

INTRODUCERE

Scopul principal al cercetării prezentate în această carte este de a analiza interacțiunile dintre cei patru piloni care pot asigura o dezvoltare durabilă:

- ✧ start-up (cu accent pe start-up-urile inovatoare);
- ✧ inovare deschisă;
- ✧ antreprenoriat (cultură antreprenorială);
- ✧ contextul economic favorabil dezvoltării unui ecosistem de start-up-uri.

Această cercetare s-a focalizat pe două perspective/parametrii pe care îi considerăm relevanți: ECOSISTEMUL pentru start-uri inovatoare și GENOMUL pentru start-up-uri inovatoare. Demersul de analiză a plecat de la premisa că cele două perspective/repere pot ajuta un incubator de afaceri să-și definească propria viziune, misiune și calea de urmat pentru a-și organiza și furniza serviciile.

Există elemente care nu au putut fi înțelese decât din această perspectivă și, din acest motiv, în prima parte a cărții (după prezentarea incubatoarelor, pe baza literaturii actuale), vom încerca să urmărim revizuirea lor cu perspectivele ECOSISTEMULUI de start-up-uri inovatoare și GENOMULUI pentru start-up-uri inovatoare. Este evident că start-up-urile (fie ele inovatoare sau nu) reprezintă o formă de dezvoltare „de jos în sus” și constituie un element al dezvoltării durabile, iar cultura antreprenoriatului care le însoțește reprezintă o valoare enormă pentru fiecare țară. Pătrunderea într-un sistem economico-productiv de noi antreprenori și noi idei, reprezintă de fapt un motor pentru inovarea produselor și a proceselor de afaceri și stimulează acea interacțiune dintre oameni, idei și capital care

permite dezvoltarea și crearea de locuri de muncă, inițierea unor cicluri de acumulare de cunoștințe tehnologice și organizaționale, precum și posibilitatea creării de noi afaceri. Inițierea și răspândirea unei multitudini de inițiative menite să încurajeze și să faciliteze crearea și dezvoltarea de noi activități antreprenoriale este o tendință în continuă creștere în economia multor țări, iar în ultimii ani această tendință s-a manifestat și în România. Evident, atât în România, cât și în Italia (și în alte țări ale UE), un ajutor în activitățile orientate către proliferarea start-up-urilor îl reprezintă sprijinul financiar pe care aproape toate programele de fonduri structurale le oferă pentru demararea și susținerea start-up-urilor (în special European Social Fund și European Regional Development Fund). Tot atât de evidentă este și necesitatea de a îndrepta atenția asupra ecosistemului inițiativelor și a cooperării care trebuie să existe între diverșii subiecți din ecosistem, și care sunt capabili în diferite moduri, să îl direcționeze și să îl gestioneze.

În unele contexte economice, acest ecosistem de start-up-uri pare să se dezvolte într-un mod natural, firesc, într-o armonie a proceselor și relațiilor care inter-relaționează fără niciun fel de fricțiuni, singurul element de „perturbare sănătoasă” al acestei armonii fiind concurența. Modelul „Silicon Valley” nu este atât de simplu de preluat și de dezvoltat în orice context socio-economic-teritorial. Mult mai eficient, pentru cei care cred în valoarea unui ecosistem ideal pentru start-up-uri, este stimularea angajamentului actorilor individuali prezenți acel ecosistem, dintr-un anumit context socio-economic-teritorial. În acest punct, începe să se definească o responsabilitate pentru un nou actor: incubatorul de afaceri.

Este evidentă necesitatea unui efort continuu din partea unor stakeholderi precum statul, administrațiile locale, universitățile și centrele de cercetare, companiile (cele deja existente și consolidate pe piață) la contribuirea și facilitarea în cele mai variate forme la crearea noilor afaceri și a dezvoltării lor ulterioare. Mai precis, sarcina specifică a unui incubator ar trebui să fie identificarea unor serii de relații și instrumente capabile să îmbunătățească procesele specifice unei noi firme, ajutându-l pe antreprenor să înfrunte și să depășească dificultățile caracteristice fazelor inițiale ale unui nou proces de creare a unui start-up.

Obiectivele specifice ale acestei cercetări constau în a aborda teme și caracteristici (de asemenea comparând structurile organizaționale și serviciile furnizate în diferite contexte naționale: Italia vs. România) în ceea

ce privește incubatoarele și start-up-urile tehnologice, pentru a analiza și aprofunda contribuția pe care incubatoarele o aduc noilor inițiative de afaceri. Abordarea cercetării și a analizei comparative nu trebuie să atragă atenția de la așa-numitul „genom” al start-up-ului și de la „life-cycle”, deoarece elementele care pot fi folosite pentru a identifica valoarea unui serviciu (furnizate de orice incubator) nu pot ignora nevoile specifice unor start-up-uri, iar analiza nevoilor este legată de „harta genetică” specifică fiecărui start-up. Din acest motiv, o parte a lucrării va fi dedicată factorilor antreprenoriali (model de afaceri, strategii, context economic etc.) necesari pentru succesul start-up-urilor, și o altă parte va fi dedicată activității competențelor antreprenoriale, care sunt aspecte fundamentale de care incubatorul trebuie să țină cont dacă într-adevăr, intenționează să lanseze propriile start-up-uri pe piață. Partea aplicativă a cercetării se concentrează pe analiza empirică și comparativă între contextele incubatoarelor companiilor inovatoare românești și italiene.

Din punct de vedere metodologic, analiza comparativă a activităților incubatoarelor din Italia și România a fost realizată prin colectarea de elemente care trebuie să dea o „magnitudine cantitativă/calitativă” celor 4 grupuri de indicatori relevanți. Proiectarea celor 4 grupuri de indicatori a fost realizată prin analiza celor 4 scenarii care sunt un fel de 4 „puncte cardinale” care trebuie să ghideze start-up-urile inovatoare și, ca atare, trebuie să aparțină structurii strategice/operaționale a fiecărui incubator. Pe scurt, indicatorii cu care se procedează la colectarea elementelor și evaluarea incubatoarelor se referă la următoarele 4 domenii:

- ✧ Ecosistemul antreprenorial, adică setul de actori care își propun să construiască un sistem de sprijin pentru antreprenori datorită unui acces mai bun la servicii, resurse și cunoștințe, esențiale pentru obținerea succesului în afaceri. Din perspectiva analizei realizate, ecosistemul antreprenorial este analizat prin șase factori care determină creșterea acestuia: politica antreprenorială; acces pe piață; accesul la capitalul uman; acces la finanțare; sprijin și mentorat; difuzarea unei culturi antreprenoriale;
- ✧ Lean Management;
- ✧ Genetica start-up-urilor inovatoare;
- ✧ Open Innovation.

Cercetarea comparativă a avut rolul de a deduce principiile cu care se vor construi indicatorii pentru analiza/evaluarea incubatoarelor de afaceri din cele două țări.

CAPITOLUL I

STADIUL ACTUAL AL CUNOAȘTERII ÎN DOMENIUL INCUBATOARELOR DE AFACERI

1.1. Introducere

Conceptul de „incubator de afaceri” este utilizat pentru a identifica diverse programe sau inițiative, promovate de organisme private sau publice, al căror scop este de a încuraja și de a susține dezvoltarea de noi forme de afaceri. În general, aceste structuri oferă servicii de consultanță strategică, spații fizice, echipamente și structuri logistice, instruire și finanțare dedicată. Aceste activități au scopul comun de a sprijini creșterea și consolidarea competitivă a start-up-urilor existente în cadrul acestora, precum și de a transmite o viziune antreprenorială celor care se pregătesc să își lanseze propria inițiativă economică [1].

În schimb, conceptul de „start-up” se referă la faza inițială care caracterizează demararea unei noi activități economice; situație caracterizată de obicei printr-o puternică tendință spre creștere, fluxuri de numerar negative (absența veniturilor este o caracteristică comună), primele contacte cu clienții, dezvoltarea/perfecționarea prototipurilor destinate să devină produse și servicii, căutare de parteneriate. Cu alte cuvinte, este un moment extrem de delicat, ale cărui repercusiuni vor influența fazele următoare ale existenței companiei [2].

De-a lungul timpului, unii autorii au susținut că afacerile noi și mici eșuează de obicei din cauza lipsei de competențe manageriale și/sau de acces la un capital de risc ridicat ([3]; [4]) sau că actorii antreprenoriali posedă cunoștințe de specialitate, dar nu dispun de abilitățile necesare în

demararea unei afaceri [5]. Acesta este motivul pentru care incubatorul de afaceri a devenit atractiv și acceptat pe scară largă drept un mijloc de a crește șansele de supraviețuire pentru noile proiecte de afaceri [6]. Spiritul antreprenorial se află în centrul creșterii economice durabile, atât pentru economiile dezvoltate, cât și pentru cele în curs de dezvoltare, iar incubatoarele de multe ori au servit drept catalizatori și chiar acceleratori de formare și dezvoltare de clustere antreprenoriale [7]. Micile întreprinderi reprezintă unul dintre cele mai semnificative motoare de creare de locuri de muncă ale unei economii, chiar dacă puține reușesc să supraviețuiască „văii morții” [8]. Incubatoarele de afaceri sunt una dintre cele mai importante și de succes mecanisme pentru dezvoltarea afacerilor IMM-urilor și de sprijin pentru a face față amenințărilor și obstacolelor întâlnite. În multe sectoare, aceste organizații au devenit modalitatea modernă de a iniția și dezvolta afacerile nou create, în special de tehnologie și de fabricație, dar ele pot fi folosite cu succes în orice industrie [9]. În ultimii ani, a fost acordată din ce în ce mai multă atenție antreprenoriatului văzut ca un motor al dezvoltării economice și sociale și, în consecință, activităților conexe care să îl ajute [10]. Un subiect deosebit de important în acest sens este tocmai acela al incubării și accelerării afacerilor. Sectorul serviciilor de incubare și accelerare este în creștere și continuă evoluție, inclusiv prin participarea subiecților implicați în domeniul impactului social și de mediu al întreprinderilor și cercetarea/crearea de noi modele de afaceri inovative [11].

1.2. Incubatoare de afaceri și start-up-uri inovatoare în literatura de specialitate

Deși teoria evolutivă a firmei susține că mecanismele de selecție sunt un fenomen necesar [12] și că eșecul firmelor noi este un lucru natural [13], există o amplă literatură de specialitate ce susține existența unor rațiuni teoretice pentru susținerea start-up-urilor inovatoare și pentru existența unor structuri de sprijin, cum ar fi incubatoarele de afaceri. Conform acestei literaturi, companiile aflate în primele etape ale existenței lor își derulează activitatea într-un context caracterizat prin „eșecuri ale pieței”, ceea ce le-ar împiedica să ajungă la o stare de eficiență din punct de vedere social în absența unei intervenții publice. Astfel de eșecuri ar putea fi atribuite, în parte, dificultăților pe care start-up-urile le-ar întâmpina în accesarea unor input-uri deosebit de importante, cum ar fi resursele financiare (din cauza

neajunsurilor de pe piețele financiare), cunoștințelor, tehnologiei și rețelelor de relații care sunt extrem de importante pentru succesul companiei [14]. Pe de altă parte, start-up-urile inovatoare ar genera externalități pozitive, constând în stimularea inovației și schimbarea paradigmelor tehnologice în afara „pereților” companiei, favorizând sistemul economic per ansamblu. Motivele rezumate aici ar conduce apoi la justificarea intervenției prin entități - prin incubatoare mai exact - care să susțină companiile în curs de dezvoltare și le facă mai puțin vulnerabile în primele etape ale existenței lor. O cercetare realizată de Johnsrud [15] a evidențiat posibilitatea ca incubatoarele să poată deveni autosuficiente din punct de vedere financiar datorită creșterii valorii start-up-urilor (ca în orice altă formă de investiții de private equity) sau prin câștigarea de profit din vânzările unui produs inovator; potrivit altor autorii (Cheng și Schaeffer [16]), o astfel de posibilitate ar fi de fapt, destul de puțin probabilă, având în vedere că perioada necesară ca investițiile în companiile incubate să ajungă măcar în pragul de rentabilitate este de obicei foarte lungă și destul de riscantă iar aceste companii ar avea nevoie un „portofoliu de start-up-uri” extrem de mare.

În realitate, în multe țări – care prezintă diferențe semnificative din punct de vedere instituțional, economic, cultural și ca grad de dezvoltare - incubatoarele sunt considerate instrumente de intervenție publică (naționale și/sau regionale), care urmăresc îndeplinirea obiectivelor politicilor economice: la nivel macro, pentru a promova dezvoltarea economică a unei zone, crearea de locuri de muncă și creșterea ratei antreprenoriatului; la nivelul companiei pentru a crește rata de „supraviețuire” a start-up-urilor inovatoare. În majoritatea cazurilor, incubatoarele sunt organizații non-profit (aproximativ 90% la nivel mondial, conform estimărilor lui Lee și Hunt [17]) și depind în mare măsură de resurse publice, chiar dacă în unele situații, aceste entități sunt gestionate conform rațiunii antreprenoriale, iar contribuțiile publice sunt completate de fonduri private, precum și de veniturile generate de serviciile de incubare [18]. Există, de asemenea, cazuri de incubatoare finanțate în totalitate de instituții private, în mare parte mari companii high tech (care favorizează în acest fel dezvoltarea de activități inovatoare folositoare pentru principalul lor business) sau venture capitalist. Trebuie totuși menționat că, până și în Statele Unite, unde prezența incubatoarelor private este destul de însemnată, majoritatea organizațiilor beneficiază în continuare de finanțare publică (de natură federală, de stat sau

locală) și doar o mică parte este finanțată în totalitate de organizații de profit (4% în 2006, conform estimării National Business Incubation Association). Modelele de incubatoare care pot fi găsite în diverse țări, obiectivele urmărite, natura serviciilor oferite sunt foarte eterogene și îngreunează definirea unui tip de incubator general valabil pentru majoritatea cazurilor, atât din punct de vedere instituțional, cât și din punct de vedere științific [19]. Prin urmare, în literatură există diferite definiții, care au în comun un anumit grad de „pragmatism” și o anumită dependență de contextele instituționale, economice și culturale în care au fost create și în care funcționează incubatoarele.

În termeni generici, putem spune că acestea sunt organisme care aparțin sferei mai largi de inițiative care vizează stimularea și sprijinirea antreprenoriatului și care încearcă să îmbine tehnologia, capitalul, profesionalismul și experiența antreprenorială pentru a accelera nașterea și dezvoltarea de noi afaceri [20].

Obiectivele incubatorului pot fi multiple: dezvoltarea economică a unei zone defavorizate, crearea de locuri de muncă, crearea de start-up-uri în sectoare inovatoare, promovarea antreprenoriatului, comercializarea tehnologiei etc [21]. De asemenea, gama de servicii oferite poate varia considerabil: sprijinul pentru noile inițiativele antreprenoriale se manifestă de obicei prin furnizarea de servicii de asistență și suport pentru formularea planurilor de afaceri și a planurilor de dezvoltare comercială, dezvoltarea echipei antreprenoriale, căutarea surselor de finanțare și acces la servicii profesionale specializate; de multe ori serviciile mai sus menționate sunt însoțite de o oferta de infrastructuri fizice (spații, laboratoare de cercetare etc.) și alte facilități. Ideea comună pe care o împărtășesc majoritatea incubatoarelor este că inițiativele antreprenoriale ar trebui să fie susținute pentru o perioadă limitată de timp, la sfârșitul căreia, start-up-urile trebuie să devină auto-suficiente, dacă nu, intră în faliment. Prin urmare, chiar și taxonomiile introduse de literatură sunt diverse și reflectă diferitele contexte naționale și instituționale. Grimaldi și Grandi [20] împart incubatoarele în patru mari categorii: centre de inovare pentru afaceri, incubatoare universitare, incubatoare private independente și incubatoare private dependente de mari companii. Cu toate acestea, există în literatură diferite clasificări: de exemplu, von Zedwitz și Grimaldi [19] disting cinci tipuri de incubatoare (universitare, regionale de afaceri, internalizate,