Voje	Tržič	1992	Podjetje

Vir: Pohleven S. *Pomen in vloga inkubatorjev v razvoju malega gospodarstva*. 1996.

V inkubatorjih so pričakovali, da jim bo država dodelila stavbe kot del privatizacije premoženja nekdanje jugoslovanske vojske, ki je leta 1991 zapustila velike vojašnice. Leta 1992 je bilo v združenju BIG 17 članov, le peščica pa je bilo pravih inkubatorjev. Združenje je imelo 22.790 m² poslovnih površin in na višku svojih zmogljivostih je v njih gostovalo 193 na novo nastalih podjetij s skupaj 449 zaposlenimi. Kakorkoli, priložnost za zajamčene stavbe je bila zamujena in po nekaj letih večina članic ni bila sposobna nuditi obljubljenih storitev, poudarja Glas (2007c, str. 9).

Po začetnih uspehih so inkubatorji dosegli manj, kot je bilo pričakovano. Vzroki so bili nezadostna promocija njihovega delovanja, premalo povezovanja med inkubatorji, občinami, državo in drugimi institucijami, katerih naloga bi bila predvsem nudenje finančne podpore. Večina teh inkubatorjev se je zaradi slabega delovanja in pomanjkanja podpore v naslednjih letih preoblikovala, mnogi so tudi propadli. Pohleven (1996) navaja primer inkubatorja INJES na Jesenicah, ki je prenehal delovati, ker novo vodstvo železarne, v katerem je inkubator nastal, ni hotelo plačati ustanovitvenega deleža. Tudi inkubatorja Modulus Hrastnik in Vrhniški inkubator podjetništva sta propadla zaradi premajhne podpore občine in neustreznega vodstva ustanoviteljev. Mariborski inovacijski center je propadel, ker se inkubiranci niso strinjali, da bi se center pravno uredil in da bi se postavila formalna pravila delovanja, zaradi česar je občina predala zgradbo drugim najemnikom. Naslednja tabela prikazuje seznam inkubatorjev, ki jim je uspelo preživeti oziroma so jih na novo ustanovili.

Tabela 2: Obstoječe stanje inkubatorjev v Sloveniji v letu 2007

<i>Tip</i>	<i>Ime organizacije</i>	<i>Leto</i>	<i>Število članov</i>	<i>Površina v m²</i>
Poslovni inkubator	Inkubator Sežana	1992	28	7.000 (3.000)
	Podjetniški inkubator Jesenice	2000	11	860
	Podjetniški inkubator Zasavje, Zagorje	2000	5	1.100
	Mrežni Pomurski podjetniški inkubator	2003	33	2.540
	Smart Start inkubator, Ljubljana-Črnuče	2004	3	270
	Mrežni inkubator savinjske regije	2004	8	300
Univerzitetni inkubator	Tovarna podjetmov, Univerza Maribor	2001	21	530
	Univerzitetni inkubator Primorske	2005	12	100
	LUI, Ljubljanski univerzitetni inkubator	2004	36	(500)
Tehnološki park	Tehnološki park Ljubljana	1995	64	4.700
	Štajerski tehnološki park, Pesnica	1994	24	2.100
	PTP, Primorski tehnološki park, Vrtojba	1999	38	1.800

Vir: Godnič in ostali. *Razvoj podjetniških inkubatorjev v Sloveniji od 90-ih let in ocena sedanjega stanja mreže*. 2007, str. 12.

V naslednjih letih je stroka upoštevala predvsem inkubatorje »brez zidov« ali virtualne inkubatorje in jih tudi podpirala, zato ni bilo prave finančne podpore za izgradnjo infrastrukture. Šele v zadnjih letih ponovno poudarja koristnost inkubatorjev. Velik del pozitivnih lastnosti naj bi imela skupna infrastruktura, v kateri bi nastalo okolje, primerno za mreženje in grozde. Država je ponovno začela vlagati sredstva v izgradnjo inkubatorjev, tehnoloških parkov in centrov, podjetniških centrov in razvojnih agencij.

V prvih letih tega stoletja je vlada izvedla študijo upravičenosti univerzitetnih inkubatorjev in kasneje podprla inkubatorje v Celju, Kopru, Ljubljani in Mariboru. Veliko sredstev je bilo pridobljenih iz evropskih strukturnih skladov. Ministrstvo za gospodarstvo je podprlo 13 inkubatorjev med leti 2000–2005 v skupni višini 3.25 milijona evrov. Večinsko so bili podprti trije tehnološki parki. Nekaj inkubatorjev je nastalo v čezmejnih projektih, kot npr. inkubator na Jesenicah leta 2000, Pomurski inkubator leta 2003 na treh različnih lokacijah in inkubator v Trbovljah. V sredini 90-ih so obstajali trije tehnološki parki v Sloveniji (Ljubljana, Maribor-Pesnica in Nova Gorica), ki so resnično delovali tako, kot so bili postavljeni, vendar so imeli veliko prostorskih omejitev. Kasneje je privatno podjetje Smart-Com ustanovilo podjetniški inkubator Smart-Start, v katerega je bil vložen privatni kapital.

Ob kritičnih trenutkih v razvoju inkubatorjev v Sloveniji tako ustanovitelji kot inkubiranci kljub začetnemu entuziazmu in visokim pričakovanjem niso mogli skriti razočaranja. Z redkimi izjemami, kot so Podjetniški inkubator Sežana in vsi trije tehnološki parki, so bili podjetniški inkubatorji v tem obdobju obsojeni na propad. Kritične točke delovanja so povzete po Glasu (2007c, str. 11):

- inkubatorji niso izpolnjevali danih obljub. Večino dejavnosti so v inkubatorjih prenehali, še preden bi jih lahko tržili;
- nekateri inkubatorji so podpirali ustanavljanje novih podjetij brez prostorskih zmogljivosti. Kasneje so se zasnove kot poslovne cone;
- večina inkubatorjev se ni ukoreninila v svojem lokalnem okolju, prevelika so bila pričakovanja podpore Ministrstva za gospodarstvo;

- velika podjetja so kot ustanovitelji imela prevelika in nerealna pričakovanja, z inkubiranci tudi niso imela dolgoročnih obveznosti. Ker so kmalu tudi sama iskala vire za finančno preživetje, so sredstva preusmerila drugam;
- managerji v inkubatorjih niso v celoti poznali svoje naloge, premalo je bilo kreativnosti pri delu glede na situacijo, ki je nastala v 90-tih letih prejšnjega stoletja.

V Sloveniji nastaja veliko oblik podpornega okolja za razvoj podjetništva, nekaj oblik pa je še v zasnovi. Čas bo pokazal, ali je smiselno imeti na tako majhnem območju toliko različnih oblik za spodbujanje rasti malih in srednjih podjetij. Že na začetku lahko ugotovimo, da so začetni inkubatorji v glavnem doživeli polom. Glede na visoko vrednost vloženih sredstev se poraja vprašanje, ali je država sposobna nadzorovati porabo vloženih proračunskih sredstev oziroma kako naj zagotovi, da bodo vložena sredstva prinesla pozitiven učinek. Sedaj sta za nadzor nad sredstvi zadolženi Ministrstvo za visoko šolstvo za področje tehnoloških inkubatorjev in Ministrstvo za gospodarstvo za področje podjetniških inkubatorjev.

3.1 INKUBATOR SEŽANA KOT PRIMER DOBRE PRAKSE

Občina Sežana leži na severozahodu Slovenije na Obalno-kraški regiji na meji z Italijo. Obsega 2.174 km² in z 12.583 prebivalci spada med manj poseljena območja Slovenije.

Podjetniški inkubator Sežana, navaja direktor Stojan Gorup v internem poročilu, sta ustanovila leta 1991 Občina Sežana in svetovalno podjetje Sloveneta d.o.o. Podjetniški inkubator s firmo Inkubator d.o.o. Sežana je organiziran kot družba z omejeno odgovornostjo, katere 80-odstotni družbeni delež je v lasti Občine Sežana, preostali delež pa v lasti podjetja Sloveneta d.o.o. Sežana. V okviru družbe deluje tudi Podjetniški pospeševalni center občin Divača, Hrpelje-Kozina, Komen in Sežana. Formalno je organiziran in registriran v sodnem registru kot podružnica v skladu z določili Zakona o gospodarskih družbah (ZGD). Skupščina družbe in organi podružnice so sklenili, da se podružnica osamosvoji in organizira kot samostojna pravna oseba, s tem ko je prevzela tudi funkcijo Agencije za regionalni razvoj Krasa in Brkinov.

Cilji ustanovitve inkubatorja so bili naslednji:

- zagotovitev poslovnih prostorov novim podjetnikom in malim podjetjem;
- nudenje osnovnega svetovanja podjetnikom;
- ponovno aktiviranje delovnih prostorov propadle tovarne ISKRA Sežana,
- nova delovna mesta za trenutno nezaposlene v regiji in za pričakovane nove brezposelne ob odpravi meje z EU (špediterji idr.).

Prvotni cilji so bili usmerjeni v zagotavljanje urbaniziranih zemljišč za inkubirance, ki so dozoreli v inkubatorju. Leta 1997 se je inkubator s pomočjo sredstev iz programa PHARE (362.000 evrov) in občine (60.000 evrov) ter z lastnimi sredstvi (Inkubator d.o.o. 140.000 evrov) razširil za dodatnih 2.500 m², pravi Glas (2001, str. 5).

Pred nekaj leti so obogatili dejavnosti inkubatorja še z novim ciljem – začeli so uvajati inovacije in vsebine z visoko dodano vrednostjo. Po realizaciji začetnih

ciljev, tudi s podporo EU, ki je namenila 550.000 evrov za rekonstrukcijo obstoječe zgradbe, so pričeli graditi 3.000 m² velik objekt Poslovno-inovacijskega centra. Gradnjo sta sofinancirali EU, ki je namenila milijon evrov, in vlada s 510.000 evri. Projekt sovпада s poslovno cono v neposredni bližini, ki meri 8–10.000 m².

Inkubator ima dobre odnose z AREA Science Park Trst, največjim znanstveno-tehnološkim parkom v Italiji, ki je le 5 km oddaljen od lokacije parka, in z BIC Furlanija Julijska krajina.

Inkubator Sežana je največji podjetniški inkubator v državi in je eden izmed ustanoviteljev Združenja tehnoloških parkov, podjetniških inkubatorjev in tehnoloških centrov Slovenije. Celotna bruto površina inkubatorja je 7.000 m², od katerih je 5.050 m² prostorov namenjenih oddaji v najem. Le-ti so danes skoraj v celoti zasedeni. Inkubator je razdeljen na 40 prostorskih enot različnih velikosti; povprečna površina enote je 126 m².

Dosedanji razvoj inkubatorja:

- začetek leta 1992 inkubator začne delo s tremi najemniki, ki so bili kot tehnični delavci zaposleni v propadli tovarni ISKRA;
- v naslednjih letih je inkubator privabil nekaj domačih malih podjetij in tudi nekaj italijanskih – večinoma so se ukvarjali s proizvodno dejavnostjo; delno s storitvami, vključno s trgovinsko dejavnostjo;
- v letu 2001 je bilo v inkubatorju največje število podjetij, to je 35;
- v letih 2001–2002 so se trije večji najemniki odselili v lastne prostore na suhozemnem terminalu in v novo zgrajene prostore na območju inkubatorja;
- inkubator se v zadnjem obdobju širi. S sofinanciranjem iz sredstev programa PHFARE podjetniki za svoje potrebe gradijo infrastrukturo na površini okrog 5.000 m²;
- trenutno so vsi prostori inkubatorja zasedeni. Izpraznjeni prostori so bili ponovno oddani, en prostor inkubator pušča kot ponudbo za predinkubacijsko fazo;
- začena se pomoč inkubirancem, ki bodo v okviru inkubatorja dogradili še 600 m² in tako zaokrožil svoje proizvodne površine na 900 m², kar je zadnja možna površina za gradnjo na kompleksu inkubatorja.

Dosežen razvoj inkubatorja Sežana glede na površino in število podjetij

Površina celotnega območja (zemljišča) inkubatorja meri 11.500 m², od tega je za oddajo v najem predvidenih 5.050 m² in za širitev 3.000 m². Trenutno inkubator šteje 40 enot in jih oddaja v najem, povprečna velikost enote je 126 m². Do konca leta 2004 je bilo v inkubiranih podjetjih 154 redno zaposlenih, pri bivših inkubiranih podjetjih pa 115. V inkubatorju so trenutno zaposleni trije ljudje. Skozi inkubacijski proces je v preteklosti šlo 50 podjetij, sedem izmed njih je propadlo. Najuspešnejše podjetje je Gold Club. Ustanovljeno je bilo leta 1998 in proizvaja elektronske rolete. Leta 2006 je Gold Club postal bronasta gazela v konkurenci 500 podjetij, navaja Gorup v svojem poročilu.

Tabela 3: Prispevek inkubatorja za razvoj inkubirancev

	<i>Za razvoj podjetij ste prispevali</i>			
	Zelo veliko	Veliko	Malo	Ne vem
K ustanavljanju podjetij			x	
K izbiri predmeta poslovanja				x
K pripravi poslovnega načrta		x		
K iskanju finančnih sredstev		x		
K prostorskim rešitvam	x			
K razvijanju trga za podjetje			x	
K izvozu podjetij			x	
K iskanju ključnih sodelavcev			x	
K usposabljanju lastnikov		x		
K finančnim rezultatom		x		
Drugo: grozdenje-povezovanje	x			

Vir: Anketa o delovanju in rezultatih slovenskih podjetniških centrov. Sežana 2006.

Glavni realizirani projekti in sodelovanje z institucijami

Ponovno so aktivirali poslovne prostore bivše tovarne Iskra Sežana in zaposlili večje število brezposelnih iz nekdanjih večjih lokalnih podjetij.

Nekdanje prostore Iskre so s pomočjo pridobljenih sredstev programa PHARE in z državno pomočjo prenovili in razširili. Prostori so bili večji del obdobja, razen prvih nekaj let, skoraj v celoti zasedeni.

Aktivno so sodelovali pri vzpostavitvi lokalne razvojne koalicije in ustanovitvi lokalnega podjetniškega pospeševalnega centra (podružnica Inkubatorja d.o.o.).

Zgradili so mikro podjetniške cone v okviru območja inkubatorja.

V letu 2006 so ustanovili Poslovno-inovacijski center kot zadnjo fazo razvoja podjetniškega inkubatorja. Ta projekt predstavlja velik skok predvsem v kakovostni rasti celotnega centra in vzpostavitvi osnov za enakopravnejše sodelovanje s čezmejnimi centri inovativnosti. Omogočil bo tudi vključitev v UE standarde inovacijskih centrov in predvidoma tudi sprejem EU BIC znamke.

Preko upravljavca inkubatorja, Slovenete d.o.o., se je inkubator v okviru čezmejnega sodelovanja vključil v dva velika projekta regionalnega razvoja in v nekaj manjših. Najpomembnejša sta dvoletni projekt PHARE CBC »Vzpostavitev regionalne mrežne razvojne strukture« in enoletni projekt »Strategija malih in srednjih podjetij«. Ta dva projekta vključujeta tudi čezmejno povezovanje s podjetji in sorodnimi institucijami v Furlaniji Julijski krajini. Z deželo Veneto je bil izpeljan čezmejni projekt »Priložnost Slovenije«, ki se nadaljuje z novim projektom s podobno vsebino, vendar ima večji poudarek na inovacijah in tehnologiji.

Inkubator Sežana so si ogledale številne delegacije razvojnih institucij in ministrstev Hrvaške, Srbije, Črne gore, Bosne in Hercegovine, Kosova, Makedonije, Romunije in Moldavije v okviru priprav na vzpostavitev inkubatorjev v njihovih državah.

V letu 2005 je inkubator sodeloval pri izdelavi treh študij izvedljivosti za ustanovitev tehnoloških inkubatorjev v Kopru, Novem Sadu in Zrenjaninu. Uspešnost partnerstva med Občino Sežana, Inkubatorjem Sežana in Sloveneto je bila kot primer dobre prakse lokalnega gospodarskega razvoja prikazana tudi na spletni strani Svetovne banke.

Priprava novih razvojnih projektov

V začetnem obdobju nove finančne perspektive 2007–2013 bo inkubator s svojimi izkušnjami poskušal pomagati pri pripravi dobrih predlogov za različne projekte. V prvi vrsti bodo dejavni na področju projektov inovativnega podjetništva. Posebej se bodo posvetili projektom, ki bodo nastajali v povezavah med Cosylabom in Sinhrotronom ter AREA Science Parkom. V tej fazi se kot nadgradnja uspešnega mednarodnega dogovora med podjetji, katerega rezultat bo proizvodnja magnetov za sinhrotrone, kaže ideja o vzpostavitvi instituta in podiplomskega izobraževanja za tehnična področja, ki so povezana s sinhrotronsko tehnologijo. Poskušali bodo primerno umestiti te pobude med strateške meddržavne projekte v program Cilj 3 Slovenija–Italija.

Če se bo uspešno nadaljevala tudi pobuda italijanske strani, da bi Slovenija in Italija med Bazovico in Sežano skupno vzpostavili enoto Evropskega instituta za tehnologijo, bo Inkubator Sežana aktivno prispeval svoj delež k ustanovitvi te enote.

V dogovoru z občino bodo pripravili projektno idejo za uveljavitev naravoslovno-turističnega območja matičnega Krasa v sklopu vloge iniciatorja inovativnih razvojnih pobud v širšem vplivnem območju inkubatorja.

Sežanski model predstavlja primer dobre prakse v Sloveniji, zato ga velja bolje proučiti in določene dobre lastnosti prenesti na Kočevsko.

3.2 PRIHODNOST PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V SLOVENIJI

Ker je v 90-ih letih propadlo veliko poizkusov zagona podjetniških inkubatorjev, bo potrebno njihov razvoj nekoliko spremeniti. Ozirajoč se na neugodno zgodovino inkubatorstva v Sloveniji, je dobrodošlo regionalno mrežno povezovanje, ki se je začelo v obdobju 2007–2013. Stroka mora preseči pretekle, nespodbudne rezultate in večjo pozornost nameniti predvsem delovanju inkubatorjev in strokovnemu delu njihovih managerjev.

V prihodnosti se kažejo naslednje možnosti:

- regionalni inkubatorji, ki ponujajo kvaliteten program, ustrezen servis in so razvojno naravnani, lahko pričakujejo napredek, če so izbrani ustrezni managerji s podporo lokalnega okolja;
- univerzitetni inkubatorji so na dobri poti in morajo nadaljevati in usmerjati svoje delo v visoko tehnologijo;
- inkubatorji morajo predvideti možnosti povezovanja s tehničnimi šolami na srednji in visoki ravni, da ustvarijo možnosti za kreativne mlade ideje;
- prav tako je potrebno odpreti določeno število privatnih inkubatorjev, ki bodo prinesli konkurenčnost na trgu.

Ministrstvo za gospodarstvo na osnovi Programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti temelji na štirih ključnih področjih. Ta so:

- spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja,
- znanje za gospodarstvo,
- razvoj in inovacije v gospodarstvu in
- spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri.

Na teh področjih lahko pričakujemo izboljšanje, zanje bodo namenjena tudi visoka finančna sredstva.

Tudi že obstoječi inkubatorji in tehnološki parki bodo v prihodnosti širili svojo infrastrukturo in razvijali nove storitve.

Med večje projekte spada širitev Tehnološke cone Brdo. V okviru projekta Tehnološkega parka Ljubljana (TPL) gradijo 23 novih objektov na 100.000 m² bruto etažnih površin. Nekaj objektov v coni je že prešlo v otvoritveno fazo. Sama zasnova cone Tehnološkega parka Ljubljana na Brdu predvideva ob poslovnih, proizvodnih in delno skladiščnih prostorih tudi prostore za vse komplementarne storitvene dejavnosti, kot so varstvo otrok, zdravniška oskrba, trgovine, pošta, banka, restavracija in podobno. Za sam inkubator je predviden 3.000 m² velik prostor predvsem za področja biotehnologije in avtomatizacije v industriji.

Tehnopolis Celje je eden izmed velikih projektov Savinjske regije. V Tehnološkem mestu Celje na 50.170 m² površine nastaja Tehnološki park, ki bo obsegal dvanajst objektov, zgrajeni bodo do leta 2013. Projekt ima širši regionalni pomen. Cilj projekta je vzpostavitev osnove za tehnološko infrastrukturo in strukturo za pospeševanje razvoja in nastajanja novih podjetij.

V fazi odpiranja sta dva nova inkubatorja v Trbovljah in Hrastniku; oba nastajata pod okriljem Regionalnega centra za razvoj Zasavja. V trboveljskem, zagorskem in hrastniškem inkubatorju je na voljo 700 m² oz. 800 m² pisarniških in proizvodnih površin. Do vključitve so upravičena podjetja, ki poslujejo največ leto dni. V 15 letih naj bi se v inkubatorju izmenjalo najmanj 40 podjetij. Projekt je vreden poldrugi milijon evrov.

Štajerski tehnološki park ima trenutno dva nedelujoča objekta. Potrebna je preureditev, ki bo omogočila primernost prostorov za potrebe parka. Tudi BSC Kranj in Pomurski inkubator načrtujeta povečanje prostorov, vendar za širitev trenutno obstajajo šele idejni projekti. V okviru širšega projekta »Gospodarsko-tehnološko središče Gorenjska« naj bi v okviru BSC Kranj gradili tehnološke parke ob nosilnih regijskih podjetjih in razvojnih jedrih. Parke naj bi povezali s tehničnimi izobraževalnimi programi, poslovnimi conami, izvedli naj bi regeneracijo opuščenih industrijskih površin, vzpostavili razvojno-proizvodni center odličnosti in krepili podjetniške podporne mehanizme. V tem projektu je predvidenih še pet gorenjskih inkubatorjev.

Pomurski mrežni inkubator v projektih za naslednja leta razmišlja o izgradnji štirih novih objektov za inkubirana podjetja, ki so inovacijsko naravnana. Središče projekta je Murska Sobota, kjer bi se oblikoval tudi tehnološki park, vendar šele, ko bodo razmere ugodne in bo v regiji delovalo ustrezno število tehnološko naravnanih podjetij.

V Sloveniji ob zgoraj omenjenih širitvah inkubatorjev in parkov poteka kar nekaj projektov. TPL je načrtoval gradnjo inkubatorja v Novem mestu, ta bi deloval kot mrežni inkubator. Vendar je kasneje projekt prevzel Razvojni center Novo mesto, ki je razvil idejo, da bi se inkubatorji v Novem mestu, Metliki, Črnomlju in Kočevju povezali v mrežni inkubator. Občina Kočevje je ubrala svojo pot in je samostojno ustanovila podjetniški inkubator. V Krškem naj bi v okviru Poslovne cone Vrbina zgradili prvi inkubator v Posavju, gradnjo bi financirala Občina Krško s pomočjo sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj. Na Ptuju bodo zgradili Mrežni podjetniški inkubator Spodnjega Podravja. Občina Tolmin bo obnovila Podjetniški inkubator Na Logu za ustanovitev Podjetniškega inkubatorja Posočje. Na Primorskem v Kopru gradijo Tehnološki park Koper, v Ajdovščini pa nastaja Tehnološki park in podjetniški inkubator Ajdovščina d.o.o.

Na osnovi zgoraj omenjenih širitev lahko sklepamo, da v Sloveniji množično ustanavljajo oziroma širijo obstoječe podjetniške inkubatorje. Vprašati se moramo, ali potrebujemo tolikšno število inkubatorjev ali gre morda samo za črpanje denarnih sredstev iz evropskih strukturnih skladov in se bomo čez nekaj let soočali s podobnim problemom, kot smo ga v Sloveniji imeli s prvimi inkubatorji.

4 PREDSTAVITEV DEMOGRAFSKEGA OKOLJA KOČEVSKO

4.1 KOČEVSKA SKOZI ZGODOVINO

Na jugovzhodu Slovenije se razprostira širno območje kočevske občine, ki obsega 563,7 km² površine. Kočevska je svojevrstna kraška pokrajina z mešanimi iglastimi in listnatimi gozdovi, navaja Škulj (1998, str. 15). Občina leži med Loško in Ribniško dolino na severu, Belo krajino na vzhodu ter Kolpo in Čabranko na jugu, kjer tudi meji s sosednjo državo, Republiko Hrvaško. Kočevska predstavlja s svojo površino največjo slovensko občino, ki po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije iz leta 2007 šteje samo 16.812 prebivalcev. Največje bogastvo občine predstavljajo neokrnjena narava, prostrani gozdovi, bogat ter ohranjen rastlinski in živalski svet, ki kliče po oplemenitenju.

Po podatkih, najdenih na spletni strani (<http://www.kocevje.si>), Kočevsko zaznamuje posebna zgodovina. Zaradi svoje odmaknjenosti, poraščenosti z gozdovi, pomanjkanja vode in slabe rodovitnosti je bila do 13. stoletja prazna kot mogočen pragozd. V tridesetih letih 14. stoletja je bila poseljena z nemškimi poljedelci, ki so se na tem ozemlju obdržali več kot 600 let.

Zaradi slabe rodovitnosti območja so tedanji prebivalci trgovali z doma izdelanimi lesenimi izdelki, živino in platnom, kasneje z južnim sadjem, slaščicami in bonboni ter s peko kostanja. Zaradi težkih gospodarskih razmer se je v letih 1857–1941 v Ameriko izselila več kot polovica od 23.000 tu živčih prebivalcev.

V začetku 2. svetovne je Kočevje prišlo pod italijansko zasedbo, zato se je vodstvo Kočevskih Nemcev odločilo za preselitev. V zimi 1941–1942 se je preselilo 11.509 oseb iz 176 naselij. Kasneje jim oblasti niso dovolile vrnitve, tako je območje po drugi svetovni vojni ostalo skoraj čisto prazno. Po vojni je Kočevska zamenjala skoraj vse prebivalstvo, poselili so jo ljudje z vseh koncev Slovenije in iz vseh

republik nekdanje Jugoslavije. Tako se je postopoma naselilo in ustalilo okoli 17.000 prebivalcev. Še vedno se ljudje izseljujejo iz vasi, te se postopoma zaraščajo z gozdom.

Prebivalstvo Kočevske je izrazito narodnostno mešano, se stara in nima demografskih rezerv, tako da se bo delež aktivnega prebivalstva zmanjševal tudi v prihodnje. Delovna sila na Kočevskem je vedno prihajala iz različnih krajev, v sedanjem obdobju prevladujejo predvsem delavci iz bivših jugoslovanskih in ruskih republik.

Oblast je po vojni namenila Kočevski poseben status. Veliki del območja je ostal vse do razpada Jugoslavije za širšo javnost zaprt, saj so se v njem zgradili in postavili vojaški objekti, ki so bili namenjeni političnemu vodstvu Slovenije.

V naslednjih točkah bom podrobneje opredelil zgodovino industrializacije Kočevske po 2. svetovni vojni in analizo poslovnega okolja ter na osnovi zbranih podatkov oblikoval oceno podjetniškega potenciala.

4.2 ZGODOVINA GOSPODARSTVA NA KOČEVSKEM

Leta 1945, takoj po 2. svetovni vojni, je nastal osnutek dokumenta o gospodarjenju na Kočevskem. Izdelal ga je gozdar Jože Žagar. Načrt je predvideval, da bodo zemljo Kočevskih Nemcev uporabili predvsem za vzorno živinorejo in pašništvo, navaja Ferenc (2005, str. 339–387). Na gospodarskih osnovah naj bi nastal vzoren veleobrat, ki bo vzgled živinorejskemu in pašniškemu gospodarjenju. Kočevska naj bi postala samostojna gospodarska enota z dvema glavnima gospodarskima panogama: živinorejo in gozdarstvom. Leta 1952 je gospodarski svet Okrajnega ljudskega odbora (OLO) Kočevje na novo sestavil osnovne smernice za sestavo perspektivnega gospodarskega načrta Okraja Kočevje, po njih se je gospodarstvo okraja bolj ali manj uspešno razvijalo.

Pomemben del smernic sta bili obnova in naselitev okraja, predvsem ožje Kočevske. Za naselitev so bili predvideni predvsem ljudje iz obrobni krajev. Ti so se naseljevali v za obnovo zanimive vasi, ki so ležale ob prometnicah. Kočevska občina se je od drugih ločevala po tem, da je bila redko naseljena, lastnina pa je bila v glavnem socialističnega značaja. Ker je bilo območje po izselitvi Kočevskih Nemcev prazno, so se nanj naselili prebivalci iz različnih krajev bivše Jugoslavije. Prevladovali so neizobraženi ljudje oziroma nestalni delavci, ki so bili pripravljeni delati v relativno težkih življenjskih pogojih.

Poleg kmetijstva in gozdarstva je bilo tudi drugo gospodarstvo v socialističnem sektorju. Zasebnih obrtnikov je bilo tod zelo malo. Kot obrtniki so prebivalci Kočevske delali predvsem na področju suhorobarstva, urarstva, lončarstva, sodarstva, kolarstva in kleparstva. Premalo pozornosti je bilo posvečene razvoju krajevnih podjetij oziroma delavnic, obrtništvu in domači obrti.

Glavne gospodarske panoge so bile še vedno kmetijstvo in živinoreja, pa tudi sadjarstvo. Intenzivno so gradili hleve tako v socialističnem kot v zasebnem sektorju, urejevali vodno preskrbo ter povečevali in izboljševali pašnike oziroma krmske baze.

O gozdarstvu so menili, da je posek gozdov v prvih povojnih letih presegal njihov prirastek, zato je bila predvsem pomembna izdelava načrta za gospodarsko izkoriščanje kočevskih gozdov.

Neločljivo povezana z razvojem in organizacijo gozdarstva je bila lesna industrija. Zaradi zmanjšanja zalog lesa v gozdu razvoja lesne predelave ni bilo mogoče predvideti. Načrtovali so, da bi lesno maso predelali v končne izdelke, ne več v polizdelke, in predvideli, da se drobna lesna obrt osredotoči v sodobno opremljenih delavnicah na zadružni osnovi. Načrtovali so vzpostavitev kovinske industrije v Kočevju, in to iz dotedanje ključavničarske in kleparske delavnice.

Čeprav rudarstvo ni imelo več perspektive, je rudnik predstavljal osnovo za gospodarsko rast in razvoj okraja.

Tabela 4: Gospodarstvo na Kočevskem

<i>Dejavnost</i>	<i>Opis dejavnosti</i>
Rudarstvo	Do leta 1965 najmočnejša industrijska dejavnost na Kočevskem. Po letu 1967 je proizvodnja v stalnem porastu in rudnik postane najuspešnejši v državi. Leta 1972 zaprtje rudnika, prekvalifikacija delavcev in zaposlitev v kovinskem podjetju ITAS ¹ .
Tekstilna industrija	Glavna tekstilna dejavnost je potekala v podjetju Tekstilana Kočevje, kjer so izdelovali mikano volneno prejo in iz nje predli tkanine. Leta 1955 je imelo podjetje 237 zaposlenih. Drugo večje podjetje je bilo TRIKON Kočevje, v katerem so izdelovali oblačila. Obe podjetji sta po letu 1993 šli v stečaj.
Kemična industrija	Kemična tovarna je bila ustanovljena leta 1954 in je proizvajala deciandiamid, melamin in sintetične smole. Zaradi svoje majhnosti in prilagodljivosti tovarna še danes ostaja na evropskem trgu ² .
Lesna industrija	Lesna industrija in dejavnosti, povezane z lesom, so bile in ostajajo glavna dejavnost kočevskega območja. Skozi leta so bile ustanovljene številne žage in predelovalni obrati. Leta 1966 je bilo ustanovljeno podjetje LIK, ki je do danes ostalo nosilec lesno-predelovalne industrije ³ .
Gozdarstvo	Upravljanje z državnimi gozdovi je leta 1947 prevzelo Gozdno gospodarstvo Kočevje. Podjetje je izvajalo gozdno sečno dejavnost in gradbeno ter kasneje kot Kmetijsko gospodarsko podjetje (KGP) tudi kmetijsko dejavnost. Leta 1993 je bil ustanovljen Zavod za gozdove, ki skrbi za smotrno izrabo gozdov, proizvodnjo pa izvajajo lastninjena podjetja ⁴ .
Kovinarska industrija	Vodilno na področju kovinarstva je bilo podjetje ITAS, ki je proizvajalo različne tovarne priklopnike. Podjetje je leta 1992 šlo v stečaj. Na območju propadle tovarne je nastalo več manjših podjetij, ki nadaljujejo programe. Ostala kovinska podjetja so bila Inkop, Agroservis in Kovinar, ki je edini preživel do danes.
Trgovina in obrt	Po 2. svetovni vojni do leta 1954 so na kočevsko območje postavili mrežo trgovin in zadrug (NAPROZE). Do konca 50-ih let so delovala štiri grosistična podjetja: Trgo-promet, Klas, Promet in Tobak. S Kočevske so izvažali les, tekstil, premog in živino, uvažali pa surovine in živila. Razvito je bilo krošnjarenje. Obrt je bila slabo razvita. Delni razmah doživi po letu 1990, ko se velika podjetja preoblikujejo v manjše privatne delavnice in podjetja ⁵ .

Viri:

¹Jerbič Perko, V. *Rudnik rjavega premoga Kočevje*. 2005, str. 28-29., ²Melamin kemična tovarna, 50 let. 2004., ³Zagar, J. *Lesna industrija Kočevje 1945-1978*. 1978, str. 8-15., ⁴Škulj, D. *50 let gozdnega gospodarstva Kočevje*. 1998, str. 8-14., ⁵Ferenc, M. *Kočevska, pusta in prazna*. 2005, str. 362-363.

Gospodarstvo Kočevske po letu 1990

Leta 1991 je bila industrija najpomembnejša dejavnost v občini Kočevje tako v ustvarjanju dohodka kot v zaposlovanju. Kar 45,7 odstotkov prebivalstva je bilo leta 1991 zaposlenega v sekundarnem sektorju. Med industrijskimi podjetji so prevladovala kovinsko-predelovalna industrija (Itas, Inkop, Kovinar), kemična (Melamin), tekstilna (Tekstilana, Trikon, Vezena), lesnopredelovalna industrija (Lik, Oprema, Snežnik, GG Kočevje) in gradbeništvo (Zidar, Gramiz). Le slabih 16,2 odstotka prebivalcev je bilo zaposlenih v kmetijstvu, tretjina, 23,9 odstotka, jih je bilo zaposlenih v terciarni in 13,6 odstotka v kvartarni dejavnosti, navaja Kljun (2007, str. 65).

Z izgubo trgov bivše Jugoslavije so v letih 1992, 1993 in 1994 šla v stečaj številna podjetja, kot so Itas, Zidar, Tekstilana, Vezena, Inkop in Oprema, kasneje še Trikon. Razen kemičnega podjetja Melamin se je večina preživelih podjetij znašla v rdečih številkah. Nato so se začela razvijati mala in srednja podjetja, ki so nekoliko omilila izgubo delovnih mest, pravi Šehič (2004, str. 2–3). Kljub temu Občina Kočevje še vedno zaostaja za gospodarskim razvojem Slovenije. Glavni vzroki za zaostanek so naslednji:

- specifična zgodovina Kočevske, v kateri se je izoblikovala tradicija delavca in ne podjetnika oz. kmeta-lastnika zemlje;
- geografska izoliranost in nezadovoljiva komunalna infrastruktura;
- premalo sodelovanja med velikimi, srednjimi in malimi podjetji;
- odliv znanja iz občine zaradi velike dnevne migracije kadra v Ljubljano in Novo mesto;
- različne politične odločitve in velikokrat spremenjena politika do regionalnega razvoja;
- preslaba razvojna politika;
- dolgoletna zaprtost območja za vojaške in policijske namene ipd.

Kočevje ima status demografsko ogroženega območja, saj je območje s posebnimi razvojnimi problemi, območje s strukturnimi problemi brezposelnosti, območje s strukturnimi problemi kmetijstva ter razvojno omejeno območje, meni Lautar (2002, str. 41).

4.3 ANALIZA DEMOGRAFSKEGA OKOLJA NA KOČEVSKEM

Demografsko okolje Kočevske bom analiziral na osnovi statističnih podatkov, ki so na voljo v različnih institucijah ter na osnovi lastnih izkušenj in poznavanja situacije v Občini Kočevje. Predmeti analize bodo trenutna gospodarska slika v Občini Kočevje, stanje brezposelnosti in izobrazbena struktura prebivalstva. Nekatere tabele bodo vključevale primerjavo z občino Sežana, ki je bila izbrana zaradi svoje majhnosti in uspešnega podjetniškega inkubatorja. V spodnji tabeli je prikazano število prebivalcev v občinah Kočevje in Sežana.

Tabela 5: Število prebivalcev v občinah Kočevje in Sežana

<i>Občina</i>	<i>Prebivalstvo</i>	<i>Državljeni RS, brez tistih, ki začasno prebivajo v tujini</i>	<i>Tujci s stalnim prebivališčem v Sloveniji</i>	<i>Tujci z začasnim prebivališčem v Sloveniji</i>
Kočevje	16.895	16.313	238	344
Sežana	12.583	11.546	329	708

Vir: SURS letno poročilo 2007

Iz tabele lahko ugotovimo, kakšno je zanimanje ljudi za bivanje v občinah in kakšne so potrebe po dodatni delovni sili iz tujine. V Občini Sežana se kljub majhnosti kažejo večje potrebe po dodatni delovni sili oziroma je občina zanimiva tudi za tuje priseljence.

4.3.1 Gospodarska situacija Občine Kočevje

Zaradi različnih vzrokov, nekaj sem jih omenil že v prejšnjih točkah, je gospodarstvo na Kočevskem v stalnem zaostanku za slovenskim povprečjem.

Na osnovi spodnje tabele lahko ugotovimo, da se število poslovnih subjektov ne spreminja in ostaja približno enako. Prihodek se dviguje za približno 10 odstotkov na letnem nivoju. Iz tega lahko sklepamo, da se glede na prihodek od prodaje krepijo določena večja podjetja. Zaskrbljujoča je primerjava s slovenskim povprečjem. Kot reprezentančni primer navajamo Občino Sežana, ki je uspešno vpeljala podjetniški inkubator v prakso.

Tabela 6: Število registriranih podjetij v letih 2003–2006 in prihodek od prodaje

	<i>Število podjetij</i>				<i>Prihodek (mio EUR)</i>			
	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
SLOVENIJA	91.505	93.697	95.399	100.569	51.797.239	57.492.317	62.548.482	69.518.112
Letna rast (%)	/	2,39	1,81	5,41	/	10,99	8,79	11,14
Kočevje	520	525	512	527	160.572	174.269	197.415	218.163
Letna rast (%)	/	0,96	-2,47	2,92	/	8,53	13,28	10,5
Sežana	724	736	738	787	357.198	405.875	430.838	455.479
Letna rast (%)	/	1,65	0,27	6,63	/	13,62	6,15	5,71

Vir: SURS letno poročilo 2007

Če primerjamo število novo nastalih podjetij od leta 2003 do 2006, lahko ugotovimo, da je v slovenskem povprečju okoli 10 odstotkov več novo nastalih podjetij, v Občini Sežana 9 odstotkov, medtem ko je v Občini Kočevje novo nastalih podjetij le dober odstotek. Prav tako prihodek na podjetje v Občini Kočevje bistveno odstopa od povprečja, kar pomeni, da je dodana vrednost na proizvod tukaj zelo nizka. Rast dohodka se je spreminjala po posameznih letih različno.

V naslednji tabeli lahko razberemo, kako so podjetja v občini razdeljena glede na dejavnost.

Tabela 7: Razvrstitev družb v Občini Kočevje po dejavnosti na osnovi podatkov iz predloženih letnih poročil za leto 2007

	Področja dejavnosti	Gospodarske družbe		Zaposleni		Čisti prihodki od prodaje	
		število	delež v %	število	delež v %	znesek v EUR	delež v %
A	Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	6	2,6	205	7,3	15.316.254	6,6
B	Ribištvo	0	0,0	0	0,0	0	0,0
C	Rudarstvo	1	0,4	0	0,0	22.119	0,0
D	Predelovalne dejavnosti	59	25,9	1809	64,5	137.244.221	59,0
E	Oskrba z elektriko, plinom in vodo	1	0,4	30	1,1	1.399.869	0,6
F	Gradbeništvo	20	8,8	229	8,2	36.546.850	15,7
G	Trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe	48	21,1	216	7,7	20.195.338	8,7
H	Gostinstvo	13	5,7	28	1,0	1.368.838	0,6
I	Promet, skladiščenje in zveze	15	6,6	70	2,5	5.462.127	2,3
J	Finančno posredništvo	5	2,2	8	0,3	333.610	0,1
K	Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	47	20,6	136	4,8	11.311.254	4,9
L	Izobraževanje	3	1,3	7	0,3	288.144	0,1
M	Zdravstvo in socialno varstvo	4	1,8	4	0,1	130.706	0,1
N	Druge javne, skupne in osebne storitvene dejavnosti	6	2,6	63	2,3	3.143.010	1,4
	SKUPAJ	228	100,0	2.806	100,0	232.762.340	100,0

Vir: AJPES letno poročilo 2007.

Iz tabele lahko razberemo, da je daleč največ zaposlenih, to je 64,5 odstotka, v predelovalnih dejavnostih, veliko zaposlenih, 7,7 odstotka, je v trgovski dejavnosti, s kmetijstvom in gozdarstvom pa se ukvarja 7,3 odstotka zaposlenih. V podobnem razmerju, kot je zaposlenost po dejavnostih v gospodarskih družbah, se giblje tudi prihodek od prodaje.

Naslednja tabela prikazuje, kako so prebivalci zaposleni glede na dejavnosti, ki jih opravljajo.

Tabela 8: Zaposleni prebivalci po dejavnostih v Občini Kočevje

<i>Občina prebivališča / dejavnost</i>	<i>Skupaj</i>	<i>Zaposlene osebe v podjetjih in drugih organizacijah</i>	<i>Samozaposlene osebe</i>	<i>Zaposlene osebe pri zasebnikih</i>	<i>Kmetje</i>
KOČEVJE	6.522	5.676	304	507	35
KMETIJSTVO, LOV, GOZDARSTVO	285	188	13	49	35
RIBIŠTVO	1	1	-	-	-
PREDELOVALNE DEJAVNOSTI	2.350	2.214	48	88	-
OSKRBA Z ELEKTRIKO, PLINOM, VODO	116	116	-	-	-
GRADBENIŠTVO	470	327	50	93	-
TRGOVINA; POPRAVILA MOT. VOZIL	761	643	51	67	-
GOSTINSTVO	168	71	27	70	-
PROMET, SKLADIŠČENJE, ZVEZE	366	271	27	68	-
FINANČNO POSREDNIŠTVO	148	148	-	-	-
NEPREMIČNINE, NAJEM, POSLOVNE STORITVE	365	301	35	29	-
JAVNA UPRAVA, OBRAMBA, SOCIALNO ZAVAROVANJE	599	599	-	-	-
IZOBRAŽEVANJE	453	452	1	-	-
ZDRAVSTVO, SOCIALNO VARSTVO	326	287	17	22	-
DRUGE JAVNE, SKUPNE IN OSEBNE STORITVE	107	58	35	14	-
ZASEBNA GOSPODINJSTVA Z ZAPOSLENIM OSEBJEM	7	-	-	7	-

Vir: Statistični register delovno aktivnega prebivalstva 2006.

Tabela zaposlenosti prebivalcev po dejavnostih nazorno kaže, da je zelo malo tistih, ki samostojno opravljajo dejavnost, prav tako pa je malo prebivalcev zaposlenih pri zasebnikih. To dokazuje, kako šibko je področje malih in srednjih podjetij in da je za njihov razvoj potrebno še veliko postoriti.

Analiza podatkov kaže, da lokalno okolje slabo ali pa v premajhni meri spodbuja posameznika, da bi se lotil dejavnosti, s katero bi se lahko preživiljal. Čeprav je območje Kočevske veliko, med prebivalstvom ni kmetovalcev, ki bi obdelovali rodovitna polja. Največ ljudi je zaposlenih v predelovalni industriji, nato zanimivo sledi trgovina, kar je za tako majhno populacijo ljudi sila nenavadno in je posledica številnih nakupovalnih centrov v Kočevju.

V naslednji tabeli predstavljamo število ljudi, ki so zaposleni izven Občine Kočevje. Podana je tudi primerjava z Občino Sežana. Število kadra in delovne sile, ki se iz Kočevja dnevno vozi na delo v Ljubljano in druge občine, narašča. Po oceni je v letu 2007 dnevno migriralo že okrog 2300 ljudi, kar dodatno slabi izobrazbeno strukturo in delovno silo na Kočevskem.

Tabela 9: Dnevna migracija v Občini Kočevje

		<i>Medobčinski delovni migranti po občini prebivališča</i>	<i>Indeks dnevne migracije</i>
2004	SLOVENIJA	336.091	100
	Kočevje	1.898	84
	Sežana	1.708	109
2005	SLOVENIJA	347.715	100
	Kočevje	2.028	81,6
	Sežana	1.872	105,4
2006	SLOVENIJA	363.882	100
	Kočevje	2.204	79,1
	Sežana	1.943	109

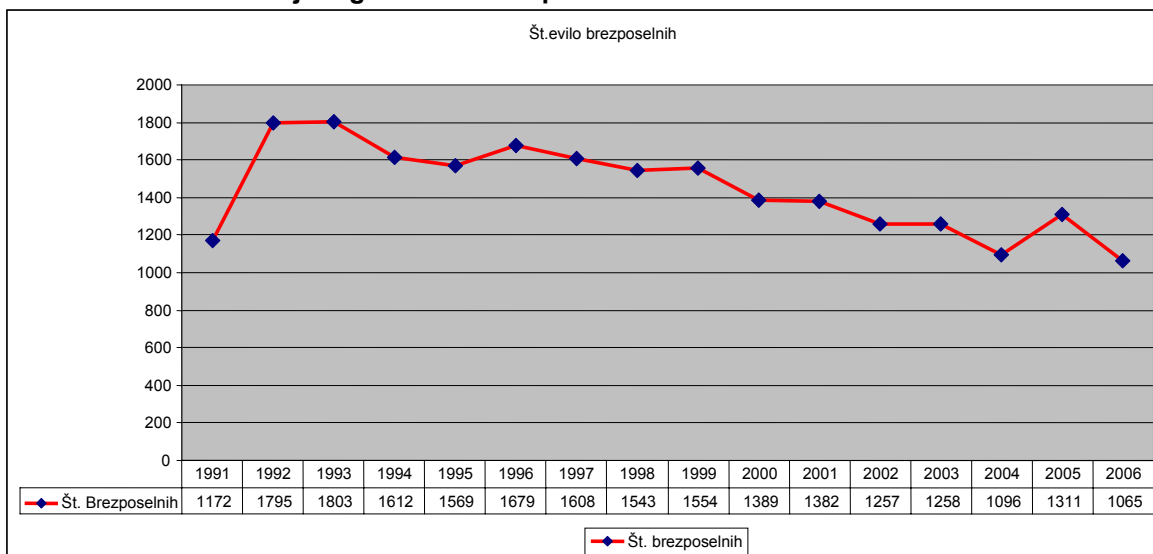
Vir: SURS letno poročilo 2007.

Težko je oceniti, kaj pomeni za Občino Kočevje okoli 2000 dnevni migrantov, ki se vozijo na delo izven občine, vsekakor pa predstavlja velik odliv delovne sile, predvsem pa znanja.

4.3.2 Brezposelnost na Kočevskem

V točki bomo analizirali, kako se je gibal trend brezposelnosti na Kočevskem. V spodnjem grafikonu je vidno gibanje brezposelnosti od osamosvojitve Slovenije naprej. S propadom velikih podjetij v letih 1991–1995 se je trend registrirane brezposelnosti počasi začel obračati na bolje. V letu 1993 je bila stopnja brezposelnosti z 1803 brezposelnimi ljudmi najvišja, najnižja pa v letu 2006, a je le- ta še vedno nad državnim povprečjem. Po podatkih Zavoda za zaposlovanje je brezposelnost v mesecu aprilu 2008 znašala 11,1 odstotka, medtem ko je bila brezposelnost v Republiki Sloveniji 6,6-odstotna, v občini Sežana pa je brezposelnost v istem obdobju obsegala samo 3,9 odstotka aktivnega prebivalstva.

Slika 7: Gibanje registriranih brezposelnih oseb na Kočevskem 1991–2006



Vir: Poročilo za leto 2006. ZZRS 2007.

Čeprav je težko pričakovati, da bodo prav brezposelni nosilci naprednih idej, vendar ne gre zanemariti potenciala, ki ga imajo iskalci prve zaposlitve, in tisti,

stari od 26 do 40 let. Ta skupina vključuje veliko ljudi, ki imajo določena znanja, a ta ostajajo neizkoriščena.

Tabela 10: Struktura registriranih brezposelnih oseb na Kočevskem

	Število
Vsi	1.065
Ženske	632
Iskalci prve zaposlitve	281
Mladi do 26 let	249
Trajni presežki	228
Dolgotrajni presežki	594
Stari od 40 do 50 let	234
Stari nad 50 let	205

Vir: Poročilo za leto 2006. ZZRS 2007.

Naslednja tabela nam prikazuje izobrazbeno strukturo brezposelnih. Ob analizi se bomo vprašali, kakšen umski potencial se skriva v brezposelnih osebah in kaj bi zanje pomenila priložnost, ki jo nudi podjetniški inkubator.

Tabela 11: Izobrazbena struktura registriranih brezposelnih

Stopnja izobrazbe	Število
Skupaj	1.065
I.	452
II.	73
III.	10
IV.	273
V.	208
VI.	13
VII + VIII.	36

Vir: Poročilo za leto 2006. ZZRS 2007.

Iz tabele lahko razberemo, da je bilo med brezposelnimi 49 ljudi z višjo ali visoko izobrazbo. Vsekakor je tukaj določen potencial, ki ni zanemarljiv in ga je potrebno izkoristiti v novo nastalih malih in srednjih podjetjih.

4.3.3 Izobrazbena struktura prebivalstva na Kočevskem

Poglavje o izobrazbeni strukturi bo obravnavalo stanje na področju izobraževanja v Občini Kočevje. Ker znanje predstavlja enega izmed temeljev za nadaljnji razvoj podjetništva in občine kot take, je to področje eno od najpomembnejših stebrov bodočnosti v občini. Zato bo potrebno izobraževanju nameniti še posebno pozornost. Tabela prikazuje razlike na področju izobrazbene strukture v Sloveniji in Občini Kočevje. Izdelana je tudi primerjava z Občino Sežana.

Tabela 12: Stopnja dosežene izobrazbe prebivalstva

	SLOVENIJA	Delež %	Kočevje	Delež %	Sežana	Delež %
Izobrazba - SKUPAJ	1.663.869		13.833		10.306	
Brez izobrazbe	11.337	0,7	230	1,7	51	0,5
Nepopolna osnovna izobrazba	104.219	6,3	1.484	10,7	448	4,3
Osnovna izobrazba	433.910	26,1	3.543	25,6	2.627	25,5
Srednja izobrazba - nižja in srednja poklicna	452.292	27,2	4.377	31,6	2.677	26,0
Srednja izobrazba - strokovna in splošna	447.049	26,9	3.069	22,2	3.082	29,9
Višja izobrazba	84.044	5,1	517	3,7	602	5,8
Visoka dodiplomska izobrazba	114.630	6,9	565	4,1	745	7,2
Visoka podiplomska izobrazba	16.388	1,0	48	0,3	74	0,7

Vir: SURS letno poročilo 2007.

Kar 38 odstotkov prebivalstva ima osnovnošolsko ali nižjo izobrazbo, medtem ko je ta odstotek na področju Slovenije 33,1. Srednjo in poklicno izobrazbo ima 53,8 odstotkov prebivalstva, medtem ko je na državni ravni 54,1 odstotka ljudi s srednjo in poklicno izobrazbo. Višje in visoko izobraženih je 8,1 odstotka, medtem ko je na državni ravni le-teh kar 12 odstotkov, v občini Sežana pa je delež višje in visoko izobraženih še odstotek višji.

Naslednja tabela prikazuje število študentov na Kočevskem v letih 2004–2006.

Tabela 13: Število študentov na Kočevskem 2004–2006

	<i>Leto</i>	<i>Kočevje</i>
Vrsta programa - SKUPAJ	2004	757
	2005	788
	2006	766
Višji strokovni	2004	56
	2005	70
	2006	103
Visokošolski strokovni	2004	355
	2005	350
	2006	304
1. stopnja-visokošolski strokovni	2004	-
	2005	20
	2006	39
Univerzitetni	2004	305
	2005	290
	2006	266
1. stopnja-univerzitetni	2004	-
	2005	18
	2006	26
Specializacija	2004	9
	2005	8
	2006	3
Magisterij	2004	23
	2005	27
	2006	22
Doktorski	2004	9
	2005	5
	2006	3

Vir: SURS letno poročilo 2007.

Število študentov z leti ne narašča. Izobrazbena struktura prebivalstva se glede na trende izobraževanja ne bo bistveno izboljšala, ostala bo primerljiva z obstoječim. Ne smemo pa zanemariti dejstva, da bo imelo magistrsko in doktorsko izobrazbo v občini sorazmerno veliko ljudi.

Spodnja tabela nam pokaže število diplomantov v letih 2004–2005.

Tabela 14: Število diplomantov na Kočevskem

	<i>Kočevje</i>	
	<i>Leto</i>	<i>Število diplomantov</i>
Vrsta programa - SKUPAJ	2004	101
	2005	102
	2006	125
Višješolski strokovni	2004	9
	2005	15
	2006	11
Visokošolski strokovni	2004	48
	2005	40
	2006	44
Univerzitetni	2004	39
	2005	42
	2006	50
1. stopnja - visokošolski strokovni	2004	-
	2005	-
	2006	0
1. stopnja - univerzitetni	2004	-
	2005	-
	2006	0
Magistrski in specialistični	2004	2
	2005	5
	2006	16
Doktorski	2004	3
	2005	-
	2006	4

Vir: SURS letno poročilo 2007.

Iz števila diplomantov lahko zaključimo, da je kadra, ki bi ga lahko črpal podjetniški inkubator, dovolj. Trenutno se izobražuje okoli 300 študentov, ki jih je potrebno s štipendijami usmeriti v poklice, ki prinašajo višjo dodano vrednost in omogočajo samozaposlitev.

Eden od vzrokov, da diplomanti ostajajo v Ljubljani in Novem mestu je, da na Kočevskem ni izobraževalnih institucij, ki bi po končani osnovni šoli omogočale nadaljnje izobraževanje v domačem okolju. Če bi se študentje izobraževali doma, opravljali prakso v domačih podjetjih, bi realno pričakovali, da bi jih večje število tudi ostalo doma. Domača podjetja bi morala s štipendiranjem nakazati potrebe po profilih, ki so zanje aktualni, šolski sistem pa bi se moral tem trendom prilagoditi.

V naslednji tabeli vidimo, kakšne so možnosti za izobraževanje v kočevski občini.

Tabela 15: Število šol in izobraževalnih zavodov na Kočevskem

	<i>Število</i>
Osnovne šole	6
Srednje šole	2
Višje šole*	1
Visoke šole	0
Skupaj	9

*Ljudska univerza Kočevje organizira tudi višješolsko izobraževanje.

Vir: SURS letno poročilo 2007.

Iz tabele razberemo, da sta na Kočevskem samo dve srednji šoli, in sicer poklicna šola, ki razpisuje programe za pridobitev poklicne izobrazbe iz ekonomije, strojništva, lesarstva in trgovine, povzeto po (<http://www.sskocevje.si>), in Gimnazija Kočevje, (<http://www.gimnazija-kocevje.si>), ki izobražuje dva profila, ekonomske tehnike in gimnazijce. Po podatkih s spletne strani (<http://lu-kocevje.madd.si>), Ljudska univerza Kočevje ponuja vrsto programov dodatnega srednješolskega izobraževanja in programe ekonomske smeri na višji in visoki šoli. Razen za gimnazijske programe mladi v Kočevju ne kažejo zanimanja za poklicno izobraževanje, zato imajo šole pri razpisih programov velike probleme in le s težavo napolnijo oddelke.

Šolstvo je eno izmed področij, kjer bo potreben skupen nastop šol, občine in podjetij. Potrebno bo ustrezno predstaviti poklice, odpirati štipendijske sheme in omogočati delovno prakso v domačih podjetjih.

Število državnih štipendij je prikazano v naslednji tabeli. Pomemben potencial se kaže v študentih, ki dobivajo Zoisovo štipendijo, kajti osnovni pogoj za dodelitev te štipendije so nadpovprečne sposobnosti in posebni dosežki na področju različnih znanj.

Tabela 16: Prejemniki štipendij v letu 2006

<i>Štipendisti</i>	<i>Skupaj</i>		<i>Republiške štipendije</i>		<i>Zoisove štipendije</i>	
	Število	Delež v (%)	Število	Delež v (%)	Število	Delež v (%)
Dijaki	252	100,0	215	85,3	37	14,7
Študenti	149	100,0	76	51,0	73	49,0

Vir: Poročilo za leto 2006. ZZRS 2007.

Kar 73 študentov od skupno 149 štipendistov ima Zoisovo štipendijo, kar predstavlja 49 odstotkov. Podjetja se morajo zavedati, da lahko dober kader dobijo med dijaki in študenti že v času izobraževanja.

Podjetniški inkubator se mora povezati z različnimi tehničnimi šolami na nivoju srednješolskega izobraževanja, predvsem pa na nivoju visokega šolstva, če želi doseči želene rezultate. Povezave gre iskati z Visoko šolo za tehnologije in sisteme v Novem mestu (kontakt: <http://www.vites.si>) ter s tehničnimi šolami Univerze v Ljubljani.

4.4 OCENA PODJETNIŠKIH MOŽNOSTI IN PODJETNIŠKEGA POTENCIALA

Na osnovi zbranih podatkov lahko ocenimo, da situacija na področju podjetništva na Kočevskem ni rožnata. Naša naloga je, da poiščemo pogoje in možnosti ter hkrati usmerjamo dejavnosti tako, da bodo podjetniki lažje ustanavljali mala in srednja podjetja z višjo dodano vrednostjo. V SWOT analizi želimo prikazati podjetniške možnosti na Kočevskem.

Tabela 17: SWOT analiza priložnosti za kočevsko podjetništvo

PREDNOSTI	SLABOSTI
Tradicija na področju gozdarstva, lesarstva in kovinarske industrije. Že vzpostavljene povezave z gospodarstvi regije. Že uveljavljeni proizvodni programi. Naravni viri. Ekološka neoporečnost. Možnost črpanja sredstev strukturnih skladov. Že postavljene podjetniške cone. Razmah podjetništva. Razvojno naravnana politika lokalne skupnosti.	Slaba izobrazbena struktura. Premalo inovativne tehnologije. Nepripravljenost privatnih investitorjev za vlaganje. Problem ekologije pri težki industriji. Pomanjkanje managerskih skupin. Usmerjenost v posle za tujega partnerja. Odseljevanje perspektivnega kadra. Visoki stroški zagona naprednih podjetij. Prevladujoča državna lastnina gozdnih in kmetijskih površin.
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
Možnosti razvoja podjetništva. Zaposlitev presežnih delavcev. Povečanje dodane vrednosti na domačem lesu. Ponovna oživetev kovinarske industrije. Razvoj turizma v neokrnjeni naravi. Naravno kmetovanje in živinoreja. Povezovanje z univerzami (gozdarstvo, lesarstvo, strojništvo). Izkoriščanje strukturnih skladov EU za nerazvita področja. Povezovanje s sosednjo državo. Nizka cena zazidalnih parcel.	Migracija kadra v Ljubljano, Novo mesto in druge občine. Premalo podjetniškega znanja. Denacionalizacija, dodelitev koncesij. Osredotočenost samo na najbolj perspektivne panoge. Nezainteresiranost prebivalstva. Neizdelani oziroma slabo izdelani razvojni programi (turizem, kmetijstvo).

Vir: Lautar, K. *Pospeševanje podjetništva na Kočevskem s poudarkom na podjetniški coni Breg pri Kočevju*. 2002, str. 40-102.

Na osnovi statističnih podatkov lahko zaključimo, da Kočevska s svojimi ozemeljskimi širjavami in malo poseljenim ozemljem spada med demografsko ogrožena območja. Zaradi zaprtega območja in krize z izgubo trga po 90-em letu ostaja območje še naprej nerazvito. Število podjetij v zadnjih letih ostaja na enakem nivoju. Večina ljudi je zaposlenih v predelovalni industriji in trgovini. Ti dve veji gospodarstva ne predstavljata velike dodane vrednosti na zaposlenega. Brezposelnost ostaja na 11,1 odstotka in je skoraj še enkrat višja od slovenskega povprečja. Dnevno se iz občine na delo vozi več kot 2000 ljudi. Bodoče podjetnike bo potrebno pridobiti med novimi študenti in visoko izobraženimi, ki že imajo znanja, s katerimi lahko ustvarijo višjo dodano vrednost.

Naloga vseh, ki bodo sodelovali pri ustanavljanju podjetniškega inkubatorja, je ustvarjanje podjetniške klime med potencialnimi podjetniki. Potrebno je usmeriti pozornost na ustanavljanje podjetij z naprednimi znanji. To bo mogoče doseči samo s povezovanjem fakultet in s podjetji, ki ustvarjajo produkte in opravljajo storitve z visoko dodano vrednostjo. Teh podjetij je na območju Kočevske zelo malo. Izpostavimo lahko kemično tovarno Melamin d.d., v sosednji Občini Ribnica podjetje Motoman Robotec d.o.o., ki se ukvarja z robotskimi aplikacijami. V regiji se bodo morala povezati podjetja, ki so pripravljena investirati v napredna znanja.

5 USTANOVITEV PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA NA KOČEVSKEM

Sledi poglavje, ki obravnava predlog organizacije podjetniškega inkubatorja, način vodenja in razvoj osnovnih smernic za delo. Izbrana bo lokacija inkubatorja in postavljena osnovna finančna konstrukcija s časovnim planom izgradnje. Na osnovi obravnavanih točk bodo postavljeni temeljni okviri za začetek projekta. Osnovo za predlog o ustanovitvi podjetniškega inkubatorja sem črpal iz podatkov Inkubatorja Sežana in Univerzitetnega inkubatorja Ljubljana, ki se pojavljata kot primera dobre prakse; podatki so povezani s spoznanji iz domače in tuje literature.

Izkušnje kažejo, navajajo Drnovšek in ostali (2003, str. 16), da so si cilji, ki si jih interesne skupine zastavljajo glede učinkov in rezultatov delovanja podjetniških inkubatorjev, pogosto nasprotujoči. Ker so inkubatorji instrumenti podporne politike podjetništvu, poslovna javnost pričakuje nižje cene storitev od aktualnih tržnih cen. Na drugi strani lokalna skupnost, ki navadno zagotavlja popolno subvencioniranje aktivnosti inkubatorja v prvih nekaj letih poslovanja, pričakuje, da bo inkubator zelo hitro sposoben sam pokrivati operativne stroške. Podobno vsebinsko izključujoča je tudi izbira strateških ciljev inkubatorja: usmeritev v odpiranje novih delovnih mest (nudenje zaposlitvenih možnosti) je konfliktna usmeritvi v tehnološki prenos (razvojne in raziskovalne aktivnosti).

Uspeh inkubatorja je odvisen predvsem od naslednjih dejavnikov:

- zahtevanega minimalnega obsega prostora, ki ga je treba oddati, da inkubator s prihodki od najemnine in storitev doseže točko preloma, ko kumulativni prihodki presežejo kumulativne stroške;
- sposobnosti zagotavljanja likvidnosti v poslovanju;
- sposobnosti managerja inkubatorja, da učinkovito razporeja svoj čas med komercialnimi aktivnostmi in brezplačnimi storitvami, do katerih so upravičeni inkubiranci;
- politike in programa za sprejem inkubirancev;
- oblikovanja programa komercialnih in brezplačnih storitev inkubatorja in
- od politike izhoda podjetij iz inkubatorja.

5.1 ORGANIZIRANOST PODJETNIŠKEGA INKUBATORJA

Podjetniški inkubator Kočevje se ustanovi kot družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), katere lastništvo si razdelijo vlagatelji glede na vložena sredstva v inkubator. Lokalna skupnost oziroma Občina Kočevje bo predvidoma 80-odstotni

lastnik inkubatorja, 20-odstotni delež pa si bodo sorazmerno z vložkom razdelili zunanji vlagatelji, predvsem podjetniki in banke. V proračunu za leto 2008 je določenih 15,6 milijona evrov za investicije, od tega so za podjetniški inkubator namenjena evropska investicijska sredstva v višini 1,2 milijona evrov.

5.1.1 Organizacija in delovna telesa v inkubatorju

Organizacijsko strukturo Podjetniškega inkubatorja Kočevje d.o.o. sestavljajo naslednja delovna telesa: skupščina družbenikov, upravni svet, programski svet in komisija za sprejem.

Skupščina družbenikov

Sestavljajo jo predstavniki vseh družbenikov in šteje do 7 članov. Glasovalne pravice so razdeljene glede na lastniški delež. Občini Kočevje je zagotovljeno neposredno večinsko lastništvo. Družbeniška razmerja morajo inkubatorju zagotoviti primerno vpetost v lokalne in regionalne upravne, politične, izobraževalne in podjetniške tokove. Z omenjenim razmerjem družbeništva lahko inkubator kot posrednik med različnimi organizacijami pomembno vpliva na razvoj območja. Skupščina sprejema odločitve o sredstvih, programskih usmeritvah in sodelovanju z donatorji, prevzema infrastrukturo ter zagotavlja kredibilnosti in promocijo inkubatorja. Sestaja se enkrat letno oziroma po potrebi.

Skupščina družbenikov s svojimi delovnimi telesi opravlja naslednje naloge:

- sprejema strategijo razvoja, programske in finančne načrte;
- sprejema letna finančna in delovna poročila;
- določa politiko delovanja inkubatorja ter pogoje za vstop in izstop inkubirancev;
- odobrava kapitalske povezave, kot so naložbe, investicije ipd;
- izbira managerja in sprejema ključne usmeritve pri kadrovske politiki;
- potrjuje vstop in izstop inkubirancev;
- ocenjuje delovanje inkubatorja;
- nadzoruje finančno poslovanje inkubatorja in podjetij v njem.

Upravni svet

Sestavljajo ga dva predstavnika družbenikov in zunanji svetovalec s potrebnimi znanji svetovanja o poslovanju inkubatorjev. Upravni svet povezuje skupščino družbenikov in management z namenom pogostejše interakcije in uveljavitve odločitev skupščine na vsakodnevni operativni ravni. Managementu pomaga pri odločitvah o programskih vprašanjih, investicijah, najemu kadrov in sodelovanju z zunanjimi institucijami, pri potrditvi vključevanja novih podjetij, določanju pravil za postopke itd. Upravni svet se sestaja vsaj ob četrtletju, po potrebi tudi večkrat.

Komisija za sprejem

Sestavljajo jo dva predstavnika družbenikov in eden do dva zunanja sodelavca. Komisija se oblikuje z namenom, da obravnava oziroma sprejme posameznega ali skupino kandidatov v inkubacijo. Člani komisije poskrbijo, da so zastopani pravni, finančni in strokovni vidiki področij, s katerih prihaja pobuda. V komisijo za sprejem je kot izmenljivi član vključen vsaj en strokovnjak s področja pobude. Komisija za sprejem se sestane vsakokrat, ko s poslovnim načrtom dozori pobuda in je potrebno ovrednotiti podjetniško priložnost.

Manager inkubatorja

Je osrednja osebnost inkubatorja. Lastnosti managerja so opisane v točki 3.4. Voli ga skupščina. Odgovoren je za poslovanje inkubatorja, koordinacijo, promocijo, finančno in strokovno izvajanje programa, povezovanje z upravnimi organi, povezovanje akademskega, gospodarskega in upravnega okolja ter za prepoznavanje, motiviranje in usmerjanje lokalnih podjetniških možnosti v inkubatorsko shemo pomoči. Samostojno vodi posamezne projekte inkubatorja in javne projekte iz lokalnih, nacionalnih in mednarodnih razpisov.

Strokovni sodelavec inkubatorja

Zagotavlja upravi administrativno in organizacijsko pomoč ter osnovno raven finančnega poslovanja družbe. Skrbi za organizacijo in usklajevanje programov z zunanjimi institucijami ter za promocijo inkubatorja. Strokovni sodelavec inkubatorja nadomešča direktorja ob njegovi odsotnosti.

Zunanji sodelavci

So strokovnjaki s področij, ki so pomembna in potrebna za uspešno delovanje inkubatorja. Na osnovi potreb jih predlaga manager inkubatorja, potrdi pa jih upravni svet.

5.1.2 Struktura zaposlenih v podjetniškem inkubatorju

V inkubatorju sta zaposlena dva sodelavca. Za managerja inkubatorja se zahteva vsaj univerzitetna stopnja izobrazbe ekonomske smeri. Prednost pri izbiri bodo imeli kandidati z dokončano podiplomsko specializacijo in z znanjem dveh tujih jezikov. Pogoji za sprejem bodo tudi izkušnje na področju podjetništva.

Strokovni sodelavec mora imeti visoko izobrazbo ekonomske ali organizacijske smeri z dobrim poznavanjem področja financ in računovodstva ter znanjem vsaj enega tujega jezika.

5.1.3 Program in usmeritve podjetniškega inkubatorja

POSLANSTVO INKUBATORJA

Inkubator nudi strokovno in praktično podporo podjetnikom na Kočevskem pri odpiranju podjetij z naprednimi tehnologijami. Je institucija, ki združuje šolstvo, podjetništvo in institucionalno podporo malim in srednjim podjetjem.
--

VIZIJA INKUBATORJA

Postati osrednja institucija pri ustanavljanju naprednih podjetij v jugovzhodnem delu Slovenije.

V program Podjetniškega inkubatorja Kočevje so zajeti naslednji programi in smeri delovanja:

Promocija celovitega podpornega okolja na Kočevskem

- objave v splošnih, panožnih, lokalnih in strokovnih tiskanih medijih, v elektronskih medijih ter radijskih in televizijskih oddajah;
- izdelava, posodabljanje, vzdrževanje in osveževanje spletnih strani;
- organizacija okroglih miz, javnih razprav, strokovnih posvetov in konferenc;
- javne predstavitve podpornega in inovativnega okolja v radijskih in televizijskih oddajah s ciljem višanja podjetniške kulture.

Usmerjenost v tradicionalne gospodarske panoge na Kočevskem

- tradicionalno gospodarstvo na Kočevskem predstavljajo gozdarstvo, lesarstvo in kovinska industrija;
- javna zbiranja podjetniških idej iz tradicionalnih panog;
- priprava in izvedba delavnic podjetništva in ustvarjalnosti v sodelovanju s podjetji, ki imajo razvito področje raziskave in razvoja;
- preverjanje in vrednotenje podjetniških idej (preverjanje pobud);
- organizacija tekmovanja za najboljšo podjetniško idejo in najboljši podjetniški načrt (organizacija, prostori, pogostitev, nagrade);
- druge aktivnosti, skladne z namenom iskanja novih podjetniških zamisli.

Nasveti glede na razvoj poslovnih idej, preizkus poslovnih idej v praksi:

- identifikacija in strokovna pomoč pri oblikovanju poslovnih načrtov, ki so ustrezni za sprejem v predinkubacijsko fazo;
- mentorstvo nosilcem poslovnih idej pri izdelavi poslovnega načrta;
- nasveti pri presoji podjetniške ideje, pripravi poslovnih načrtov itd.;
- vodenje podjetniških zamisli do podjetniškega načrta in vključitve v podporno okolje;
- raziskave in študije za nosilce podjetniških idej;
- druge aktivnosti za učinkovito posredovanje nasvetov pri razvoju poslovnih idej in preizkus poslovnih idej v praksi.

5.2 IZBIRA LOKACIJE INKUBATORJA

Na območju Kočevja je kar nekaj industrijskih con, ki so nastale v različnih fazah razvoja podjetništva. Glede na velikost mesta in veliko neposeljenost okolice je zaradi stroškov in prostorskega urejanja vprašljivo, čemu je potrebnih toliko con, ki med sabo niso povezane in ne tvorijo smiselne celote. Vsaka izgradnja cone na novo, pomeni dodaten strošek, ki bi se mu lahko z enotno politiko izognili. Za potrebe podjetniškega inkubatorja je potrebno izbrati prostor v eni izmed obstoječih industrijskih con.

Tabela 18: Industrijske cone v Kočevju

	<i>Cona Breg</i>	<i>Cona LIK</i>	<i>Cona Marof</i>	<i>Cona Tuš</i>	<i>Področje Tekstilana</i>
Izdelan prostorski načrt	Da	Da	Ne	Da	Da
Zgrajena komunalna infrastruktura	Da	I.+ II. faza	Ne	Da	Da
Lastništvo zemljišča	Občina Kočevje	Občina Kočevje	Občina Kočevje	Občina Kočevje	Občina Kočevje
Pridobljeno gradbeno dovoljenje za gradnjo poslovnih objektov	Da	Da	Ne	Da	Da
Prometna dostopnost	Dobra	Dobra	Slaba	Srednja	Slaba
Že postavljeni objekti za inkubator	Ne	Ne	Ne	Ne	Adaptacija
Minimalna površina 2.000 m ²	Da	Da	Da	Da	Da
Možnost nadaljnje širitve	Ne	Da	Ne	Ne	Da
Realna možnost izgradnje inkubatorja v letih 2008–2013	Da	Da	Ne	Da	Da

VIR: Občinska uprava Kočevje 2008.

Izbira poslovne cone LIK

Na osnovi zgornjih kriterijev je za izgradnjo podjetniškega inkubatorja najbolj primerna industrijska cona LIK, saj ima največ prednosti in možnosti nadaljnjega razvoja.

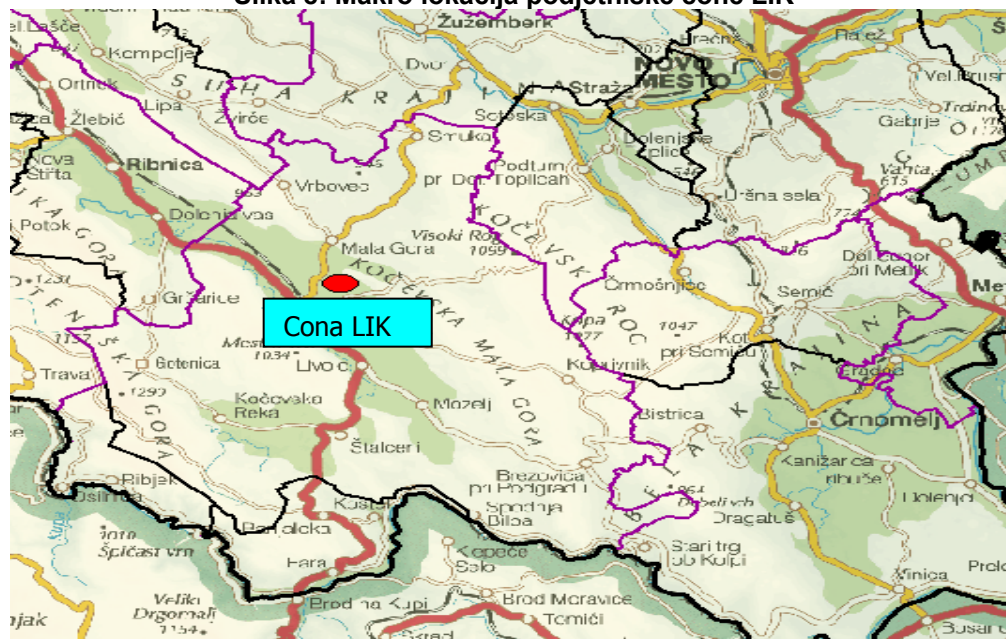
Komentar ocenjevanja:

- izdelani so že prostorski načrti;
- prva faza komunalne infrastrukture je zgrajena, Občina Kočevje je s pomočjo sredstev ERDF v izvedbi II. faze opremljanja zemljišča;
- lastnik zemljišča je občina;
- omogočen je dober prometni dostop;
- nepremičnine bo potrebno postaviti na novo (velik vložek);
- prostor omogoča postavitev objektov na površini 2.000 m²;
- omogočena je nadaljnja širitev inkubatorja, prav tako inkubiranci lahko nadaljujejo podjetništvo v isti coni.

Lokacija poslovne cone LIK

Industrijska cona se nahaja na stičišču cest Ljubljana-Petrina (povezava s Hrvaško) in Kočevje-Novno mesto, kar predstavlja strateško lego področja. Skozi cono je speljana tudi železniška proga, ki omogoča povezavo med Kočevjem in Ljubljano.

Slika 8: Makro lokacija podjetniške cone LIK



Vir: Karta Kočevske. Najdeno 25. junija na spletni strani <http://gis.arso.gov.si>

V coni ima svoje prostore podjetje NOLIK d.o.o., ki izdeluje različne izdelke iz lesa. Vanjo se je preselilo tudi podjetje DINOS d.d., ki se ukvarja z zbiranjem in reciklažo odpadnega materiala. V bližnji prihodnosti se bodo na območje preselila še nekatera druga podjetja, npr. Itas-PTI, ki izdeluje kamionske prikolice. Cona LIK se nahaja v bližini podjetniške cone Breg, kar predstavlja možnost združevanja obeh con v kompleks, ki bi združeval malo podjetništvo na enem mestu. Prostorske možnosti poslovne cone LIK omogočajo nadaljnjo širitev na območje s površino 83 hektarjev. Občina Kočevje je za širitev cone LIK pridobila iz evropskih skladov sredstva v višini 1,2 milijona evrov.

5.3 VELIKOST INKUBATORJA IN PROSTOROV V NJEM

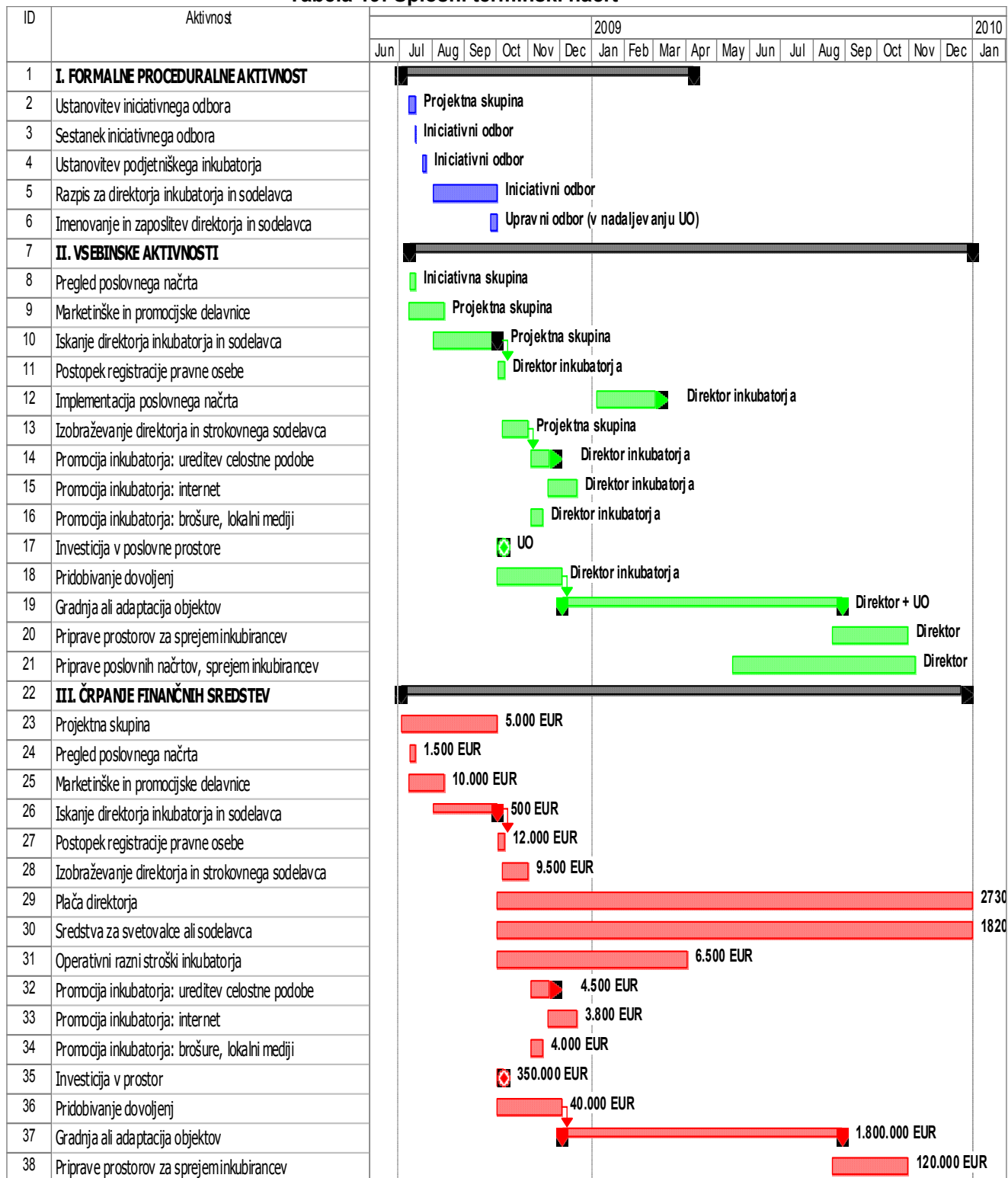
Novi pravilnik za sprejetje in registracijo podjetniških parkov predvideva minimalno velikost inkubatorja, ta je 2.000 m². Tolikšna bo tudi velikost kočevskega podjetniškega inkubatorja. Predvidena površina prostorov za oddajanje je 1455 m², od tega je 180 m² namenjenih pisarniškim prostorom inkubatorja. Skupni prostori bodo umeščeni na približno 60 m², ostala površina pa bo namenjena osebju inkubatorja. Direktor Podjetniškega inkubatorja Sežana priporoča, naj bi bile pisarniške površine velike 15–20 m², proizvodne površine podjetij, ki začenjajo svojo dejavnost, pa naj bi se raztezale na 50–100–150 m². Predvidevam, da bo Podjetniški inkubator Kočevje nudil prostor 15 podjetjem z različnimi dejavnostmi. Imel bo 16 proizvodnih in 10 pisarniških prostorov. Velikost proizvodnih prostorov se bo prilagajala potrebam podjetij. Prostore bodo lahko uporabljala tudi podjetja v predinkubacijskem postopku.

Skupni prostori v inkubatorju:

- skupna čajna kuhinja,
- pisarniški prostor z različno opremo (fotokopirnica, računalnik, internet itd.),
- konferenčna dvorana ali predavalnica,

V naslednji tabeli je predstavljen okvirni terminski načrt. Sledimo mu zaradi lažje organizacije aktivnosti, ki so potrebne pri projektu podjetniškega inkubatorja.

Tabela 19: Splošni terminski načrt



Operativni cikel delovanja inkubirancev v inkubatorju

Podjetniški inkubator Kočevje bo nudil prostore za pisarniško in proizvodno dejavnost. Prostori se bodo prilagajali potrebam inkubiranih podjetij. Razen

infrastrukture bo podjetniški inkubator zagotavljal še strokovne storitve od podjetniške ideje pa do aktivnosti, ki so povezane z izstopom iz inkubatorja.

Skupni pisarniški in sejni prostori bodo namenjeni **predinkubacijskim** aktivnostim v začetni fazi, kasneje pa bodo služili tudi za poslovne aktivnosti inkubiranih podjetij. V teh prostorih bodo mentorji opravljali svoje naloge ob izbiranju idej, pozicioniranju na trgu in pisanju poslovnih načrtov. Predviden čas v predinkubacijski dobi je od 6 do 12 mesecev. Po predinkubacijski fazi se podjetnik odloči, ali bo nadaljeval delo v inkubatorju ali bo šel samostojno pot. Skupne pisarniške in sejne prostore bodo lahko najeli zunanji sodelavci, ki bodo potrebovali prostore za različne dejavnosti (izobraževanje, sestanki ipd.).

Osrednji poslovni prostori s prostori za proizvodne dejavnosti bodo namenjeni delovanju inkubiranih podjetij v **fazi inkubacije**. Skupni prostori bodo namenjeni vsem skupnim dejavnostim v inkubatorju, strokovnemu svetovanju, storitvam inkubatorja, ki jih bo inkubator ponujal inkubiranim podjetjem. Prostori in dejavnosti se v tej fazi prilagajajo glede na potrebe in strukturo podjetij. Inkubacijska doba traja tri leta. S prošnjo in odobritvijo upravnega odbora se lahko podaljša za eno leto. Dodatno leto že predstavlja dezinkubacijska faza, ki mora podjetje pripeljati na samostojno podjetniško pot. Predvideno je, da se bo v inkubatorju, ko bo deloval z vsemi kapacitetami, v povprečju nahajalo okoli 15 podjetij.

Po fazi inkubacije pride tako imenovana faza **dezinkubacije**. V fazi dezinkubacije se vodstvo inkubatorja in podjetje skupaj pripravita na izstop podjetja iz inkubatorja. Podjetje je v tej fazi pripravljeno na samostojno podjetniško pot na trgu, brez dodatne pomoči. Gre za najbolj kritično fazo poslovanja, zato mora biti opravljena še posebej premišljeno. V industrijski coni LIK je potrebno predvideti tudi dodatne poslovne prostore, v katere se bodo preselila podjetja, ki odhajajo iz inkubatorja.

Naslednja tabela prikazuje terminski načrt vstopa podjetij v inkubator in izstopa iz njega v prvih petih letih delovanja.

Tabela 20: Predvideno gibanje inkubiranih podjetij

Faza	Število podjetij po letih v inkubatorju in zasedenost				
	2009	2010	2011	2012	2013
Predinkubacijska	7	8	8	10	10
Inkubacijska	/	5	10	15	15
Dezinkubacija	/	/	/	/	5
Zasedenost m²		450	1100	1455	1455

Terminski načrt je narejen na osnovi predvidevanj in izkušenj Podjetniškega inkubatorja v Sežani. Predvidevam, da se bo v predinkubacijski fazi letno obravnavalo okoli deset podjetniških skupin. Najboljše izmed njih se bodo na osnovi dobrih poslovnih načrtov uvrstile v fazo inkubacije in s tem pridobile pravico do ugodnosti, ki jih bo nudil podjetniški inkubator.

5.5 FINANČNI NAČRT

Finančni načrt je sestavljen iz dveh delov. V prvem delu so predvidena sredstva, ki so potrebna do ustanovitve podjetniškega inkubatorja pred vselitvijo prvih podjetij. V drugem delu je predvidena finančna shema podjetniškega inkubatorja za naslednjih pet let njegovega delovanja.

Tabela 21: Potrebna ustanovna sredstva v letih 2008–2009

Postavka	Ocenjena višina EUR	Datum črpanja
I. Promocijske dejavnosti pred ustanovitvijo:		
Projektna skupina	5.000 EUR	jul. 08
Marketinške in promocijske delavnice	10.000 EUR	jul. 09
II. Svetovalne dejavnost		
Pregled poslovnega načrta	1.500 EUR	jul. 08
Zunanji sodelavci	8.000 EUR	jun.-jul. 09
III. Ustanovitev pravne osebe		
Iskanje direktorja inkubatorja in sodelavca	500 EUR	avg. 08
Postopek registracije pravne osebe	12.000 EUR	okt. 08
Pisarniška oprema	10.000 EUR	nov. 08
Promocija inkubatorja: ureditev celostne podobe	4.500 EUR	nov. 08
Promocija inkubatorja: internet	3.800 EUR	nov. 08
Promocija inkubatorja: brošure, lokalni mediji	4.000 EUR	nov. 08
IV. Direktor in strokovni sodelavci		
Plača direktorja	27.300 EUR	okt.08-dec. 08
Sredstva za zunanje svetovanje ali sodelavca	18.200 EUR	okt.08-dec. 09
Izobraževanje direktorja	9.500 EUR	okt. 08
Operativni, razni stroški inkubatorja	6.500 EUR	okt.08-dec. 08
V. Nakup poslovnega prostora		
Investicija v prostor okoli 4000 m ² (zemljišče, komunalna ureditev itd.)	350.000 EUR	okt. 08
Pridobivanje dovoljenj	40.000 EUR	okt.08-nov. 08
Gradnja objekta in inženiring	1.800.000 EUR	dec.08-avg. 09
Priprave prostorov za sprejem inkubirancev	120.000 EUR	okt. 08
Skupaj:	2.430.800 EUR	

Ocena potrebnih ustanovnih sredstev je narejena na osnovi podatkov Podjetniškega inkubatorja Sežana in ocene stroškov za investicije v prostore, katero je izdelalo projektantsko podjetje AG inženiring d.o.o. iz Kočevja. Ustanovna sredstva so razdeljena na pet skupin in zajemajo:

- stroške promocije pred ustanovitvijo inkubatorja v višini 15.000 evrov. V ta znesek so zajeti stroški promoviranja inkubatorja pred odprtjem, priprave zgibank in reklam v lokalnih medijih ter stroški navezovanja stikov z drugimi institucijami;
- stroške za svetovalno dejavnost v višini 9.500 evrov. Ti se porazdelijo za pregled poslovnih načrtov, za sodelovanje z zunanjimi sodelavci in poslovno svetovanje;
- stroške za ustanovitev pravne osebe; zanje je predvidenih 34.800 evrov. Sredstva bodo namenjena registraciji podjetja in ureditvi dokumentov,

- ureditvi celostne podobe, ki zajema logotip, internetno stran, promocijski material, oglaševanje v lokalnih medijih in širše;
- stroške direktorja in sodelavcev v višini 55.000 evrov. Omenjeni znesek vključuje plačo direktorja, njegovo šolanje in izobraževanje na raznih seminarjih, plačo stalnemu strokovnemu sodelavcu ali zunanjim sodelavcem. Od vodstva inkubatorja je odvisno, kdaj se odloči za zaposlitev stalnega strokovnega sodelavca;
 - stroške za nakup zemljišča in gradnje poslovnih prostorov. Ti znašajo 2.310.000 evrov. Na osnovi strokovne ocene znesek vključuje vrednost nakupa komunalno urejenega zemljišča, pripravo projektov in inženiring, instalacije v objektu in opremljanje prostorov do faze sprejema inkubirancev.

Občina Kočevje je po podatkih direktorja občinske uprave iz evropskih razvojnih skladov pridobila sredstva v višini 1.036.661 EUR za ustanavljanje podjetniškega inkubatorja. Prav tako je bil sprejet občinski proračun, ki podpira ustanovitev podjetniškega inkubatorja in zagotavlja sredstva za njegov zagon.

V finančnem načrtu so predvidena vsa potrebna sredstva za financiranje stroškov delovanja podjetniškega inkubatorja. Predpostavka temelji na osnovi izračuna, da bo v petih letih v inkubator prišlo 25 podjetij, vsako leto v inkubator vstopi 5 novih podjetij. Ocena izhaja iz izkušenj podjetniškega inkubatorja v Sežani in na osnovi ocene podjetniških možnosti na Kočevskem.

Finančni načrt inkubatorja je narejen za obdobje od leta 2010 do 2014.

Tabela 22: Finančni načrt delovanja inkubatorja v obdobju 2010–2014

Postavka/leto	2010	2011	2012	2013	2014
PRIHODKI					
Prihodki od storitev inkubatorja	1.000	1.500	3.200	5.500	6.000
Organizacija seminarjev	1.500	2.000	2.500	3.000	3.500
Lokalni in regionalni natečaji	10.000	16.000	19.000	23.000	26.000
Sponzorska sredstva	5.000	5.000	4.500	4.500	5.500
Najemnine	3.800	8.200	12.440	14.500	16.000
Skupaj prihodki	21.300	32.700	41.640	50.500	57.000
STROŠKI					
Operativno delovanje					
Plača direktorja	25.200	25.200	26.460	26.460	27.800
Plača strokovnega sodelavca	16.800	16.800	17.640	17.640	18.600
Operativni stroški direktorja	6.000	7.000	7.000	7.500	8.000
Operativni stroški delovanja inkubatorja	4.250	5.570	7.790	10.200	13.200
Promocija inkubatorja	10.500	12.000	15.000	15.000	15.000
Inkubacija					
Štipendija inkubirancem	30.000	50.000	69.200	69.200	69.200
Materialni stroški dela inkubirancev in predinkubirane skupine	8.000	13.000	15.000	16.000	17.000
Svetovanje inkubirancem in skupinam	12.000	15.000	19.000	21.000	22.000
Intelektualna lastnina	4.000	8.000	12.000	16.000	19.000
Druge dejavnosti					
Seminarske delavnice	2.000	5.000	6.000	7.000	7.000
Začetni kapital za inkubirance					
Letna investicija v inkubirance	25.000	37.500	56.000	65.000	75.000
Skupaj	143.750	195.070	251.090	271.000	291.800
RAZLIKA	-122.450	-162.370	-209.450	-220.500	-234.800
Skupaj financiranje inkubatorja	122.450	162.370	209.450	220.500	234.800
Delež financiranja evropskih skladov	100%	100%	80%	60%	50%
Znesek financiranja lokalne skupnosti	122.450	162.370	167.560	132.300	117.400

Najpomembnejši fiksni stroški so stroški plače in ostalih dejavnosti zaposlenih. Ti, v prvem letu, znašajo 48.000 evrov. Med fiksne stroške so uvrščeni tudi stroški za vzdrževanje inkubatorja v višini 4.250 evrov.

Variabilni stroški zajemajo promocijo podjetniškega inkubatorja, mesečne štipendije v višini 500 evrov na inkubirance v prvem letu, 400 evrov v drugem in 320 evrov v tretjem letu poslovanja. Med materialne stroške smo uvrstili stroške za uporabo zunanjih prostorov in storitev za pomoč inkubirancem, v tej postavki je predvidena tudi pomoč predinkubiranim skupinam. Visoko postavko v prvem letu predstavljajo stroški zunanjega svetovanja v višini 12.000 evrov in stroški intelektualne lastnine v višini 4.000 evrov. Omenjeni stroški zaradi priliva novih podjetij v naslednjih letih naraščajo.

V postavke druge dejavnosti bodo inkubirana podjetja črpala denar za različne seminarske dejavnosti. Finančni načrt predvideva tudi določen začetni kapital za inkubirance. Ključ za delitev sredstev med inkubirance se bo glede na operativno dejavnost inkubatorja določil kasneje.

V času delovanja inkubator ustvarja tudi lastne prihodke, ki so povezani predvsem s plačili najemnin. Obračuna se jih po naslednjih stopnjah: prvo leto po 40-odstotni, drugo leto po 60-odstotni in tretje leto po 80-odstotni tržni vrednosti poslovnega najema. Tržna vrednost je določena na osnovi podatkov najdenih na spletni strani (<http://www.nepremicnine.net>). Trenutno tržna vrednost poslovnega najema na Kočevskem znaša 10 evrov /m². Določen prihodek inkubator lahko ustvari z oddajanjem poslovnih seminarских prostorov zunanjim uporabnikom. Pomemben vir predstavljajo tudi prihodki, ki jih pridobi z organizacijo seminarjev in s kandidiranjem za sredstva na lokalnih, državnih in evropskih razpisih in natečajih.

V prvih letih finančni načrt predvideva, da se bo projekt v celoti financiral iz evropskih strukturnih skladov za nerazvita področja in občinskega proračuna. Ta sredstva se v letu 2012 znižajo za 20 odstotkov in do leta 2014 pridejo na 50 odstotkov. Inkubator mora zato samostojno iskati sredstva na trgu. Zmotno pa je pričakovati, da se bo inkubator v celoti financiral iz lastnih sredstev, tudi če bo vključeval vse dejavnosti, ki smo jih našteali, in nudil celovito podporo lokalnemu podjetništvu.

5.6 POGOJI ZA VSTOP V INKUBATOR

Vodstvo inkubatorja in komisija za sprejem na osnovi kriterijev sprejmeta ali zavrneta vstop podjetja v inkubator. Inkubator mora podpirati podjetniške ideje, katerih produkti in storitve predstavljajo višjo dodano vrednost od povprečja v panogi. Kriteriji se postavijo glede na inkubator in njegovo vizijo.

Inkubator bo podpiral ustanavljanje podjetij na področju visokih tehnologij, računalništva, kemije in biologije ter na področju obdelave in predelave lesa. Prav tako bo podpiral dejavnosti, ki zaradi okolja, v katerem nastajajo, predstavljajo prednosti. Te so: ekološka predelava hrane, bio-izdelki, naravno kmetovanje in živinoreja. Posebno mesto zavzema turizem v neokrnjeni naravi. Upoštevajoč preteklo gospodarjenje na Kočevskem, je potrebno spodbuditi kovinsko industrijo in omogočiti razvoj in izdelavo izdelkov z zahtevnejšimi postopki obdelave, kar posledično predstavlja višjo dodano vrednost. Pomemben je tudi vstop privatnega kapitala.

Kriteriji za sprejem v inkubator so naslednji:

1. dobro pripravljen poslovni načrt;
2. izdelana raziskava trga z ugotovljenimi potrebami po izdelku ali storitvi;
3. dejavnost z zgoraj naštetih prednostnih področij;
4. prostori inkubatorja, ki omogočajo zagon dejavnosti;
5. pozitivna ocena, ki jo o projektu izreče komisija za sprejem.

5.7 PROBLEMI IN TVEGANJA PROJEKTA

Kritična tveganja lahko razdelimo na makro in mikro raven podjetniškega inkubatorja. Tveganja na makro ravni so povezana predvsem z nepoznavanjem tovrstnega načina podjetniške dejavnosti in slabo razvito podjetniško kulturo na Kočevskem. Pojavijo se lahko še naslednja tveganja:

- premajhen priliv podjetij v inkubator;
- slaba vpetost inkubatorja v lokalno skupnost;
- težave s financiranjem zagona in dejavnosti v inkubatorju;
- slabi programi in nesposobnost zaposlenih, da bi pridobivali sredstva iz strukturnih skladov;
- nasprotovanje lokalnih podjetij zaradi bojazni o nelojalni konkurenci.

Na področju operativnega vodenja se bo vodstvo inkubatorja podjetja srečevalo z različnimi težavami. Najpomembnejša kritična tveganja so:

- manager, ki ne bi uspel oživiti projekta podjetniškega inkubatorja;
- izbira neustreznih podjetij za vstop v inkubator;
- premajhen priliv semenskega kapitala v inkubator;
- nezmožnost pridobivanja zasebnih sponzorskih sredstev;
- neprepoznavnost inkubatorja in njegovih prednosti za podjetnike;
- nizko povpraševanje po proizvodih in storitvah, ki jih na trgu nudijo inkubirana podjetja;
- uvrstitev večjih podjetij, ki bi zapolnila kapacitete inkubatorja, onemogoča razvoj večjega števila manjših podjetij;
- prehitro prenehanje financiranja projekta s strani ustanovitelja;
- likvidnostne težave.

Inkubator kot institucija na področju Kočevsko-Ribniške doline nima konkurence. Najbližjo konkurenco mu predstavlja Podjetniški center Novo mesto, v Črnomlju pa podjetniški inkubator še ni razvit. To je le nekaj najpomembnejših kritičnih tveganj, s katerimi se bo srečalo vodstvo inkubatorja. Če jih bo pravočasno zaznalo, obstaja možnost, da se omenjenim težavam izogne ali pa jih omili na minimalno, še sprejemljivo raven.

SKLEP

Pretekla in polpretekla zgodovina sta Kočevski pustili pečat območja, na katerem so priseljenci iz različnih koncev Evrope našli svoj dom. Na Kočevsko so nekateri prihajali in spet odhajali kot kaznjenci, drugi kot kmetje, ki so iskali rodovitnejšo zemljo, sem so zašli ljudje, ki niso imeli druge izbire. Območje ima pred- in povojno zgodovino, ki je drugačna, kot jo ima ostala Slovenija. Ferenc v naslovu svoje knjige pravi: „Kočevska – pusta in prazna.“ Kočevska se še vedno drži svoje zgodovinske tradicije. Tej zgodbi tudi v prihodnje žal še ni videti konca.

Z osamosvojitvijo so padle meje zaprtega območja, a zapore še vedno ostajajo. Obstajajo v glavah ljudi, v miselnosti prebivalstva. Odmaknjenost območja, slaba povezanost z večjimi, bolj razvitimi mesti in slabo razvito gospodarstvo vzbujajo v ljudeh še večji občutek zaprtosti in ujetosti v prostor in čas. Z osamosvojitvijo Slovenije je na Kočevskem propadla večina velikih podjetij, ki so poslovala na trgih bivše Jugoslavije. Velika brezposelnost, ki je nastala, ostaja še danes velik problem tukajšnjega prebivalstva. V letih po osamosvojitvi lokalnim oblastem in domačim podjetnikom ni uspelo ujeti slovenskega gospodarskega povprečja.

V specialističnem delu sem predstavil glavne podporne institucije za podporo malim in srednjim podjetjem, ocenil prednosti podjetniškega inkubatorja in vlogo, ki jo ta lahko odigra pri razvoju podjetništva na Kočevskem. Postavil sem osnovni podjetniški načrt s finančno konstrukcijo za ustanovitev in delovanje podjetniškega inkubatorja ter nakazal smernice njegovega delovanja.

Področje podjetniških inkubatorjev se je v svetu začelo razvijati v petdesetih letih 20. stoletja, dokončno pa se je uveljavilo v osemdesetih letih. Prvi podjetniški inkubatorji so bili v Sloveniji ustanovljeni v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Večina teh inkubatorjev je zaradi nepravilnega načina poslovanja in nepoznavanja področja propadlo. Zaradi različnih okoliščin, v katerih se razvijajo posamezna regionalna področja, so se izoblikovale različne oblike podjetniških inkubatorjev. Razlike gre iskati predvsem v oblikah financiranja in področjih delovanja, za katera so se specializirali posamezni inkubatorji.

Pokazalo se je, da podjetniški inkubator lahko prevzame pobudo za ustanovitev novih podjetij in tako pomembno vpliva na razvoj lokalnega okolja, v katerega je umeščen. Podjetniški inkubator Sežana dokazuje, da dobro umeščen inkubator lahko postane osrednji center razvoja podjetništva na določenem območju. Inkubator se razvija in raste, se povezuje z lokalnim in ostalim okoljem, kot so sosednje občine, različne fakultete ipd.

Na osnovi demografske analize področja Kočevske zaključujem, da je voz, ki se ustavi, težko ponovno zagnati in usmeriti. Občina Kočevje spada še vedno med občine, ki ima največ brezposelnih; stopnja brezposelnosti je kar 11,1-odstotna. Podjetništvo je slabo razvito, število novo nastalih podjetij v zadnjih letih stagnira, prav tako slabo sta razviti šolstvo in infrastruktura. Slika na področju intelektualnega potenciala ni dobra, vendar se mladi izobražujejo in doizobražujejo ter si tako večajo možnosti zaposlitve.

Priložnosti velja iskati na področjih, kjer imamo možnosti za perspektivni razvoj. Upoštevati moramo tradicijo na področju gozdarstva, lesarstva in kovinarstva.

Potrebno bo smotrno izkoristiti neokrnjeno naravo in razvijati turizem, biološko kmetovanje in živinorejo. Boljšo sliko podjetniške možnosti bi dobili s pomočjo ankete med dijaki, študenti in podjetniki.

Predlagani poslovni načrt za podjetniški inkubator sem izdelal na osnovi dognanj in izsledkov Podjetniškega inkubatorja Sežana in Univerzitetnega inkubatorja Ljubljana. Postavil sem način organizacije inkubatorja in finančno konstrukcijo. Občina bo v začetku glavni financer dejavnosti, sčasoma se bo inkubator financiral tudi iz drugih sredstev. Ker je ekonomska moč okolja majhna, predvidevam, da inkubator ne bo prešel na stodoletno financiranje iz lastnih sredstev. Zato je potrebno priskrbeti stalen vir financiranja iz občinskega proračuna. Občina se mora prijavljati na razpise EU za pridobivanje sredstev na področju regionalnega razvoja.

Na osnovi raziskav v specialistični nalogi trdim, da v Občini Kočevje obstajajo potenciali, s katerimi bi lahko pospešili podjetništvo. Najprej je potrebno ustvariti primerno podjetniško klimo, ki je predpogoj za uspeh. Vzpostaviti jo moramo na vseh nivojih, od šolstva do institucij za pospeševanje podjetništva, med lokalnim prebivalstvom in v dobro stoječih podjetjih, ki lahko pripomorejo k ustanavljanju novih podjetij. Možnost za razvoj podjetništva se kaže predvsem v izobraženih ljudeh in podjetjih, ki jim je uspelo obstati na trgu.

Podjetniški inkubator na Kočevskem lahko predstavlja osrednjo institucijo za pospeševanje podjetništva. Postal naj bi prostor, v katerem se bodo povezovala znanja in podatki Obrtne in Gospodarske zbornice ter vseh ministrstev, ki ob drugih nalogah pospešujejo razvoj malih in srednjih podjetij. Inkubator se mora specializirati za učinkovito pomoč pri realizaciji podjetniških idej in dobrih poslovnih načrtov. Glavni nalogi podjetniškega inkubatorja sta torej ustvarjanje dobre podjetniške klime in strokovna pomoč podjetnikom. Takšen način razmišljanja in podpora lokalnih oblasti lahko zgodbo o odprtju Podjetniškega inkubatorja Kočevje pripeljeta do srečnega konca tako, kot so to uspeli v Občini Sežana. Podjetniški inkubator mora voditi dobro usposobljena in odločna ekipa, ki bo hkrati občutljiva in kritična za ideje posameznikov in širšega okolja. V nasprotnem primeru nima prav nobene možnosti, da premaga številne ovire na področju podjetništva, preko katerih mora iti na svoji razvojni poti.

V nalogi sem skušal pokazati smer, za katero menim, da je prava in prinaša Kočevski razvoj in napredek. Zastavljenim ciljem sem se uspel približati. Mislim, da je konstrukcija podjetniškega inkubatorja primerna, da zaživi v praksi in da naloga predstavlja dobro osnovo ustanoviteljem in managerju inkubatorja.

LITERATURA

1. *Al Invest.* Najdeno 20. septembra na spletnem naslovu. [http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/al-invest/index_en.htm]
2. *Asia Invest.* Najdeno 20. septembra na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/europeaid/where/asia/regional-cooperation/trade-business/index_en.htm]
3. Bateman, M. (2000). *The role of business incubators as local economy development tools in central and eastern Europe*. Vienna: UN Industrial development organization, str. 15-42.
4. *Benchmarking of business incubators. Final report.* (2002). Belgium: European commission.
5. CEC – Commission of the European Communities. 2003. *Green paper – Entrepreneurship in Europe*. Najdeno 15. januarja 2008 na spletnem naslovu [http://eu.int/comm/off/green/index_en.htm].
6. Costa-David, J. et al. (2002). *Improving business incubator performance through benchmarking and evaluation: lessons learned from Europe*. Toronto: NBIA.
7. *Dopolnjen program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013* (UPB-PU-15.11.2007) (2007). Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo.
8. Drnovšek, M., Bolta, Ž., Glas, M., Kos, A., Lesjak, I., Mlinarič-Raščan, I., Raspor, P., Stražišar, B. & Vahčič, A. (2003). *Ljubljanski univerzitetni inkubator, Poslovni načrt*. Ljubljana: Ljubljanski univerzitetni inkubator.
9. Economic Commission for Europe. (2001) *Best practise in business incubation*. New York and Geneva. UN.
10. Erlewine, M. & Gerl, E. (2004). *Business incubation*. Ohio: National business incubation association, str. 2–55.
11. *Euro Info Centri*. Najdeno 18. februarja 2008 na spletnem naslovu [http://eic.japti.si/sl/eic_ljubljana.asp?id_tip1=9].
12. *Evropski programi za mala in srednja podjetja*. Najdeno decembra 2007 na spletnem naslovu [http://eic.japti.si/sl/programi_eu.asp?id_tip1=40].
Evropska listina o malih podjetjih. Najdeno 9. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/index_en.htm].
13. Ferenc, M. (2005). *Kočevska – pusta in prazna*. Ljubljana: Modrijan, str. 338–387.
14. *Gateway to Japan*. Najdeno 20. septembra na naslovu [<http://www.eu-gateway.eu/go.php?nID=22&page=Home>]
15. Glas, M. (2000). *Elementi strategije in razvoja politike do malega gospodarstva. Podjetniški izziv za 21. stoletje*. Ljubljana: Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem.
16. Glas, M. (2000a): *Podjetniški inkubatorji kot instrument razvoja podjetništva malih in srednjih podjetij*. Ljubljana: Center za razvoj podjetništva, Univerza v Ljubljani, str. 4–21.
17. Glas, M. (2007b): *A preliminary evaluation of the effectiveness of entrepreneurship infrastructure: Slovenia, 1990-2007*. Ljubljana: Faculty of Economics.
18. Glas, M. (2001): *Case studies: Municipality of Sežana*. Ljubljana: Entrepreneurship development center, str. 3–7.

19. Godnič, M., Jeraj M. & Primec A. (2007). *Razvoj podjetniških inkubatorjev v Sloveniji od 1990-ih let in ocena sedanjega stanja mreže*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Gorup, S. (2006). *Anketa o delovanju in rezultatih slovenskih podjetniških centrov*. Sežana: Inkubator d.o.o., str. 2–35.
21. Gorup, S. (2006). *Inkubator Sežana*. Sežana: Sloveneta.
22. Gržinič, M. (2007). *Pomen tehnološkega parka Ljubljana za razvoj ljubljanske regije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 5–35.
23. *Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in zadrug v JV Sloveniji v letu 2007*. (2007). Novo mesto: Agencija RS za javnopravne evidence in storitve, izpostava Novo mesto.
24. *Javni razpis za sofinanciranje (subvencije) zagona inkubiranih in inovativnih podjetij P2(A,B,C,D) v letu 2008*. Najdeno 1. marca 2008 na spletnem naslovu [www.podjetniski-portal.si].
25. Jerbič Perko, V. (2005). *Rudnik rjavega premoga Kočevje*. Kočevje: Pokrajinski muzej, str. 25–35.
26. Kljun N. (2007). *Odnos brezposelnih do izobraževanja v občini Kočevje*. Ljubljana: Filozofska fakulteta, str. 35–75.
27. Lalkaka R. & Bishop J.L.Jr. (1996). *Technology parks and business incubators: the potential of synergy. The economics of science parks*. IASP, str. 61–100.
28. Lalkaka, R. (2000). *Manual on technology business incubators*. Paris. UN Education, scientific & cultural organization, str. 85-132.
29. Lautar, K. (2002). *Pospeševanje podjetništva na Kočevskem s poudarkom na podjetniški coni Breg pri Kočevju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, str. 40–102.
30. Marques, J.P.C., Caraca, J.M.G. & Diz, H. (2003). *The macro and micro context of business incubators: A preliminary approach to incubation process*. XX. IASP word conference on science and technology park. Lisboa, str. 113–121.
31. *Melamin kemična tovarna, 50 let*. (2004) Kočevje. Melamin.
32. *Mreža Euro Info Centrov*. Najdeno 2. marca 2008 na spletnem naslovu [http://eic.zrs-kp.si/?page=O%20NAS&sub=Mre%C5%BEa%20EIC&s=41].
33. *Naloge in aktivnosti – JAPTl*. Najdeno 15. decembra 2007 na spletnem naslovu [http://www.podjetniski-portal.si/content.aspx?docid=1392&rootnodeid=9].
34. *Observatory of European SMEs. 2003. Internationalization of SMEs. Luxembourg: Office for official publications of the European communities*. Najdeno 10. marca 2008 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm].
35. Petković, D. (2006). *Tehnološki parkovi*. Zenica: Univerzitet u Zenici, str. 15–35.
36. Pezelj, M., Povše, J., Vizjak, I., in Lesjak, I. (2006). *Vzpostavitev in razvoj podporne institucije za MSP v JV Sloveniji*. Novo mesto: Razvojni center NM d.o.o., str. 52–109.
37. *Podjetništvo in konkurenčnost*. Najdeno 25. marca 2008 na spletnem naslovu [http://www.mg.gov.si/index.php?id=6255].
38. Pohleven, P. (2000). *Podjetniški inkubatorji in tehnološki parki. Podjetništvo – izziv 21. stoletja*. Ljubljana: Gea College, str. 243–264.

39. Pohleven, S. (1996). *Pomen in vloga inkubatorjev v razvoju malega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
40. *Poročilo z leta 2006*. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje, Območna služba Ljubljana. Ljubljana, april 2007.
Posnetek lokacije. Najdeno 15. maja 2008 na spletnem naslovu [http://gis.arso.gov.si/atlasokolja/profile.aspx?id=Atlas_Okolja_AXL@Arso].
41. *Programi izobraževanja*. Najdeno 5. junija 2008 na spletnem naslovu [<http://www.gimnazija-kocevje.si/Programi/Programi.aspx>].
42. *Program izobraževanja*. Najdeno 5. junija 2008 na spletnem naslovu [<http://www.sskocevje.si/Jedilnik/Forms/AllItems.aspx>].
43. *Programi izobraževanja*. Najdeno 5. junija 2008 na spletnem naslovu [<http://lu-kocevje.madd.si/portal/>].
44. *Slovenski podjetniški sklad*. Najdeno 5. aprila 2008 na spletnem naslovu [<http://www.podjetniskisklad.si/index.php?id=128>].
45. *Splošna stran ameriškega združenja podjetniških inkubatorjev NBIA*. Najdeno 10. marca 2008 na spletnem naslovu [<http://www.nbia.org>].
46. Škulj, D. (1998). *50 let gozdnega gospodarstva Kočevje*. Kočevje: Gozdarstvo grča, str. 7–20.
47. *Statistični letopis Republike Slovenije 2007*. Najdeno marca 2008 na spletnem naslovu [<http://www.stat.si/>].
48. Statistični register delovno aktivnega prebivalstva 2006.
49. *Tehnopolis na Finskem*. Najdeno aprila 2008 na spletnem naslovu [<http://www.technopolisventures.fi/index.php?616>].
50. *Virtualni podjetniški park*. Najdeno 5. aprila 2008 na spletnem naslovu [<http://www.evi-incubator.sk/resource/faqone.php?id=1>].
51. *Vrednost nepremičnin*. Najdeno 26. junija 2008 na spletnem naslovu [<http://www.nepremicnine.net/>].
52. *Zgodovina Kočevske*. Najdeno 20. januarja 2008 na spletnem naslovu [<http://www.kocevje.si/zgodo.htm>], 2008
53. *Znanstveni park*. Najdeno 20. marca 2008 na spletnem naslovu [<http://oiic.tkk.fi/index.html>].
54. Žagar, J. (1978). *Lesna industrija Kočevje 1945–1978*. Kočevje.
55. *2005 BIC observatory. Report on the BIC network's results in 2004*. (2006). Bruselj: European BIC network.