

БОЖИДАР ШИШЕВИЋ*

ИНКУБАТОРИ — ТЕХНОЛОШКИ ПАРКОВИ УСПЈЕШАН
МЕТОД СТВАРАЊА НОВИХ ФИРМИ ВИСОКЕ
ТЕХНОЛОГИЈЕ*

Едисон је имао 1.200 разрађених бизнис идеја од којих је само 10 претворено у производе. Из предавања В. Meedera, 13. 3. 1988. год.

Основни циљ овог рада је да се нашем читаоцу приближи и објасни суштина концепта инкубатора-технолошког парка; значај и улога у процесу стварања нових малих фирми, нарочито оних високе технологије које су главни носиоци научно технолошког прогреса и структурних промјена у свим привредама. Притом је посебно обрађена веза између универзитета и инкубатора, као и нужност преношења овог искуства код нас. Истовремено, циљ овог рада је да се на имплицитан начин схвати како је тешко створити и развијати модерну фирму; шта све развијене земље предузимају да би убрзале тај процес, и да би се на крају схватило колико смо ми далеко од тог процеса.

Рад се састоји из три дијела: у првом дијелу су назначене основне промјене у свјетској привреди; на улогу малих и средњих предузећа у развоју и утицај тих промјена на мјесто и улогу науке и универзитета, и у томе рабање концепта инкубатора; у другом, централном дијелу, доста детаљно је обрађен концепт инкубатора-настанак и развој, суштина концепта, типови инкубатора, финансирање, управљање и др.; и, у трећем дијелу, указано је на нужност, могућности, и поступак формирања инкубатора код нас.

* Мр Божидар Шишевић, Институт за друштвено-економска истраживања, Подгорица.

* Основу овог рада представља III поглавље студије: Институционални механизми и систем подршке малим и средњим предузетницима у Ц. Гори, која је рађена за потребе Агенције Ц. Горе за пререструктурирање привреде и страна улагања и Завода за запошљавање Ц. Горе, а све представља дио дугорочног истраживања: Предузетништво, мала и средња предузећа и запошљавања у Ц. Гори, које финансира фонд за науку Ц. Горе.

1. Уводно разматрање

Једна од основних карактеристика постојеће привредне ситуације у свијету је све оштрија конкуренција на домаћем и међународном тржишту. Због тога земље које желе да се динамично развијају и прате трку у научно-технолошком развоју у тако оштрој конкуренцији морају на тржиште избацивати што више нових производа и скраћивати вријеме стварања нових производа, тј. скраћивати временски интервал од идеје до избацивања производа на тржиште.

Пракса је показала да је најбољи пут да се удовољи овом изазову кроз стварање нових малих и средњих фирми које раде на освајању производа високе технологије. Због тога се у развијеним земљама тржишне привреде настоји створити што више таквих фирми и омогућити им да што брже расту.

Полазећи од овог циља и имајући у виду чињеницу да су помаци у техници и технологији и стварању нових производа дуг, сложен, мукотрпан, крајње неизвјестан и ризичан посао; да коначном успјеху претходи много покушаја и погрешака, развијене земље настоје да каналишу и на разне начине помоћу научним радницима и другим способним предузетницима да формирају своје фирме и реализују своје идеје. Поред помоћи којом се предузетницима на директан или индиректан начин помаже да формирају и развијају сопствени бизнис (системски предуслови, школски и образовни систем, помоћ у финансирању, обука предузетника и радне снаге, консултанске услуге, информација и сл.), у тржишним привредама развијен је читави спектар специфичних облика пословања и метода развоја којима се потенцијалним предузетницима различитих профила још више олакшава процес стварања и развијања сопственог бизниса.

У таквим условима мијења се улога науке и универзитета као главног носиоца научних истраживања; у тржишним привредама признаје се само она наука чији се резултати могу провјерити на тржишту тј. у производе и услуге које доносе профит, чији би се један дио, у повратној спреси, искористио за развој науке. Због, тога се у науци све већи значај даје примјењеним и развојним истраживањима, а модерни универзитет постаје не само образовна и научна институција већ и институција модерног бизниса. Наиме, универзитет је све више присиљен да што је могуће више резултата научних истраживања претвара у производе и услуге који доносе профит. То чини на веома различите начине, али ипак доминирају два: први се огледа у томе што универзитет своје иновације и производне идеје продаје великим фирмама да би их претвориле у производе за тржиште; и, други начин, који је у последње вријеме све популарнији, састоји се у томе што се сарадницима са универзитета омогућава да резултате својих истраживања могу даље развијати кроз формирање самосталних

фирми, или пак да то чине у оквиру универзитета на начин што поједине лабораторије, научне центре или пројекте могу регистровати као бизнис фирме. Међутим, један од најпопуларнијих метода који се истовремено показао веома корисним и успјешним је кроз стварање инкубатора, научно технолошких центара, научних паркова који се формирају у саставу универзитета или у блиској сарадњи са универзитетом. У ствари инкубатори и венче (venture) или ризични капитал, су двије институционалне иновације и методе пословања (концепције развоја) које су у последње вријеме највише допринијеле брзом расту малих и средњих фирми високе технологије и на тај начин убрзале развој технике и технологије и структурне промјене у привредама ових земаља.

2. Инкубатор као метод стварања нових малих фирми

Као метод стварања нових фирми инкубатор се убраја у моделе скоријег датума премда је рођен још 1963. године у САД. Своју пуну афирмацију, међутим, доживљава тек у последњој декади, и то не само у САД, већ и у свим земљама тржишне привреде и то како оним најразвијенијим тако и оним средњеразвијеним. Данас, практично да нема просперитетне земље која нема неку врсту инкубатора или технолошког центра — технолошког парка — научног центра, како се све не назива овај концепт. У развоју самог концепта и броју инкубатора, ипак, најдаље се пошло у САД, што је и нормално ако се зна да су САД водећа технолошка сила. Примјера ради, у периоду 1983—1987. година број инкубатора у САД се повећао са 33 на 235, а процјењује се да се тај број попео на преко 500. У Великој Британији средином 80-тих година било је преко 30 инкубатора и технолошких паркова повезаних са универзитетима, од којих је највећи број био стар само двије године.²

У почетним годинама свог постојања, инкубатори су били претежно лоцирани на универзитетима и у њима су скоро искључиво биле лоциране фирме високе технологије; касније се концепт проширио по „ширини“ и „дубини“, тако да је данас могуће срести инкубаторе у којима су лоциране фирме различитих технолошких нивоа и инкубаторе са различитим опсегом услуга које пружају својим „клијентима“.

2.2. Концепт инкубатора

Сликовита, јасна и најкраћа дефиниција инкубатора гласи: инкубатор је фирма за производњу нових малих фирми. Суштина

* Иако постоје одређене концептуалне и друге разлике између научних центара, техничко технолошких паркова и инкубатора, у овом раду се термин инкубатор користи као заједнички назив за све термине под којима се, у стручној и научној литератури, може срести овај концепт.

¹ Detroit Free Press, October 1987., str. 5.

² Cambridge Phenomena, Scgal Quince Wichsteed, 1989., str. 73.

концепта инкубатора је, као што и сама ријеч каже, у томе да се одређеном броју предузетника тј. одређеном броју малих фирми које су у повоју или још нијесу рођене, а постоје идеје које обећавају да се из њих могу створити нови производи, нове технологије односно нове успјешне фирме, створе повољни услови за развој и олакшају „порођајне муке“ и да се лакше преболе „дјечје болести“. Наиме, познато је да мале фирме високе технологије пате од недостатка капитала, а предузетници носиоци идеје имају тешкоће — како направити одлучан корак да од идеје направе производ са којим се могу појавити на тржишту. И, управо, овим моделом развоја настоји се предузетницима уштедјети вријеме и новац, тј. омогућити да се максимално оријентишу на техничко-технолошки развој своје идеје, а да низ неизбјежних активности за стартање сопственог бизниса, које захтијевају доста времена, напора и знања из сфере бизниса, које предузетници техничких струка често не посједују, за њега обављају стручна лица уз минималну надокнаду.

Период инкубације обично траје између 3 и 5 година, у ком периоду фирма треба да стане на своје ноге и „прохода“, након чега се пушта из јата да самостално настави живот на тржишту.

2.3. *Врсте-типови инкубатора*

Од појаве до данашњих дана, концепт инкубатора се развио у читаву лепезу различитих типова. Категоризације и подјеле се обично врше зависно од мјеста и начина организовања, врста услуга које се у њему пружају и типа фирми који у њему доминирају.

У почетку су у инкубаторима скоро искључиво биле лоциране фирме високе технологије, а касније се концепт проширио тако да данас постоје веома различити инкубатори у којима је могуће срести фирме различитих технолошких нивоа.

Зависно од начина и мјеста организовања, инкубатори се дијеле на општи, односно генерални тип инкубатора и тзв. унутрашњи инкубатор.

Генерални или општи инкубатор је онај који под једним кровом, односно истом организацијом, окуља већи број независних предузетника различитих профила и оријентација. У овом случају, разне државне и парадржавне организације, предузећа и појединци сnose-дотирају трошкове руковођења и трошкове услуга које се пружају у инкубатору.

Унутрашњи инкубатор је онај када постојеће, најчешће велике и познате компаније, у свом кругу, или изван њега, омогућавају одређеном броју запослених креативних кадрова и предузетника да тестирају своје идеје и пројекте. Компанија им притом обезбјеђује све услове за рад — средства, простор, друге врсте помоћи, и за њих најчешће не важе устаљена правила понашања у компанији (радно вријеме, систем напредо-

вања, хијерархија надлежности и сл.). Кроз концепт унутрашњег инкубатора компаније настоје да се одупру иновативној склерози, условљеној бирократизованим структурама, и повећају своју иновативност и флексибилност. За ове намјене, велике компаније најчешће формирају посебне фондове и посебне организационе јединице.

По свом правном статусу и организационој форми постоје различити типови инкубатора: самостални инкубатори тј. они који послују као профитне организације, и они који послују у оквиру разних државних организација (развојни центри на нивоу општине), парламентарних институција (универзитети) и у оквиру већих компанија. Интенција у развоју је да се што брже и што већи број претвара у профитне организације.

Према обиму услуга које се предузетницима пружају у инкубатору, инкубатори се дијеле на оне са релативно малим обимом и једноставним услугама (јефтинији закуп простора, општи послови и секретарске услуге), и инкубатори у којима се пружају комплексне услуге: од помоћи у формирању и вођењу бизниса (правна помоћ, помоћ у организацији и вођењу бизниса, начин обезбјеђења средстава за финансирање, помоћ у дизајну, истраживању тржишта, изради бизнис плана) до помоћи у истраживањима и развоју.

Постоје, такође, инкубатори различите величине. Као минимални број који може да оправда фиксне трошкове вођења инкубатора помиње се број од 10 фирми подстанара, а у САД постоје инкубатори који у свом кругу имају близу 200 малих фирми.

Према типу и врсти фирми које доминирају у инкубатору, разликују се два типа инкубатора: 1) инкубатори у којима доминирају високе технологије и, 2) инкубатори у којима доминирају фирме са класичним технологијама. У досадашњем развоју доминирали су инкубатори са фирмама високе технологије, али се у последње вријеме убрзано стварају инкубатори са фирмама класичних технологија.

2.4. Опсег и карактер услуга које се предузетницима — „подстанарима“ пружају у инкубатору

На почетку развоја овог концепта, и данас код најједноставнијих типова инкубатора, помоћ коју је предузетник добијао у инкубатору била је ограничена и доминирале су једноставне услуге; предузетници су добијали простор за лоцирање фирме под повољнијим условима и разне административне и секретарске послове (као што је регистравање фирме, отпремање и допремање поште, дактилографске услуге, телефонања и телефакс услуге, фотокопирање и сл.). Трошкови „становања“ обично су дотирали од стране државе, а административне и секретарске послове међусобно дијели 10, 15 или још већи број малих пре-

дузетника „подстанара“ у инкубатору. Не ријетко су и ове услуге дотиране, тако да „подстанари“ из инкубатора ни за њих не плаћају реалну цијену.

Временом, са развојем овог концепта, проширио се списак услуга и помоћи које се предузетницима организовано пружају у инкубатору. Списак услуга се проширује на све аспекте развоја бизниса — пружање правне помоћи, помоћ у истраживању тржишта, маркетингу, изради бизнис плана, обезбјеђењу средстава из разних државних фондова и пројеката, помоћ у организацији производње, менаџменту, дизајну, и, чак, помоћ у истраживању и развоју.

Ова помоћ је од огромног значаја, јер је из спољних извора тешко обезбиједити средства за производ или услугу који још увијек стварно не постоје или нису доказани на тржишту. Предност од услуга које се добијају у инкубатору, поред цијене, је и у томе што их пружају веома стручни људи. најчешће провјерени консултант-специјалисти, професори универзитета и искусни пословни људи.

Поред ових, постоји низ предности од живота у инкубатору које су тешко мјерљиве а које су, не ријетко много значајније за опстанак и раст малих фирми од финансијских користи. Да поменемо само још неке:

2. 5. Предности и користи од живота у инкубатору за предузетнике

Користи од живота у инкубатору нијесу само у томе што се добијају разне врсте помоћи од стручних и искусних људи по повољним цијенама, већ и од заједничког живота у инкубатору већег броја људи са сличним проблемима. Међусобни контакти предузетника, размјена мишљења и искустава, савјети, конкуренција на индиректан начин, и морална подршка су, не ријетко, како показују многе анкете, од непроцјениве вриједности за новопеченог предузетника. Многи истичу да им није било овог искуства давно би дигли руке од своје идеје.

Предност и корист од живота у инкубатору састоји се и у томе што предузетници касније, кад им помоћ затреба, било да су у питању тешкоће или успјеси, тј. борба за опстанак или пак борба за раст, знају која врста помоћи им је потребна и гдје да се обрате. Предност се огледа и у томе што фирме које су напустиле инкубатор касније лакше долазе до средстава за финансирање своје активности.

Истраживања су показала да је искуство са концептом инкубатора веома позитивно; да је значај инкубатора веома позитивно; да је значај инкубатора велики како у повећању броја нових фирми, прије свега из области високе технологије, тако и повећању процента фирми које преживљавају и касније прерастају у успјешне фирме које брзо расту. Примјера ради: у ври-

јеме када у САД од свих новоформираних фирми 50% не доживи трећи рођендан, тај проценат код фирми из инкубатора се креће између 80% и 93%³. Иста истраживања су показала да није било инкубатора и услова који се тамо нуде, многе данашње фирме не би се родиле а многе које су рођене не би дуго живјеле. Период „инкубације“ обично траје од 3 до 5 година, после чега фирма треба да напусти своје „јато“ настављајући самосталан живот на тржишту.

2. 6. *Руковођење и управљање инкубатором*

За руководиоца инкубатора се најчешће поставља средњовјечни енергичан човјек са искуством и широким спектром знања из сфере бизниса - правни аспекти бизниса, менаџмент, Финансије, државна администрација па и организација производње. У управном одбору инкубатора заступљене су све структуре друштва и чине га угледни и стручни људи-представници државе, финансијског естаблишмента, великих фирми, универзитета, успјешни предузетници иноватори.

2. 7. *Финансирање инкубатора*

Средства за финансирање инкубатора потичу, такође, из различитих извора-државних средстава на свим нивоима — од општине до федерације; парадржавних — разни фондови за развој, науку, технологију; донаторства — од стране банака, великих фирми универзитета и појединаца; и напokon, од надокнада коју предузетници плаћају за коришћење простора и разне друге услуге.

2. 8. *Сарадња између универзитета и инкубатора*

Без обзира на организациону форму, правни статус, тип и локацију инкубатора, постоји блиска веза између инкубатора и универзитета. Сам концепт инкубатора, научних паркова-научних центара, технолошких паркова, као што смо горе изнијели, настао је као потреба и настојање универзитета да материјализује и финансијски валоризује што већи дио својих истраживања. Због тога, универзитет представља мозак и храм инкубатора; без универзитета, инкубатор не би могао да функционисае у правном смислу. Због тога су те везе чврсте и испреплитане. Највећи број идеја које се реализују у инкубатору, нарочито ако је ријеч о инкубатору у саставу универзитета и инкубаторима у којима доминирају „подстанари“ који раде на производима

³ Detorit Free Press, October 1987.,str. 5.

високе технологије, потиче са универзитета, било да су реализатори тих идеја професори универзитета, редовни студенти, последиједипломци (магистранти и докторанти), или су, пак, реализатори лица изван универзитета, а идеје су плод истраживања на универзитету.

Други тип веза између универзитета и инкубатора састоји се у томе што се универзитет са својим особљем јавља као пружалац услуга. Спектар тих услуга је веома широк: од обуке предузетника из области бизниса (било да предузетници похађају курсеве и семинаре на универзитету или се то обавља у оквиру инкубатора), преко читаве лепезе консултантских услуга из области менаџмента, израде бизнис планова, финансија, истраживања и маркетинга, дизајна, организације производње, књиговодства и рачуноводства и сл. Универзитет се, такође, јавља као пружалац других специфичних услуга, нпр. омогућава предузетнику да на опреми универзитета врши додатна истраживања, било да истраживање обавља сам предузетник или пак сарадници универзитета за његов рачун.

Напокон, веза универзитета и инкубатора одвија се и преко органа управљања; наиме, представници универзитета су скоро увијек у управном одбору инкубатора тако да имају утицај на доношење одлука и концепт развоја инкубатора.

3. Потреба и могућности формирања инкубатора код нас

О потреби формирања инкубатора код нас не треба трошити много ријечи; једноставно речено, она је насушна потреба како за привреду и друштво, тако и сам универзитет. Нема динамизирања производње, а нарочито нема бржег раста запослености и преструктуриња без убрзаног стварања нових и раста постојећих малих и средњих фирми. С друге стране, у условима какви данас постоје у нашем друштву, привреди и на универзитету, без специфичних видова помоћи перспективним предузетницима као што их пружа инкубатор тешко да је могуће створити нове фирме са иоле сложенијим технологијама.

Досадашњи темпо стварања нових фирми, а нарочито њихова структура и раст постојећих фирми то не обећава. Пракса реализације Програма samozapošljavanja и других програма из области мале привреде, показала је да је техничко-технолошки ниво пројеката на ниском нивоу; практично да нема ни једног програма из области високих технологија па чак ни из нивоа интермедијалних технологија. Осим у једном или два случаја, у пријављеним пројектима нема сарадника са универзитета који се јављају као носиоци пројеката, а нема ни пријављених пројеката који су плод истраживања на Универзитету.

И поред свих ограничења пред које је био стављен, нашем Универзитету не може служити на част чињеница да за 20 и више година постојања из његових лабораторија није угледао

свјетлост дана ни један значајнији производ, ни једна нова фирма. Такође не може му служити на част да је ниво знања из области бизниса, како људи који су изишли из његових клупа и ширег окружења тако низак, чак нижи него из области техничких знања. Једноставно казано, Универзитет у Ц. Гори, а исто важи за скоро све универзитете у Југославији, дали су веома мали допринос развоју предузетништва, односно малих и средњих предузећа из области високе технологије. Ту је, једноставно, немогуће правити билс каква поређења са модерним универзитетом у развијеним тржишним привредама.

Узрок томе је што је доминантна дјелатност нашег универзитета била и остала производња диплома, дипломаца и папирнате науке, а не као на модерном универзитету производња знања, предузетника и нових фирми односно нових производа. Концепт нашег Универзитета који га је учинио стерилним, вуче коријене из карактера нашег привредног система који није тјерао привредне и друге субјекте на иновирање и промјене. Но, ипак, и поред свих реалних ограничења која су стајала на путу развоја модерног универзитета код нас, не малу одговорност за постојеће стање носе и они који су креирали концепт и водили развој Универзитета. Због тога је сада неопходно вршити радикалне промјене у смјеру којим би се приближавали концепту модерног универзитета. Једна од промјена у том правцу је и стварање инкубатора.

Да не би и ми остали у домену схоластике, скицираћемо ред потеза које је неопходно предузети и спровести да би се дошло до реализације идеје инкубатора у Ц. Гори, било да се то уради у оквиру Универзитета или изван њега. У било којој варијанти Универзитет би требало да има значајну улогу.

Као прво, неопходно је урадити пројекат и којем би се детаљно обрадио и сам концепт и предности ове идеје као и детаљни програм његове реализације: селекција пројеката и предузетника; начин финансирања; избор руководиоца и осталих запослених, локација и друга питања.

Након тога, по нашем мишљењу, најреалније је да се у оквиру Програма самозапошљавања или неког другог сличног пројекта, у оквиру Универзитета и неке од постојећих фирми које се у процесу организационог, власничког и производног реструктурирања, покрене иницијатива за стварање једног генералног и једног унутрашњег инкубатора, која би служила као експериментални програм.

У самој Подгорици се налази толико хала и другог простора, опреме и уређаја („Титекс“, „Р. Дакић“, „19. Децембар“, „Дувански конбинат“ и др.) који се не користе а који се могу лако адаптирати и употребити у ову сврху. Иницијални капитал којим би се платило изнајмљивање, адаптација и комплетирање опреме и уређаја у инкубатору као и лични доходи ста-

лно запослених и консултантске услуге спољних сарадника, обезбиједио би се из више извора: Програма самозапошљавања, Агенције за реструктурирање, Фонда за науку, Фонда за развој, донација банака и појединаца и међународних институција.

Од посебног значаја била би помоћ у обуци кадра која би се могла добити у виду техничке помоћи од влада развијених земаља, међународних институција и универзитета, било да наши кандидати одлазе на школовање и усавршавање у иностранство било да њихови стручњаци дођу и бораве у Ц. Гори.

Поред тога, сарадници са Универзитета (наставници и студенти завршних година и последиједипломци) помогли би успјешној реализацији концепта инкубатора и на начин што би предузетницима пружали различите консултантске услуге, чиме би им помогли у реализацији својих пројеката а себи би користили на начин што би стицали практична знања која би касније валоризовали на ширем тржишту.

Оно што је практично бесплатно, што је могуће, и што би требало одмах урадити, је да се на нашим факултетима и вишим школама, кроз серију-циклус предавања, студенти и наставници упознају са овим концептом. Овим би се помогло, а стварањем инкубатора створили услови, да наставници, студенти завршних година техничких факултета, магистранти и докторанти, резултате својих истраживања: дипломске и магистарске радове, докторске дисертације и истраживачке пројекте покушају претворити у производе тј. окушају срећу у бизнису.

L I T E R A T U R A

1. Brich David, Job creation in America, The Free Press, 1987.
2. Chandler, Alfred: Scale and Scopel. The Dynamics of Industrial Capitalism, The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
3. Hall, John: Bringing New Products to Market The Art and Science of Creating Winners, Amacom, American Managment Association, 1991.
4. Glaister, Keith: The Entrepreneur, Studies in the UK Economy, Heinemann Education, 1989.
5. Guide to Small and Medium-size Enterprise Policies in Japan, JETRO Buisness Information Series.
6. Kornai, Janos: »The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality«, Journal of Economic Literature, Vol. XXIV (December 1986), pp. 1687—1737.
7. Kornai Janos: »The Affinity Between Ownership Forms and Coordination Mechanisms: The Common Experience of Reform in Socialist Countries«, Journal of Economic Perspectives, Volume 4, Number 3, Summer 1990, pp. 131—147.
8. Nonaka, Ikujiro, (The Knowledge-Creating Company«, Harvard Business Review, November-December 1991. str. 96—104.
9. Richard, Judd, W. Greenwood, and Fred W (ed.). Becker: Small Business in a Regulated Economy, Issues and Policy Implications, Quorum Books, 1988.
10. Small Busines in the American Economy, U. S. Small Business Administration, 1988.
11. Small Firms in Britain, Employment Department, 1990.

12. Small Business in Japan, Small and Medium Enterprise Agency, MITI, 1991.

13. Small Firms and Self Employment in the OECD Countries, OECD, Paris, 1987.

14. Timmons, Jefery: New Venture Creation, The Entrepreneurship in the 1990s, Irvin, 1987.

Božidar Šišević

INCUBATORS — TECHNOLOGICAL PARKS AS A SUCCESSFUL METHOD OF MAKING FIRMS OF HIGH TECHNOLOGY

S u m m a r y

For a long time in market economies there is a rule that only those scientific achievements which verify themselves on the market are recognized as such. On the other hand, competition forces the economies of all countries to market as many new products as possible and to decrease as much as possible the time of putting the new products on the market. So, in order to close the circle from scientific discoveries and innovations to profit, it is necessary to have well-organized enterprises and efficient and motivated contractors.

Such rule of behaviour forced science, as well as university as the main holder of scientific researches, to adapt to the requirements of market economy.

Practice has shown that the quickest and the cheapest way of using the scientific achievements and innovations is by forming of new small firms. The countries of market economy make efforts in many different ways to help as many contractors as possible to try their fortune and form and develop successfully their own company.

The two special programmes which particularly contributed to the development of small and medium-size enterprises of high technology are incubators or technological parks and venture (risky) capital.

The essence of concept of incubator is to supply a certain number of contractors, who have a good business idea and essential technical knowledge, under one roof, with other essential conditions in order to make a successful start and develop their own company, without which many new ideas would remain unrealized.

Big structural changes are essential in order to help Montenegrin and Yugoslav society to overcome the deep social and economic crisis. The quickest and most efficient method for that is the establishing of small and medium-size enterprises in all sectors, especially in the sectors of high technology. That is practically the only way to turn some results of science from our university into innovated or new products. Because of that the idea of forming of incubators should be approached with due attention and without much hesitation.

