

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SLOVENIJI

Ljubljana, november 2006

ANDREJA BRILEJ

IZJAVA

Študentka Andreja Brilej izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Aljoše Feldina in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 06.11.2006

Podpis:

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. TEORETIČNI OPIS INKUBATORJEV.....	2
2.1. Zgodovinski razvoj inkubatorjev.....	2
2.2. Definicije in oblike podjetniških inkubatorjev.....	3
2.3. Dejavniki uspešnega delovanja inkubatorjev.....	6
3. PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SVETU.....	9
4. PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SLOVENIJI.....	14
4.1. Razvoj slovenskih inkubatorjev v preteklih letih in podpora države.....	17
4.2. Potrebe slovenskega gospodarstva po podpornem okolju.....	20
4.3. Analiza slovenskih inkubatorjev in tehnoloških parkov.....	23
4.3.1. Primerjava lastniških deležev in odločanja.....	24
4.3.2. Ustanovitveni kapital in začetni resursi inkubatorjev.....	26
4.3.3. Primerjava prostorskih zmogljivosti in njihovega lastništva.....	27
4.3.4. Pregled kadrov.....	30
4.3.5. Primerjava inkubiranih podjetij in njihovo ocenjevanje.....	31
4.3.6. Storitve in viri prihodkov inkubatorjev.....	34
4.3.7. Sodelovanje inkubatorjev med sabo in z drugimi inštitucijami.....	35
4.4. Analiza inkubiranih podjetij.....	36
4.5. Razvoj inkubatorjev in tehnoloških parkov v sledečih letih.....	38
5. SKLEP.....	41
LITERATURA.....	43
VIRI.....	44
PRILOGE.....	13

SEZNAM KRATIC

ADT	Arbeitsgemeinschaft Deutcher Technologiezentren - nemško združenje tehnoloških in inovacijskih centrov
ANZABI	Australia and New Zeland Association of Business Incubators - avstralsko in novozelandsko združenje podjetniških inkubatorjev
DEETYA	Department of Education, Employment, Training and Youth Affairs (v skupnosti držav Commonwealth)
BIC	Business and Innovation Centres – Poslovni in inovacijski centri
BIG	Konzorcij slovenskih podjetniških centrov
EBN	European BIC Network- združba Evropskih BIC-ov
EU	European Union - Evropska unija
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IKT	Informacijska in komunikacijska tehnologija
IPMMP	Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij
IRP	Inštitut za raziskovanje podjetništva
JAPTI	Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije
MG	Ministrstvo za gospodarstvo
MRA	Mariborska razvojna agencija
MSP	Mala in srednje velika podjetja
MVZT	Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo
NBIA	National Business Incubation Association - ameriško združenje podjetniških inkubatorjev
PUPPK	Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti
RCR Zasavje	Regionalni center za razvoj Zasavje
RRA Celje	Regionalna razvojna agencija Celje
RS	Republika Slovenija
SITRA	The Finnish National Fund for Research and Development – Finski nacionalni sklad za raziskave in razvoj
TEKES	Finnish Funding Agency for Technology and Innovation - Finska investicijska agencija za tehnologijo in inovacije
TIA	Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije
UKBI	United Kingdom Business Incubation - Združenje podjetniških inkubatorjev Združenega kraljestva
ZDA	Združene države Amerike

1. UVOD

V preteklih letih je bilo na ravni Evropske unije predstavljenih veliko pobud in predlogov, ki naj bi Uniji pomagali pri uresničitvi cilja, da do leta 2010 postane najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu. Iz vseh teh pobud je leta 2000 nastala Lizbonska strategija, k uresničitvi njenih ciljev pa se je z vstopom v EU zavezala tudi Slovenija. Uvedli naj bi na znanju temelječe evropsko gospodarstvo, ukrepi pa predvidevajo med drugim dvigniti naložbe v zasebne in javne raziskovalne dejavnosti s ciljem ustvarjanja večjega znanstvenega, tehnološkega in intelektualnega kapitala.

Pomemben del implementiranja Lizbonske strategije v evropsko gospodarstvo je vzpostavitev podpornega okolja, ki naj bi novoustanovljenim podjetjem, predvsem na tehnologiji temelječim inovativnim podjetjem, pomagalo pridobiti potreben zagonski kapital in jim s strokovno podporo pomagati pri administrativnih zadevah, hkrati pa jih pripraviti za vstop v tržne razmere. Sama ideja je posledica tržne neučinkovitosti, ki omejuje sposobnost malih inovativnih podjetij, da preživijo začetno fazo njihovega poslovanja.

Prvi podjetniški inkubatorji v Sloveniji so nastajali že okrog leta 1988, na eni strani s ciljem reševati strukturne probleme socialističnega gospodarstva in zmanjšati rastočo brezposelnost, na drugi strani pa kot prilagajanje na vplive zahodnega kapitalističnega sistema. Slovenija, če je želela konkurirati temu sistemu, je morala razviti infrastrukturo za podporo in pospeševanje podjetništva, hkrati pa se je že zavedala, da bo morala bolje izkoriščati intelektualne potencialne in zagotoviti boljše povezave med gospodarstvom in raziskovalnimi ustanovami, če bo želela konkurirati državam v EU. Prva generacija inkubatorjev v Sloveniji, ki so se množično ustanavljali po osamosvojitvi države, ni dala zelenih rezultatov, zato je zanimanje in podpiranje takšne vrste podpornega okolja zamrlo. V preteklih letih so se v EU in posledično tudi v Sloveniji ponovno začele poudarjati prednosti takšnega podpornega okolja, zato je njegova vzpostavitev eden ključnih segmentov razvojnih gospodarskih programov države.

V prvem poglavju diplomskega dela predstavljam teoretično zasnovo oblik in delovanja inkubatorjev in njihov nastanek. Nadaljujem s pregledom razvoja inkubatorjev v nekaterih državah po svetu, predvsem v EU, saj imajo ti več stičnih točk s slovenskimi oblikami. V osrednjem delu analiziram samo delovanje podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov v Sloveniji. Podrobneje predstavim podporo države pri oblikovanju inkubatorske infrastrukture v preteklih letih, analiziram slovensko gospodarstvo s stališča potrebe po podpornem okolju in nato natančneje analiziram delovanje inkubatorjev in tehnoloških parkov in njihove načrte za prihodnost. V zaključku povzemam ugotovitve analize in podajam predloge za boljše delovanje sistema v prihodnosti.

2. TEORETIČNI OPIS INKUBATORJEV

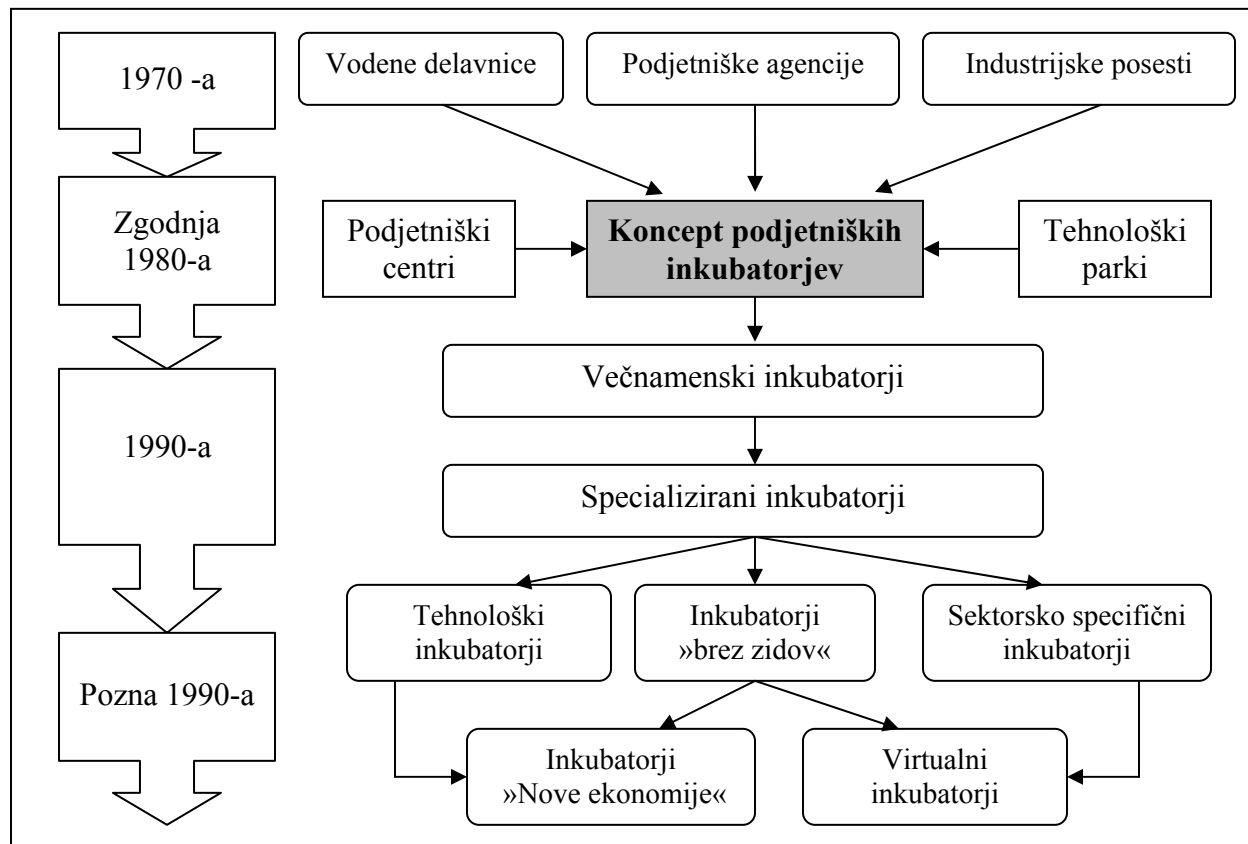
Podjetniški inkubatorji so podporne ustanove, ki pomagajo pri ustanovitvi, pospešitvi in dolgoročni uspešnosti delovanja podjetij s tem, da jim nudijo prostor za delovanje, svetovalne storitve in možnosti povezovanja in sodelovanja z drugimi podjetji. V tem poglavju bom opisala razvoj inkubatorjev, ki je zaradi raznolikosti okolja, v katerem so nastajali in različnih motivov njihovih lastnikov, povzročil veliko raznolikost tudi v njihovem delovanju in oblikah.

2.1. *Zgodovinski razvoj inkubatorjev*

Začetek inkubatorjev sega v leto 1950, v mesto Watertown, New York, v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA). V tem času se je močno povečala brezposelnost, saj je več podjetij in tovarn preselilo svojo dejavnost na južno in zahodno obalo, med drugim pa so se izpraznili tudi prostori lokalnih vzgajalcev perutnine. Frank Mancuso, danes znan kot oče podjetniških inkubatorjev, je bil takrat župan tega mesta, se je odločil te prostore prenoviti in jih dati v uporabo lokalnim podjetnikom, ki so začeli s poslovanjem. Zaračunal je minimalno najemnino, saj je bil njegov primarni razlog stimuliranje ekonomskih aktivnosti. Kljub omejenim sredstvom je v teh prostorih nastalo mnogo novih podjetij, kar je pritegnilo pozornost lokalnih medijev. V enem izmed intervjujev je novinar vprašal g. Mancusa kaj pravzaprav počne, ta pa je odgovoril: »Pravzaprav ne vem, kako bi poimenoval to – prej smo inkubirali piščance, zdaj pa najbrž inkubiramo podjetja.«

S propadom in preoblikovanjem mnogih tradicionalnih industrij (predvsem premogovniške in jeklarske industrije) in povečano brezposelnostjo v vseh zahodnih industrializiranih državah v poznih 70-ih in zgodnjih 80-ih letih so se razvile nove strategije za regeneracijo kriznih sektorjev, regij in skupnosti. V teh kriznih časih so mnoga velika podjetja zašla v ekonomske težave, za zelo odporna pa so se izkazala srednja in mala podjetja, zato se je pozornost preusmerila na njih. Istočasno so se inkubatorji začeli uporabljati kot pospeševalci inovacij in tehnološkega transferja. Prva generacija inkubatorjev v zgodnjih 80-ih je v bistvu ponujala le ugoden delavni prostor ter skupne prostore previdno izbranim podjetniškim skupinam. V 90-ih se je ponudba prostora dopolnila z dodatnimi storitvami – uvedena so bila podjetniška svetovanja, podpora podjetjem zunaj inkubatorja, pomoč pri pridobitvi semenskega kapitala itd. V zadnjih letih se pojavlja nov tip inkubatorja, čeprav v državah v razvoju še vedno prevladujejo originalne verzije. Inkubatorjem »nove ekonomije« je prioriteta mobilizirati informacijsko – komunikacijsko tehnologijo z namenom nastanka novih, hitro rastočih in na tehnologiji temelječih podjetij. Je pretežno virtualen model in financiran s strani podjetij s tveganim kapitalom.

Slika 1: Razvoj modelov podjetniških inkubatorjev



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

V letu 2002 je mednarodna raziskava Evropske komisije naštel na svetu več kot 3000 podjetniških inkubatorjev različnih oblik, vendar s prioritarnim vključevanjem takšnih oblik podpornega podjetniškega okolja v razvojne načrte večine držav po svetu, je to število sigurno z leti precej naraslo.

2.2. Definicije in oblike podjetniških inkubatorjev

Obstaja vrsta definicij podjetniških inkubatorjev, ki se po obliki razlikujejo glede na državo, v kateri se inkubator nahaja.

Helsinška konferenca je leta 1998 definirala inkubator kot prostor, kjer so na novo nastala podjetja koncentrirana na omejenem prostoru. To jim je ponujeno z namenom, da bi izboljšali njihovo možnost za preživetje in rast z nudenjem prostorov, telekomunikacijske opreme, managersko podporo in drugimi podpornimi storitvami. Glavni poudarek je Evropska unija s tem dala lokalni razvitosti in ustvarjanju novih delovnih mest. Ta definicija sega v leto 1990 in daje preveč poudarka fizičnemu aspektu delovanja inkubatorjev.

Ameriška različica, ki daje več poudarka storitvam, ki jih inkubatorji opravljajo in jo uporablja tudi NBIA¹, definira podjetniške inkubatorje kot dinamični proces podjetniškega razvoja. Inkubatorji naj bi pomagali mladim podjetjem preživeti in zrasti v začetni fazi delovanja, hkrati pa nudili direktno managersko pomoč, dostop do financiranja, podjetniških podpornih storitev in storitev za pomoč razvoju tehnologije. V skupnem prostoru nudijo tudi administrativne storitve, dostop do opreme, fleksibilne najemne pogoje in možnost razširitve prostora.

Podobni ameriški sta tudi definiciji Britanskega združenja inkubatorjev (UKBI) in Nemškega ADT (Arbeitsgemeinschaft Deutcher Technologiezentren), ki sicer poudarjata nudenje poslovnih prostorov, vendar enakovredno obravnavata tudi ponudbo storitev, ki naj bi pripomogla k rasti podjetij. V definicijo je vključeno izobraževanje podjetnikov, pomoč pri pridobitvi investitorjev in kontrola delovanja inkubiranih podjetij. Definicija Evropske zveze za promocijo inkubatorjev in poslovno inovacijskih centrov (European BIC Network - EBN) daje poudarek »outputom«. EBN je združba evropskih BIC-ov oz. Business and Innovation Centres, ki so poimenovani kot podporno okolje za inovativna mikro, mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) in podjetnike. Delujejo v javno dobro, ustanovljeni so s strani vodilnih ekonomskih operaterjev na nekem področju ali regiji, z namenom nudenja usmeritev in podpore pri projektih, ki jih izvajajo inovativna MSP in s tem pripomoči k regionalnemu in lokalnemu razvoju.

Kot je razvidno že iz raznolikosti definicij inkubatorjev, so raznolike tudi oblike. Odvisne so od tipa financiranja, povezovalnih institucij, sektorja, v katerem deluje večina inkubiranih podjetij itd. Glede na okolje, v katerem delujejo, organizacije, s katerimi sodelujejo in namen tega sodelovanja, se inkubatorje najenostavneje deli na:

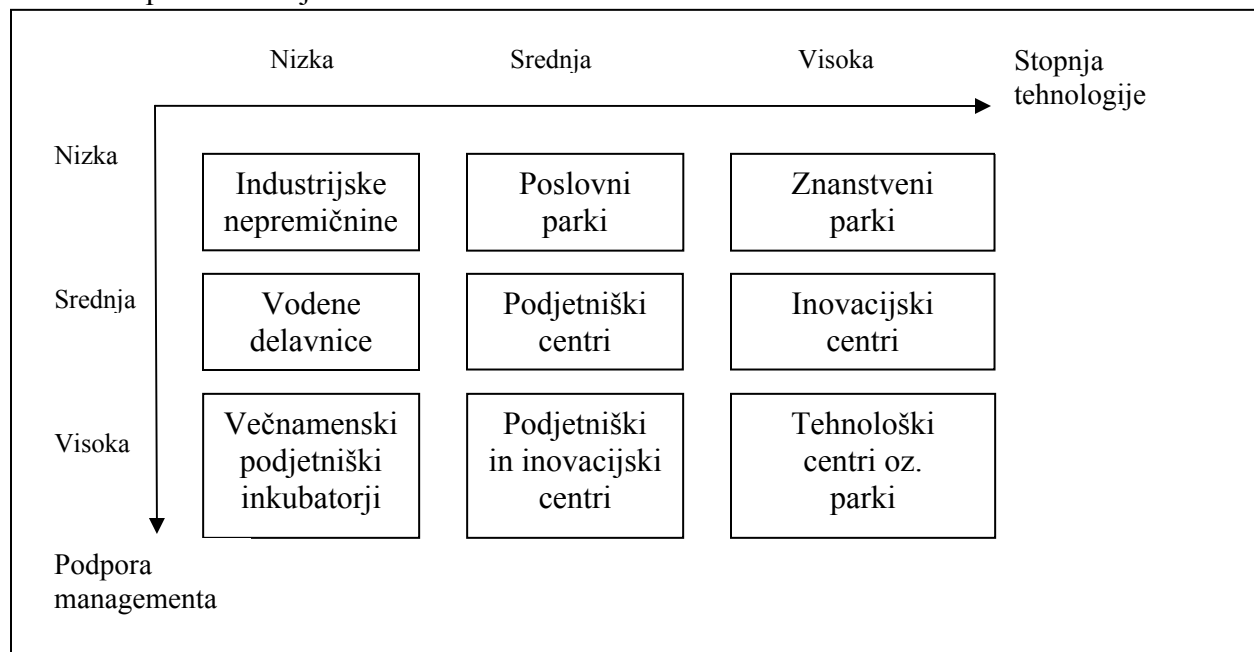
1. **Inkubatorji v javni lasti** – ustanovi jih vlada z namenom uresničevanja razvojnih programov, npr. ustvarjanja novih delovnih mest, gospodarske rasti določenega območja ali regije, prestrukturiranje obstoječe proizvodnje, pospeševanje ekonomske dejavnosti določene strukture prebivalcev (manjšin, žensk), razvoj in komercializacija tehnologije itd. Sestava najemnikov je odvisna od cilja, ki si ga je inkubator zastavil. Pretežni del njihovih prihodkov je iz proračunskih virov, so torej neprofitno naravnani in zaračunavajo cene za oddajo prostorov in svetovanje, ki so nižje od tržnih.
2. **Inkubatorji v zasebni lasti** – ustanovitelji so privatna podjetja in so zato profitno naravnani. Pretežni del prihodkov dobijo iz najemnin prostorov, zato je njihova prioriteta polna zasedenost prostorov in ne ugodna sestava najemnikov. Takih oblik je največ v ZDA, kjer je običajno, da za opravljene storitve in najem poslovnih prostorov inkubirano podjetje proda del svojega lastniškega deleža inkubatorju.
3. **Univerzitetni inkubatorji** – ustanavljajo jih univerze z namenom razvoja in prenosa novih tehnologij v komercialno sfero. Prisotni so tudi drugi motivi, kot na primer privabiti perspektivne kadre, motivirati in usposablјati študente in podobno.

¹ National Business Incubation Association = ameriško združenje podjetniških inkubatorjev.

4. **Korporacijski inkubatorji** – korporacije ustanavljajo spin-off podjetja, v katerih zaposlijo svoje inovativne delavce, ki svoje ideje lažje uresničijo v manjšem podjetju, kjer ni toliko birokratskih ovir kot v večjih podjetjih. S tem lahko povečajo svojo konkurenčnost, saj se mala podjetja lažje specializirajo in povečajo tehnično inovativnost. Korporacije so takšna spin-off podjetja začela ustanavljati v 80-ih, ko so mnoga velika podjetja zašla v krizo, namen pa je bil boljša tržna prilagodljivost malih podjetij in s tem tudi matične družbe. Ta pojav se v strokovni literaturi imenuje tudi notranje podjetništvo.

Namen ustanovitve državnih inkubatorjev je popraviti tržne pomanjkljivosti, kot je npr. pomanjkanje primernih in cenovno ugodnih delovnih prostorov, storitev, dostop do financ, informacij in drugih resursov. To je še posebej problem za podjetja v ustanavljanju in mala podjetja, saj privatni sektor velikokrat obravnava ta podjetja kot preveč rizična in s premajhnimi donosi za investiranje. Inkubatorji velikokrat služijo tudi kot pospeševalec razvoja tehnologije in promovirajo podjetništvo. Če torej upoštevamo še delitev inkubatorjev glede na sektor, na katerega so se specializirali, dobimo alternativno in mnogo bolj razvejano obliko delitve, kar je prikazano na Sliki 2.

Slika 2: Tipi inkubatorjev



Vir: Benchmarking of Business Incubators, 2002, str. 6.

Podjetniški inkubatorji se na matriki v Sliki 2 nahajajo na spodnjem desnem delu, saj zagotavljajo visoko stopnjo strokovne podpore in običajno, ampak ne vedno, pospešujejo razvoj tehnoloških podjetij. Tehnološki centri in parki imajo zelo selektivne vstopne kriterije, visoko stopnjo strokovne podpore in so tehnološko ozko specializirani.

Še ena, že omenjena delitev inkubatorjev, je tudi delitev na tradicionalne inkubatorje in inkubatorje »nove ekonomije«. **Tradicionalni inkubatorji** so osredotočeni na spodbujanje podjetništva, inovativnosti, zaposlitvenih priložnosti in rasti gospodarstva. Ustanovljeni in upravljani so s strani

lokalnih in regionalnih skupnosti. Specializirani inkubatorji so ustanovljeni s strani univerz in privatnih podjetij. V preteklosti so se specializirali predvsem na tehnološki razvoj, zato se je povečal delež tehnoloških centrov in parkov, nastajajo pa tudi specifični inkubatorji, ki niso povezani s tehnologijo, kot je na primer čezmejni inkubator, ki je nastal na meji med Nemčijo in Nizozemsko za podjetja, ki želijo povečati menjavo med obema državama.

Inkubatorji nove ekonomije so mnogokrat virtualni, financirani s strani tveganega kapitala in jih torej vodi profitni motiv, prihodki pa prihajajo predvsem iz investiranja v lastniške deleže v inkubiranih podjetjih in ne iz najemnin. Osredotočajo se predvsem na podjetja z visoko tehnologijo in iz internetne dejavnosti, razvoj B2B in B2C sektorjev, spletne in mobilne trgovine. Takšna oblika inkubatorjev je sprva nastala v Silicijski dolini v Californiji (ZDA) in se je močno razširila v preteklih 10 letih. Po raziskavi², ki jo je naredila Harvardska poslovna šola je bilo leta 1994 le 1 od 25 inkubiranih podjetij povezano z informacijsko tehnologijo, leta 1999 pa je ta številka zrasla na 20 (Hansen, Nohria, Berger: The State of Incubator Marketspace, 2000). Podatki te raziskave tudi navajajo, da se je število inkubatorjev »nove ekonomije« podvojilo med letoma 1999 in 2000. Kljub začetnim uspehom je v preteklih letih veliko teh inkubatorjev prenehalo delovati. Po nastanku internetnega balona v letih 1999 in 2000 je na trgu nastala recesija, ki je povzročila propad mnogih internetnih »dot-com« podjetij, financiranje večine virtualnih inkubatorjev je usahnilo, kar jih je prisililo v prenehanje ali zmanjšanje poslovanja ali pa so prešli na nudenje storitev, ki ustvarjajo prihodek. Ti inkubatorji so predstavili zelo zanimiv profitno naravnani model inkubacije, ki je zanimiv privatnemu sektorju in lahko uspešno deluje na popolnoma virtualni bazi. Pokazali so tudi možnost, da je lahko ponujanje storitev in delitev know-howa edina dodana vrednost, ki jo inkubator ponuja in ni potrebe po dejanski fizični infrastrukturi.

Evropa pozna vrsto modelov poslovnih inkubatorjev, katerih oblike predstavljajo lokalne, regionalne in nacionalne okoliščine in prioritete. Čeprav je osnova njihovega delovanja enaka, pa se močno razlikujejo glede na zahteve lastnikov, ciljnega trga ter oblike inkubatorskih prostorov in storitev. Te razlike so delno odsev lokalno specifičnih faktorjev, ki se razlikujejo glede na kulturne, institucionalne in politične značilnosti, kar mora biti upoštevano pri definiranju in ustanovitvi inkubatorjev.

2.3. Dejavniki uspešnega delovanja inkubatorjev

Uspešnost podjetniških inkubatorjev je v veliki meri odvisno od ciljev, ki jih inkubatorji zasledujejo. Ali jih vodi motiv razvoja gospodarstva, večje zaposlenosti, polne zasedenosti ponujenih kapacitet ali pa profitni motiv, vse to bo vplivalo na oceno o uspešnosti delovanja in kriterije, ki se pri tem uporabljajo. Vendar pa, kljub različnim motivom, inkubatorji v sami osnovi ponujajo zelo podobne storitve, zato je možno definirati skupne dejavnike, ki pripomorejo k njihovi uspešnosti.

² Dearlove Des: Incubators in Europe. A tough egg to hatch. Strategy + Business, 2006, 1/4.

Že ob ustanovitvi inkubatorja je zelo pomembna podpora skupnosti, v kateri inkubator nastaja, saj je s pomočjo lokalnih, regionalnih, državnih in finančnih organizacij v skupnosti omogočen boljši pretok informacij, boljši dostop do virov (kadri, infrastruktura), večja promocija zagotovi boljši dotok novih inkubirancev, prepoznavnost in pozitiven ugled pripomoreta k boljšemu financiranju itd. To je najlažje doseči tako, da inkubator zasleduje širše družbene cilje, ki so ali teritorialno orientirani ali pa zasledujejo sektorske prioritete. S tem si ne zagotovi le podpore skupnosti, ampak tudi možnost promocije s strani državnih in privatnih organov. Ti lahko zagotovijo pomembno finančno pomoč v začetkih delovanja, tako inkubatorju, kot tudi inkubirancem, poleg tega pa tudi prepoznavnost v širši javnosti pripomore k privabljanju semenskega kapitala in omogoča boljše sodelovanje z bankami, ki so ravno v Sloveniji zaradi še vedno v veliki meri nerazvitega trga tveganega kapitala, glavni način financiranja poslovanja. Banke imajo zadržke pri financiranju novih, malih podjetij, saj so takšna podjetja rizična za vlaganja zaradi večje možnosti propada. Teorija predvideva, da bi banke prepoznale uspešne inkubatorje in upoštevale dejstvo, da so inkubirana podjetja že prešla selekcijo ob vstopu in imajo zato večje možnosti za preživetje, kar bi jih vzpodbudilo k večjemu vlaganju v ta podjetja.

V EU prevladujejo državni inkubatorji, ki so v pretežni meri financirani s proračunskimi sredstvi, bilo pa naj bi jih okrog 70 % vseh, in so od teh sredstev povsem odvisni. Veliko strokovnjakov poudarja, da morajo inkubatorji zmanjšati odvisnost od teh oblik prihodkov in v večji meri poskušati pridobiti prihodke iz lastnega poslovanja (zaračunavanje najemnin in storitev, projekti). Tak način poslovanja ima lahko tudi negativne posledice, na primer, da inkubatorji ne selekcionirajo več podjetij v skladu s postavljenimi cilji, ampak se trudijo k polni zasedenosti prostorov in k boljšim plačnikom, zaradi dela na projektih pa manj časa porabijo za svetovanje podjetjem. Priporočljivo je, da delovanje inkubatorja ni popolnoma odvisno od državnih sredstev in da sam pridobiva dovolj prihodkov za pokrivanje večine stroškov poslovanja. To je pomembno že zato, da management inkubatorja več časa porabi za svetovanje inkubiranim podjetjem in ne za pisanje poročil in vlog za razpisana državna sredstva.

Za uspešno delovanje inkubatorja je potrebno analizirati tudi funkcije, ki jih opravlja. Nudenje samega fizičnega prostora je bilo v preteklosti obvezen sestavni del inkubatorja, z nastankom virtualnih inkubatorjev pa je ta funkcija postala manj pomembna. Teoretični modeli še vedno poudarjajo pozitivne učinke skupnih prostorov, v katerih inkubirana podjetja sodelujejo na formalni in neformalni ravni. Storitve, ki jih inkubator ponuja, so druga pomembna funkcija delovanja. Inkubatorji morajo zagotoviti inkubirancem strokovno izobražene kadre, ki so lahko zaposleni v inkubatorju ali pa delajo za inkubator kot zunanji svetovalci. Poudarek naj bo predvsem na štirih ključnih področjih:

- podjetniško izobraževanje (pogosto že v fazi pred inkubacijo),
- poslovno svetovanje,
- finančno svetovanje in podpora,
- tehnološka podpora.

Te podporne storitve morajo biti visoko kvalitetne, inkubatorji pa bi lahko v prihodnosti več truda vložili v virtualizacijo teh storitev. Na ta način bi jih lahko v večji meri ponujali tudi podjetjem zunaj inkubatorja, kar bi lahko postal pomemben del njihovih prihodkov.

Pri vključevanju podjetij v inkubator morajo biti jasno določeni ciljni sektorji, še posebno v primeru s strani države podprtih inkubatorjev. Podprti morajo biti predvsem projekti, ki ne konkurirajo s takimi, ki so že na trgu. V kolikor bi inkubirana podjetja, ki prejemajo subvencionirane storitve, na trgu izrinile že delujoča podjetja, bi to negativno vplivalo na celotno gospodarstvo in bi bili neto učinki inkubatorja v tem primeru vprašljivi. Raziskave dokazujejo, da so bolj uspešni tisti inkubatorji, ki se specializirajo na določen sektor in v skladu s tem postavijo tudi vstopne kriterije, saj to omogoča managerjem pridobitev specializiranih znanj in izkušenj na tem področju, večja pa je tudi moč povezovanja inkubirancev. Vsekakor je potrebno ob definiranju tipa inkubatorja upoštevati specifične značilnosti in potrebe okolja, v katerem bo deloval, bolj natančno so to kulturne, institucionalne in politične značilnosti ter potrebe.

Pomembno je določiti tudi izstopne kriterije, naj bo to že ob vstopu določen čas inkubacije ali pa naraščajoče najemnine, saj se na tak način zagotovi konstanten dotok novih podjetij. V primeru naraščajočih najemnin obstaja problem, da so mnogi inkubatorji zainteresirani za podaljševanje inkubacije podjetjem, saj tista z daljšo inkubacijsko dobo plačujejo višje najemnine. Na drugi strani pa je določevanje inkubacijske dobe problematično, saj je čas, ki ga podjetja potrebujejo v podpornem okolju različen med sektorji. Visokotehnološka podjetja potrebujejo več let kot podjetja iz storitvenega sektorja, kar otežuje določevanje te dobe predvsem inkubatorjem, ki sprejemajo podjetja iz različnih sektorjev. Mnoga podjetja sama spoznajo, kdaj morajo zapustiti inkubator, predvsem zaradi potrebe po večjih prostorih, druga pa poskušajo izkoristiti cenejše prostore in je dvig najemnine za njih najbolj smiseln način pospeševanja njihovega odhoda. Raziskave kažejo, da večina podjetij potem, ko zapustijo inkubator, ostanejo v njegovi neposredni bližini. Inkubatorji bi morali to vzpodbujati, na primer s pomočjo pri iskanju primernih prostorov, saj na ta način obdržijo uspešna podjetja, v katera so vlagali v regiji in imajo od njih dolgoročne koristi. Priporočljivo je tudi obdržati ta podjetja kot svetovalce novim inkubirancem in jih spremljati, ko zapustijo inkubator, saj so ta v tem obdobju najbolj ranljiva.

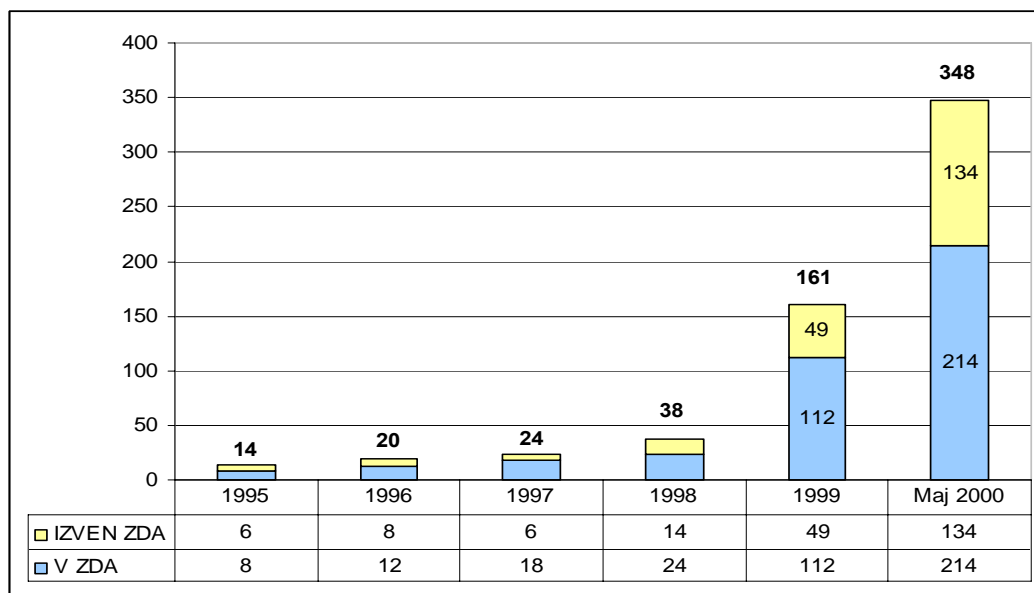
Omenjeno je že bilo, da je ocenitev dela inkubatorjev odvisno od zastavljenih ciljev in motivov, ki se razlikujejo med lastniki. Prioriteta raziskovalnih inštitucij je komercializirati R&R, nepremičninske agencije želijo povečati profit z oddajanjem prostorov, javne agencije pa pospeševati razvoj MSP, konkurenčnosti in ustvarjati delovna mesta. Kakšna naj bodo torej merila ocenjevanja, ki jih lahko uporabijo? Predvsem je pomembno, da se ocenjujejo tudi dolgoročni vplivi in ne samo kratkoročni (zasedenost prostorov, odstotek neuspešnih podjetij), čeprav je dolgoročne vplive težje prepoznati in izmeriti. Tako bi morali inkubatorji in država spremljati število na novo ustvarjenih delovnih mest, stroške na novo ustvarjenega delovnega mesta in dodano vrednost delovnega mesta, saj lahko tako ocenijo ali so bila državna sredstva efektivno porabljena. Študija Evropske komisije (Benchmarking of Business Incubators, 2002) navaja, da evropski inkubatorji generirajo okrog 30.000 novih delovnih mest letno, ob upoštevanju posrednih posledic in »spill over« efekta, ki nastane zaradi povečane potrošnje v lokalnem okolju, pa to

število naraste na okrog 40.000. Podatki o delovanju inkubirancev bi se morali pridobiti direktno od samih podjetij in v ta namen bi morala biti uvedena periodična poročila, ki jih inkubiranci oddajo managementu inkubatorjev. Tudi analize, ki jih izvajajo državne inštitucije, bi se morale bolj opirati na podatke, ki jih pridobijo direktno od podjetij in se ne zanašati toliko na podatke managerjev inkubatorjev, saj njihove ocene mnogokrat ne podajajo prave slike o uspešnosti podjetij.

3. PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SVETU

V mnogih državah so podjetniški inkubatorji široko uporabljen instrument za lokalno in zaposlitveno pospeševanje. V ZDA naj bi trenutno delovalo več kot 600 podjetniških inkubatorjev, 200 inkubatorjem podobnih struktur v Franciji in več kot 100 v Veliki Britaniji, s tem da te številke hitro naraščajo. Po podatkih Harvardske raziskave je bilo leta 1995 na svetu le 22 inkubatorjev »nove ekonomije«, leta 2002 pa jih je delovalo že prek 300 (The State of Incubator Marketspace, 2000), po letih pa je ta porast prikazan na Sliki 3. Vendar pa so inkubatorji v mnogih državah še vedno precej mlada oblika pospeševanja gospodarstva. Tako je bilo leta 1999 v Avstraliji 40 % vseh inkubatorjev starih manj kot 3 leta (Business incubation. International Case studies, 1999, str. 7).

Slika 2: Svetovna rast inkubatorjev »nove ekonomije« v obdobju 1995-2000



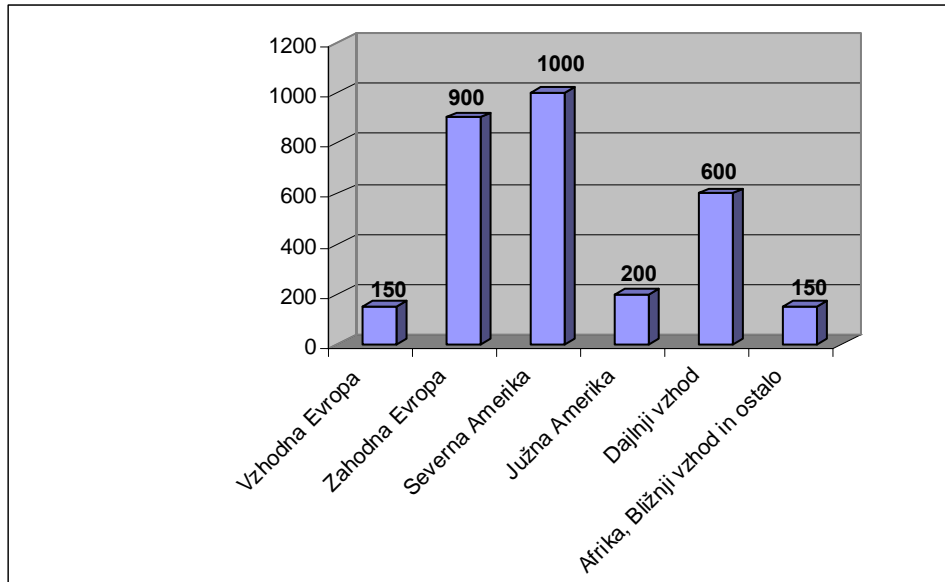
Vir: Incubators in Europe, 2006.

Modela ameriških in evropskih inkubatorjev se razlikujeta predvsem pri lastništvu, oba modela pa sta izkazala določene prednosti in slabosti, na primer moč ameriškega modela je v pridobitvi finančnih sredstev in nekaterih funkcij managementa, v evropskem modelu pa so razvili boljše podjetniško izobraževanje in vgrajevanje funkcij inkubatorja v širše družbene strategije. Ker je

ameriški model večkrat omenjen v uvodnem delu, ga v tem delu ne bom še enkrat podrobneje opisovala.

Raziskava Evropske komisije (Benchmarking of Business Incubators, 2002, str.10), ki je prva naredila natančnejšo analizo o številu in delovanju inkubatorjev po svetu, je navedla, da je v tistem letu po svetu delovalo okrog 3000 inkubatorjev. Okoli 1000 naj bi jih delovalo v Severni Ameriki, tesno za njimi pa je Zahodna Evropa z 900 inkubatorji.

Slika 3: Število podjetniških inkubatorjev po svetu v letu 2002



Vir: Benchmarking of Business Incubator, 2002, str. 10.

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

Nemčija

Podobno kot drugje v Evropi, je tudi v Nemčiji v zadnjih 20-ih letih ustanovitev inkubatorjev postal najpomembnejši inštrument regionalnega razvoja. V Nemčiji trenutno deluje približno 330 tehnoloških centrov, ki so združeni v ADT in večina jih deluje kot inkubatorji. Sam nastanek ideje tehnoloških centrov sega v začetek 80-ih let in med letoma 1984 in 1986 se je število inkubatorjev vsako leto podvojilo. S pridružitvijo Vzhodne Nemčije leta 1990, je tudi ta ekonomsko zaostali del poskušal doseči hiter razvoj z vzpostavitvijo podporne infrastrukture. Pomembno vlogo pri tem je igral tedaj na novo ustanovljeni ADT in določeno je bilo, da mora imeti vsak inkubator iz Vzhodne Nemčije partnerja v Zahodni Nemčiji. Porast števila inkubatorjev je bil velik v obeh delih Nemčije

in raziskave ADT kažejo, da sta v Zahodni Nemčiji dva inkubatorja na milijon prebivalcev, v Vzhodni Nemčiji pa štirje na milijon prebivalcev.

Raziskava OECD (Business incubation - International Case studies, 1999, str. 51) navaja, da v Nemčiji upada število tehnološko naravnanih podjetij v inkubatorjih in da naj bi delež teh iz leta 1989, ko je znašal še 92 %, padel na 72 % v letu 1996. Razlog naj bi bil v tem, da so imeli inkubatorji v preteklem desetletju cilj predvsem razvoj regij, čedalje težje pa naj bi tudi našli rezidente iz tehnološkega sektorja. Nemški inkubatorji naj bi podobno kot mnogi inkubatorji iz Velike Britanije prešli od vloge pospeševalca inovacij k ponudnikom pisarniških prostorov. Raziskava razkriva mnoge pomanjkljivosti nemških inkubatorjev. Tako naj bi le majhen delež pokrival svoje stroške z lastnimi prihodki, zaračunavali pa naj bi najemnino, ki je v povprečju ista ali višja od tržne. Tudi same svetovalne storitve so nerazvite, saj jih kar 60 % ne ponuja nobene specifične storitve poleg osnovnega poslovnega svetovanja, raziskave pa tudi niso potrdile, da naj bi nemški inkubatorji v večji meri pripomogli k ustvarjanju novih podjetij. Več uspehov so na drugi strani dosegli pri povezovanjih z državnimi ustanovami in večino izvedenih projektov je bilo izvedenih na podlagi vzpodbud regionalnih razvojnih pisarn skupaj z gospodarskimi zbornicami. To je delno posledica tega, da je regionalna oblast aktivno sodelovala pri ustanavljanju inkubatorjev in v mnogih primerih ima lastniške deleže v inkubatorjih, predstavniki zbornic pa so aktivni člani managementa. Mnogi inkubatorji so pritegnili tudi finančni sektor v razvojne projekte, čeprav so to še vedno v veliki meri javne banke in ne privatne.

Finska

Finska je najboljši evropski primer uspešne komercializacije invencij in tehnoloških odkritij iz akademsko-raziskovalne sfere v gospodarstvo. V mnogih študijah je bila rangirana kot najboljša država na svetu glede na tehnološko kooperacijo med podjetji in univerzami ter na področju razvoja in aplikacije tehnologije. Inovacije in intenzivna kooperacija med podjetji in industrijo ter znanostjo so bile opisane v Pregledu inovativnosti Evropske skupnosti, ki navaja, da vsako drugo proizvodno podjetje sodeluje z univerzami pri njihovih inovativnih aktivnostih. Država izvaja različne programe, ki naj bi razvili dolgoročno sodelovanje med inovativnimi podjetji in javnimi znanstvenimi institucijami. Z reformo univerze naj bi se dodatno pospešilo povezovanje med univerzitetno in privatno sfero, saj naj bi odprli univerzitetne uprave za zunanje člane.

Finski nacionalni sklad za raziskave in razvoj (SITRA) je neodvisni javni sklad, ki zagotavlja tvegan kapital za visoko tehnološka podjetja in ima tudi lasten raziskovalni program. Sitra zagotavlja kredite in druge vrste financiranja npr. semenski kapital, dodeljuje subvencije, poročstva in garancije ter sodeluje pri razvojnih projektih. Leta 1996 je podjetje začelo storitev povezovanja, ki zagotavlja komunikacijske kanale med investitorji, tveganim kapitalom in podjetniki, z namenom izboljšati tok investicijskega kapitala in managerskega znanja v na novo ustanovljena podjetja. Druga dva pomembna vira javnih finančnih sredstev za nova podjetja sta še Regionalni razvojni sklad in Finski industrijski sklad. Pomemben dejavnik razvoja podpornega okolja MSP je tudi Finska investicijska agencija za tehnologijo in inovacije (TEKES), ki je bila primarno ustanovljena z namenom pomagati Finski prebresti ekonomsko recesijo v 70-ih letih. Njene naloge

so financiranje projektov R&R, ki nastajajo v podjetjih in univerzah. Sredstva dobi agencija iz državnega proračuna. V TEKES so povezani vsi univerzitetni znanstveni parki in inkubatorji na Finskem. V celotno mrežo znanstvenih parkov je vključenih približno 1200 podjetij, v povprečju 60 podjetij na en park.

Osnovno težišče razvoja na Finskem je znanstveni park Otaniemi Science Park, ki deluje v tesni povezavi s helsinško univerzo. Ta znanstveni park je zaslužen za izjemne dosežke na področju razvijanja univerzitetnih inkubatorjev za podporo akademskim spin-off podjetjem. Univerzitetni inkubator Innolinko zagotavlja poslovne prostore in podjetniško svetovanje vključenim podjetjem. Njegova ključna prednost je lokacija, saj deluje na področju Otaniemija, kjer je največja koncentracija visoko tehnoloških podjetij na Finskem, predvsem pa stičišče sedežev pomembnih multinacionalnih podjetij. V okviru helsinške univerze je nastal tudi SPINNO center, ki si je za cilj postavil novačenje akademsko-raziskovalnih idej in iznajdb, ki bazirajo na raziskovalnih izsledkih. Pomagati želi študentom, raziskovalcem in drugim posameznikom z znanstvenimi idejami, da jih uresničijo preko ustanovitve novega podjetja. Spinno razvojni program, znanstveni park Otaniemi in njegove inkubacijske enote ter Innolinko kot poslovni generatorji delujejo kot povezovalci med znanstvenim znanjem in poslovnimi subjekti. Skupaj predstavljajo enega najbolj obsežnih komercialnih znanstvenih parkov v Evropi. 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 40 do 50 na leto preoblikuje v podjetja. Večina ustanoviteljev in pobudnikov za ustanovitev podjetja je raziskovalcev in doktorjev znanosti in le malo študentov.

Danska

Značilnost podjetniških inkubatorjev na Danskem je, da so običajno locirani znotraj znanstvenih parkov in so osredotočeni predvsem na podpiranje in razvijanje visokotehnoloških MSP. Za to področje je odgovoren Oddelek za podjetniško promocijo (EFS) na Ministrstvu za menjavo in industrijo. Ta oddelek je že v zgodnjih 90-ih letih razvijal podporno okolje za malo gospodarstvo, s tem da je javna sredstva vlagal v inkubatorje. Tako so poskušali popraviti tržno pomanjkljivost, s katero se sooča Slovenija še danes. Tudi na Danskem je bil trg tveganega kapitala zelo nerazvit in primanjkovalo je sredstev za financiranje malih podjetij. EFS je v ta namen ustanovil Sklad semenskega kapitala, z začetnimi sredstvi 100 milijonov DKK. S tem je postal financer podjetij v zgodnji fazi in čeprav se je v preteklih letih trg tveganega kapitala na Danskem precej razvil, je obdržal to funkcijo, saj tvegani kapital še vedno obravnava mala podjetja kot bolj rizična in manj rentabilna. Danski model se je razvil po vzoru izraelskega, kjer je vlada prav tako na začetku financirala trg semenskega kapitala z namenom ustvariti dovolj kritične mase, da bi ta trg pritegnil tudi privatni sektor. Danski je uspelo tudi precej zmanjšati čas povratka investicije. 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. Po končani investiciji se iztržek iz financiranja reinvestira v Sklad semenskega kapitala, s čimer je možno novo financiranje podjetij v ustanavljanju.

Druga značilnost danskega modela inkubatorjev je spodbujanje tržnega načina delovanja. Projekti, financirani iz Sklada, morajo biti v določeni meri financirani tudi s privatnim kapitalom (vsaj 10 %

kapitala mora biti privatnega). Ta delež naj bi se v naslednjih letih povečeval s ciljem, da bi se nekega dne projekti v celoti pokrivali s privatnim kapitalom. Pomemben koncept v državnih inkubatorjih je postal koncept profitabilnosti oz. ničelnega dobička, s čimer se jih počasi navaja na tržne razmere. Inkubatorje se spodbuja, da direktno vlagajo v inkubirance in tako pridobijo deleže v teh podjetjih ter povečujejo predanost in uspešnost obeh udeležencev.

Od samega začetka ustanovitve se je spremenil tudi sektorski poudarek inkubatorjev, od začetne strategije povezovanja univerzitetnega sektorja s privatnimi financami in skladi tveganega kapitala, k strategiji podpore visokotehnoloških inovativnih podjetij. Podpira se tudi ustanavljanje spin-off podjetij iz univerz in raziskovalnih institucij ter iz privatnega sektorja. Kar ena tretjina vseh podprtih projektov so spin-off-i univerz, veliko pa je tudi spin-off-ov večjih podjetij.

Italija

Mala in srednje velika podjetja v Italiji imajo zelo velik delež v strukturi gospodarstva, zato se je v preteklosti država koncentrirala na vzpodbujanje in razvoj večjih podjetij, šele v preteklih letih pa jih je začela vključevati v pomembnejše državne razvojne politike. Prvi inkubatorji so nastali predvsem na področjih, kjer so se zapirali obrati jeklarske industrije in na ekonomsko manj razvitih področjih Južne Italije. V nacionalni agenciji za razvoj podjetništva Sviluppo Italia je združenih 24 že delujočih inkubatorjev, 10 jih je v fazi realizacije in dodatnih 7 v programu.

Prvi BIC v Italiji je bil BIC Liguria, ki je nastal v začetku 90-ih zaradi ekonomske depresije. Regija, v kateri je nastal, Genova, se je v tem času spopadala s posledicami propada industrijskih podjetij, katerih posledica je bila tudi znižanje populacije regije za skoraj 200.000 v 20 letih. Inkubator je imel sprva nalogo izboljšati socialno in ekonomsko bazo te regije, kar naj bi dosegel z odpiranjem novih podjetij v različnih ekonomskih sektorjih z namenom ustvarjanja novih delovnih mest, zato sprva ni imel sektorsko omejenih vstopnih kriterijev. Ko se je regionalna ekonomska baza okrepila, so se inkubatorji prilagodili sektorski diverzifikaciji in BIC Liguria se je usmeril na področje elektronike, logistike in turizma.

V letu 2000 je Italija sprejela plan nacionalnih raziskav ("Programma Nazionale della Ricerca"), ki opisuje spremembo dotedanje politike. V preteklosti je spodbujala predvsem nastanek infrastrukture, kot so znanstveni parki, s tem planom pa naj bi se politika osredotočila bolj na povezave in sodelovanje med raziskovalnimi institucijami, univerzami in podjetji. Tehnologija naj bi se razpršila, razvoj postal bolj mobilni in podjetniška klima izboljšana, s čimer naj bi se izboljšal inovativni proces v Italiji.

Izrael

Že leta 1991 je izraelska vlada pripravila Program tehnoloških inkubatorjev, ki naj bi spodbujal zgodnje faze podjetniških projektov s subvencioniranjem in administrativno podporo. Danes v Izraelu deluje 24 inkubatorjev, ki podpirajo ustanovitelje podjetij od razvoja ideje do podpore pri ustanavljanju novega podjetja. Podpora podjetjem je dana še pred samo fazo registracije podjetja,

in sicer se lahko osebe združijo v projektne skupine in v inkubatorju povprečno ostanejo dve leti in v tem času oblikujejo poslovni načrt za svoje podjetje.

Izraelski inkubatorji delujejo kot neodvisni neprofitni pravni subjekti, financiranje administracije je v celoti zagotovljeno iz državnih sredstev, poleg tega pa je zagotovljeno 85 % investiranje v vsa podjetja/projekte v inkubatorju za obdobje dveh let. V letu 1999 je bilo 26 inkubatorjev z 230 projekti in 900 visokotehnoloških strokovnjakov financiranih iz državnega proračuna, kar je bilo skupaj 30 milijonov ameriških dolarjev. Zanimiva je tudi zakonska zahteva, da mora biti polovico zaposlenih v inkubatorju nedavnih priseljencev iz tujine, večina od teh danes prihaja iz bivše Sovjetske Zveze.

Avstralija

V letu 2003 je bilo v Avstraliji in Novi Zelandiji približno 60 podjetniških inkubatorjev, ki so delovali pod okriljem ANZABI, to je avstralskega in novozelandskega združenja podjetniških inkubatorjev (BITS Incubator Program, 2003, str.7). Ti so se v preteklosti financirali iz sredstev Skupnosti držav Commonwealth, ki si je leta 1999 zadala nalogo okrepiti razvoj informacijsko komunikacijske tehnologije v državah članicah. Na podlagi tega je nastal Program BITS (Building on Information Technology strengths), ki je v štirih letih razdelil 4 milijone ameriških dolarjev za namene inkubatorjev (BITS Incubator Program, 2003, str.1). Nadzor nad sredstvi je prevzel oddelek DEETYA (Department of Education, Employment, Training and Youth Affairs), ki je upošteval štiri ključna pravila pri alokaciji sredstev:

1. sredstva so namenjena izključno vzpostavitvi infrastrukture in ne samim stroškom operative,
2. financirajo se le inkubatorski programi, ki lahko dokažejo finančno samoobstojnost,
3. sredstva se delijo v okviru regionalnih pisarn DEETYA, ki imajo končno besedo pri alokaciji svojih sredstev,
4. vsak predlog inkubatorjev se ocenjuje glede na njegove pozitivne učinke in mora za sredstva tekmovati z ostalimi zaposlitvenimi in izobraževalnimi programi.

Prvi dve točki sta posledica dejstva, da inkubatorji v Avstraliji, ki so prejeli državna sredstva za pokrivanje operativnih stroškov niso preživela, ko se je to financiranje enkrat ukinilo (Business incubation. International Case studies, 1999, str. 44).

4. PODJETNIŠKI INKUBATORJI V SLOVENIJI

Slovenija je v preteklih letih sprejela Strategijo gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 in posledično Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji (v nadaljevanju PUPPK), v okviru katerega naj bi bile razvojne spodbude namenjene predvsem vlaganju v razvoj znanj, raziskav in razvoju ključnih tehnologij ter odpiranju delovnih mest, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost. Med prioritetai je program izpostavil tudi razvoj kakovostnega podpornega okolja za podjetništvo in inovativnost s povečanim vlaganjem v krepitev

kakovosti obstoječih razvojnih in podpornih inštitucij, njihovo specializacijo in medsebojno povezanost, večjo prepoznavnost in enakomernejšo regionalno pokritost.

Slovenska vlada je že po osamosvojitvi v začetku 90-ih let postavila izgradnjo infrastrukture podpornih inštitucij malega gospodarstva med svoje prioritete naloge, saj je želela podpreti nastajanje novih podjetij. Nastala je vrsta inkubatorjev, zavodov in drugih oblik podpornega okolja za ustanavljanje in pospešitev rasti MSP, ki so jih večinoma ustanovljale občine in večja podjetja. Po začetnih uspehih so inkubatorji dosegli manj kot je bilo od njih pričakovano. Razlogi so bili v nezadostni promociji njihovega delovanja, premalo je bilo povezovanja med državo, lokalnim okoljem in drugimi inštitucijami, ki bi jim morale zagotavljati ustrezno, predvsem finančno podporo. Leta 1992 je nastal Konzorcij slovenskih podjetniških centrov, imenovan BIG, ki je združeval 17 podjetniških inkubatorjev³, večina teh inkubatorjev se je zaradi slabega delovanja in pomanjkanja podpore v naslednjih letih preoblikovala, mnogi so tudi propadli. Od leta 1995 dalje svojo originalno funkcijo opravljajo le še Inkubator d.o.o. v Sežani ter ljubljanski in mariborski tehnološki park. Pohleven (1996) navaja primer inkubatorja INJES v Jesenicah, ki je prenehal delovati, ker novo vodstvo železarne, v katerem je inkubator nastal, ni hotelo plačati ustanovitvenega deleža. Ustrezne podpore niso našli niti v občini, čeprav je bil njihov namen delovanja zaposlitev presežnih delavcev železarske industrije. Tudi inkubatorja Modulus Hrastnik in Vrhnjski inkubator podjetništva sta propadla zaradi premajhne podpore občine in neustreznega vodstva ustanoviteljev. Mariborski inovacijski center pa je propadel, ker se inkubiranci niso strinjali, da bi se center pravno uredil in postavil formalna pravila delovanja, zaradi česar je občina predala zgradbo drugim najemnikom. To je le nekaj primerov neuspešnih poskusov delovanja inkubatorjev, mnoge agencije in centri iz tega časa še poslujejo, vendar ne več kot pospeševalci malega gospodarstva, ampak so se prestrukturirali v tržno delujoče svetovalce in pospeševalce podjetništva.

V sledečih letih so se poudarjali in podpirali predvsem inkubatorji »brez zidov«, zato ni bilo prave finančne podpore za izgradnjo infrastrukture. Šele v zadnjih nekaj letih se ponovno govori o koristnosti inkubatorjev, velik del pozitivnih lastnosti pa naj bi imela skupna infrastruktura, v kateri naj bi nastalo okolje, primerno za mreženje in grozde. Država je ponovno začela vlagati sredstva v izgradnjo inkubatorjev in tehnoloških parkov ter tudi tehnoloških centrov, podjetniških centrov in razvojnih agencij. Leta 2002 je bila izvedena raziskava med slovenskimi študenti (*Strategic Possibilities for the development of Science/Technology and University Spin-off Incubators in Slovenia, 2002*), ki je pokazala visoko stopnjo zainteresiranosti ustanovitve svojega podjetja med slovenskimi študenti. To je podprlo idejo ustanovitve univerzitetnih inkubatorjev v Ljubljani in Mariboru ter kasneje manjše enote v Novi Gorici.

Trenutno je v Sloveniji v fazi nastanka še precej oblik podpornega okolja in postavlja se vprašanje, ali potrebujemo toliko različnih oblik in ali je država sposobna v tem primeru nadzorovati porabo proračunskih sredstev? Že sedaj obstaja problem dvojnosti odgovornih ministrstev, saj nadzira

³ Število je tako veliko zaradi zelo široke opredelitve članstva. Vključile so se lahko vse inštitucije oz. podjetja, ki so ali oddajali prostore ali opravljali svetovalno dejavnost ali pa oboje.

tehnološke centre Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo (v nadaljevanju MVZT), ki je pristojno za pred kratkim ustanovljeno Javno agencijo za tehnološki razvoj RS (TIA), katere osrednja naloga je pospeševanje tehnološkega razvoja, inovativnosti in tehnološkega podjetništva. Nadzor nad inkubatorji in tehnološkimi parki na drugi strani je do nedavnega imelo Ministrstvo za gospodarstvo (v nadaljevanju MG), v letošnjem letu pa se je prestavilo pod okrilje Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI). MG je na podlagi Pravilnika o načinu vodenja in vsebini evidence subjektov inovativnega okolja (2005) odgovorno tudi za vodenje evidence subjektov inovativnega okolja. Pravilnik, ki kot subjekte inovativnega okolja našteva podjetniške inkubatorje, univerzitetne inkubatorje, tehnološke parke, tehnološke centre, tehnološke mreže in grozde narekuje, da se vsi ti subjekti vpisujejo v evidenco. Na MG sem dobila informacijo, da se določila tega pravilnika ne izvajajo, sama evidenca je nepopolna, pravilnik pa naj bi se v sledečem letu posodobil in začel izvajati redno. Takšna delitev odgovornosti bi bila upravičena le, v kolikor bi obe ministrstvi delovali povezano in skladno ter bi sodelovali pri tako sorodnih temah, vendar mnogo stvari kaže, da temu ni tako.

Prestavitev razpisa za sofinanciranje izvajanja aktivnosti in delovanja tehnoloških parkov in podjetniških inkubatorjev ter inkubiranih podjetij v okviru le-teh ter univerzitetnih inkubatorjev na JAPTI, je povzročila velik zaostanek v objavi razpisa. Čeprav je obstajal dogovor med MG in predstavniki inkubatorjev in tehnoloških parkov, da bo razpis za finančna sredstva za leto 2006 objavljen že v začetku leta, je bil razpis objavljen na JAPTI šele 8. septembra. Sredstva za leto 2006 bodo inkubatorji, tehnološki parki in inkubirana podjetja dobila šele konec leta 2006, objavljeni razpis pa bo razporedil sredstva tudi za leto 2007.

V tej diplomskem delu podrobneje analiziram delovanje 6 podjetniških inkubatorjev, 3 tehnoloških parkov in 3 univerzitetnih inkubatorjev.

Analizirani podjetniški inkubatorji so:

- Podjetniški inkubator Sežana d.o.o. (Inkubator d.o.o.),
- Podjetniški inkubator Jesenice (BSC Kranj),
- Podjetniški inkubator Zasavja (RCR Zasavje),
- Mrežni pomurski podjetniški inkubator d.o.o.,
- Smart Start inkubator d.o.o.,
- Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije.

Analizirani tehnološki parki so:

- Štajerski tehnološki park d.o.o. (ŠTP),
- Tehnološki park Ljubljana d.o.o. (TPL),
- Primorski tehnološki park d.o.o. (PTP).

Analizirani univerzitetni inkubatorji so:

- Tovarna podjetmov - Mariborski univerzitetni inkubator,
- Ljubljanski univerzitetni inkubator d.o.o. (LUI),
- Univerzitetni inkubator Primorske d.o.o. (UIP).

V Sloveniji delujeta uradno še dva objekta. Prvi je tehnološki park ZRMK TP - Tehnološki park za graditeljstvo d.o.o. Ljubljana. Ta je v desetih letih delovanja ustanovil 3 podjetja in je po delovanju (kljub nazivu) bolj tehnološki center, zato sem ga izpustila iz analize. Drugi je ženski podjetniški inkubator, ki deluje v okviru Zavoda za razvoj družinskega in ženskega podjetništva. Ta zaenkrat še nima prostorov za inkubiranje (čeprav sta jim to obljubili obe pretekli ljubljanski županji). Zavod opravlja svetovalno dejavnost, marketing in izobraževanje, in je torej v enem pogledu bolj virtualni inkubator. Ker se ne ukvarja izključno s podporo novoustanovljenim, mladim podjetjem in še nimajo vzpostavljene infrastrukture, jih podrobneje nisem analizirala. MG je v preteklosti obe inštituciji obravnaval kot inkubator oz. tehnološki park, saj jima je nakazoval sredstva v okviru razpisov za financiranje dela inkubatorjev in tehnoloških parkov. Tudi Slovenski podjetniški sklad ju je letos vključil v seznam inštitucij, ki naj bi se financirale preko javnega razpisa za odobritev subvencij za nastajajoča podjetja v inštitucijah inovativnega okolja v letu 2006, seznam pa so dobili od MG.

Poleg navedenih inkubatorjev sta bila leta 2005 ustanovljena tudi Mrežni spin-off inkubator Univerze Maribor v Celju (deluje v prostorih in pod nadzorom RRA Celje in Mrežnega podjetniškega inkubatorja savinjske regije) in Tehnološki park in inkubator v Ajdovščini, vendar njuno delovanje še ni v celoti vzpostavljeno, zato ju nisem vključila v analizo.

4.1. Razvoj slovenskih inkubatorjev v preteklih letih in podpora države

V Programu ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji 2001-2006 sta bila določena dva podprograma, imenovana Znanje za razvoj⁴ in Izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij. V prvem podprogramu je naveden ukrep razvoja podjetniških inkubatorjev na univerzah, v drugem pa razvoj tehnoloških centrov, tehnoloških parkov in inkubatorjev. Cilj obeh podprogramov je bil prioriteten ustvariti inovativno okolje, ustvarjanje novih delovnih mest pa je bil posreden cilj. Tabela 1 (glej Tabela 1, na str. 18) prikazuje količino vloženih sredstev MG v inkubatorje in tehnološke parke v obdobju 2001-2005 skladno s PUPPK.

⁴ Cilji podprograma Znanje za razvoj so se delno izvajali preko javnih razpisov Ministrstva za šolstvo, znanost in šport, v manjši meri pa s strani Ministrstva za gospodarstvo.

Tabela 1: Sredstva MG za inkubatorje in tehnološke parke v obdobju 2001-2005 v 1.000 SIT

Inkubator/tehnološki park	2001	2002	2003	2004	2005	Skupaj
Inkubator Sežana d.o.o.		1.953	8.950	3.563	3.770	18.236
ŠTP	48.549	37.990	16.327	15.750	34.410	153.025
TPL	61.096	64.470	76.833	89.270	33.800	325.469
PTP	5.273	12.460	28.287	33.971	26.320	106.311
ZRMK TP	15.082	9.190	7.433			31.705
BSC Kranj		3.937	5.663	3.974	1.630	15.204
EF LJ		10.100	19.656			29.756
EPF MB		11.680				11.680
Univerza v MB		8.200				8.200
RCR Zasavje			3.699	2.430		6.129
META			2.798			2.798
IRP			20.350			20.350
Pomurski inkubator					50.070	50.070
SKUPAJ	130.000	159.980	189.996	148.958	150.000	778.933

Vir: Analiza javnih razpisov na podlagi PUPPK 2001, 2002. Analize javnih razpisov s področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti, 2002, 2003, 2003, 2004.

Leta 2001 je bilo na podlagi PUPPK objavljenih 10 javnih razpisov, od teh je bil eden namenjen subvencioniranju projektov tehnoloških parkov, ločeno pa je bil objavljen razpis za subvencioniranje projektov tehnoloških centrov. V letu 2002 se je nato preoblikovala opredelitev programov in poleg tehnoloških parkov so se začeli spodbujati tudi inkubatorji. Ločeno je nastal program Znanje za razvoj, v okviru katerega je bil objavljen razpis za razvoj univerzitetnih inkubatorjev. Za razvoj slednjih je bilo namenjenih 29.980.000 SIT, prejemniki pa so bili Ekonomska fakulteta v Ljubljani (Center za razvoj podjetništva), Ekonomsko-poslovna fakulteta v Mariboru (Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij - IPMMP) ter Univerza v Mariboru (Center za interdisciplinarne in multidisciplinarne raziskave in študije). Tudi leta 2003 sta se izvajala dva ločena razpisa, eden za dodeljevanje spodbud za razvoj podjetniških inkubatorjev na univerzah za leto 2003 in 2004 ter drugi za dodeljevanje spodbud za razvoj inovativnega okolja – tehnološki centri, tehnološki parki in inkubatorji, ki so se to leto obravnavali v sklopu istega razpisa. Prvi razpis je prejemnikoma EF v Ljubljani (Center za razvoj podjetništva) in Inštitutu za raziskovanje podjetništva (v nadaljevanju IRP) v Mariboru namenil 40.006.250 SIT. Drug je od skupnih 376.365.321 SIT namenil 150 milijonov tehnološkemu parkom in inkubatorjem. Leta 2004 je MG izvedlo razpis za sofinanciranje storitev tehnoloških parkov in podjetniških inkubatorjev zopet ločeno od razpisa za spodbude tehnoloških centrov, ni pa izvedlo razpisa za financiranje inkubatorjev na univerzah, saj je bil razpis leta 2003 dvoleten. Tudi v letu 2005 v okviru MG niso bila razpisana sredstva za spodbudo univerzitetnih inkubatorjev, bil pa je objavljen razpis za donacije sredstev Phare za predložitev predlogov ustanovitve znanstvenih in tehnoloških podjetniških inkubatorjev na univerzah za leti 2005 in 2006.

V okviru razpisov MG je bilo v obravnavanem obdobju 2001-2005 za inkubatorje, tehnološke parke in univerzitetne inkubatorje namenjenih skoraj 779 milijonov SIT, od tega 70 milijonov za spodbujanje univerzitetnih inkubatorjev. Za inkubatorje in tehnološke parke se je vsako leto namenilo približno 150 milijonov SIT, za univerzitetne inkubatorje pa med 30 in 40 milijonov SIT. Glede na posamične prejemnike so največ sredstev dobili tehnološki parki, s tem da je TPL dobil kar enkrat več sredstev kot ŠTP v istem obravnavanem obdobju.

V preteklih razpisih se je kazala določena neskladnost razpisov in politike države, saj ta ustanavlja inkubatorje, ki naj bi bili neprofitni, hkrati pa je v nekaterih razpisih zahtevala, da so projekti, katere bi sofinancirala, delno financirani (med 50 in 75 %) iz lastnih sredstev inkubatorja. Za nove inkubatorje je to precejšnje breme, saj še ne razpolagajo s kritično maso uspešnih inkubirancev, ki bi plačevali najemnino in z zadostnimi lastnimi sredstvi. Ravno nekonsistentnost meril in spreminjajoči in neutemeljeni izločevalni kriteriji v razpisih so bili največkrat kritizirani s strani inkubatorjev. En tak kriterij v letih 2004 in 2005 je bil, da mora tehnološki park razpolagati z vsaj 500 m² in inkubator z vsaj 200 m² prostorov, letos pa so ta merila še strožja, saj naj bi vsak tehnološki park razpolagal z minimalno 1000 m², vsak inkubator pa z vsaj 500 m². Stroge omejitve so postavili tokrat tudi za inkubirana podjetja. Ta so definirana kot podjetja, ki delujejo v prostorih tehnološkega parka ali inkubatorja, so aktivna največ eno leto in imajo manj kot 10 zaposlenih, takih inkubiranih podjetij pa mora imeti najmanj 10. S tem zopet izloča novejše inkubatorje, ki še niso uspeli pridobiti zadostnega števila inkubirancev, ravno ti pa v prvih letih delovanja najbolj potrebujejo pomoč. Letošnji razpis za univerzitetne inkubatorje nima izločevalnih kriterijev, določena je le maksimalna višina sofinanciranja upravičenih stroškov, ki je odvisna od števila študentov, ki ga univerzitetni inkubator dosega.

Poleg sredstev MG (glej Tab. 1, na str. 18) so inkubatorji in tehnološki parki ter podjetja v okviru le teh dobivali sredstva tudi v okviru razpisov MVZT, Slovenskega podjetniškega sklada in programa Phare. V letu 2005 in 2006 so bili na primer v okviru nacionalnega programa Phare financirani trije univerzitetni inkubatorji in sicer UIP je prejel 701.935 EUR, TehnoCenter univerze v Mariboru⁵ 765.000 EUR in Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije 623.333 EUR. Sredstva so bila nakazana tudi inkubirancem za izboljšanje konkurenčne sposobnosti podjetij ter razvoj tehnologije, zato je potrebno pri branju Tabele 1 upoštevati, da so to le delna sredstva, ki so bila vložena v inkubatorje in tehnološke parke ter njihove inkubirance.

Leta 2004 je bilo objavljeno Zaključno poročilo evalvacije razpisov področja za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti v letih 2001 – 2003, ki sta ga po naročilu MG pripravili EF v Ljubljani in revizijska in svetovalna družba Deloitte. Rezultati te evalvacije so pokazali, da so bile razvojne spodbude programa PUPPK v tem obdobju v splošnem ustrezno usmerjene na celoten podjetniški sektor ne glede na velikost podjetij, panogo dejavnosti ali lokacijo. Opazili so, da narašča število malih podjetij kot prejemnikov, vendar pa je pri višini odobrenih sredstev delež sredstev, namenjenih velikim podjetjem narašča, delež sredstev, odobrenim malim, pa pada.

⁵ TehnoCenter je pisarna za transfer tehnologij Univerze v Mariboru, ki je bila ustanovljena za zagotavljanje strokovne pomoči ob komercializaciji novih tehnologij in ostalih produktov raziskovalcem in profesorjem iz Univerze v gospodarsko prakso.

Naraščča tudi delež prejemnikov iz dejavnosti R&R, ki se je iz slabega odstotka v letu 2001 povečal na pet odstotkov v letih 2002 in 2003. Glede na lokacijo prejemnikov so največ sredstev prejela podjetja iz osrednjeslovenske regije, najmanj pa podjetja iz obalno-kraške regije. V tem obdobju je opaziti trend padanja toka sredstev v pomursko, podravsko in savinjsko regijo ter naraščanje toka v gorenjsko, notranjsko-kraško in goriško regijo. Raziskava je pokazala, da se kar 36 % projektov v tehnoloških centrih, parkih in inkubatorjih sploh ne bi izvedlo brez podpore sredstev ministrstev, ter dodatnih 32 %, ki bi se mogoče izvedli, vendar v zmanjšanem obsegu, kar opravičuje vlaganje denarja v ta sektor. Pri univerzitetnih inkubatorjih se brez finančne podpore kar 50 % projektov ne bi izvedlo oz. bi se mogoče izvedlo v zmanjšanem obsegu.

V evalvaciji so bile izpostavljene tudi slabosti programa, ki naj bi po mnenju ocenjevalcev bile:

- cilji programa niso bili jasno določeni s kvalitativnimi in kvantitativnimi kazalci uspešnosti, ki bi omogočali spremljanje doseganja ciljev ter merjenje uspešnosti rezultatov razpisov,
- zaradi prevelikega števila razpisov prihaja do nepreglednosti pri izvajanju programa,
- pomoč podjetjem pri pripravi razpisa in nato pri sami izvedbi projekta je premajhna,
- na razpise se vedno znova prijavljajo ista podjetja, premalo je promocije razpisov in kriteriji za določanje prejemnikov sredstev so preširoko zastavljeni,
- program nima ustrezne informacijske podpore za zbiranje in analiziranje podatkov o izvajanju programa.

V začetku leta 2006 je izšel razpis za sredstva iz Evropskega sklada za regionalni razvoj, ki so namenjena razvoju in usposobitvi tehnoloških parkov. Zaradi zapletov na MG se razpisa za sofinanciranje izvajanja aktivnosti in delovanja univerzitetnih inkubatorjev ter aktivnosti in delovanja tehnoloških parkov in podjetniških inkubatorjev ter inkubiranih podjetij nista pravočasno objavila. Sama priprava razpisa se je prenesla na JAPT v sredini leta, zato sta bila oba objavljena šele 08.09.2006 (UL RS št. 103/2006, Ob-25123 in Ob-25124) in vsebujeta razpisana sredstva za leti 2006 in 2007. Z razpisom za sofinanciranje tehnoloških parkov in podjetniških inkubatorjev ter inkubiranih podjetij v okviru le-teh je razpisanih 300.000.000 SIT za leto 2006 ter do 200.000.000 SIT za leto 2007. Tokrat naj bi se financirale aktivnosti do 100 % upravičenih stroškov. Za spodbujanje delovanja univerzitetnih podjetniških inkubatorjev je v letu 2006 namenjenih 75.000.000 SIT, v letu 2007 pa 100.000.000 SIT, maksimalna višina financiranja pa je do 95 % nastalih stroškov za delovanje in storitve univerzitetnih inkubatorjev.

4.2. Potrebe slovenskega gospodarstva po podpornem okolju

Ameriške raziskave kažejo, da je za uspešno delovanje in zapolnitev kapacitet inkubatorja vsako leto na nekem področju potreben nastanek 40 novonastalih podjetij (Richards, 2002, str. 44). Nastajajoča in nova podjetja imajo zelo pomembno vlogo zlasti pri ustvarjanju novih delovnih mest. Ali ima Slovenija tak potencial, kakšno je število novonastalih podjetij na leto in katera regija ima največji podjetniški potencial in največjo potrebo po podpornem okolju?

Tabela 2 predstavlja število podjetij, novonastalih podjetij in podjetij, ki so prenehala delovati razdeljeno po regijah.

Tabela 2: Prikaz števila podjetij po regijah skupno, novonastala podjetja brez predhodnika in podjetja, ki so prenehala poslovati in so brez naslednika

	Število podjetij skupno			Št. novonastalih podjetij *		Št. podjetij-prenehanje poslovanja **
	2002	2003	2004	2002	2003	2002
SLOVENIJA	92.070	91.505	93.697	6.559	6.019	7.174
Pomurska	3.885	3.844	3.883	283	256	334
Podravska	12.875	12.755	13.115	1.016	954	1.151
Koroška	2.826	2.764	2.823	171	167	243
Savinjska	10.426	10.250	10.414	640	603	842
Zasavska	1.384	1.371	1.411	96	107	128
Spodnje posavska	2.894	2.860	2.913	167	167	224
Jugovzhodna Slovenija	5.345	5.198	5.226	294	275	444
Osrednjeslovenska	29.308	29.474	30.337	2.255	2.029	2.033
Gorenjska	8.529	8.453	8.698	620	493	638
Notranjsko-kraška	2.136	2.113	2.165	143	125	163
Goriška	6.398	6.248	6.399	359	340	507
Obalno-kraška	6.064	6.175	6.313	515	503	467

* Novonastalo podjetje brez predhodnika je podjetje, ki je nastalo kot kombinacija proizvodnih dejavnikov, vendar tako, da pri tem dogodku ni bilo udeleženo nobeno drugo podjetje. Med novonastala podjetja ne štejejo podjetja, ki so nastala s spojitvijo, z razdelitvijo, z oddelitvijo podjetij, ki so nastala zaradi spremembe pravnoorganizacijske oblike, in tistih, ki so po dveh letih prenehanja poslovanja znova oživela (reaktivacije).

** Podjetje, ki je prenehalo poslovati in je brez naslednika, je podjetje, ki je kot kombinacija proizvodnih dejavnikov razpadlo, vendar tako, da pri tem dogodku ni bilo udeleženo nobeno drugo podjetje. Med podjetja, ki so prenehala poslovati ne štejejo podjetja, ki so prenehala obstajati zaradi spojitev, pripojitev ali z razdelitvijo podjetij, ki so nastala zaradi spremembe pravnoorganizacijske oblike, in tistih, ki so v dveh letih po letu opazovanja znova oživela (reaktivacije).

Vir: Spletna stran Statističnega urada Republike Slovenije, 2006.

V Sloveniji je bilo leta 2003 skupno 91.505 podjetij, od tega je bilo 6.019 novonastalih podjetij brez predhodnika, največ novonastalih podjetij (2.029 podjetij) pa je bilo v osrednjeslovenski regiji⁶. Najmanj novonastalih podjetij je v letih 2002 in 2003 imela zasavska regija, kjer je leta 2002 propadlo kar 34 podjetij več, kot jih je nastalo. Primerjava novonastalih in propadlih podjetij v letu 2002 pokaže, da je v vseh regijah, razen osrednjeslovenski in obalno-kraški, več podjetij propadlo kot jih je bilo na novo registrirano. Posledično je padlo tudi skupno število podjetij iz leta 2002 v leto 2003, vendar pa se je nato v letu 2004 znova povečalo za 2.192 podjetij.

⁶ Podjetja so registrirane pravne ali fizične osebe v dejavnostih C-K (SKD-standardna klasifikacija dejavnosti), ki so med letom opazovanja izkazale prihodek ali zaposlene osebe oziroma osebe, ki delajo.

Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij že par let pripravlja dve analizi podjetništva v Sloveniji imenovani Global Entrepreneurship Monitor (v nadaljevanju GEM), ki je del večje svetovne raziskave s področja podjetništva in Slovenski podjetniški observatorij.

Raziskava GEM je v preteklih letih razkrila, da je stanje podjetništva v Sloveniji v primerjavi z drugimi Evropskimi državami zelo slabo. V letu 2004 na primer je bil delež odraslega prebivalstva, ki se namerava lotiti podjetništva ali pa že ima svoje podjetje, ki je mlajše od treh let in pol padel na 2,6 %, kar je Slovenijo glede na v GEM analizo vključen vzorec držav uvrstilo na zadnje mesto v Evropski Uniji in predzadnje v svetu, v letu 2005 pa je ta odstotek narasel na 4,4 %. Po podjetniški aktivnosti se je Slovenija v letu 2005 uvrstila na 31. mesto od 35. analiziranih držav. Slabo je tudi povprečje ženskega podjetništva v Sloveniji, saj v primerjavi z moškimi, kjer je skoraj vsak deseti od stotih v starosti od 18 do 64 let lastnik ali solastnik podjetja, je to število pri ženskah le štiri, vendar se viša glede na pretekla leta. Pozitivno gibanje je Slovenija izkazala tudi pri indeksu motivacije, ki kaže delež posameznikov, ki se lotijo podjetništva zaradi priložnosti, ki je od 2,7 v letu 2004 narasel na 7,8 v letu 2005. Izboljšal se je tudi indeks smrtnosti, ki kaže koliko novoustanovljenih podjetij potrebujemo za preživetje enega podjetja, po katerem smo bili v letu 2004 na najslabšem prvem mestu v Evropi.

Zelo pomemben dejavnik vključevanja posameznikov v podjetništvo in uspešnega podjetništva v neki državi je med drugimi tudi podjetniška kultura v državi. Višjo stopnjo motiviranosti za podjetništvo je pričakovati v okoljih, kjer je podjetništvo družbeno zaželeno, legitimno in kjer je podjetniški poklic spoštovan. To lahko bistveno vpliva na število novonastalih podjetij v neki državi. Rezultati s področja dojemanja kulturne podpore v Sloveniji so se precej spremenili iz leta 2004 na 2005, kot kaže raziskava GEM. Leta 2004 je bilo 59,02 % anketiranih mnenja, da je podjetništvo primerna izbira kariere, medtem ko jih je bilo leta 2005 le še 32,70 % tega mnenja. V letu 2004 je 78,98 % pritrnilo, da so uspešni podjetniki spoštovani, leta 2005 pa je bilo tega mnenja le še 45,50 % anketiranih. Kaj je tako drastično vplivalo na rezultate, pisci GEM 2005 niso pojasnili, poudarili so le, da bi bili potrebno narediti podrobnejše analize, saj je nerealno predpostaviti, da se je katerikoli vidik kulturnih in družbenih norm tako močno spremenil v enem letu. Kritičnost do družbenih norm so v GEM analizi izrazili tudi posebej anketirani izvedenci za podjetništvo. Leta 2005 so bili najbolj kritični do podjetniške motivacije, kulturnih in družbenih norm, vladne politike na področju regulative in vstopnih ovir na notranjem trgu v Sloveniji. Najbolje so ocenili hitrost sprememb pri odprtosti in konkurenčnosti na notranjem trgu in izobraževanje in usposabljanje v osnovnih in srednjih šolah v Sloveniji. Podpiranja novih in rastočih podjetij izvedenci ne štejejo med stvarne prioritete niti na nacionalni niti na lokalni ravni. Menijo tudi, da Slovenija ni prijazna do novih podjetij, da davčna in ostala vladna regulativa nista predvidljivi in konsistentni, ter da višina davkov predstavlja breme za nova in rastoča podjetja.

Slovenski podjetniški observatorij analizira osnovne značilnosti slovenskih podjetij, pridobljenih na podlagi ekonomskih in statističnih podatkov, pridobljenih od agencije AJPES. V letih od 2002 do 2004 je opažena konstantna rast števila podjetij, kar kaže na pozitivno dinamiko razvoja podjetništva v Sloveniji. V letu 2004 je bilo po njihovih podatkih od 97.134 podjetij skupno kar 93,26 % mikro podjetij, malih podjetij 5,24 %, srednje velikih podjetij 1,20 % in velikih podjetij

samo 0,30 %. MSP je torej 99,70 % vseh podjetij v Sloveniji, zaposlujejo pa preko 65 % vsega aktivnega slovenskega prebivalstva. Podatki kažejo, da so MSP zelo pomembno gonilo gospodarskega razvoja in zaposlovanja.

Raziskava je pokazala neenakomerno razporejena podjetja po regijah, saj imata slabo razviti pomurska in zasavska regija pol manj podjetij na 1000 prebivalcev kot razviti osrednjeslovenska in obalno-kraška regija, slovensko povprečje pa je 48,6 podjetij na 1000 prebivalcev. Pri tem je potrebno opozoriti, da sta razvitost pokrajine in število podjetij soodvisna. Število podjetij v regiji je pomembno zaradi zaposlovanja, izgradnje različnih podpornih sistemov, ekonomije obsega podpornih storitev, razvitosti bančne mreže, zainteresiranosti tveganega kapitala, kritične mase socialnega kapitala in podobno. Analizirana je bila tudi povprečna dodana vrednost na zaposlenega, ki je pokazatelj produktivnosti dela. Leta 2004 je ta kazalec znašal 5,9 milijonov SIT (24.787 evrov⁷) na zaposlenega, kar je daleč za povprečjem EU, kjer znaša 75.000 evrov (podatek za leto 2003). Velike razlike se pojavljajo tudi pri prihodkih iz poslovanja na podjetje; razmerje med povprečnim evropskim in slovenskim podjetjem v letu 2004 (podatki za EU so za leto 2003) znaša 1.550.000 evrov proti 600.000 evrov.

Za vzpodbujanje univerzitetnih inkubatorjev in povezovanje akademske sfere s poslovnim okoljem obstaja vrsta že naštetih razlogov. Slovenija ima sicer precej registriranih raziskovalcev in po tem podatku ne zaostajamo veliko za povprečjem EU, vendar pa je zelo majhen delež teh raziskovalcev dejavnih v poslovnem sektorju. Med vsemi raziskovalci jih je bilo leta 2004 le približno 38 % (okrog 1.900) zaposlenih v poslovnem sektorju, v EU 15 je ta delež 53 %, v EU 25 pa 49 % (PUPPK 2007-2013, 2006).

Te analize kažejo, da se na mnogih področjih slovensko gospodarstvo premika v pravo smer, vendar je še vedno veliko pomanjkljivosti, kjer so potrebne izboljšave. Predvsem na področju podjetniške kulture je treba storiti več, da se ne bo nadaljeval trend nepriznavanja podjetništva kot pomemben poklic, saj sta s tem pogojena nastanek novih in rast ustaljenih podjetij. Država bo morala vzpodbujati nastanek novih podjetij, tako z izobraževanjem ljudi o koristnosti podjetništva, kot tudi z ustvarjanjem okolja, v katerem bo to možno. To bo potrebno vzpodbuditi predvsem na področjih, ki močno zaostajajo za preostalo Slovenijo, kot sta pomurska in zasavska regija.

4.3. Analiza slovenskih inkubatorjev in tehnoloških parkov

V tem delu bom podrobneje predstavila delovanje podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov v Sloveniji. Splošno gledano si nista niti dva inkubatorja podobna (različni viri sredstev, nameni in potrebe ustanovitve, ovire in priložnosti, domet in način delovanja), kar otežuje sistematično primerjalno analizo. Tabela 3 (Glej Tab. 3, na str. 24) analizirane inkubatorje in tehnološke parke prikazuje poimensko, skupno z letnicami ustanovitve, velikostjo prostorov in številom članov. Zaradi slabega odziva na anketni vprašalnik sem vse podatke pridobila na terenu, z osebnim

⁷ Uporabljen je povprečni devizni tečaj evra Banke Slovenije 31.12.2004, ki znaša 1 evro = 238,8615 SIT.

obiskom inkubatorjev in tehnoloških parkov, in razgovorom z vodstvom in drugimi zaposlenimi v inkubatorjih. Podrobnosti o inkubatorjih so opisane v Prilogi 1, lokacije pa so označene na zemljevidu v Prilogi 5.

Tabela 3: Pregled inkubatorjev in tehnoloških parkov v Sloveniji na dan 31.08.2006

Št.	Inkubator/tehnološki park	Leto ustanovitve	Št. članov*	Prostornina (v m ²)
1	Podjetniški inkubator Sežana d.o.o. (Inkubator d.o.o.)	1992	24	7.000
2	Štajerski tehnološki park d.o.o. (ŠTP)	1994	24	2.100
3	Tehnološki park Ljubljana d.o.o. (TPL)	1995	64	4.700
4	Primorski tehnološki park d.o.o. (PTP)	1999	38	1.800
5	Podjetniški inkubator Jesenice (BSC Kranj)	2000	11	860
6	Podjetniški inkubator Zasavja (RCR Zasavje)	2000	5	1.100
7	Tovarna podjetij - Mariborski univ. Inkubator	2001	6+15 p.s.**	530
8	Mrežni pomurski podjetniški inkubator d.o.o.	2003	33	2.540
9	Smart Start inkubator d.o.o.	2004	3	270
10	Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije	2004	8	300
11	Ljubljanski univerzitetni inkubator d.o.o. (LUI)	2004	6+30 p.s.**	36
12	Univerzitetni inkubator Primorske d.o.o. (UIP)	2005	2+10 p.s.**	100

* Število članov predstavlja skupno število rednih članov in pridruženih članov, torej ne število podjetij, ki so dejansko inkubirana v prostorih inkubatorja.

** p.s. v univerzitetnih inkubatorjih pomeni število podjetniških skupin, ki delujejo v njihovem okviru.

Vir: Osebni razgovori, 2006.

Nekateri podjetniški inkubatorji (in tehnološki centri) so se v letu 2004 združili in ustanovili Združenje tehnoloških parkov, tehnoloških centrov in podjetniških inkubatorjev imenovano GIZ, katerega predsednik je g. Iztok Lesjak, direktor Tehnološkega parka v Ljubljani. V ustanovnem aktu so med drugim navedeni člani vsi trije tehnološki parki, pomurski inkubator, sežanski inkubator ter dva tehnološka centra (Inštitut za celulozo in papir, Inštitut za varilstvo), aktivno pa sodelujejo tudi preostali inkubatorji, z izjemo BSC Kranj, ki zaenkrat ni med aktivnimi člani. Namen ustanovitve združenja GIZ je bil poleg boljšega sodelovanja predvsem skupno nastopanje napram državnim inštitucijam, kar se sicer uresničuje, žal pa v dveh letih obstoja niso poglobili in bolj formalizirali nalog združenja.

4.3.1. Primerjava lastniških deležev in odločanja

Podpora lastnikov inkubatorjev in kvaliteta managerske ekipe sta glavna faktorja uspešnega delovanja inkubatorja. Čeprav je priporočljivo, da inkubator pritegne tudi zasebni kapital, je v prvih fazah njegovega delovanja nujen javni kapital, saj lahko traja leta, da inkubator pridobi zasebno financiranje in/ali ustvari dovolj prihodkov iz drugih virov, na primer najemnin, za kritje operativnih stroškov. Raziskava Evropske komisije (Benchmarking of Business Incubators, 2002, str. 34) je pokazala, da je bila večina inkubatorjev v EU ustanovljena z nacionalnim privatnim kapitalom (25,3 %), 13,4 % jih je navedla evropske in druge mednarodne agencije, vendar tudi

delež privatnega kapitala ni zanemarljiv (20,8 %). Univerze in druge raziskovalne inštitucije so glavni lastniki 16, 4 % inkubatorjev, v 11,5 % pa so to družbene in prostovoljne organizacije.

V Sloveniji so v večini primerov večinski lastniki inkubatorjev občine in razvojne agencije. ŠTP je v 100 odstotni lasti Mariborske razvojne agencije (v nadaljevanju MRA), Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije je v 100 odstotni lasti Regionalne razvojne agencije Celje (v nadaljevanju RRA Celje), Mrežni pomurski podjetniški inkubator je tudi popolnoma v javni lasti in sicer je lastništvo razdeljeno med Regionalno razvojno agencijo Muro (50 %) in občine Murska Sobota, Ljutomer in Odranci. Skupno 99 % lastništvo imajo občine Nova Gorica in Šempeter-Vrtojba nad PTP, preostali 1 % pa se deli med podjetji Primorska d.d. in Iskra avtoelektrika d.d. ter Univerzo Nova Gorica. Pretežno lastništvo nad Inkubatorjem d.o.o. ima občina Sežana (80 %), preostalih 20 % pa je v lasti privatnega podjetja Sloveneta d.o.o., ki je bila soustanoviteljica in pobudnica nastanka inkubatorja. V TPL je večinski lastnik občina Ljubljana s 60 % deležem, 20 % ima Inštitut Jožefa Štefana, preostali del pa Kemijski inštitut, Nacionalni inštitut za biologijo in tri podjetja (Iskra Sistemi d.d., Iskratel d.o.o. in Lek d.d.).

Smart inkubator d.o.o. je izjema na slovenskem trgu, saj je edini inkubator, ki ga je ustanovil popolnoma privatni kapital in sicer podjetje Smart Inženiring, katerega je ustanovil podjetnik Filip Remškar, znan kot eden redkih poslovnih angelov v Sloveniji.

Ustanovitelji LUI in PUI so izobraževalne ustanove, in sicer je lastnik LUI-ja v celoti Univerza v Ljubljani, lastnika PUI-ja pa sta Univerza na Primorskem (80 %) in Gea College – visoka šola za podjetništvo (20 %). Tovarna podjetij ni registrirana kot pravna oseba, njen nosilec pa je IRP, ki sta ga ustanovila prof. dr. Miroslav Rebernik in mag. Matej Rus.

Tudi preostala dva inkubatorja nista registrirana kot pravne osebe, ampak delujeta v okviru razvojnih agencij. Podjetniški inkubator Zasavja deluje pod okriljem in v prostorih Regionalnega centra za razvoj Zasavja (v nadaljevanju RCR Zasavje), ki ima kar 25 družbenikov. Republika Slovenija je vložila največji vložek (11,6 %), temu pa sledi 8,75 % vložek fizične osebe Toma Garantinja, ki opravlja funkcijo direktorja RCR Zasavja. Preostalih 79,64 % osnovnega kapitala je zagotovilo 7 podjetij, 2 rudnika, ena termoelektrarna, zavarovalnica, banka, 6 občin, 4 območne obrtne zbornice in območna enota GZS. Drug inkubator je podjetniški inkubator Jesenice, ki je del BSC - Poslovno podpornega centra d.o.o., Kranj. Tudi tu je lastništvo zelo raznoliko in razdeljeno med Republiko Slovenijo, 17 občin gorenjske regije, 4 območne obrtne zbornice, eno območno enoto GZS ter dvema privatnima podjetjema.

V večini primerov imajo lastniki inkubatorja tudi zelo pomembno vlogo pri odločanju o sprejemu novih inkubirancev. Lastnike običajno vodijo drugačni motivi kot samo vodstvo inkubatorja, zato je zelo pomemben konsenz med obema strankama. Ker so v večini naših inkubatorjev in tehnoloških parkov večinski lastniki javne ustanove, se lahko predvideva, da bodo ti inkubatorji zasledovali družbeno koristne cilje (večja zaposlenost, višja gospodarska rast).

Postopek sprejemanja odločitev o novih inkubirancih se močno razlikuje med slovenskimi inkubatorji. V večini primerov so bili vodje inkubatorjev mnenja, da bi bila preglednost nad delovanjem boljša, če bi bili ti postopki enotni v vseh inkubatorjih.

Inkubator, ki je navedel lastnike kot edine osebe, ki odločajo o sprejemu podjetja v inkubator je bil Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije. V podjetniškem inkubatorju Zasavja sprejemata odločitev o inkubirancih skupno direktor RCR, ki je tudi delni solastnik, ter vodja inkubatorja. V BSC Kranj so pri odločanju prisotni lastniki, vendar samo nekateri (predstavniki nekaterih občin), ki se odločajo skupno s predstavniki Razvojnih agencij gorenjske regije. V Mrežnem pomurskem inkubatorju sprejema prvo odločitev o primernosti podjetja za vstop vodstvo inkubatorja, končno odločitev pa sprejme komisija, ki je sestavljena iz uprave in strokovnjakov iz področja delovanja potencialnega inkubiranca. V PTP in TPL se sprejme prva odločitev o primernosti kandidata na nivoju neodvisnih strokovnjakov, končno odločitev pa sprejme skupščina družbenikov, torej lastniki tehnoloških parkov. V TPL se odločitev sprejema celo na 3 nivojih, in sicer najprej pregledata dva recenzenta, iz tehnološkega in strokovnega področja, nato se poslovni načrt predstavi pred komisijo za izdelavo strokovnega mnenja o primernosti vključitve v TPL (sestavljena iz zunanjih strokovnjakov in sodelavcev TPL), zadnjo besedo pa ima nato skupščina družbenikov. Skupščina ima glavno besedo o sprejemu inkubirancev tudi v Inkubatorju d.o.o., primerne kandidate pa pred tem določi direktor inkubatorja.

Tudi v primeru univerzitetnih inkubatorjev se sprejem izvaja v vsakem drugače. V Tovarni podjetij sprejema odločitve vodja inkubatorja skupaj s svetom Tovarne podjetij (predsednik sveta je mag. Rebernik, direktor IRP), v PUI odločitev sprejema vodja inkubatorja skupaj s programsko strokovnim svetom, v LUI pa je za odločitev o inkubirancih izključno pristojna ocenjevalna komisija za sprejem, ki je sestavljena iz 3-5 strokovnjakov (strokovnjak iz podjetništva, strokovnjak iz strokovnega področja podjetja in strokovnjak iz podjetništva z izkušnjami iz branže podjetja).

V Smart inkubatorju je odločitev o sprejemu izključno v pristojnosti zaposlenih v inkubatorju, vendar sprejemajo podjetja katerih področje delovanja je skladno z lastniškim podjetjem. Tudi v ŠTP se ne vključuje lastnikov in neodvisnih strokovnjakov v odločitev o inkubiranih podjetjih, pač pa ima glavno besedo o sprejemu direktorica parka.

Če povzamem, se v šestih od dvanajstih analiziranih inkubatorjev upošteva mnenja neodvisnih strokovnjakov pri izbiri inkubirancev. Lastniki imajo zadnjo besedo o vključitvi novega člana v štirih primerih, v dveh primerih je odločitev izključno v rokah zaposlenih, en inkubator se zanaša izključno na oceno strokovnjakov, v štirih odločitve sprejemajo lastniki skupaj z zaposlenimi v inkubatorju, v enem pa se lastniki odločajo skupaj s strokovnjaki.

4.3.2. Ustanovitveni kapital in začetni resursi inkubatorjev

Zagonski kapital v inkubatorjih je precejšen, saj je potreben kapital za vzpostavitev infrastrukture velik, prihodki pa so v prvih letih zanemarljivi. V začetni fazi je število članov premajhno in

inkubirana podjetja v prvih letih ne plačujejo polne najemnine, s čimer bi inkubator lahko pokrival začetne obratovalne stroške.

Inkubatorji so navedli več virov, s katerimi jim je bil omogočen začetek poslovanja. Večinoma so njihove začetke omogočili viri lastnikov, kar pet pa jih je za svoj začetek uporabilo sredstva Phare. Pri petih inkubatorjih so zagotovile začetne resurse občine, vendar so bile v vseh primerih udeležene tudi v lastništvu, nikjer pa ni lokalna skupnost podpirala nastanka inkubatorjev brez udeležbe v lastniškem deležu. Podrobneje so viri začetnega kapitala navedeni v Tabeli 4.

Tabela 4: Viri ustanovitvenega kapitala in začetnih resursov v inkubatorjih in tehnoloških parkih

Št.	Inkubator/tehnološki park	Država	Občina	Lastniki	Phare	Kredit	Drugo
1	Inkubator d.o.o.		X				
2	ŠTP			X			
3	TPL		X	X		X	
4	PTP	X		X			
5	Podjetniški inkubator Jesenice	X	X	X	X		
6	Podjetniški inkubator Zasavja	X	X				
7	Pomurski inkubator	X	X		X		
8	Smart Start inkubator d.o.o.			X			
9	Inkubator savinjske regije				X		
10	Tovarna podjetij				X		
11	LUI						X
12	UIP				X		X

Vir: Osebni razgovori, leto 2006.

Drugi viri v Tabeli 6 predstavljajo dva primera sponzorstva univerzitetnih inkubatorjev. UIP je na primer 6 milijonov SIT dobil od Sveta zaupnikov, to so člani gospodarskih družb, ki so sponzorirali inkubator preko Univerze na Primorskem. LUI pa je dobil sponzorja, KD Group, ki je zagotovil osnovni kapital, saj Univerza v Ljubljani kot javni zavod ne more dati svojih sredstev kapitalski družbi.

4.3.3. Primerjava prostorskih zmogljivosti in njihovega lastništva

Evropski inkubatorji naj bi za uspešno delovanje imeli dovolj prostora za nastanitev vsaj 20 podjetij, s čimer bi jim bilo omogočeno doseganje ekonomij obsega (Benchmarking of Business Incubators, 2002, str. 36-37). Ta raziskava je pokazala, da imajo v EU inkubatorji v povprečju 3000 m² prostora. Skupno ima Slovenija trenutno 21.336 m² inkubatorske površine, povprečna prostornina inkubatorjev pa je precej manjša kot v EU in znaša 1.778 m², s tem da nekaj prostornin precej izstopa. Prva taka, ki izstopa po velikosti je prostornina Sežanskega inkubatorja, ki znaša kar 7000 m², kar je kar 2.300 m² več kot ima drugi največji inkubator v Sloveniji TPL. S precej malo prostora zaenkrat razpolagata LUI in PUI, vendar imata oba namen v bližnji prihodnosti povečati svoje prostore. V letošnjem razpisu za financiranje inkubatorjev in tehnoloških parkov je

bil pogoj za pridobitev sredstev minimalna površina 500 m², s čimer bi bila izločena Smart Start inkubator in Inkubator savinjske regije.

V Tabeli 5 je izračunana povprečna površina na člana inkubatorja. Pri izračunu le-te sem pri številu članov upoštevala le tiste, ki imajo najete prostore v inkubatorju, kot površino pa sem vzela dejansko zasedeno in ne celotno, glede na podatek o zasedenosti kapacitet, ki sem ga dobila od inkubatorjev. Kot je razvidno iz Tabele 5, ima največjo povprečno prostornino član inkubatorja v Sežani, najmanj pa podjetje, ki najema prostore v RRA Celje.

Tabela 5: Prikaz površine inkubatorjev in tehnoloških parkov, zasedenost prostorov, število inkubiranih članov in izračun povprečne površine na člana na dan 31.08.2006

Št.	Inkubator/tehnološki park	Površina (v m ²)	Zasedenost	Št. članov	Povprečna površina/člana
1	Inkubator d.o.o.	7.000	96 %	24	280
2	ŠTP	2.100	93 %	16	122
3	TPL	4.700	100 %	35	134
4	PTP	1.800	85 %	10	153
5	Podjetniški inkubator Jesenice	860	90 %	11	70
6	Podjetniški inkubator Zasavja	1.100	15 %	4	41
7	Pomurski inkubator	2.540	100 %	27	94
8	Smart Start inkubator	270	30 %	3	27
9	Inkubator savinjske regije	300	100 %	8	38
10	Tovarna podjetmov	530	50 %	2+15 p.s	-
11	LUI	36	0	0	-
12	UIP	100	80 %	2+10 p.s.	-
	SKUPAJ M² V SLOVENIJI	21.336			
	POVPREČNO NA INKUBATOR M²	1.778			

Vir: Osebni razgovori, 2006.

ŠTP je zemljišče in dve zgradbi dobilo od podjetja Surovina⁸, zgradila pa je še dva dodatna objekta, od katerih eden trenutno ni v uporabi. V treh objektih, ki so trenutno zasedeni, je torej 2.100 m² prostorov. Mrežni pomurski podjetniški inkubator ima svoje prostore na treh lokacijah, v Murski Soboti, Ljutomeru in Odrancih, skupna površina vseh treh pa je 2.540 m². Inkubator Zasavja je pred kratkim izgubil najeti prostor inkubatorja v Trbovljah, saj jim je potekla najemna pogodba. Večina inkubiranih podjetij se ni odločilo spremeniti lokacije in preseliti svojo dejavnost v prostore RCR Zasavje, zato so članstvo prekinili. V RCR Zasavje je za inkubator namenjeno 1.100 m², vendar velik del teh prostorov po tržni ceni najema podjetje Studio Moderna, ki je delna solastnica RCR, ni pa članica inkubatorja. Del prostorov zasedajo tudi zaposleni, ki so se preselili iz inkubatorja v Trbovljah.

⁸ V tem primeru je šlo za brezplačen prenos sredstev, ki so bila v okviru podjetja Surovina okvalificirana kot poslovno nepotrebna in jih je podjetje lahko preneslo na javni zavod – na MRA.

Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije deluje v prostorih RRA Celje. Za sam inkubator je namenjenih 300 m² prostorov, vendar so ti prostori še vedno v lasti RRA, zato tudi inkubiranci plačujejo najemnino direktno RRA Celje. Za samo delovanje in upravo inkubator najema eno pisarno od RRA Celje.

Inkubator v Jesenicah je uradno del BSC Kranj, vendar so sami prostori za inkubirance ločeni in locirani v Jesenicah, uprava inkubatorja pa deluje v prostorih BSC v Kranju. BSC je zemljo in prostore v Jesenicah dobil v uporabo od lokalne skupnosti in občine, zaradi sporov glede lastništva pa najemnine ne plačuje.

LUI je edini brez inkubiranih podjetij, saj razpolaga le z najetimi pisarniškimi prostori za delovanje vodstva inkubatorja. Inkubator zaenkrat še ni dobil sredstev, s katerimi bi najel ali kupil prostore za inkubirana podjetja, vendar naj bi s sredstvi iz letošnjega razpisa pridobil prostore v tehnološki coni Brdo. Tovarna podjetij se je pred kratkim izselila iz najetih prostorov in se preselila na novo lokacijo, kjer je lastnik prostorov IRP, UIP pa je bil avgusta še v prostorih, ki jih je najemal od Občine Izola, oktobra 2006 pa se je selil v lastne prostore v Kopru. Svoje prostore bojo v bližnji prihodnosti povečali TPL, PTP, ŠTP, Inkubator Zasavja, Inkubator savinjske regije in UIP, saj so novi prostori vseh naštetih že pripravljene za vselitev ali v fazah izgradnje oz. sanacije.

Lastništvo prostorov je v šestih primerih od inkubatorjev oz. njihovih lastnikov, ki so dali prostore brezplačno v uporabo⁹. Pomurski inkubator je zgradil lastne prostore v Murski Soboti, v Ljutomeru in Odrancih pa je prostore dobil v uporabo od obeh občin, ki sta solastnici inkubatorja. V primeru Savinjskega inkubatorja, PTP in LUI se prostori najemajo od lastnikov inkubatorjev. PUI in Smart Start najemata prostore od tretjih oseb, vendar je PUI sedaj zgradil lastne prostore.

Trenutno imajo Inkubator v Jesenicah, Zasavju, Celju, vsi trije univerzitetni inkubatorji in Smart Start le pisarniške prostore, s tem da bo imel Savinjski inkubator proizvodne, laboratorijske in skladiščne prostore v okviru novega Tehnološkega parka. UIP bo v novi zgradbi imel en večji večnamenski prostor, ki naj bi se glede na trenutne projekte uporabljal kot proizvodni, laboratorijski ali skladiščni prostor. PTP ima zaenkrat pisarniške in proizvodne prostore, v nedokončanem delu parka pa je del namenjen tudi za skladišča. ŠTP in sežanski inkubator imata na razpolago pisarniške, proizvodne in skladiščne prostore. V primeru Mrežnega pomurskega inkubatorja se sama namembnost prostorov razlikuje med lokacijami, saj imajo v Murski Soboti pisarniške in proizvodne prostore, v Ljutomeru in Odrancih pa le pisarniške. TPL prav tako razpolaga z vsemi vrstami prostorov, poleg tega pa ima za razliko od ostalih, večji del svojih prostorov namenjenih za laboratorije, ki jih je celo več kot samih proizvodnih. Vsi inkubatorji in tehnološki parki, razen LUI in inkubatorja v Odrancih, imajo sejne sobe ter čajne kuhinje. Le TPL pa trenutno razpolaga z interno restavracijo za zaposlene, vendar je ta planirana tudi v še nedokončanih prostorih PTP.

⁹ V tem pregledu ne vključujem Podjetniškega inkubatorja Jesenice, saj je lastništvo prostorov in zemljišča še nerešeno.

4.3.4. Pregled kadrov

Kvaliteta managerske ekipe je bistven element uspešnosti inkubatorja. Pred desetimi leti so direktorji slovenskih inkubatorjev izrazili mnenje, da v Sloveniji inkubator težko preživi več kot 2 redno zaposlena (Pohleven, 1996, str. 50). Danes imajo le štirje inkubatorji dva zaposlena, največje število pa zaposlujejo vsi trije tehnološki parki in Tovarna podjetmov. Kljub majhnemu številu inkubirancev je Tovarna podjetmov aktivno sodelovala pri vrsti slovenskih in mednarodnih projektov, poleg tega pa je potrebno omeniti, da je struktura zaposlenih v Tovarni podjetmov in IRP praktično identična, torej je čas dela zaposlenih deljen med obema.

V Tabeli 6 je prikazano število zaposlenih v inkubatorjih in tehnoloških parkih ob ustanovitvi, trenutno število zaposlenih in njihova izobrazbena struktura. Iz tabele je razvidno, da je večina inkubatorjev začela z enim oz. maksimalno dvema zaposlenima, v skoraj vseh inkubatorjih pa se je to število s časom povečevalo. Izjema sta Smart Start, ki je še razmeroma mlad ter LUI, kjer pa je razlog za samo enega zaposlenega pomanjkanje sredstev. BSC Kranj nima oseb, zaposlenih in odgovornih izključno za inkubator, pač pa vseh 15 zaposlenih (10 redno, 5 honorarno) sodeluje pri upravljanju inkubatorja. Teh podatkov zato nisem vključila v analizo izobrazbene strukture.

Tabela 6: Število zaposlenih v inkubatorjih in tehnoloških parkih ob ustanovitvi in danes, ter izobrazbena struktura trenutno zaposlenih na dan 31.08.2006

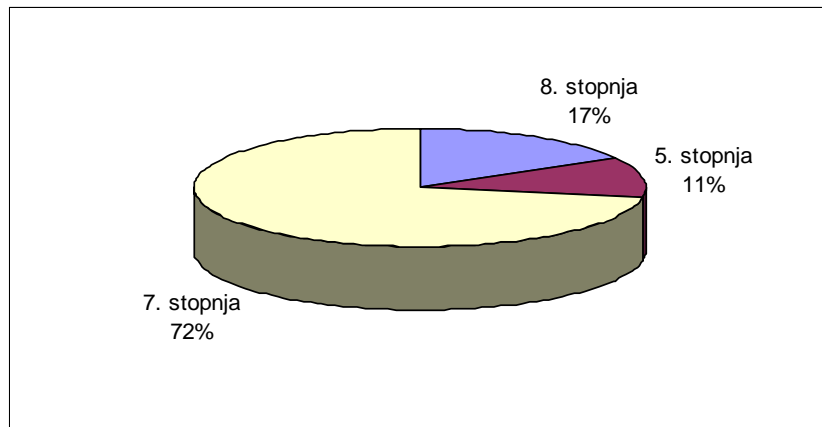
Št.	Inkubator/tehnološki park	Ob ustanovitvi	Danes	Stopnja izobrazbe
1	Inkubator d.o.o.	2	4	1x 5 st., 3x 7 st.
2	ŠTP	2	5	2x 5 st., 3x 7 st.
3	TPL	1	5	5x 7 st.
4	PTP	1	4	1x 5 st., 3x 7 st.
5	Podjetniški inkubator Jesenice	-	-	-
6	Podjetniški inkubator Zasavja	1	3	3x 7 st.
7	Pomurski inkubator	1	3	3x 7 st.
8	Smart Start inkubator	2	2	1x 7 st., 1x 8 st.
9	Inkubator savinjske regije	1	2	1x 7 st., 2x 8 st.
10	Tovarna podjetmov	1	5	3x 7 st., 2x 8 st.
11	LUI	1	1	1x 8 st.
12	UIP	1	2	2x 7 st.
	SKUPAJ ZAPOSLENIH	14	36	
	Povprečno št. zaposlenih na inkubator	1,27	3,27	

Vir: Osebni razgovori, 2006.

Inkubator d.o.o. ima s Sloveneto sklenjeno pogodbo o poslovanju, v kateri je določeno, da ta izvaja celotno vodenje inkubatorja. Po pogodbi zagotavlja inkubatorju 4 zaposlene, med drugim tudi direktorja (s štiriletnim mandatom), vendar pa nihče ni v delovnem razmerju v inkubatorju.

Trenutno je v v posameznem inkubatorju zaposlenih v povprečju 3,27 oseb. To je še vedno pod povprečjem v EU (Benchmarking of Business Incubators, 2002), po kateri naj bi inkubator v EU imel v povprečju 5,6 ljudi zaposlenih, od tega naj bi jih 2,3 opravljalo managerske funkcije, (ostali pa tajniške, administrativne in druge funkcije), kar ustreza razmerju 1 manager na 9 inkubiranih podjetij. Evropski BIC-i zaposlujejo v povprečju več ljudi, in sicer med 6 in 8 oseb, strošek kadra pa je tudi največji izdatek, ki ga BIC-i imajo (2005 BIC Observatory, 2006, str.16).

Slika 4: Izobrazbena struktura zaposlenih v inkubatorjih in tehnoloških parkih na dan 31.08.2006



Vir: Osebni razgovori, 2006.

Slika 4 prikazuje izobrazbeno strukturo 36 trenutno zaposlenih oseb v inkubatorjih in tehnoloških parkih. Kot je razvidno iz grafa, jih ima kar 72 % sedmo stopnjo izobrazbe, le pet pa jih ima 5 stopnjo, vendar je bilo v večini inkubatorjev poudarjeno, da so ti zaposleni trenutno v postopku pridobitve višje stopnje izobrazbe.

4.3.5. Primerjava inkubiranih podjetij in njihovo ocenjevanje

Uspešno poslovanje inkubatorjev je najbolj odvisno od števila podjetij, ki jih pritegnejo v inkubator in njihove uspešnosti. Ti naj bi po začetnem subvencioniranem delovanju postali glavni vir prihodkov inkubatorja. Inkubatorji EU imajo v povprečju 18 inkubiranih podjetij, svetovalne storitve pa nudi tudi 10 zunanjim podjetjem, ki niso locirani v inkubatorju (Benchmarking of Business Incubators, 2002, str. 39). Inkubatorji »nove ekonomije« jih imajo zaradi večjih vložkov v posamezno podjetje manj. Slovensko povprečje je nižje in znaša 11,5 inkubiranih podjetij, če pa se upošteva celotno število članov (vključno z zunanjimi), pa to povprečje naraste na 18,6 podjetij na inkubator. Tabela 7 (Glej Tab. 7, na str. 32) prikazuje skupno število članov ob ustanovitvi in danes, ter število inkubirancev, ki so locirani v prostorih inkubatorja. Pri preučevanju tabele je potrebno upoštevati različne definicije članstva med inkubatorji. Nekateri imajo člane razdeljene med redne in pridružene, kjer so redni tisti, katerim še ni potekla inkubacijska doba, pridruženi pa tisti, katerim je pretekla ta doba. Redni so v tem primeru lahko locirani v prostorih inkubatorja ali ne. Drugje se delitev na redne in pridružene gleda kot na člane, ki so locirani v inkubatorju in tisti, ki niso. Nekateri torej v svoje številke vključujejo tudi podjetja, ki jim je že pretekla inkubacijska doba, drugi pa teh podjetij ne štejejo več med inkubirance, čeprav so mogoče še vedno locirani v

prostorih inkubatorja. ŠTP na primer ima v svojih prostorih inkubiranih 12 rednih članov, 12 članov je lociranih zunaj inkubatorja, v svojih prostorih pa imajo še 4 podjetja, katerim je že poteklo članstvo, zato jih pri številu članov ne navajajo¹⁰. TPL na drugi stani deli člane na redne, ki jim še ni potekla inkubacijska doba in pridružene, torej člane, katerim je potekla inkubacijska doba in so ostali člani tehnološkega parka kot svetovalci. Pri obeh skupinah so tudi taki, ki ne najemajo prostorov v TPL, kar se pri navajanju članov ne upošteva. Razlika med njihovo definicijo in definicijo ŠTP delno pojasnjuje tudi razliko v številu članov obeh parkov.

Tabela 7: Pregled števila članov inkubatorjev ob ustanovitvi in na dan 31.8.2006

Št.	Inkubator/tehnološki park	Št. članov ob ustanovitvi	Št. članov danes	Člani, locirani v inkubatorju
1	Inkubator d.o.o.	3	24	24
2	ŠTP	8	24	12
3	TPL	7	64	35
4	PTP	2	38	10
5	Podjetniški inkubator Jesenice	6	11	11
6	Podjetniški inkubator Zasavja	5	5	4
7	Pomurski inkubator	10	34	27
8	Smart Start inkubator	1	3	3
9	Inkubator Savinjske regije (RRA)	6	8	8
10	Tovarna podjetij	1	6 + 15 p.s.	2+15 p.s
11	LUI	4 + 17 p.s.	6 + 30 p.s.	0
12	UIP	0	2 + 10 p.s.	2+10 p.s.
	SKUPAJ INKUBIRANCEV	53 + 17 p.s.	224 + 55 p.s.	138 + 25 p.s.

Vir: Osebni razgovori, 2006.

Ti podatki so bili pridobljeni z osebnimi razgovori z vodstvi inkubatorjev, zato obstaja možnost, da nekateri podatki ne odražajo dejanskega stanja. Tako mi je bilo iz neimenovanega vira rečeno, da v inkubatorju v Jesenicah dejansko ni lociranih toliko članov, kot jih navaja vodstvo BSC v svojih poročilih. Dejanskih članov v teh prostorih naj bi bilo le pet, preostala podjetja v inkubatorju pa nimajo sklenjenega članstva z BSC, pač pa najemajo poslovne prostore direktno od občine.

Vsi inkubatorji so v letih delovanja povečali število članov¹¹, je pa večina teh inkubatorjev relativno mlada in skoraj vsi trenutno načrtujejo razširitve prostorov, zato bo število pri vseh v sledečih letih sigurno še naraslo.

Večina inkubatorjev je izbrala prednostne sektorje, za katere se specializira in v skladu s tem tudi sprejema člane. Tako so kar trije inkubatorji (Smart Start, ŠTP in TPL) navedli informacijsko-

¹⁰ V Tabeli 5 na str. 26 sem navedla pri ŠTP 16 članov, saj sem zaradi izračuna povprečne površine na člana gledala dejansko število lociranih v inkubatorju, v Tabeli 7 pa sem jih navedla le 12, saj je to število podjetij, ki jih oni upoštevajo kot člane.

¹¹ Izjema je Podjetniški inkubator Zasavja, kjer so še pred kratkim imeli 12 inkubiranih podjetij, zaradi izgube prostorov pa so izgubili večino članov.

komunikacijsko področje kot eno izmed njihovih prioritet, s tem da ima TPL poleg tega še prioriteta področja biotehnologijo, nove materiale in avtomatizacijo v industriji, ŠTP pa energijo in gradnjo, prehrano in razvoj podeželja ter na splošno inovacijske dejavnosti. Inkubator savinjske regije je kot prednostna področja v novem tehnološkem parku navedel ekološko okoljevarstvo in lasersko tehnologijo, kar precej drugih inkubatorjev pa je kot ciljno populacijo navedlo študente. Večina inkubatorjev je na vprašanja o vrstah idej, ki jih iščejo, navedla, da morajo biti predvsem inovativna in profitabilna. Inovativnost podjetij je navedel tudi PTP, ki vključuje tudi podjetja, ki imajo več kot 150 zaposlenih, vendar celotno podjetje ne deluje v prostorih tehnološkega parka, pač pa tam deluje samo manjša raziskovalna skupina, ki je bila ustanovljena znotraj podjetja. Ravno eno teh večjih podjetij je v anketi (glej Prilogo 2) omenilo, da se niso zadostno asimilirali v okolje inkubatorja, saj so bili za tako okolje že preveliki in prestari.

Kot glavne probleme, s katerimi se srečujejo podjetja in pri katerih jim morajo inkubatorji največ pomagati, je polovica (6 od 12-ih inkubatorjev) v ospredje postavila problem kadrov in financ, sploh na področju razvoja. Trije so mnenja, da je problem podjetniška kultura, podjetniška naravnost ljudi je slaba, primanjkuje jim idej, podjetja pa so razvojno premalo ambiciozna, zaradi česar primanjkuje inovativnih podjetij. V primeru univerzitetnih inkubatorjev je pomoč bolj splošna, saj je glavni problem po mnenju univerzitetnih inkubatorjev ocena konkurence, izbira pravne oblike podjetja in potreba po informacijah in konstantnem podjetniškem svetovanju.

Za uspešno delovanje inkubiranih podjetij je potreben kontinuiran pregled nad njihovim delovanjem z namenom prepoznavanja potrebe po svetovanju in skupni ocenitveni kriterijev uspešnosti delovanja. Med takimi uveljavljenimi kriteriji ocenjevanja je najpogosteje uporabljen kriterij dodane vrednosti na zaposlenega, ki ga uporabljajo TPL, sežanski in pomurski inkubator ter podjetniški inkubator v Jesenicah. V TPL poleg tega spremljajo še rast zaposlenosti in uresničevanje planov iz poslovnega načrta, to sta tudi kriterija, ki ju uporablja PTP, poslovni načrt pa je osnova za ocenjevanje podjetij v Smart Start inkubatorju.

V univerzitetnih inkubatorjih je spremljanje podjetniških skupin težje, saj ni formalnih vezi med člani, zato se ocenjuje predvsem prisotnost celotne skupine pri aktivnostih, delavnicah itd. Formalnih pravilnikov ocenjevanja večinoma še niso sprejeli. Preostali inkubatorji tudi nimajo formalnih načinov ocenjevanja podjetij oz. na to vprašanje niso odgovorili.

Uspešnost inkubatorja se največkrat ocenjuje tudi s številom propadlih podjetij. V Sloveniji so inkubatorji še precej mladi, zato jih je kar sedem takih, ki še niso imeli primera propada podjetja. V preostalih inkubatorjih je bil v preteklih letih delež neuspešnih podjetij nekje med 5 in 15 %. Večina mladih inkubatorjev še tudi ni imela primera izstopa podjetij, saj je inkubacijska doba nekje med 3 in 4 leti, odvisno od tehnološke naravnosti podjetja. Vsi tehnološki parki imajo torej okrog štiri letno inkubacijsko dobo, preostali podjetniški inkubatorji pa približno tri leta. Univerzitetni inkubatorji imajo nekje 1 do 2 leti za razvoj ideje v okviru podjetniških skupin, ki pa se ustrezno podaljša, v kolikor se podjetje registrira. Smart Start inkubator in Podjetniški inkubator Jesenice inkubacijske dobe formalno nimata določene, prvi gleda predvsem na pripravljenost podjetja, da stopi na trg, drugi pa zaradi premajhnega povpraševanja po prostorih ne sili podjetij k

izstopu. Večina inkubatorjev je omenila, da je inkubacijska doba le okvirni čas, ki se ga držijo po potrebi, saj gledajo tudi na razvoj podjetja in samo razpoložljivost kapacitet, tako da dejansko noben inkubator svojih inkubirancev ni v preteklosti silil k izstopu. Na tržno stanje jih pripravljajo predvsem z dvigovanjem najemnine skozi leta, sistem, ki ga uporablja skupno kar šest inkubatorjev, izjema so le TPL, ŠTP in podjetniški inkubator Jesenice, ki imajo vsa leta isto najemnino in LUI ter PUI, ki ne zaračunavata najemnine. Primorski tehnološki park daje svojim inkubirancem izbiro o obliki plačevanja najemnine, lahko se odločijo med progresivnim naraščanjem najemnine ali pa konstantno najemnino, ki je povprečje progresivne lestvice.

4.3.6. Storitve in viri prihodkov inkubatorjev

Ukrepe podpornega okolja delimo na mehke in na trde. Med mehke storitve sodijo informiranje, svetovanje, usposabljanje, trde storitve pa so v bistvu materialnega značaja (zemljišča, poslovni prostori, finančna podpora). Evropski BIC so za MSP v letu 2004 organizirali v povprečju 17,61 dogodkov za spodbujanje podjetništva, skupno pa 51,74 izobraževalnih dogodkov (2005 BIC Observatory, 2006, str.15).

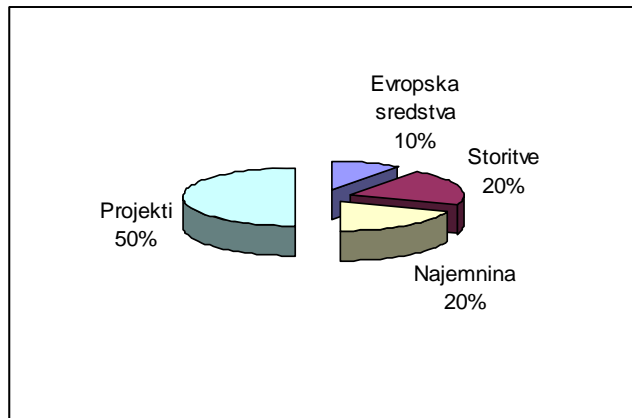
Kako razvejan portfelj uporabljajo inkubatorji v Sloveniji in katere so storitve, ki jih podjetja največ uporabljajo? Kot je pokazala raziskava, vsi inkubatorji nudijo osnovna poslovna svetovanja, pomoč pri pripravi poslovnega načrta, dokumentov za banke, poslovnem sodelovanju, tržnih raziskavah itd. Storitve, ki so bolj specifične, na primer davčno, računovodsko in pravno svetovanje, so v večini primerov prepustile zunanjim partnerjem, nekateri inkubatorji pa so za te storitve celo inkubirala podjetja (predvsem računovodske servise).

Po oceni inkubatorjev, so inkubiranci zadovoljni z njihovimi storitvami, saj so le štirje od dvanajstih omenili pripombe inkubirancev nad njihovim delom. Te pripombe so se nanašale v dveh primerih na infrastrukturo, ki bi morala biti boljje vzdževana ali posodobljena, en inkubator je omenil željo inkubirancev po nižjih stroških, v enem pa so inkubiranci nezadovoljni predvsem zato, ker po njihovem mnenju vodstvo inkubatorja preveč časa posveča drugim projektom in premalo delu z inkubiranci.

Evropske raziskave kažejo, da so inkubatorji, ki jim je uspelo ustvariti dovolj prihodkov za lastno financiranje, te pridobili predvsem iz najemnin, ki naj bi znašala med 40 – 50 % vseh prihodkov. Večina slovenskih inkubatorjev se financira iz dela na projektih, kar zna ovirati zaposlene pri delu z inkubiranci. Le dva inkubatorja ustvarjata že dovolj prihodkov iz najemnin, da je to njihov glavni vir prihodka, in sicer sta to dva, ki že dalj časa delujeta na trgu (TPL in Sežanski inkubator).

V to analizo sem vključila le 10 od 12-ih anketiranih inkubatorjev, izključila pa sem Tovarno podjetij in Jeseniški inkubator. Oba imata prihodke tesno povezane z lastniškima inštitucijama in zato nista mogla dati natančnih podatkov o virih prihodkov izključno za inkubator. Prvi je sicer ocenil, da se inkubator v približno enakih delih financira iz projektov, državnega denarja in nudenja storitev, Jeseniški inkubator pa je navedel, da se njihov inkubator financira izključno iz sredstev BSC Kranj.

Slika 5: Glavni viri prihodkov inkubatorjev v Sloveniji na dan 31.08.2006



Vir: Osebni razgovori, 2006.

4.3.7. Sodelovanje inkubatorjev med sabo in z drugimi inštitucijami

Sodelovanje podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov med sabo je po njihovih ocenah zelo dobro, sploh v okviru združenja GIZ, največ pa sodelujejo inkubatorji iz istih regij. Dober primer sodelovanja med univerzitetnim inkubatorjem in tehnološkim parkom ponazarja prehod podjetja Revolutionay Robotics iz Tovarne podjetmov v ŠTP, podobno pa se bosta v prihodnosti organizirala tudi LUI in TPL (glej Prilogo 4). Po besedah g. Lesjaka, direktorja TPL, bo tehnološki park predal izvajanje aktivnosti v predinkubacijski dobi LUI, saj jim ta faza zaradi specifičnosti vzame preveč časa in denarja, na račun tega pa trpijo drugi programi. Med regijami je največ sodelovanja med istimi tipi inkubatorjev, na primer v tesnejši povezavi so trije tehnološki parki, potem vsi trije univerzitetni inkubatorji, veliko pa sodelujeta tudi Smart Start in Tovarna podjetmov. Inkubatorji v obmejnih regijah so večkrat omenili tudi sodelovanje z inkubatorji v sosednjih državah, ki je marsikje celo boljše kot z inkubatorji v Sloveniji.

Veliko slabša je bila ocena sodelovanja z drugimi inštitucijami, predvsem državnimi. Največ pripomb je bilo na delo MG, na njihove spremenljive in slabo definirane razpisne pogoje, zamujanje razpisov in premajhna finančna sredstva. Kar osem inkubatorjev ni zadovoljnih z delom MG, menijo da je z njihove strani premalo podpore inkubatorjem in kljub temu, da so bili inkubatorji že v preteklosti ključna strategija razvoja, sama realizacija ni bila v skladu s tem. Večkrat je bilo tudi omenjeno dogovarjanje z MG o koncesijskem načinu financiranja inkubatorjev, ki bi omogočilo subvencioniranje dela konsistentno skozi celo leto in razočaranje, da do takšnega načina dela do sedaj še ni prišlo, saj večina inkubatorjev meni, da bi bil takšen način financiranja bolj primeren. Le trije inkubatorji so ocenili, da je njihovo sodelovanje z MG dobro, eden pa je opazil, da se stvari glede na preteklost obračajo na bolje. Kot predloge boljšega delovanja MG v prihodnosti so inkubatorji poudarili boljše promoviranje dejavnosti inkubatorjev v Sloveniji, zagotovitev inovativnega okolja s spodbujanjem zaposlovanja in davčnimi olajšavami, konsistentno financiranje in jasne kriterije ter življenjske pogoje delovanja. V MG do sedaj niso imeli izključno ene osebe, ki bi se ukvarjala le z inkubatorji in tehnološkimi parki, kar bi bilo po mnenju inkubatorjev v prihodnje potrebno spremeniti.

Več podpore dobijo inkubatorji s strani občin, v katerih delujejo, ki pa so v večini teh primerov solastnice inkubatorjev. Izjema je le PTP, ki je navedel, da kljub temu, da je občina solastnica tehnološkega parka in jih finančno podpira, ta podpora ni brezpogojna in kažejo željo rešiti se tega dela financiranja. Slabe odnose z občinami je navedel Podjetniški inkubator v Jesenicah, kjer jih občine kljub delnemu solastništvu finančno ne podpirajo, problem pa je tudi v neurejenem lastništvu inkubatorja. Poleg njih so še trije inkubatorji navedli, da je po njihovem mnenju pomoč občin premajhna, sodelovanje pa zanemarljivo ali pa ga sploh ni. TPL je izpostavil tudi problem prepočasnega sprejemanja odločitev na ravni občin.

Več inkubatorjev in tehnoloških parkov je za pridobitev finančnih sredstev na bankah izposlovalo boljše pogoje za svoje člane, mnenja, ali banke dovolj poznajo vlogo inkubatorjev pa so deljena (šest ne, pet da). Večje možnosti pridobitve kreditov na bankah imajo člani inkubatorjev predvsem tam, kjer delujejo garancijske sheme in inkubatorji kot poroki jamčijo za člane (Smart Start, PTP, LUI, Podjetniški Inkubator Zasavja in pomurski inkubator). Prevladuje tudi mnenje, da je trg tveganega kapitala v Sloveniji še premalo razvit, zato ima nekaj inkubatorjev v planu ustanoviti sklade tveganega kapitala. TPL ima tak sklad kar včlanjen (Horizont Venture Management), univerzitetni inkubatorji pa so nove ideje tveganemu kapitalu predstavile preko natečaja Naj podjetniška ideja, katerega glavni pokrovitelj je skupina Poteza.

Sodelovanje z univerzami so inkubatorji ocenili kot zelo dobro, vendar je največ sodelovanja z univerzami in izobraževalnimi inštitucijami, ki delujejo v isti regiji kot inkubator. Največ sodelovanja je ravno s fakultetami za elektrotehniko in strojnimi fakultetami, nekaj inkubatorjev pa je tudi omenilo, da izkoriščajo možnost najema laboratorijev na teh ustanovah (Smart Start, pomurski inkubator in Tovarna podjetij). Slabo sodelovanje z Univerzo v Ljubljani je omenil LUI, razlog za to pa vidi predvsem v pomanjkanju finančnih sredstev. Slaba podpora Univerze v Ljubljani je bila v preteklosti tudi posledica nepodpiranja projekta ustanovitve inkubatorjev s strani rektorja Mencingerja, s prihodom nove rektorice pa naj bi se stanje izboljšalo.

4.4. Analiza inkubiranih podjetij

Zaradi bolj realne ocene dela inkubatorjev sem anketirala tudi inkubirana podjetja (glej Prilogo 2). Ker je bil odziv na anketo precej slab, v tem delu predstavljam odgovore samo 19-ih podjetij, kar pa ni zadosten reprezentativen vzorec celotne populacije inkubiranih podjetij.

Potrebno je omeniti, da je od 19 anketiranih podjetij kar 13 takih, ki so v inkubator vstopili po letu 2003, od tega pa kar 8, ki so postali člani v zadnjih dveh letih. Analiza zajema torej bolj novonastala podjetja, ki so šele krajši čas člani inkubatorja. Od vseh podjetij jih je kar 10 takih, ki niso dejansko locirani v prostorih inkubatorja. Kljub temu je bil razlog lokacije najpogostejši omenjeni razlog za članstvo v inkubatorju, sledi pa mu uporaba profesionalnih podpornih storitev. Zelo pogost razlog za včlanitev je bila tudi kvaliteta in cena prostorov, vendar je bil ta razlog tudi zelo velikokrat naveden kot najšibkejši razlog. Razlog sklepanja partnerstev v inkubatorju je prav

tako med najšibkejšimi razlogi za včlanitev. Drugi razlogi, ki so jih napisali anketiranci, pa so bili: podpora tehnološkemu parku, pridobitev nepovratnih sredstev in nakup prostorov, v katerih je podjetje že delovalo s strani tehnološkega parka.

Podjetja so večinoma v letih članstva oziroma od ustanovitve povečala število zaposlenih, kar se lahko obravnava kot kriterij uspešnosti, le pet jih ni spremenilo števila zaposlenih (štirje od tega so bili ustanovljeni v zadnjih dveh letih), eden pa je celo zmanjšal število zaposlenih, vendar je ta iz tehnološkega parka že izstopil. Vprašanje pa je, koliko so inkubatorji dejansko pripomogli k poslovni uspešnosti podjetij, saj je analiza njihovih vplivov na delovanje inkubirancev precej slaba. Največkrat (6 x) so podjetja ocenila, da jim je inkubator zelo pomagal pri prostorskih rešitvah, le trije pa so ocenili, da so dobili zelo veliko pomoči pri pripravi poslovnega načrta. Pri vprašanju, kje jim je inkubator veliko pomagal, so na prvih mestih pomoč pri poslovnem načrtu, iskanju finančnih sredstev in prijavi na javne razpise, s petimi odgovori pri vsakem. Na drugi strani so zelo malo ali nič uporabljene storitve ocenili mnogo pogosteje. Tako se jih je kar 14 opredelilo, da inkubatorji niso imeli nikakršnega ali malo vpliva na finančne rezultate podjetij, 13 pa jih ni imelo pomoči pri iskanju sodelavcev. Podrobneje je število odgovorov prikazano v Tabeli 8.

Tabela 8: Število odgovorov podjetij na vprašanje, koliko so inkubatorji in tehnološki parki prispevali k razvoju aktivnosti v njihovih podjetjih

	Zelo veliko	Veliko	Malo ali nič
K ustanavljanju podjetij	2	4	8
K izbiri predmeta poslovanja	0	2	12
K pripravi poslovnega načrta	3	5	6
K prostorskim rešitvam	6	4	6
K iskanju finančnih sredstev	2	5	9
K prijavi na javne razpise	2	5	10
K razvijanju in širjenju trga za podjetje	0	4	12
K iskanju ključnih sodelavcev	0	3	13
K usposabljanju lastnikov	0	4	11
K finančnim rezultatom	1	1	14

Vir: Rezultati elektronske ankete, avgust 2006.

Med storitvami inkubatorja so inkubiranci po kvaliteti najboljše ocenili pomoč pri splošnem poslovnem poslovanju, same poslovne prostore in pripravo poslovnih načrtov. Med srednje kvalitetnimi storitvami se nekajkrat omeni tudi izobraževanje, organizacijo nastopa na sejmih in nudenje informacij o zakonodaji, vendar še vedno prevladujejo odgovori, da drugih storitev inkubatorja, razen zgoraj omenjenih, podjetja ne uporabljajo.

Na vprašanje, kaj bi morali inkubatorji v prihodnje spremeniti v svojem delovanju, je nekaj podjetij omenilo večjo podporo s strani strokovnjakov, predvsem pri razvoju tehnologij in bolj tehnološko opremljene prostore. En anketiranec je izpostavil potrebo po boljši povezanosti z velikimi in pomembnejšimi gospodarskimi podjetji v Sloveniji, eden pa bolj usklajeno delovanje z

bankami. Nekajkrat je bila omenjena tudi potreba po podrobnejšem spremljanju in pomoči samim podjetjem in razumevanju njihovih individualnih ciljev in potreb.

Tudi sodelovanje med podjetji je bilo največkrat slabo ocenjeno, saj je kar v osmih primerih bilo označeno kot nezadostno in nezadovoljivo, vendar je razlog tudi v dejstvu, da polovica anketiranih podjetij ni inkubirana v samih prostorih inkubatorja, poleg tega pa so podjetja v nekaj primerih omenila, da imajo zelo specifičen proizvod in zato sodelovanje ni možno. Le v štirih primerih so podjetja odgovorila, da je sodelovanje dobro, vendar po njihovih besedah je to sodelovanje bolj neformalne narave. Tudi pri sodelovanju z bankami je prevladovalo negativno stališče, saj so podjetja v večini primerov potrdila, da banke ne poznajo dovolj delovanja samih inkubatorjev in da oni, kot inkubiranci, nimajo prednosti pri pridobitvi kreditov. Le štirje so ocenili, da banke poznajo in upoštevajo status inkubirancev, s tem da sta dva omenila, da jim je to dejansko pripomoglo k pridobitvi ugodnejših kreditnih pogojev.

Čeprav so podjetja v večji meri slabo ocenila pomoč in delovanje inkubatorjev pa jih je v zaključni oceni največ (deset odgovorov) ocenilo delovanje inkubatorjev kot pomembno za njihovo poslovno uspešnost, vendar so mnenja da bi njihovo podjetje preživel tudi brez te pomoči. Le dva inkubiranca menita, da prvih let ne bi preživela brez pomoči inkubatorja (iz Smart Start in pomurskega inkubatorja), trije pa so ocenili, da je bilo delovanje inkubatorja povsem nepomembno in bi prav tako poslovali tudi drugje in brez pomoči inkubatorja. Pri tem naj še enkrat omenim, da je to le analiza 19 odgovorjenih anket in tudi tu so bili v določenih točkah odgovori nepopolni, zato bi bilo za bolj objektivne rezultate potrebno anketirati še več inkubiranih podjetij.

4.5. Razvoj inkubatorjev in tehnoloških parkov v sledečih letih

MG je letos objavilo Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje od 2007 do 2013. Ta kaže, v kolikšni meri je država prepoznala kritična področja v gospodarstvu in katera ima namen v sledečih letih izboljšati. Program temelji na štirih osnovnih stebrih:

- Spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja,
- Znanje za gospodarstvo,
- Razvoj in inovacije v gospodarstvu,
- Spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri.

Namen stebra Spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja je promovirati podjetništvo in izobraževanje za podjetništvo, ter s tem izboljšati podjetniško kulturo v Sloveniji, kar je bilo z GEM raziskavo prepoznano kritično področje, in povečati prepoznavanje in koriščenje podpornih storitev za potencialne podjetnike in že delujoča podjetja. V stebru Znanje za gospodarstvo so kot ciljna skupina izpostavljena predvsem MSP, katerim naj bi se pomagalo krepiti njihove notranje sposobnosti, na znanju temelječ razvoj, s čimer naj bi obvladovali vse hitrejši tehnološki napredek in povečala konkurenčnost. Z ukrepi v tretjem stebru naj bi se pospešila vlaganja v raziskave in razvoj ter gospodarsko infrastrukturo zasebnega in javnega

sektorja, vzpostavilo naj bi se učinkovito podporno okolje, s čimer želi država povečati kakovost poslovanja slovenskih podjetij. Četrty ukrep pa naj bi zagotovil finančno podporo MSP, tvegani kapital pa naj bi se zagotavljal prek skladov tveganega kapitala.

Vsi štirje stebri se nanašajo na spodbujanje podjetništva in R&R, s čimer naj bi se povečevala konkurenčnost podjetij, poudarek pa je predvsem na razvoju novoustanovljenih in malih podjetij. Ker so to ravno funkcije podpornih inštitucij, lahko sklepamo, da ima država v prihodnjih letih prioriteto vzpodbujati predvsem ta del gospodarstva. Z namenom povezovanja teh subjektov v učinkovito in enotno inovacijsko podporno okolje ima država v planu ustanoviti tudi Slovenski center za konkurenčnost in inovativnost, ki naj bi bil organiziran kot samostojna pravna oseba, v kolikor pa to ne bo mogoče, pa naj bi aktivnosti centra izvajala agencija TIA ali JAPTI.

Tudi sami inkubatorji in tehnološki parki imajo v planu ali že v fazi izvajanja projekte širjenja infrastrukture in razvijanja novih storitev. Kar sedem od dvanajstih jih trenutno gradi ali preureja prostore z namenom povečevanja svojih zmogljivosti.

Med večjimi projekti, ki so v fazi izgradnje, je Tehnološka cona Brdo, projekt TPL, v okviru katerega se bo v prihodnjih letih zgradilo 23 novih objektov na 100.000 m² bruto etažnih površinah. V prvi fazi naj bi bilo zgrajenih 6 objektov, vselitev v te objekte pa naj bi bila možna konec poletja 2007. Sama zasnova cone Tehnološkega parka Ljubljana na Brdu predvideva poleg poslovnih, proizvodnih in delno skladiščnih prostorov tudi prostore za vse komplementarne storitvene dejavnosti, kot so varstvo otrok, zdravniška oskrba, trgovine, pošta, banka, restavracija in podobno, tako da izpolnjuje idejo mesta v malem. Cona bo prvenstveno namenjena novim in obstoječim, domačim in tujim podjetjem s področja informacijske tehnologije, telekomunikacij, biotehnologije, novih materialov, avtomatizacije v industriji in sorodnih storitvenih dejavnosti. V skladu s temi prednostnimi področji oz. usmeritvami, ki jih zasleduje TPL, bodo razdeljeni tudi objekti, eni bodo torej združevali podjetja iz biotehnologije, čemur bodo prilagojeni laboratorijski prostori, v drugem objektu bodo združena podjetja iz področja avtomatizacije v industriji itd. Za sam inkubator je predvidenih 3.000 m², ta prostor pa se bo razdelil po objektih.

Tudi v Celju trenutno poteka projekt izgradnje tehnološkega parka, ki ga vodi RRA Celje. Prva zgradba tehnološkega parka je bila končana v mesecu oktobru leta 2006 in je le prva izmed dvanajstih objektov v tehnološkem parku, cel kompleks pa naj bi bil zgrajen do leta 2013. Tudi sama izgradnja tehnološkega parka je del prioritetnega regionalnega projekta savinjske regije imenovanega Tehnopolis Celje, katerega cilj je tudi vzpostaviti osnove za tehnološko infrastrukturo in strukturo za pospeševanje razvoja in nastajanja novih podjetij v regiji. Program Tehnopolis ima 7 podprogramov, ki se bodo izvajali sočasno, vendar v različni dinamiki, glede na programske in investicijske sposobnosti posameznih konzorcijev partnerjev na podprogramih.

Ti podprogrami so:

- tehnološki park - 12 objektov (skupna površina stavb 50.170 m²),
- mednarodna univerza – 6 objektov (skupna površina stavb 47.191 m²),
- študentski kampus - naselje (skupna površina stavb 27.000 m²),

- okoljski in energetski inženiring – 2 objekta (skupna površina stavb 13.837 m²),
- center za kakovost bivanja – 13 objektov (skupna površina stavb 130.779 m²),
- multikulturalno središče JV Evrope – 7 objektov (skupna površina stavb 25.108 m²) in
- investicijsko in finančno središče JV Evrope – 1 objekt (skupna površina stavb 12.843 m²).

Slika 6: Časovna dinamika izgradnje Tehnopolisa v Celju

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
TEHNOLOŠKI PARK	→											
MEDNARODNA UNIVERZA		→										
ŠTUDENSKI KAMPUS			→									
CENTER ZA OKOLJSKI IN ENERGETSKI INŽENIRING				→								
CENTER NOVE BIVALNE KULTURE			→									
MULTIKULTURNO SREDIŠČE JV EVROPE				→								
INVESTICIJSKO SREDIŠČE JV EVROPE				→								

Vir: Spletna stran RRA Celje

Sam inkubator naj bi se v prihodnjih letih razširil in vzpostavljen naj bi bil sistem 9-ih inkubatorjev, ki bi delovali v okviru Mrežnega podjetniškega inkubatorja savinjske regije (glej Prilogo 6), zadnja razvojna faza tega projekta pa je internacionalizacija projekta v države bivše Jugoslavije.

Inkubator d.o.o. v Sežani je s pomočjo sredstev Phare zgradil in 25. avgusta odprl še 3.000 m² Poslovno inovacijskega centra (PIC), tako da ima inkubator skupaj 10.000 m² površin¹². PIC je novo, tehnično vsestransko opremljeno poslopje, namenjeno inovativnim podjetjem, inovatorjem in podjetnikom s svežimi zamislimi. Prednost pri namestitvi v njem imajo projekti s poudarjenim tržnim potencialom ter z visoko pričakovano dodano vrednostjo. V njem so tudi prostori za izobraževanje in za specializirane storitve (laboratoriji), ki bodo podpirale inovativne postopke.

Tudi PUI je pred kratkim zgradil nove prostore v Koprju, v katerih je na 530 m² poleg pisarn za upravo in inkubiranje namenjen en večji večnamenski prostor (80 m²) za proizvodnjo, razvoj prototipov in za laboratorije. Svoje delovanje so na to lokacijo preselili v mesecu oktobru.

V fazi izgradnje dveh novih inkubatorjev v Trbovljah in Hrastniku je tudi RCR Zasavje, zgrajena pa naj bi bila še letos. PTP je z letom 2005 dobil nove prostore, katere je delno že poselil, 2.700 m² pa je trenutno še v fazi ureditve, dela v teh prostorih pa naj bi bila končana do aprila 2007. ŠTP ima trenutno dva nedelujoča objekta, ki jih pripravlja za naselitev. Prvi je bil zgrajen za specifične potrebe proizvodnega podjetja, zato ga je potrebno preurediti, da bo primeren za uporabo, izgradnja drugega objekta pa še ni zaključena zaradi zapletov med MG in pogodbenim izvajalcem del.

¹² Anketa o delovanju inkubatorja je bila izvedena pred otvoritvijo PIC, zato so analizirani podatki brez teh površin.

Tudi BSC Kranj in Pomurski inkubator planirata povečavo svojih prostorov, vendar sta oba projekta še v fazi planiranja. V okviru širšega projekta »Gospodarsko - tehnološko središče Gorenjska«, opisanega v osnutku regionalnega razvojnega programa Gorenjske 2007 – 2013 naj bi se v okviru BSC Kranj gradilo tehnološke parke ob nosilnih regijskih podjetjih in razvojnih jedrih, jih povezali s tehniškimi izobraževanimi programi, poslovnimi conami, izvedla naj bi se regeneracija opuščениh industrijskih površin, vzpostavil razvojno-proizvodni center odličnosti ter krepilo podjetniške podporne mehanizme. V okviru tega naj bi se v gorenjski regiji do 2013 naredilo še 5 inkubatorjev:

- proizvodni inkubator na Jesenicah - v prostorih Železarne Jesenice,
- univerzitetni inkubator v sklopu Fakultete za organizacijske vede,
- proizvodni in storitveni inkubator v Škofji Loki – v prostorih Predilnice d.d.,
- inkubator v prostorih rudnika urana Žirovski Vrh,
- proizvodni in storitveni inkubator v Trziču, v prostorih podjetja Peka.

Plan Mrežnega pomurskega inkubatorja je v naslednjih letih zgraditi 4 nove objekte, v katerih bi bila inkubirana podjetja, ki so inovacijsko naravnana, projekt pa bi potekal v Murski Soboti. Te objekte bi sicer radi oblikovali v tehnološki park, vendar je vodstvo inkubatorja še zaenkrat mišljenja, da v regiji ni dovolj tehnološko naravnanih podjetij za tak projekt.

LUI je trenutno edini inkubator brez prostorov za inkubirana podjetja, vendar naj bi s pridobitvijo sredstev na letošnjem razpisu kupil prostore, potekajo pa dogovori, da bi ti prostori bili v Tehnološki coni Brdo.

Poleg omenjenih širitev obstoječih tehniških parkov in inkubatorjev, je trenutno v Sloveniji v planu izgradnja še množica drugih (glej Prilogo 5). TPL ima v načrtu v prihodnosti zgraditi inkubator v Novem Mestu, ki pa naj bi deloval kot mrežni inkubator, torej pod vodstvom TPL. V Krškem naj bi zgradili prvi inkubator v regiji Posavje v okviru Poslovne cone Vrbinja, izgradnjo pa naj bi financirala Občina Krško s pomočjo sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj. Na Ptujju se bo izgradil mrežni podjetniški inkubator Spodnjega Podravja "Mozaik podjetništva", občina Tolmin pa bo adaptirala podjetniški inkubator Na Logu za ustanovitev podjetniškega inkubatorja Posočje. Na območju Primorske se v Kopru gradi tehnološki park Koper, občinski svet Ajdovščina pa je že lani decembra ustanovil Tehnološki park in podjetniški inkubator Ajdovščina d.o.o., ki še ni v celoti vzpostavil delovanja.

5. SKLEP

Izkušnje drugih držav so pokazale, da ni preprostega univerzalnega koncepta za ustanavljanje in delovanje inkubatorjev, ki bi zagotavljal izrazito uspešnost. Obstajajo pa neke splošne smernice delovanja, na podlagi katerih lahko predvidevamo, da bo imel inkubator več možnosti za uspeh. Eden takšnih ključnih dejavnikov je podpora inkubatorjem s strani države in drugih institucij iz okolja, v katerem inkubator deluje. Prva generacija slovenskih inkubatorjev je večinoma prenehala

z delovanjem zaradi premajhne podpore in navzkrižnih interesov javnih ustanov, ki se je sicer delno izboljšala v preteklih letih, predvsem v inkubatorjih, kjer imajo te ustanove v njih lastniške deleže.

Drugi ključni problem v Sloveniji je izrazita vrzel med univerzami, znanstveno-raziskovalno sfero in učinkovitostjo uporabe ustvarjenega znanja oziroma njegova aplikacija v prakso (nove tehnologije, nova podjetja). Slovenske univerze so v primerjavi z EU in svetovnimi univerzami izredno statične, nepodjetne in preveč zbirokratizirane. Ta vrzel se ne bo zapolnila le z napisanimi razvojnimi programi, ampak bo potrebno storiti več, saj je ključni problem v miselnosti ljudi, ki izobraževalnih in gospodarskih ustanov ne znajo ali ne želijo povezati.

Slovenija kot država tudi nima celovitega, učinkovitega pristopa in instrumenta za tehnološki razvoj. V preteklih letih je bila napisana vrsta programov, ki pa jih država ni v zaželeni meri implementirala v delovanje gospodarstva. Zgrajenih je bilo sicer mnogo objektov, katerih funkcija je bila spodbujanje MSP, s tem mislim tako inkubatorje, tehnološke parke kot tudi razvojne agencije in tehnološke centre, vendar je njihovo delovanje nenadzorovano. Odgovornost nad temi inštitucijami se prestavlja z ministrstva na ministrstvo in na druge javne agencije, poleg tega pa se ne izvaja skupni nadzor nad njimi, kar omogoča »črne nenadzorovane lise« v njihovem delovanju. Ključno se mi zdi enotno obravnavanje vseh subjektov podpornega okolja ter eno ministrstvo oz. inštitucija in ena oseba, ki se ukvarja izključno s preverjanjem njihovega delovanja. Vprašanje je, ali Slovenija sploh potrebuje tolikšno število podjetniških inkubatorjev, tehnoloških parkov, tehnoloških centrov, razvojnih agencij in ali ima zadosten podjetniški potencial in dovolj kadra za podporo vsem tem subjektom, ter tudi, kako bodo vsi ti projekti financirani, saj je letošnji razpis na JAPTI s strogimi kriteriji izločil vse inkubatorje, ki še niso imeli zadostnega števila inkubirancev in prostora, s čimer so izločili vse na novo ustanovljene inkubatorje.

Storiti bo potrebno še veliko, vendar stanje ni tako zelo kritično, saj mnogi inkubatorji izkazujejo dobre poslovne uspehe. TPL in sežanski inkubator, ki sta med najdlje delujočimi inkubatorji v Sloveniji, sta uspešno diplomirala že vrsto podjetij in izstopata med dobro delujočimi podjetniškimi inkubatorji. Na drugi strani je Mrežni pomurski podjetniški inkubator, ki je relativno mlad, a je dober dokaz, da je vzpostavitev učinkovitega delovanja inkubatorja v zelo kratkem času povsem možna. Poleg urejene infrastrukture ima vzpostavljene ocenjevalne kriterije inkubirancev, s čimer periodično preverja njihovo delovanje, kar je več, kot ima marsikateri drug inkubator v Sloveniji z daljšim stažem delovanja. Preverjanje inkubiranih podjetij je eden ključnih elementov, kateremu bi se v sledečih letih država morala posvetiti, če bo želela dobiti realno sliko o delovanju inkubatorjev. Anketa inkubirancev v tem diplomskem delu je namreč pokazala, da je stanje slabše, kot to opisujejo inkubatorji sami, predvsem pri ocenjevanju njihovih storitev.

LITERATURA

1. Business incubation. International Case studies. Paris : Organisation for Economic Co-operation and development (OECD), 1999. 176 str.
2. Hayhow Sally et al.: A Comprehensive guide to business incubation. Athens (Ohio) : National Business Incubation Association, 1996. 381 str.
3. Kmetz L. John: Business Incubators for central and eastern Europe. Newark : University of Delaware, 2000. 22 str.
4. Kus Katarina: Že letos inkubator tudi v Hrastniku. Razvoj, Zagorje, 7 (2006), 3, str.12-14.
5. Malovrh Polona: Naložba za 300 milijonov tolarjev – Občini Trbovlje so že poslali ponudbo za odkup zemljišča. Delo, Ljubljana, 22.3.2006, str. 17.
6. Medjo Primož: Analiza delovanja centra za razvoj malega gospodarstva v Ljubljani. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 59 str.
7. Pohleven Stanislav: Pomen in vloga inkubatorjev v razvoju malega gospodarstva v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 107 str.
8. Rebernik Miroslav et al.: Slovenski podjetniški observatorij 2004. 1. del. Maribor : Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2004. 36 str.
9. Rebernik Miroslav et al.: Slovenski podjetniški observatorij 2004. 2. del. Maribor : Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2005. 68 str.
10. Rebernik Miroslav et al.: Slovenski podjetniški observatorij 2005. Maribor : Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2006. 94 str.
11. Rebernik Miroslav, Tominc Polona, Pušnik Ksenija: Global Entrepreneurship monitor Slovenija 2004. Maribor : Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2005. 72 str.
12. Rebernik Miroslav, Tominc Polona, Pušnik Ksenija: Global Entrepreneurship monitor Slovenija 2005. Maribor : Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2006. 56 str.
13. Richards Sally: Inside Business Incubators & Corporate Ventures. New York : John Wiley & Sons, 2002. 248 str.
14. Slavinec Jaka: Povečevanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva v okviru usmeritev Lizbonske strategije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 43 str.
15. Small Business in Slovenia. Expectations and Accomplishments. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 19 str.
16. Šalamun Andreja: Inovacijski preboj Primorske. Finance, 25.09.2006, str. 24.
17. The Bureaucratic creation of Entrepreneurs. A case of the university related incubator. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 36 str.
18. Tomc Jaka: Znanstveno-tehnološka in inovacijska politika Slovenije v kontekstu Lizbonske strategije. Ljubljana : Diplomsko delo. Fakulteta za družbene vede, 2005. 64 str.

19. Tornatzky G. Louis et al.: The Art & Craft of Technology Business Incubation. Athens (Ohio) : National Business Incubation Association, 1996. 174 str.

VIRI

1. 2004 BIC Observatory. An overview of the BIC approach in its 20th year. Bruselj : European BIC Network, 2005. 34 str.
2. 2005 BIC Observatory. Report on the BIC Network's results in 2004. Bruselj : European BIC Network, 2006. 26 str.
3. Analiza javnih razpisov na podlagi programa za pospeševanje razvoja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti v letu 2001. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2002. 38 str.
4. Analiza javnih razpisov s področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo v letu 2002. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2003. 28 str.
5. Analiza javnih razpisov s področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo za leto 2003. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2003. 22 str.
6. Analiza javnih razpisov s področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo za leto 2004. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2004. 29 str.
7. Analiza javnih razpisov s področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo za obdobje 2001 – 2003. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2003. 14 str.
8. Benchmarking of Business Incubators. Final Report. Belgium : European Commission, 2002. 185 str.
9. Benefitting from business university collaboration. [URL: <http://www.ukbi.co.uk>], 25.02.2005
10. BITS Incubator Program. Pilot Evaluation. The Allen Consulting Group, Melbourne, 2003. 46 str.
11. Böhringer Andreas: A knowledge based framework for business incubation. The University of Cologne, Cologne, 2006. 30 str.
12. Business incubation. Raising the next generation. European governance: Rebuilding trust in science. Euroabstracts, Luxemburg, 41 (2002), 3, str. 3.
13. Dearlove Des: Incubators in Europe. A tough egg to hatch. Strategy+Business, 2006, ¼. [URL: <http://www.strategy-business.com>], 2006.
14. Evalvacija razpisov področja za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti v letih 2001 -2003 – Zaključno poročilo. Ljubljana : Deloitte in Ekonomska fakulteta v Ljubljani, 2004. 133 str.
15. Finland sets out development strategy for public research. [URL: <http://cordis.europa.eu>], 28.04.2005.

16. Pravilnik o načinu vodenja in vsebini evidence subjektov inovativnega okolja (Uradni list RS, št. 119/2005)
17. Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007 – 2013. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2006. 66 str.
18. Spletna stran ameriškega združenja podjetniških inkubatorjev NBIA [URL: <http://www.nbia.org>], 2006.
19. Spletna stran Evropske komisije. [URL: <http://ec.europa.eu>], 2006.
20. Spletna stran finske investicijske agencije za tehnologijo in inovacije TEKES. [URL: <http://www.tekes.fi>], 2006.
21. Spletna stran portala Gate 2 Growth [URL: <http://www.gate2growth.com>], 2006.
22. Spletna stran portala Tec-park.net [URL: <http://www.tec-park.net>], 2006.
23. Spletna stran RRA Celje [URL: <http://www.rra-celje.si>], 2006.
24. Spletna stran Statističnega urada Republike Slovenije [URL: <http://www.stat.si>], 2006.
25. Spletna stran Svetovne banke [URL: <http://web.worldbank.org>], 2006.
26. Strategic Possibilities for the development of Science/Technology and University Spin-off Incubators in Slovenia. Final report (Draft). Phare Project SL9914-Skofic 23, 2002.
27. University spin-outs in Europe. [URL: <http://cordis.europa.eu>], 05.06.2002.
28. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (Uradni list RS, št. 40/2004).

PRILOGE

PRILOGA 1: Opis podjetniških inkubatorjev in tehnoloških parkov v Sloveniji

PODJETNIŠKI INKUBATOR SEŽANA OZ. INKUBATOR d.o.o.

Leta 1992 se je v prostorih propadle tovarne Iskra Sežana ustanovil podjetniški inkubator, katerega lastnika sta bila občina (80 %) in Sloveneta d.o.o. (20 %), slednja pa je prevzela tudi vodenje inkubatorja. Namen tega je bilo aktivirati objekt bivše tovarne in zaposliti čim več delavcev, ki so bili zaposleni v tovarni. Začetne resurse je inkubator dobil od občine (6.500 m² prostorov), s sredstvi od prodaje strojev in opreme iz tovarne se je financiralo preoblikovanje prostorov, obratni kapital in stroške poslovanja pa že od začetka pokrivajo iz rednega delovanja, to je iz najemnin. Leta 1997 je inkubator pridobil sredstva Phare (362.000 EUR) in skupaj z lastnimi sredstvi in sredstvi občine je zgradil dodatnih 2.500 m² poslovnih in proizvodnih prostorov, del tega pa so bili prenovljeni stari industrijski objekti. V okviru kompleksa inkubatorja je v letih 2004 in 2005 bilo zgrajenih še 8.100 m² novih poslovnih zgradb, ki so jih zgradili diplomanti inkubatorja. Z letošnjim letom pa se je v tem sklopu odprlo tudi 3.000 m² prostorov za namene Poslovno inovacijskega centra. Inkubator je med najdlje delujočimi inkubatorji v Sloveniji in eden najboljših primerov uspešnega delovanja, naveden pa je tudi na internetni strani svetovne banke kot primer dobre prakse lokalnega ekonomskega razvoja.

Ob sami ustanovitvi so prostore najemali le trije inkubiranci, danes pa zaseda prostore 24 podjetij. Inkubator Sežana ima v Sloveniji najdaljši staž delovanja, od približno 40 inkubirancev, ki so šli skozi proces inkubiranja, pa jih je propadlo okrog 7.

TEHNOLOŠKI PARK LJUBLJANA d.o.o. (TPL)

Tehnološki park je bil ustanovljen leta 1995, ko se je v park vključilo 9 podjetij kot rezultat dvoletnega pilotnega projekta Tehnološkega parka na Inštitutu Jožef Štefan. Aprila 1996 je začel poslovati v najetih prostorih na Teslovi ulici 30, ki jih je leta 2002 tudi odkupil. Prvi ustanovitelji so bili Inštitut Jožef Štefan, Kemijski inštitut, Nacionalni inštitut za biologijo, Tehnološki razvojni sklad (kasneje Slovenska razvojna družba), IskraTel d.o.o., Iskra Sistemi d.d., Lek d.d. in SKB banka. Leta 2003 je prišlo do bistvenih sprememb v lastniški strukturi, saj sta izstopili SKB banka in Slovenska razvojna družba, kot večinski lastnik (60 %) pa je vstopila Mestna Občina Ljubljana. Njen kapitalski vložek so bila zemljišča, na katerih se gradi tehnološki park Ljubljana Brdo, v okviru katerega se bo v prihodnjih letih zgradilo 23 novih objektov na 100.000 m² bruto etažnih površin.

Po preteku inkubacijske dobe podjetja v parku postanejo pridruženi člani, ki sicer niso locirani v tehnološkem parku, ampak še vedno opravljajo funkcijo svetovalcev rednim članom, redki pa se po preteku inkubacijske dobe odločijo prekiniti članstvo. Tehnološki park ima tako danes že več kot 60 rednih in pridruženih članov.

TPL je sodeloval na več mednarodnih projektih, med drugim na projektu SLORITTS za pripravo Inovacijske strategije Slovenije kot EU regije in na projektu Tec-park.net (Glej Prilogo 3), ki povezuje inkubatorje, parke in tehnološke centre iz Slovenije in mejnih regij iz sosednih držav.

ŠTAJERSKI TEHNOLOŠKI PARK d.o.o. (ŠTP)

Štajerski tehnološki park je prvi tehnološki park v Sloveniji, ki je bil ustanovljen leta 1994. Edini ustanovitelj in lastnik je Mariborska razvojna agencija. Samo zemljišče in obstoječe zgradbe je bila donacija podjetja Surovina in občine Maribor, rekonstrukcijo objektov so izvedli z državnimi finančnimi sredstvi, izgradnje novih objektov pa se financirajo iz sredstev EU in nacionalnih sredstev. Trenutno razpolagajo z 2.100 m² poslovnih površin, v trenutno še nedokončanem poslovnem objektu E bo oddajanju namenjenih nadaljnjih 1.200 m² površin, poleg tega pa trenutno ni v uporabi tudi objekt C.

V prvih letih niso izvajali stroge selekcije pri sprejemanju članov in zaradi raznolikosti inkubirancev ni prišlo do pričakovane stopnje sodelovanja in mreženja. To naj bi se v prihodnjih letih spremenilo, saj so se odločili bolj ciljno usmeriti na podjetja iz dejavnosti informacijske in komunikacijske tehnologije (IKT), energije in gradnje, tehnologije, povezane s prehrano in razvojem podeželja, na splošno pa spodbujati razvoj inovacijskih dejavnosti v podjetjih.

PRIMORSKI TEHNOLOŠKI PARK d.o.o. (PTP)

Primorski tehnološki park d.o.o. je bil ustanovljen konec leta 1999. Nastal je v bistvu iz dveh nedejavnih tehnoloških parkov, zasnovan pa je bil na iniciativo Politehnike Nova Gorica, danes znana kot Univerza Nova Gorica in tehnološko inovativnega podjetja Instrumentation Technologies iz Solkana. Prostore je tehnološki park dobil šele konec leta 2005, v katerih je na 1.800 m² trenutno 9 podjetij (90 % zasedenost), vendar pa zgradba v kateri se nahaja tehnološki park še ni dokončana in do aprila 2007 naj bi se opremilo še preostalih 2.400 m² prostorov. Pred tem je park deloval brez prostorov, uprava je bila locirana v Novi Gorici v 3 pisarnah in je pomagala članom parka dobiti subvencije, vendar so bili člani locirani v svojih lastnih prostorih po različnih delih primorske. Tehnološki park naj bi pokrival statistične regije goriško, notranje-kraško in obalno-kraško, vendar je zastopanost obalno-kraške regije slabša, sploh v zadnjem času, ko se planira izgradnja tehnološkega parka v Kopru. Sploh naj bi se celoten projekt »In-Prime«, s katerim naj bi se vzpodbudila inovativnost in tehnološki razvoj v vseh treh regijah, v novem finančnem obdobju izvajal samo na področju goriške statistične regije. Podatke o številu novoustanovljenih podjetij v regiji dobiva od AJ PES-a, potencialne kandidate podjetnike pa pridobivajo tudi na osnovi sodelovanja z bankami, zbornicami, regijskimi agencijami ter s pripravo natečajev »Nabor idej« in »Podjetje za prihodnost«.

PTP sam sebe ne obravnava kot inkubator, vendar je njegov osnovni namen spodbujanje malih podjetij, kljub temu pa so med njihovimi inkubiranci tudi srednje velika podjetja oziroma njihove raziskovalne skupine.

MREŽNI POMURSKI PODJETNIŠKI INKUBATOR d.o.o.

Je še razmeroma mlad inkubator, saj je nastal šele leta 2003, kljub temu pa je v tem kratkem času uspel razviti dobro in učinkovito organizacijo, pripravil je vrsto uspešnih projektov in že diplomiral prvega inkubiranca. Namen ustanovitve je bil spodbuditi podjetniško aktivnost v regiji, saj je pomurska regija že dolga leta najslabše razvito območje v Sloveniji. Nastal je na pobudo Regionalne razvojne agencije Mure, ki je tudi največji lastnik (50%), preostale lastniške deleže pa imajo Mestna občina Murska Sobota, občina Ljutomer in občina Odranci. Sam naziv izhaja iz organizacije inkubatorja, mrežni inkubator se imenuje zato, ker ima prostore na treh lokacijah, ki so združeni pod enotnim vodstvom. Največji objekt in sedež vodstva je v Murški Soboti, druge dva pa sta v Ljutomeru in Odrancih. V teh prostorih je trenutno lociranih 27 članov, 6 članov pa je pridruženih in niso locirani v prostorih inkubatorja.

Med prednostmi tega inkubatorja je predvsem njihovo povezovanje z lokalnimi in regionalnimi inštitucijami ter razvojnimi inštitucijami in inkubatorji doma in v tujini. Tako so v komisiji za sprejem poleg skupščine, ki predstavlja lastniško strukturo, tudi svetovalci, ki so strokovnjaki iz različnih inštitucij na primer Agencije Republike Slovenije za regionalni razvoj, JAPTI-ja, Prleške razvojne agencije, Razvojne agencije Sinergija, organizacijskih enot Gospodarske in Obrtne Zbornice ter Zavoda za zaposlovanje Murska Sobota. Poleg tega so člani mreže inkubatorjev iz sosednje Avstrije, sodelujejo na raznih projektih z univerzami in drugimi inštitucijami v Avstriji, Španiji, Nemčiji, Italiji, Franciji, Hrvaški in na Madžarskem. S slovenskimi inkubatorji so povezani v združenju GIZ, podpisanih pa imajo tudi štirideset pogodb z razvojnimi inštitucijami o koriščenju laboratorijev in razvojne opreme.

PODJETNIŠKI INKUBATOR JESENICE

Podjetniški inkubator Jesenice je nastal v okviru BSC Kranj in ni registriran kot samostojna pravna oseba. Sam BSC Kranj je nastal leta 1995 z namenom izvajanja nalog RRA Gorenjske. Leta 2000 je bil s pomočjo sredstev Phare (400.000 evrov), zgrajen podjetniški inkubator v Jesenicah. V teh prostorih so le pisarne za inkubirance, sama uprava inkubatorja pa je locirana v BSC v Kranju. Ker inkubator, kot že rečeno, ni samostojna pravna oseba, tudi nima zaposlenih, ki bi se izključno ukvarjali z njihovim delovanjem, pač pa je delo razdeljeno med zaposlene v BSC Kranj.

Problem, vreden omembe, je nerešeno vprašanje lastništva prostorov inkubatorja. Zemlja, na kateri je bil zgrajen je še vedno v lasti lokalne skupnosti in občine Jesenice, vendar pa za uporabo te zemlje BSC ne plačuje najemnine. V planu »Gospodarsko - tehnološko središče Gorenjska« je zapisano, da naj bi se v gorenjski regiji do 2013 odprlo še 5 inkubatorjev.

PODJETNIŠKI INKUBATOR ZASAVJA

Podjetniški inkubator Zasavja je nastal leta 2000 v sklopu Regionalnega Centra za Razvoj Zasavja RCR in ni samostojna pravna oseba. Samo delovanje RCR sega v leto 1995, ko je bilo Zasavje

vključeno v Phare program tehnične pomoči pri razvoju regije, novembra tega leta pa so župani občin Litija, Hrastnik, Trbovlje, Zagorje ob Savi in Radeč podpisali memorandum o regionalnem sodelovanju pri razvojnih aktivnostih Zasavja. Pogodbo o ustanovitvi so občine, zbornice in razvojne ustanove podpisale leta 1996, ko je RCR začel tudi formalno operirati. Z Zakonom o postopnem zapiranju rudnika Trbovlje-Hrastnik in razvojnem prestrukturiranju regije je RCR dobil začetne resurse, ki jih je potreboval za zagon inkubatorja.

Prostore so imeli sprva v stavbi nekdanje trboveljske Iskre, temu pa so lani dodali še pisarniške prostore v zgradbi RCR Zasavje. Z letošnjim letom jim je potekla sedem letna najemna pogodba, sklenjena z Banko Zasavje, zato so zapustili prostore v Trbovljah (tovarna Iskra), gradijo pa dva nova inkubatorja v Trbovljah in Hrastniku. Ko so razpolagali s prostori v Trbovljah, so imeli inkubiranih 12 podjetij, vendar pa se večina podjetij ni odločila preseliti v prostore RCR Zagorje, zato imajo trenutno le 4 inkubirana podjetja v Zagorju.

MREŽNI PODJETNIŠKI INKUBATOR SAVINJSKE REGIJE

Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije je bil ustanovljen leta 2004 kot zavod, katerega ustanovitelj in 100 % lastnik je RRA Celje. Čeprav je že od samega začetka imel pod okriljem 6-8 podjetij, je dejansko vzpostavil delovanje šele v letošnjem letu. Inkubator deluje v prostorih RRA Celje, od katerih najema prostore uprave, sami prostori za inkubirana podjetja pa so še vedno v lasti RRA Celje, ki jih oddaja direktno inkubirancem. Menjava kadrov v inkubatorju je tudi eden izmed razlogov, da je bilo delovanje inkubatorja v rokah zaposlenih na RRA Celje, kljub temu da naj bi bil inkubator samostojna enota. Z izgradnjo tehnološkega parka naj bi inkubator dobil končno 350 m² lastnih prostorov ter 300 m² najetih. Inkubator zaenkrat še sprejema široko paleto podjetij, vendar je njegov namen v okviru tehnološkega parka specializirati se na ekološko okoljevarstvo in lasersko tehnologijo. Odločitev za sprejem inkubirancev je v rokah RRA Celje in inkubatorja samega, ki nova podjetja v okviru sprejema tudi finančno podprejo in na tak način postanejo solastnik inkubiranih podjetij v višini do 25 %.

Sam mrežni inkubator, kot tudi v prihodnje tehnološki park, naj bi del podjetij črpala tudi iz mrežnega Spin – off inkubatorja Univerze Maribor, ki je bil ustanovljen konec leta 2005. Sam nastanek tega inkubatorja je rezultat gospodarsko razvojne analize, ki je pokazala, da je vzhodna Slovenija precej manj razvita kot zahodna. Eden ključnih razlogov za to zaostajanje naj bi bil v koncentraciji univerzitetne in tehnološke infrastrukture v Zahodni Sloveniji. V vsakem delu je sicer okrog 51.000 študentov, vendar jih na Univerzi v Mariboru študira približno 24.000, na obeh Univerzah v Zahodnem delu (Univerza v Ljubljani in Univerza na Primorskem) pa je okrog 91.000 študentov. Ta trend nameravajo ustaviti z vzpostavitvijo Mednarodne Univerze in Univerzitetnega inkubatorja v Celju.

SMART START INKUBATOR d.o.o.

Podjetja Smart Com in Smart Inženiring, oba ustanovljena s strani Filipa Remškarja, sta leta 2004 odprla edini trenutno delujoči zasebni inkubator v Sloveniji. Prostore uprave imajo v industrijski

coni na Brnčičevi v sklopu Smart Com podjetja, za namene inkubirancev pa so najeli prostore v centru Ljubljane (v bližini GZS). Trenutno imajo v inkubatorju 3 inkubirance, prostorov še torej nimajo v celoti oddanih, vendar je namen njihovega delovanja inkubirati predvsem podjetja iz specifičnega sektorja in ne polna zasedenost prostorov. Prednost naj bi imela predvsem podjetja z informacijsko-komunikacijsko tehnologijo, saj so ta podjetja skladna s strategijo razvoja skupine Smart Com, poleg tega pa strokovnjaki skupine Smart Com takšna podjetja lahko najboljše ocenijo in jim pomagajo. Inkubator v podjetja, ki so skladna s strategijo Smart Coma, tudi investira, s čimer v podjetjih pridobi lastniški delež. Velikost lastniškega vložka je odvisna od velikosti vloženega kapitala in od pogajanj. Prednost njihovega delovanja je tudi izdajanje garancij za sklepanje poslov ter pridobivanje kreditov in drugih virov financiranja, kot porok pa nastopajo ali oni ali pa drugo podjetje v skupini. Svoje storitve nudi inkubator tudi drugim podjetjem v skupini Smart Com in Smart Inženiring in ravno trženje storitev naj bi predstavljalo glavni del njihovih prihodkov.

Pri povezovanju z drugimi izstopa predvsem njihova tesna povezanost s Tovarno podjetij, s katerimi so sodelovali že pri vrsti projektov, med partnerje pa uvrščajo tudi mariborsko Ekonomsko poslovno fakulteto, ljubljansko in mariborsko Fakulteto za elektrotehniko in tehnološko mrežo podjetij informacijsko komunikacijskih tehnologij, ki jo je ustanovil Janez Bešter, vodja laboratorija za telekomunikacije na ljubljanski Fakulteti za elektrotehniko.

MARIBORSKI UNIVERZITENI INKUBATOR (TOVARNA PODJEMOV)

Tovarna podjetij je najdlje delujoči univerzitetni inkubator v Sloveniji, ki je začel delovati že leta 2001. Ni registriran kot pravna oseba, nosilec projekta pa je IRP (Inštitut za raziskovanje podjetništva), ki je zasebni, neprofitni zavod na področju raziskovanja in promocije podjetništva. Idejni pobudniki nastanka inkubatorja so bili profesor Rebernik iz Ekonomske fakultete v Mariboru, Joanneum Research iz Gradca in mag. Matej Rus, direktor IRP, ki je sedaj tudi direktor inkubatorja. Letos so s sredstvi Phare kupili nove prostore v velikosti 530 m², kjer so boljši pogoji za delo. Z Microsoftom in njegovimi partnerji so se dogovorili, da jim bodo ti opremili prostore z vrhunsko ITKT tehnologijo, ter zagotovili izobraževalne vsebine in vsebine usposabljanj iz področja ITKT in poslovnih vsebin (delavnice in seminarji v okviru Microsoftovega centra bodo plačljivi), saj se nameravajo v prihodnje koncentrirati bolj na podjetja iz sektorja informacijsko komunikacijskih tehnologij.

Zelo uspešno pripravljajo in sodelujejo pri projektih promocije in pospeševanja podjetniške kulture v Sloveniji, na primer projekti Naj podjetniška ideja, Šola podjetništva, Študentski izzivi (konkretni izzivi sestavljeni s strani konkretnih podjetij), projekt »Zaženi idejo, zaženi svoje inovativno podjetje« in sodelovanje na Mednarodni konferenci o podjetništvu in inoviranju PODIM Maribor.

Aktivni so tudi pri mednarodnem sodelovanju in so člani mednarodne mreže INNOVIN, ki je nastala v začetku leta 2005 med tremi univerzitetnimi inkubatorji mest Gradec, Celovec in Maribor. V okviru tega projekta, ki ga podpira Evropska unija, naj bi na podlagi razvoja spletnih

orodij omogočil enostavnejšo predstavitev poslovnih načrtov in vzpostavljanje stika s potencialnimi investitorji na obeh straneh meje. Mreža naj bi povečevala podjetniško kulturo, pospeševala čezmejni razvoj in vzpodbujala povezovanje podjetij, gospodarstva in znanstvenih institucij v Avstrijski Štajerski, Avstrijski Koroški in Sloveniji. V preteklem letu so izvedli tudi raziskavo podjetniškega potenciala v univerzitetnem okolju, ki je bila izvedena med študenti, absolventi in znanstveno-raziskovalnimi delavci na univerzah in visokih strokovnih šolah v vseh treh mestih.

LJUBLJANSKI UNIVERZITETNI INKUBATOR d.o.o. (LUI)

Leta 2004 je Univerza v Ljubljani, kot edini lastnik, ustanovila Ljubljanski univerzitetni inkubator. Univerza v Ljubljani je največja univerza v Sloveniji, z 67.000 študentov in 4.700 zaposlenega osebja, kar je velik potencial ustvarjanja univerzitetnih spin-offov in potencial za inkubacijo v univerzitetnem inkubatorju. Kljub temu zaradi pomanjkanja finančnih sredstev, infrastrukture in podpore Univerze v Ljubljani inkubator še ne deluje v pravi meri. Samo delovanje inkubatorja se večinoma financira iz sodelovanja pri projektih, vendar ker mora direktor več svojega časa porabiti za komercialne storitve, s katerimi se inkubator financira, je manj njegovega časa namenjenega delu z inkubiranci.

Delo inkubatorja je v veliki meri osredotočeno na predinkubacijsko dobo, torej prepoznavanje idej, oblikovanje podjetniških skupin in pripravo poslovnega načrta. Šele s pozitivno ocenjenim poslovnim načrtom se podjetniška skupina lahko inkubira v inkubator in začne postopek registracije podjetja. Pred samo registracijo je inkubator njihova pravna oseba oz. pravni zastopnik. Po inkubacijskem obdobju, ki naj bi za tehnološka podjetja znašal do 1 leta, za ostala podjetja pa do 4 leta, naj bi se ta podjetja preselila v bodisi tehnološki park, tehnološko cono ali pa lastne prostore. Namen inkubatorja je tudi nakup prostorov v Tehnološkem parku Ljubljana – Brdo, vendar za to potrebuje finančna sredstva.

UNIVERZITETNI INKUBATOR PRIMORSKE d.o.o. (UIP)

Univerzitetni inkubator Primorske je bil ustanovljen kot zadnji med tremi trenutno delujočimi univerzitetnimi inkubatorji in je začel s svojim delovanjem v letu 2005 na pobudo MG in Univerze na Primorskem. Svet zaupnikov univerze, ki ga sestavljajo člani gospodarskih družb, mu je zagotovil začetni kapital za delovanje, s tem da je preko univerze sponzoriral inkubator s 6 milijoni tolarjev. V času priprave te analize so delovali še v prostorih v občini Izola, ki so jih najemali od občine, nato pa so se v oktobru preselili v prostore v Koprju, ki so jih kupili in opremili s pomočjo sredstev Phare (780.000 evrov). Najemnine inkubirancem zaenkrat še ne zaračunava, inkubiranci plačujejo le uporabnino za stroške. Sčasoma naj bi inkubiranci prešli na subvencioniran najem, najemnina za uporabo prostorov pa bo sčasoma naraščala s ciljem, da podjetja znotraj inkubatorja pripravijo na dejanski vstop na trg.

Inkubator je zelo aktiven na področju mednarodnega sodelovanja. V sklopu programa Interreg, ki je nastal na pobudo Evropske skupnosti in stremi k integraciji evropskih regij (na treh

nivojih: prekomejno, torej bilateralno sodelovanje, mednacionalno sodelovanje in medregionalno sodelovanje) sodeluje z Italijo. Skupaj z Luko Benetke in tamkajšnjim tehnološkim parkom Vega sodelujejo pri projektu analize morskih sedimentov za uporabo v gradbene namene, na projektu promocij za inovacije v kmetijstvu pa so povezani tudi z univerzitetnimi inkubatorji in tehnološkimi parki v Sloveniji, Italiji, Hrvaški, Avstriji in Nemčiji.

PRILOGA 2: Anketa inkubiranih podjetij o delovanju in rezultatih slovenskih inkubatorjev in tehnoloških parkov

1. Polni naziv podjetja:

Naslov:

Telefon:

E-mail:

Kontaktna oseba (oseba, ki rešuje anketo):

Leto ustanovitve podjetja:

2. Ključna aktivnost, ki jo opravlja podjetje (kratko opišite):

3. V katerem inkubatorju ste oz. ste bili član:

4. Leto vstopa v inkubator/tehnološki park:

5. Trenuten status inkubacije: redni član / pridruženi član / že izstopilo iz inkubatorja

6. Ali je podjetje locirano v prostorih inkubatorja/teh. parka: DA / NE

7. Ocenite od 1 do 5 razloge za vstop v inkubator/tehnološki park (1-najmočnejši razlog, 5-najšibkejši razlog):

- lokacija in prednosti članstva _____

- kvaliteta in ugodna cena prostorov _____

- profesionalne podporne storitve in pomoč ob ustanovitvi podjetja _____

- možnost sodelovanja in partnerstev s podjetji iz podobnih dejavnosti _____

- drugo: _____

8. Število zaposlenih ob vstopu v inkubator/tehnološki park in število zaposlenih danes:

Ob ustanovitvi: _____

Danes: _____

9. Koliko je po vaši oceni inkubator/tehnološki park prispeval k razvoju sledečih aktivnosti v podjetju:

	K razvoju podjetij je prispeval			
	Zelo veliko	Veliko	Malo	Ne vem
K ustanavljanju podjetij				
K izbiri predmeta poslovanja				
K pripravi poslovnega načrta				
K prostorskim rešitvam				
K iskanju finančnih sredstev				
K prijavi na javne razpise				
K razvijanju in širjenju trga za podjetje				
K iskanju ključnih sodelavcev				
K usposabljanju lastnikov				
K finančnim rezultatom				
Drugo:				

10. Ocenite sledeče storitve inkubatorja/tehnološkega parka:

Vrsta storitve centra	Zelo kvalitetno	Srednje kvalitetno	Nekvalitetno	Nismo uporabljali
Splošno poslovno sodelovanje				
Priprava poslovnih načrtov				
Najem poslovnih prostorov				
Priprava dokumentov za banke (kredit)				
Poslovno izobraževanje				
Informacije o zakonodaji				
Finančno svetovanje				
Pravno svetovanje				
Davčno svetovanje				
Pridobitev tveganega kapitala				
Svetovanje za razvoj tehnologije				
Svetovanja za tuja vlaganja				
Tržne raziskave, nasveti				
Storitve tržnega komuniciranja				
Organizacija nastopa na sejmih				
Drugo:				

11. Kaj bi po vašem mnenju moral inkubator/tehnološki park v prihodnje spremeniti ali dodati v svojem delovanju ter portfelju storitev?
12. Ocenite, koliko podjetja v inkubatorju/tehnološkem parku sodelujejo med seboj (pogodbeno in neformalno)? Ste z obsegom in oblikami sodelovanja zadovoljni?
13. Se vam zdi da banke dovolj poznajo vloge inkubatorjev in njihov pomen? Ali imajo podjetja prednosti v bankah pri pridobivanju finančnih sredstev, ker so del inkubatorjev:
14. Če pogledate nazaj, kako bi v splošnem ocenili delovanje inkubatorja/tehnološkega parka (označite):
 - a) Ključno – brez članstva v inkubatorju naše podjetje verjetno ne bi preživelu prvih let poslovanja
 - b) Pomembno – pomoč je pomembno prispevala k poslovni uspešnosti vendar bi podjetje prva leta preživelu tudi brez te pomoči
 - c) Nepomembno – podjetje bi prav tako poslovalo tudi drugje in brez pomoči inkubatorja

SLEDEČA VPRAŠANJA IZPOLNEJO LE PODJETJA, KI SO ŽE ZAPUSTILA INKUBATOR / TEH. PARK:

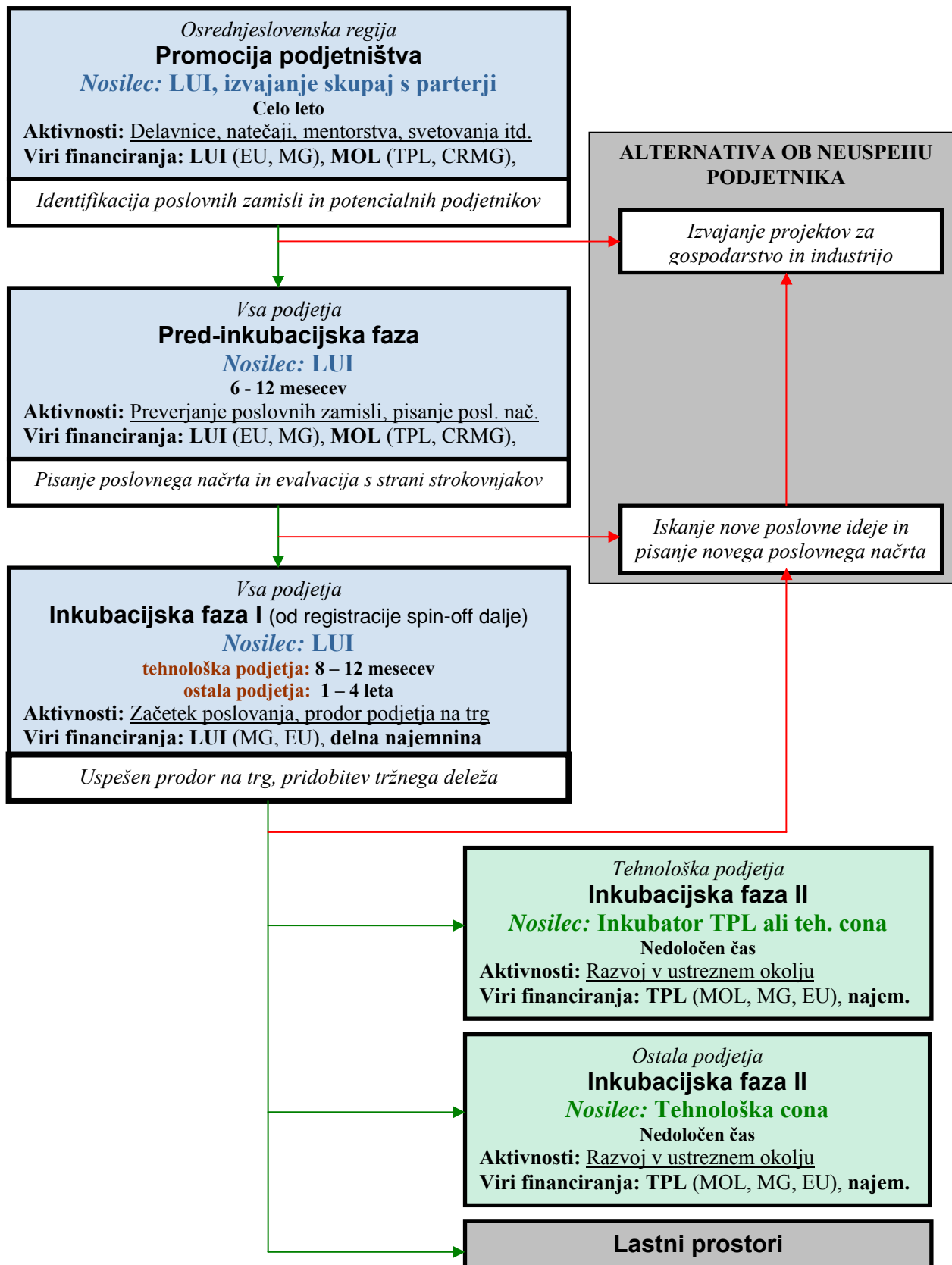
12. Leto izstopa iz inkubatorja: _____
13. Razlog za odhod iz inkubatorja/tehnološkega parka (označite):
 - a) Pretekla inkubacijska doba
 - b) Potrebovali smo večje prostore za razširitev poslovanja
 - c) Našli smo boljše/ cenejše prostore drugje
 - d) Nezadovoljstvo z delom inkubatorja
 - e) Drugo:
14. Kje ste se naselili po izstopu iz inkubatorja (označite):
 - a) v neposredni bližini inkubatorja
 - b) v istem kraju
 - c) v drugem kraju vendar isti regiji
 - d) v drugi regiji

PRILOGA 3: Prikaz tehnoloških parkov, inkubatorjev in centrov v Sloveniji in sosednjih državah, ki so člani portala Tec-park.net



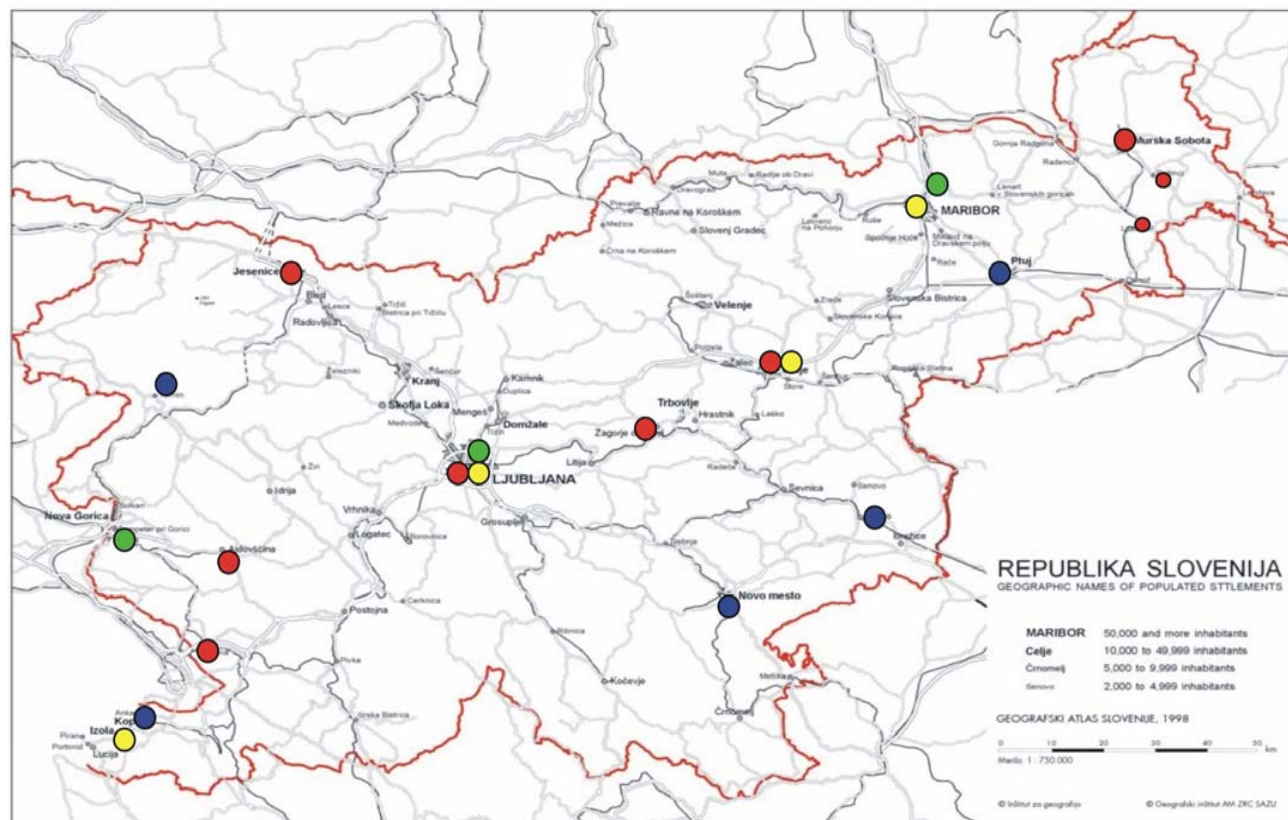
Vir: Spletna stran portala Tech-park.net, 2006.

PRILOGA 4: Sinergije podpornega okolja LUI - TPL



Vir: Ljubljanski univerzitetni inkubator, 2006.

PRILOGA 5: Zemljevid Slovenije z označenimi lokacijami podjetniških inkubatorjev, tehnoloških parkov, univerzitetnih inkubatorjev in načrtovanih inkubatorjev



Legenda:

- Inkubator
- Tehnološki park
- Univerzitetni inkubator
- Načrtovan inkubator ali tehnološki park

Vir: Lastna izdelava, 2006.

PRILOGA 6: Načrtovani Mrežni podjetniški inkubator savinjske regije



Vir: Regionalna razvojna agencija Celje, 2006.